

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

Учёный

ежемесячный научный журнал

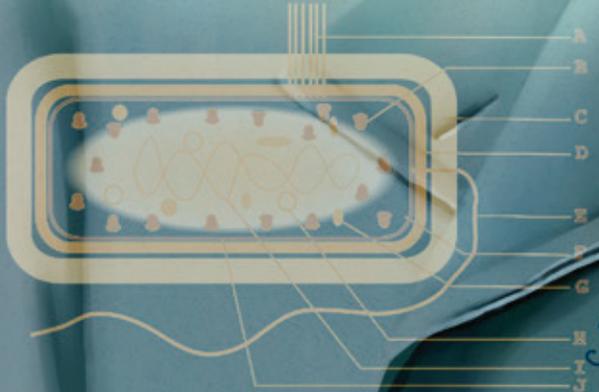
РАСТИТЕЛЬНЫЙ
ЧЕЛОВЕКА И ЖИВОТНЫХ.
КАК ПРЧИНА ЗАРАЗНЫХ БОЛЕЗНЕЙ
ДИНАМИКА, ЭКОЛОГИЯ, СТРУКТУРА И ЭВОЛЮЦИЯ

Медицинская Микробиология
для врачей и студентов
проф. С. В. Маринин, проф. А. Н. Каленко
проф. А. А. Малахов, проф. С. Г. Маринин, проф. А. В. Зубов
проф. В. Н. Недригайко, проф. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
проф. Л. С. Розенберг, проф. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
проф. Л. А. Тарасов, проф. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
проф. Ф. Я. Частович, проф. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
проф. П. И. Шегалова, проф. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
проф. Шестаков (Обесс), проф. В. А. Юсупов, проф. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
Яковлев (Израиль) и др. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов

Съ авторомъ микробиологическая, вирусология и др. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
Съ авторомъ микробиологическая, вирусология и др. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов
Съ авторомъ микробиологическая, вирусология и др. В. Л. Овчаренко, проф. А. В. Зубов

Томъ III-4 (дополнительный).
Иммунология, вирусология, бактерии и микоплазма, Глисты, паразитология, Микробиология-переносители инфекций

ВОЗРАСТОВАЯ ПРИВЕРЖИМОСТЬ
ИЗМЕНЧИВОСТЬ БОЛЕЗНЯХЪ



4
2015
Часть IV

Т. Тауберт

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 4 (84) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, доктор филологических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Георгий Норбертович Габричевский (1860–1907) — русский учёный, микробиолог, основатель научной школы, один из организаторов производства бактериологических препаратов в России.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Агабекян С. Г.**
Совершенствование системы стандартов аудиторской деятельности и введение международных стандартов в РФ..... 327
- Агекян Л. С.**
Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе..... 329
- Алибаева А. Т.**
Практика управления в компаниях 331
- Андреева О. М.**
Концепция динамического баланса Э. Шмаленбаха..... 333
- Балукова С. Е.**
Внутренний аудит как форма управленческого контроля на малых предприятиях..... 336
- Батаев А. В.**
Оценка экономической эффективности внедрения банковских смарт-карт..... 338
- Березовская К. С., Чхэнь Джэнь**
The dual margin of Russia's export growth from the perspective of multiproduct level..... 345
- Вахрамеева Н. С.**
Модели развития страхования в регионах мира..... 349
- Гарифуллина А. А.**
Спорная Нобелевская премия Жана Тироля по экономике 352
- Дзахоева С. Л.**
Особенности деловой активности предприятия..... 357
- Дороган Н. Д.**
Оптимизация структуры капитала и оценка текущей стоимости компании на примере ОАО «Газпром»: новый подход к моделированию 359
- Жданова О. А.**
Оценка деятельности электроэнергетических паевых инвестиционных фондов на российском рынке..... 362
- Иванова Н. Е., Миронова А. П.**
Актуальные проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций..... 366
- Короленко А. Д.**
Современное значение «умного регулирования» как нового направления государственного регулирования экономики..... 368
- Леденева О. А., Нур Ф. И., Шарова М. В.**
Анализ текущих проблем в производстве и маркетинге упаковки кондитерских изделий 371
- Лычковская М. Н.**
Эффективные инструменты формирования оптимального ассортимента в аптечных сетях..... 374
- Макарова Л. М., Ельмеева И. Г., Трифонова И. В.**
Анализ функциональных возможностей решений 1С для малого бизнеса 377
- Макарова Л. М., Малова Ю. В.**
Значение федеральных налогов в развитии предпринимательской активности предприятия..... 380
- Мартынова Н. В., Казакова Л. В.**
О ключевых аспектах развития сферы малого бизнеса в России 383
- Мельцер Д. В.**
Партиципаторное бюджетирование, как механизма прямого участия граждан в процессе обсуждения и принятия городского бюджета 389

Москалёва Е. Г., Грибанова Н. В. Анализ конкурентоспособности страховых компаний, функционирующих в Республике Мордовия.....	391	Рогачева К. Б. Проектные предложения по совершенствованию мотивации трудовой деятельности в таможенных органах.....	415
Москалева Е. Г., Соколова М. А. Анализ рынка и прогноз убыточности ОСГОП (на примере Республики Мордовия)	395	Сандан С. В. Эффективность деятельности руководителя ..	417
Москалёва Е. Г., Щипакина А. В. Сравнительный анализ систем обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа.....	398	Саркисянц Г. В. Современные проблемы в организации налогового контроля и пути повышения эффективности налоговых проверок	421
Мусалимов Е. Ш. Социальное обеспечение в России и Франции: сравнительный анализ.....	401	Спатарь А. В. Взгляд на современный менеджмент	423
Пережогина К. А. Инновационные изменения в системе управления персоналом	403	Тахтаева Р. Ш. Кластеры — основные двигатели развития региональной экономики	426
Пешкова Т. В. Налог на имущество организаций.....	408	Трушанина О. Ю. Формирование инвестиционной стратегии на фондовой бирже с помощью методов технического анализа	429
Пешкова Т. В. Аудит расчетов по заработной плате и страховые взносы в пенсионный фонд	411	Тупейко С. А. Риски, присущие банковской деятельности....	431
Пуховский Т. Н. Маркетинг услуг в управлении предприятием	413	Хоанг Ким Хьонг Экспорт Вьетнама спустя восемь лет после вступления в ВТО: практика и возникшие проблемы.....	434

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Совершенствование системы стандартов аудиторской деятельности и введение международных стандартов в РФ

Агабекян Светлана Гарниковна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», филиал в г. Кисловодске

Национальные и международные процессы развития экономики, ее глобализация требуют от аудиторов и пользователей аудиторских услуг единого понимания основных принципов и целей аудита, прав и обязанностей аудитора, формирования аудиторского мнения. Единые для всех аудиторов требования и обязательные процедуры содержатся в Международных стандартах аудита.

Радикальный путь перехода на МСА с отменой российских стандартов произошел в соответствии с изменениями в ст. 7 п.1 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. в редакции от 01.12.2014 г. [1]. Указывается, что аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с Международными стандартами аудита, которые являются обязательными для аудиторских организаций, саморегулируемых организаций, аудиторов и их работников. Планируется перевести МСА на русский язык, а затем признать переведенные стандарты в порядке, установленном Правительством РФ. Переход непосредственно на МСА может упростить ситуацию, т.к. сближает сроки выхода новых (более совершенных) МСА и сроки подготовки официального перевода МСА на русский язык, на основе которого и будут работать российские аудиторы.

Следует отметить, что национальные стандарты аудита в РФ разрабатывались с учетом МСА. Реализовать требования МСА можно было двумя способами: либо принять их в качестве обязательных для выполнения (как поступили многие страны), либо разработать оригинальные российские документы, в которых учитывались требования МСА.

Россия пошла по второму пути, суть которого заключается в том, что в каждой стране может существовать своя модель организации аудита и система стандартов, ее регулирующих. Главное, чтобы эти стандарты не противоречили аналогичным международным стандартам, т.е. находились в относительной гармонии друг с другом.

В 1993 г. появились Временные правила аудиторской деятельности в Российской Федерации. Временными правилами не предусматривались такие документы, как стан-

дарты. В этот момент можно было дословно перевести МСА и принять их в качестве национальных. И тогда ни у кого не вызывало сомнений их соответствие международным (вероятно не было той путаницы, связанное с перечнем сопутствующих и прочих услуг, которое было ликвидировано с принятием Федерального закона № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г.). Но основной недостаток этого способа в том, что невозможна ситуация, когда создает и редактирует текст документа иностранная организация (Международная федерация бухгалтеров), а представительный или исполнительный орган либо профессиональная общественная организация принимает его, не имея возможности вносить в проект документа изменения.

В 1997 году Комиссия по аудиторской деятельности при Президенте РФ выпустила 11 правил (стандартов) аудиторской деятельности. Аудиторские фирмы начали применять данные стандарты и итоги их работы по этим стандартам стали признавать за рубежом. Но вследствие отсутствия законодательного или нормативного акта, в котором рассматривался бы порядок подготовки и утверждения стандартов аудита, можно было считать, что данные стандарты не обязательны к применению.

В 2001 году был принят федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ, бесспорным достоинством которого является то, что в нем впервые в отечественной практике появилось понятие федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности. Таким образом, аудиторы должны были работать по стандартам, предусмотренным законодательством, согласованным с Советом по аудиторской деятельности Российской Федерации, утвержденные в установленном порядке Правительством РФ. Кроме того, должна существовать система контроля за их выполнением.

За непродолжительную историю аудита в России подготовлено достаточное количество федеральных стандартов, которые представляли собой самостоятельную разработку очень приближенную к МСА, либо по сути и по форме настолько приближены, как это возможно при российском

законодательстве. Например, ПСАД 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности» не сильно отличается от МСА 200 «Цели и общие принципы, регулирующие аудит финансовой отчетности». То же самое можно сказать и о других ПСАД. Но, например, такие правила (стандарты), как ПСАД 5 «Аудиторские доказательства» и ПСАД 6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности» имело очень мало общего с МСА, что связано с необходимостью «привязать» данные стандарты к российскому законодательству.

В 2010 году, когда ввели стандарты аудиторской деятельности, утвержденные приказом Минфина России от 20.05.2010 г. № 46н, которые позволили еще в большей степени устранить различия между национальными и международными стандартами по определенным направлениям, в том числе по вышеназванным. Так, например, по аналогии с международными стандартами приняты ФСАД № 1/2010, ФСАД № 2/2010, ФСАД № 3/2010, которые утверждены приказом Минфина России от 20.05.2010 г. № 46н [3]. Именно они в настоящее время регулируют вопросы, связанные с аудиторским заключением.

Большая часть старых ФСАД пересмотрена с учетом изменений, внесенных в МСА в 2004–2009 гг. в рамках проекта по пересмотру МСА (проект Clarity).

Таким образом, в последние годы проделана большая работа по адаптации международных стандартов аудита к российским условиям. Несмотря на то, что ФСАД разрабатываются на основе МСА, их требования могут различаться.

Кроме того, одним из основных недостатков гармонизации российских стандартов заключается в том, что МСА не являются раз и навсегда установленным сводом правил по организации аудита и сопутствующих аудиту услуг. Изменения необходимы для того, чтобы повысить эффективность работы аудиторов и качество их работы. В последние годы в МСА пересмотру подверглись:

- подходы к оценке рисков существенного искажения отчетности;
- правила оценки справедливой стоимости активов и обязательств, которая находит все более широкое применение в финансовой отчетности после пересмотра МСФО;
- требования к аудиторской проверке консолидированной финансовой отчетности;
- правила использования работы экспертов.

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (в ред. 01.12.2014 г.).
2. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Утверждены постановлением Правительства РФ от 23.09.02 N 696 (с изм. и доп.).
3. Федеральные стандарты аудиторской деятельности. Утверждены приказами Минфина России от 24.02.10 N 16н, от 20.05.10 N 46н, от 17.08.10 N 90н, от 16.08.11 N 99н.
4. И. И. Агладзе. Международные стандарты аудита //Корпоративная финансовая отчетность. <http://www.finotchet.ru/>

Значительные изменения претерпели МСА 210,230,250,260 и целый ряд других. В то же время создаются новые МСА (например, МСА 315 и 330) [4].

Данные изменения требуют отражения в федеральных правилах (стандартах), поскольку они создавались на основе МСА. Переход непосредственно на МСА позволяет упростить ситуацию.

Одной из причин ускоривших необходимость применения МСА в российской практике аудита обусловлена тем, что в 2010 г. Еврокомиссия выпустила так называемую «зеленую бумагу» «Аудиторская политика: уроки кризиса», которая содержит помимо результатов обсуждений о роли аудитора и структуры рынка аудита, важность скорейшего всеобщего перехода на единые аудиторские стандарты, международные стандарты по аудиту, которые, кстати сказать, подверглись значительному изменению после корпоративных скандалов в начале 2000-х годов. Требование по использованию МСА позволит повысить качество аудита и поддержит использование аудиторских услуг единого формата.

МСА в России подлежат применению, начиная с года, следующего за годом, в котором они будут признаны в России. Например, если порядок признания МСА будет установлен в июле 2015 г., то МСА будут признаны не позднее июля 2017 г. и, следовательно, начнут применяться с 1 января 2018 г.

Тем не менее в переходный период (со дня вступления в силу Федерального закона до даты вступления в силу МСА) аудиторская деятельность должна осуществляться по-прежнему в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными Правительством Российской Федерации, и федеральными стандартами аудиторской деятельности, утвержденными Минфином России. Если в этот период будут приняты федеральные стандарты, то аудиторским организациям и аудиторам надлежит ими руководствоваться.

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. после внесенных в 2014 г. изменений предусматривает следующие стандарты аудиторской деятельности: международные стандарты, которые являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также стандарты аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов, которые не могут противоречить международным стандартам аудита.

Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе

Агемян Лилит Сейрановна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Финансовое состояние предприятия определяется показателями, которые отражают состояние капитала в процессе кругооборота и способность организации финансировать свою деятельность на определенный промежуток времени. Анализ финансового состояния организации проводится для нахождения возможностей повышенной эффективности его функционирования. Устойчивость финансового состояния организации зависит от способности предприятия развиваться и функционировать, стабильно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость, а также, держать в равновесии пассивы и активы организации в изменяющейся внешней и внутренней предпринимательской среде.

Финансовое состояние организации находится в прямой зависимости от объемных и динамических показателей производства. Когда финансовое состояние ухудшается, то производство замедляется, если финансовое состояние предприятия улучшается, то производство ускоряется.

Определенно можно говорить о прямой и обратной зависимости между **состоянием финансов и развитием производства**.

Более высокий темп роста производства в организации, говорит о высокой выручке от реализации продукции, а, следовательно, и о прибыли.

Смысл финансового анализа состоит в точной оценке и прогнозировании финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности.

Основными задачами финансового анализа: [3,15]

- оценка финансового состояния предприятия;
- определение влияния факторов на выявленные отклонения по показателям;
- изучение и подготовка управленческих решений по улучшению финансового состояния предприятия;
- прогнозирования финансового состояния компании.

Различают внутренний и внешний финансовый анализ.

Внутренний финансовый анализ проводится работниками организации. Внешний финансовый анализ определяется интересами пользователей и осуществляется опубликованными финансовыми данными.

Практика анализа финансового состояния выработала основные методы его проведения: [2,65]

1. горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Горизонтальный анализ представляет собой построение одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения);

2. вертикальный (структурный) анализ — определение конечных финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом, этот анализ позволяет нам видеть, долю каждой статьи баланса в его общей сумме.

3. Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга, поэтому на практике можно построить аналитические таблицы, которые характеризуют структуру отчетной бухгалтерской формы и динамику ее отдельных показателей;

4. трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов.

5. сравнительный анализ — анализируются отдельные финансовые показатели дочерних предприятий, и происходит сравнение финансовых показателей предприятия с показателями у конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

6. факторный анализ — это анализ влияния определенных причин на результативный показатель. Факторный анализ может быть прямым (раздробляется на составные части результативный показатель) и обратным (отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель, т.е. происходит синтез).

В качестве инструмента для анализа финансового состояния предприятия являются широко используемые финансовые показатели — относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.

Финансовые показатели используются: для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с базовыми величинами, среднеотраслевыми показателями или одинаковыми показателями других предприятий; для определения динамики развития показателей и стандартного ограничения, и критериев различных сторон финансового состояния предприятия.

Основными документами, используемыми для проведения анализа финансового состояния предприятия, является бухгалтерская отчетность, включающая: [1,70]

- «Бухгалтерский баланс»;
- «Отчет о прибылях и убытках»;
- «Отчет об изменениях капитала»;
- «Отчет о движении денежных средств»;
- «Приложения к бухгалтерскому балансу»;
- аудиторское заключение.

Финансовая устойчивость предприятия — это способность предприятия нормально функционировать и разви-

ваться, сохраняя равновесие активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде.

Таким образом, финансовое состояние компании характеризуется совокупностью показателей, отражающих состояние капитала в процессе его циркуляции и способность компании финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени

Однозначно, нужен стабильный доход достаточного размера, чтобы обеспечить финансовую устойчивость предприятия на рынке, а также погашать текущую задолженность, т.е., основой финансовой устойчивости компании является ее платежеспособность. Однако, это не достаточное условие для ее устойчивости в долгосрочной перспективе. Успешное развитие компании требует, чтобы после исполнения всех обязательств, компания оставалась прибыльной для развития производства.

Даже с хорошими финансовыми результатами компании могут возникнуть проблемы, если компания не разумно использовала свои финансовые ресурсы, инвестируя их в превышающие установленные нормативы производственные запасы или допустив большую дебиторскую задолженность. Положительным фактором для финансовой стабильности является наличие источников формирования запасов, а отрицательным — величина запасов, то есть наиболее важными способами выхода из

неустойчивого и кризисного состояний будут увеличение источников формирования запасов, увеличение доли собственных средств, а также разумное сокращение запасов. Наиболее важным шагом анализа финансовой устойчивости является определение наличия и динамики собственных оборотных средств и их сохранности. [4,34]

Финансовое состояние предприятия — это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе преобразования и способность организации к погашению долгов и саморазвитию на определенный момент времени

Таким образом, финансовое положение организации определяется путем размещения и использования ресурсов (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

Финансовая стабильность-это одно из важных условий, если не самая важная для эффективной работы компании. Финансовое состояние и финансовая устойчивость предприятий во многом зависит от приемлемой структуры источников собственного и заемного капиталов и от оптимальности структуры активов предприятия, а также от соотношения основных и оборотных средств, также от баланса активов и пассивов. [4,36]

Анализ финансового состояния фирмы включает блоки, представленные на рис. 1. [3,20]



Рис.1. Блоки анализа финансового состояния предприятия

Для оценки финансовой устойчивости фирмы необходимо определить, имеет ли она необходимые средства для погашения обязательств; как быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги; насколько эффективно используются имущество, активы, собственный

и заемный капитал и т.д. Следовательно, основами анализа финансового состояния предприятия являются изучение и оценка обеспеченности предприятия экономическими ресурсами, выявление и мобилизация резервов их оптимизации и повышения эффективности использования. [2,45]

Литература:

1. Грищенко, О. В. — Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций/В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: Изд-во Новое знание, 2008.
4. Самсонов, Н. Ф. Финансовый менеджмент/Н. Ф. Самсонов, А. А. Володин. — М.: Финансы и статистика, 2008

Практика управления в компаниях

Алибаева Айнагул Тулегеновна, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Цель написания настоящей статьи заключается в попытке более объективно взглянуть на проблему практического управления компаниями на примере американского и японского стилей управления. Также рассматриваются изменения внешней среды, положительно или отрицательно влияющие на развитие компании. В статье дан подробный обзор теоретических и практических основ управления. В числе прочих рассмотрены такие вопросы, как процесс управления в компаниях, работа и занятость, организационное поведение, обеспечение компании трудовыми ресурсами.

В настоящее время, характеризующееся переходом стран к рыночной экономике, руководству предприятий требуются специалисты со знаниями в области управления, способные применить свои знания в данной области. Такие кадры особенно востребованы в компаниях, где происходят изменения, в том числе и в системе структуры управления компании.

Структура управления напрямую связана с менеджментом. Предполагается, что система управления компанией, фирмой, предприятием, должна создавать условия для функционирования и развития производственно-хозяйственной деятельности, все это относится к менеджменту.

Искусство управления — это умение достичь желаемых целей, при выполнении которых учитываются и используются мотивы поведения, интеллект работников, их труд.

С другой стороны, искусством управления называется совокупность человеческих возможностей и навыков, с помощью которых используются ресурсы для реализации стратегических целей и планов компании.

Управленческая деятельность — один из главных факторов процесса развития конкурентоспособных компаний в рамках рыночной экономики. Стоит отметить, что в управленческой структуре предусмотрена подсистема управления персоналом, отделом кадров, в должностную инструкцию которой входит прием и увольнение работников, обучение и переподготовка кадров.

В наше время управление компанией очень сложная работа.

Управление обеспечивает непрерывное и целенаправленное воздействие на управляемый объект. Управление компанией, как и управление коллективом, является про-

цессом, характеризующимся совокупностью операций и методов воздействия управляющей подсистемы на управляемую.

Управление есть процесс, а система управления — механизм, который обеспечивает этот процесс.

Можно выделить главные функции управления. Это планирование, контроль, маркетинг и компания.

Работа, функции управления компанией, методы их реализации не являются неизменными и сформировавшимися раз и навсегда.

Одна из наиболее главных проблем структуры управления является достижение должного уровня взаимоотношений между подразделениями, связанными с целями, видами и условиями их работы: распределение и установление ответственности между руководителями и сотрудниками, выбора схемы управления и процедура их решений, выбора технических средств.

Организационная структура направлена на установление взаимосвязей между отдельными подразделениями компании, распределение между ними прав и ответственности. В ней также связываются разные требования системы управления. Аппарат управления компании можно разбить на следующие три основных уровня управления: высший уровень, включающий Совет директоров (Наблюдательный совет), Комитеты, Правление; средний уровень, представленный центральными службами; низовой уровень — оперативно-хозяйственные подразделения (производственные отделения, стратегические центры хозяйствования). Существенной особенностью современной структуры управленческого аппарата компании является отделение стратегических и координационных задач управления от оперативной деятельности.

Рассмотрим особенности американского и японского стилей управления. Американский стиль управления — индивидуалистский, японский — коллективистский, то есть, в американской модели человек сам принимает решения и сам отвечает за них. У японцев принимает решение коллектив, судьба японца связана с коллективом и фирмой. Оба стиля управления имеют свои преимущества и слабые стороны.

Самым главным отличием японской системы управления является пожизненный наем сотрудника в компанию. Он приходит на фирму молодым человеком и уходит отсюда на пенсию. И пока фирма существует, работник не будет уволен ни при каких обстоятельствах. Если идет сокращение, никто не увольняется, все вместе борются за выживание — от главного управляющего до простого рабочего.

Связывая навсегда свою судьбу с фирмой, японец сразу же получает общую мощнейшую установку «трудиться с предельной отдачей», которая умело поддерживается в японских компаниях. Главнейшим из них можно назвать коллективный стиль управления, который повсеместно используется на больших и малых фирмах. Любое рациональное предложение японца будет рассмотрено и использовано. Для этого созданы коллективные органы управления во всех структурных единицах, начиная с бригады и кончая Советом директоров.

Участие в коллективном управлении делает все решения собственными для каждого сотрудника, а также интегрирует одиночные усилия в единое коллективное действие, улучшает коммуникации, повышает информированность работников и эффективность нововведений и т.д.

Но главным является то, что коллективное управление обеспечивает фирме возможность успешной работы в длительной перспективе. При пожизненном найме, лет через десять после приема, работники переходят на высшие руководящие посты, поэтому молодые управляющие думают о том, какой они хотели бы видеть компанию, возглавив ее. В данном случае, коллективное управление встраивается в стратегическое и значительно усиливает его.

До недавнего времени, жесткие элементы служили основными объектами управления со стороны руководства американских компаний, пока не была осознана необходимость и возможность управления мягкими элементами: стилем управления, суммой навыков персонала, составом персонала, совместно разделяемыми персоналом ценностями.

В мировой практике управления акционерной компанией присутствует, как правило, орган управления над исполнительными органами — президент и Совет директоров.

Считается, что составляющие успеха бизнеса зависят от хорошего состава управленцев, плана дела, вкладчиков и, конечно, Совета директоров.

Скелет управления — это организационная структура, соответствующая нормативным документам, таким, как положения об отделах и службах и должностных инструкциях.

В условиях рыночной экономики, руководителям компании необходимо учитывать изменения внешней среды. Они должны уметь выявлять существенные факторы внешней среды, положительно или отрицательно влияющие на развитие компании. Более того, руководитель должен предлагать наиболее эффективные способы реагирования на внешние воздействия, поскольку выжить и эффективно функционировать в быстроменяющемся окружении может лишь та компания, которая сумеет вовремя перестроиться и приспособиться к внешней среде.

В настоящее время, система взглядов на управление компаниями претерпела существенные изменения, ввиду внедрения новых методов управления, способных адаптироваться к изменяющимся условиям. В настоящее время, важнейшим критерием результативности управленческого процесса является показатель капитализации. Управление на основе комплексного подхода является результатом развития традиционных моделей управления и подходов к оценке капитализации.

Применение традиционных методов управления нефтегазовыми компаниями сопряжено с большим количеством трудностей, которые связаны со спецификой нефтегазовой отрасли. В настоящее время, большую актуальность приобретает концепция управления, направленная на повышение капитализации (value based management). Суть ее в том, что управление компанией должно способствовать росту рыночной капитализации компании, т.е. должно быть направлено на максимизацию благосостояния акционеров. Капитализация в настоящее время становится наиболее важным критерием эффективности управления. Концепция управления капитализацией — система оценки влияния факторов на результат, выраженный в капитализации, и построение управления с учетом этих рычагов. На сегодняшний день концепция управления, направленная на повышение капитализации, претерпела значительные изменения: изменилось отношение к факторам, лежащим в основе концепции. Если изначально в основе концепции были такие факторы, как экономическая прибыль, стоимость капитала и др., то сейчас набор факторов стал значительно шире.

Управление — это наука, потому что оно изучает явления. Управление позволяет координировать работу компании и его структуру. В составе структурных подразделений органа выделяются части: руководство, линейные, функциональные и обслуживающие подразделения. Здесь наиболее главную роль играет руководство. Оно принимает все основные решения, от которых зависит судьба компании. Руководство — это руководитель, орган управления и его заместители, осуществляющие комплексное и линейное управление всеми структурными подразделениями органа. Особое место занимает руководитель. В этой связи хотелось бы отметить, что различают два элемента, составляющие процесс управления коллективом; руководство — управление, которое ведется путем реализации полномочий, и лидерство — влияние

личного авторитета на членов коллектива. В идеале, необходимым является сочетание этих двух составляющих в одном лице — в лице руководителя. Однако на практике это происходит далеко не во всех случаях. Более того, как правило, руководители не владеют знаниями о той сфере отношений, которой осуществляют руководство.

Для того чтобы основывать построения системы управления, должна быть хорошо поставлена работа кадровой службы, важность которой в настоящее время все возрастает. Здесь мы видим, что кадровое подразделение становится центром всей кадровой политики.

Литература:

1. Общее управление организацией. Теория и практика. Автор: Румянцева З.П., 2010 г. — с 17–25.
2. Исследование систем управления: Учебное пособие. Авторы: Жуков Б. М., Ткачева Е. Н., 2012 г. — с 89–101.
3. Теоретические основы управления конкурентоспособностью. Автор: Чурсин А. А., 2012 г. — с 240–257.
4. www.polbu.ru. сайт Библиотека «Полка букиниста».

Концепция динамического баланса Э. Шмаленбаха

Андреева Оксана Михайловна, соискатель
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В начале XX века большой резонанс в научных кругах получила трактовка бухгалтерского баланса немецким ученым Э. Шмаленбахом (1873–1955). Учение Шмаленбаха и его последователей о балансе стали называть теорией динамического баланса, которая продолжает оказывать влияние на бухгалтерский учет и сегодня. В настоящей статье рассматриваются основные положения динамического баланса Шмаленбаха, показано влияние динамической концепции на современный методологический инструментарий бухгалтерского учета.

Ключевые слова: балансовые теории; бухгалтерский баланс; динамический баланс; Шмаленбах; отчетность.

Истоки зарождения теории динамического баланса уходят своими корнями к XIV–XV векам. При этом период с XIV века по начало XX столетия характеризуется использованием на практике отдельных элементов теории динамического баланса при отсутствии продуманной, четко сформулированной, обоснованной в научных трудах и нормативных документах того времени теории динамического баланса как элемента учетных знаний.

Периодом зарождения научных основ теории динамического баланса следует назвать XX век. В это время теория динамического баланса получила бурное развитие главным образом благодаря вышедшей в свет в 1908 году научной работе немецкого бухгалтера, теоретика учета Э. Шмаленбаха — статье «Амортизация». Дальнейшее развитие теория динамического баланса получила в другой работе Шмаленбаха, имевшей одноименное с пропагандируемой им концепцией название «Динамический баланс». Работа Шмаленбаха «Динамический баланс» вышла в свет в 1919 году.

В наше время есть много программ, которые повышают эффективность управления персоналом.

Немаловажную роль играет непосредственно производственный процесс. Однако квалификация работников и специалистов не сделает компанию эффективной так, как это может сделать качественное и высококвалифицированное руководство.

Успех компании зависит от контроля и планирования. Вот эти качества составляют залог успеха. Управление процессом необходимо для того, чтобы формулировать цели компании.

Шмаленбах, являясь сторонником исключительно динамического подхода в понимании бухгалтерского баланса, поставил перед собой вопрос о том, в чем заключается сущностное назначение баланса: в оценке имущественного положения предприятия или в выявлении финансового результата его деятельности? Ответ на этот вопрос ученый находит путем глубокого осмысления амортизации основных средств как инструмента распределения и признания расходов по периодам.

Амортизация, согласно Шмаленбаху, является способом распределения расходов, понесенных предприятием при приобретении новых объектов основных средств или при капитализации затрат в стоимости уже введенных в эксплуатацию активов путем проведения капитализируемых ремонтов, модернизации, реконструкции. Амортизация в рамках динамической трактовки рассматривается ученым как процесс переноса стоимости активов, а не их обесценение, как это было принято считать до Шмаленбаха. Перенос стоимости обусловлен не чем иным, как

условиями эксплуатации основных средств в процессе осуществления предприятием своей хозяйственной деятельности. Сумма начисленной амортизации должна зависеть только от той пользы и тех выгод, которые может принести основное средство в процессе своей эксплуатации, а не от изменения рыночных цен на амортизируемые активы. Данная трактовка амортизации Шмаленбахом сохранилась и по сей день.

Развивая концепцию динамического баланса, Шмаленбах утверждал, что главным в учете является корректное исчисление финансового результата (прибыли или убытка). Для реализации этой цели ученый настаивал на добросовестном исчислении затрат и прибыли с последующим их отражением в балансе. Отсюда вытекают четыре принципа динамического баланса: принцип капитала, финансового результата, доходов и расходов [5, с. 71].

Принцип капитала принимает во внимание только тот капитал, который фактически вложен в предприятие. Причем юридическая форма контроля над активами значения не имеет.

Согласно принципу финансового результата, финансовый результат есть результат изменения вложенного капитала, которое вызвано исключительно хозяйственной деятельностью предприятия, то есть той деятельностью, ради которой данное предприятие создавалось. Результат определяется как разница между доходами и расходами. Соответственно увеличение стоимости имущества предприятия, то есть доценка активов в результате произведенной переоценки, финансовым результатом не является. Возможное увеличение стоимости имущества, как утверждал Шмаленбах, это фикция, отражение которой в балансе не допустимо, иначе финансовый результат будет искажен, чего допустить ни в коем случае нельзя.

Доходы, согласно динамической теории, включают выручку от реализации товаров, работ, услуг в отчетном периоде. Расходы — это затраты капитала, которые представляют собой потребленное сырье, полуфабрикаты, амортизацию и прочее также в отчетном периоде [5, с. 71–72].

Динамический баланс отражает движение капитала. «Каждая статья баланса и соответственно каждый балансовый счет отражает фазы этого движения» [6]. Все элементы движения капитала (основные средства, нематериальные активы, запасы, долгосрочные и краткосрочные ценные бумаги и другие статьи актива бухгалтерского баланса) должны оцениваться по себестоимости, поскольку именно стоимость приобретения (историческая стоимость) способна наиболее достоверно продемонстрировать истинное положение вещей на предприятии, оценить эффективность его деятельности. Французский ученый Ж. Ришар такой подход объясняет тем, что «... приведенные активы (земля, торговые марки, различные запасы, ценные бумаги) предназначены не для продажи на рынке, а для использования на предприятии» [5, с. 77].

Очевидно, что цель учетного процесса определила вывод, сделанный Шмаленбахом, о том, что целью ба-

ланса является исчисление финансового результата, а не отражение имущественного положения предприятия, что присуще теории статического баланса. Отметим, что теория статического баланса — это альтернативный концепции динамического учета подход, развивавшийся одновременно с теорией динамического баланса, но имевший целью не достоверное исчисление и отражение финансового результата, а выявление уровня покрытия имеющейся кредиторской задолженности экономического субъекта его активами, что допускало в рамках статической трактовки оценивать активы предприятия по их рыночной цене.

Шмаленбах резюмирует: «... баланс только в той мере служит для демонстрации имущественного положения предприятия, какая необходима для цели исчисления финансового результата» [2, с. 168].

Учение Шмаленбаха являлось в XX веке новым, свежим взглядом на саму сущность бухгалтерского баланса и на его возможности. Недаром, многие трактовки Шмаленбаха, в частности его взгляд на сущность такой категории как амортизация, применим и в современном бухгалтерском учете. Творчество Шмаленбаха детально проанализировано в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых и лежит в основе современного определения динамического баланса.

Так, профессор М. И. Кутер, дает следующее определение динамических балансов: «... динамические балансы отражают данные об имуществе экономического субъекта и источниках его образования не только по моментальным показателям, но и в движении» [3, с. 17]. В качестве примеров динамических балансов М. И. Кутер приводит шахматный оборотный баланс и оборотную ведомость.

Профессор В. Ф. Палий утверждает, что «... динамический баланс (динамический бухгалтерский учет), обобщая весь имущественный комплекс хозяйствующего субъекта, нацелен на постоянное выявление финансовых результатов, эффективности его текущей хозяйственной деятельности» [4, с. 32].

Согласно определению Ж. Ришара «динамический бухгалтерский учет — это система регистрации фактов хозяйственной жизни, главной целью которой является измерение, непрерывное или через близкие интервалы времени, эффективности хозяйственной деятельности предприятия» [5, с. 65].

Профессор Я. В. Соколов резюмирует, что «динамический баланс есть метод счетоведения, позволяющий в денежной оценке и на определенный момент времени изобразить кругооборот капитала, вложенного в предприятие, и его финансовый результат» [6, с. 424].

На основе исследования активов и пассивов баланса профессором Н. А. Бреславцевой разработана модель актива и пассива баланса предприятия в динамической концепции. Моделирование проводилось по следующей схеме: выбор наиболее характерных статей актива и пассива, экономический характер статей, условия, при которых достигается или не достигается цель приобретения

активов (получение дохода) и цель получения пассивов (доходы минус расходы равняется финансовый результат). Н. А. Бреславцева полагает, что «динамические балансы являются базой для оценки перспектив развития бизнеса на основе дисконтированных денежных потоков, оценки эффективности использования собственности» [1, с. 73].

Анализ современных трактовок динамического баланса говорит о том, что в каждом из определений сделан акцент на двух вещах: во-первых, на балансе как способе отображения кругооборота капитала экономического субъекта, и, во-вторых, на балансе как способе измерения эффективности (рентабельности) хозяйственной деятельности. Причем, каким бы ни было современное определение динамического баланса, его суть остается той же, что и в начале XX века, предложенной и, на наш взгляд, полноценно аргументированной Шмаленбахом.

Принципы динамического баланса определили его теоретические основы и методологический инструментарий динамического бухгалтерского учета, которые можно свести к следующим основным положениям:

1) задача теории динамического баланса заключается в том, чтобы наиболее разумным способом исчислить финансовый результат деятельности экономического субъекта за конкретный период времени;

2) динамический баланс демонстрирует движение капитала. Каждая статья баланса и соответственно каждый балансовый счет отражает фазы этого движения;

3) пассив баланса рассматривается как причина, актив — как следствие;

4) актив баланса трактуется как затраты будущих периодов. Причем эти затраты должны обязательно принести в будущем доход. При этом неважно, являются ли они собственностью компании, получены ли во временное пользование или являются заемными. Главным условием присутствия имущества в составе актива баланса является их реальное использование в процессе осуществления компанией своей хозяйственной деятельности, то есть их направленность на получение дохода. Даже нематериальные активы, реально применяемые в хозяйственной деятельности и приносящие доходы, не должны исключаться из бухгалтерского баланса. Исключению из баланса подлежат те активы, на которые компания не потратила денежные средства. К таким активам можно отнести, например, безвозмездно полученное имущество;

5) пассив рассматривается как весь вложенный капитал, который был израсходован и представляет финансовый результат предыдущего отчетного периода. Это поступления, которые должны стать затратами;

6) центральным счетом учета является счет учета прибыли и убытков;

7) в соответствии с методологией динамического учета забалансовые счета не применяются, так как все необходимые элементы учета отражаются на балансовых счетах;

8) отсутствие переоценки статей баланса;

9) в основе построения баланса лежат счета и двойная запись на основе данных первичных учетных документов.

Методология учета, соответствующая теории динамического баланса, безусловно формирует наиболее объективную оценку финансового результата деятельности предприятия. В такой интерпретации динамический баланс представляет собой инструмент для исчисления финансового результата деятельности компании. Однако, данная теория учета идет вразрез с идеями оценки платежеспособности — идеями упомянутой нами выше статической концепции учета, так как цены приобретения (себестоимость) имущества могут совершенно не соответствовать возможным ценам их продажи как обеспечения долгов фирмы.

Что же мы имеем в реальности?

Реальность такова, что современный бухгалтерский баланс является двойственным по своей природе, поскольку включает в себя как элементы статического, так и детально рассмотренного нами динамического баланса. В частности, мы оцениваем активы по сумме фактических затрат на их приобретение, но тем не менее, современные правила учета не запрещают переоценивать объекты основных средств.

Дает ли такой синтез возможность в полной мере достичь целей, изначально поставленных динамической теорией бухгалтерского учета? Однозначно нет.

Тем не менее, осознание данного факта — эклектичности современного бухгалтерского баланса — это уже половина успеха. Зная об особенностях информационного обеспечения теории динамического учета, пользователь бухгалтерской информации сможет увидеть более реалистичную картину и, тем самым, принять более взвешенное и объективное решение. А ведь именно к этому все так сильно стремятся.

Литература:

1. Бреславцева, Н. А. Балансоведение. Серия «Высшее образование». — Ростов-на-Дону: Феникс, 2004.
2. Еременко, Т. В. Концепция амортизации О. Шмаленбаха // Финансы и бизнес. — 2010. — № 3.
3. Куликова, Л. И., Гарынцев А. Г. Статическая и динамическая трактовки бухгалтерского баланса в работах российских ученых // Бухгалтер и закон. — 2008. — № 1. — С.
4. Палий, В. Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. — М.: Бухгалтерский учет, 2007. — 88 с.
5. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика: Пер. с фр./ Под ред. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Соколов, Я. В. Динамический баланс [Электронный ресурс] // Интернет-ресурс для бухгалтеров БУХ.1С — Режим доступа: <http://buh.ru/articles/documents/14522/>.

Внутренний аудит как форма управленческого контроля на малых предприятиях

Балукова Светлана Евгеньевна, студент

Поволжский государственный университет сервиса (г. Тольятти, Самарская обл.)

В данной статье рассматривается методика организации внутреннего аудита на малых предприятиях, как элемента управленческого контроля.

Ключевые слова: *внутренний аудит, аудиторский риск, неотъемлемый риск, контрольный риск, риск не-обнаружения, малые предприятия, налоговый аудит.*

На сегодня, чтобы поддержать конкурентоспособность малый бизнес должен проявлять особенный интерес к системе внутреннего контролирования. Для того чтобы достичь желаемого результата проводится внутренний аудит.

Для проведения аудита, аудитору следует руководствоваться Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307 ФЗ, где отражены понятия аудита и система законодательного и нормативного регулирования аудиторской деятельности. [1] В данном законе деятельность аудита трактуется, как деятельность по проведению аудита и предложению сопутствующих аудиту услуг, исполняемая аудиторскими организациями, персональными аудиторами. То есть проведение аудита считается составляющей аудиторских услуг.

Внутренний аудит — это проверка работы предприятия, реализовываемая изнутри проверяемого субъекта. Он выделяет информационную основу о данной работе и одобряет подлинность отчетностей менеджеров.

Во внутренний аудит включаются такие функции как: прослеживание результативности процедур внутреннего контролирования (ревизия основных бухгалтерских систем и внутреннего контроля); подготовка и анализ экономического и управленческого материала (содержит в своем составе обобщающую ревизию способов для подготовки, фиксирования, систематизации информации и составления отчетности на ее базе, а еще требования в отношении отдельных ее составляющих); проверка экономности, производительности, действенности аудируемого лица; контроль над следованием законодательству России, нормативных актов и остальных внешних требований, а также политики, указаний, предписаний и остальных внутренних требований начальства.

Следовательно, внутренний аудит реализовывает не только лишь контроль над применением и сохранностью активов, но и контроль над денежной политикой и качеством менеджмента.

Функции внутреннего аудита могут осуществляться не только лишь работниками фирмы, но и приглашенными самостоятельными аудиторами.

В средних и малых предприятиях все чаще появляется необходимость во внутреннем аудите фирмы, собственно что обуславливает видоизменения законодательных актов, которые к тому же регулируют механизмы финансовых способов управления и финансовые отношения субъ-

ектов предпринимательства с их сегментами и государством. [4] Внутренний аудит нужен для предотвращения нерациональных затрат, утрат и хищений вещественных и валютных ресурсов организации, своевременного предупреждения и актуальной разработки рекомендаций по выходу из финансовых трудностей, что важно для предприятий малого и среднего бизнеса.

Главной целью внутреннего аудита считается обеспечение производительности функционирования всех видов работы на всех уровнях управления, а еще в защите законных интересов организации и ее владельцев.

Важными отличительными чертами обладает организация и методология проведения внутреннего аудита малых предприятий.

Организация и методология аудита малых предприятий на официальном уровне представлена Правилком (стандартом) аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 г. Протокол N 1) [3], который считается стандартом внешнего аудита.

Во время выполнения аудита малых экономических субъектов, аудиторам надлежит в абсолютной мере следовать стандартам аудиторской деятельности. [4] Более того для субъектов малого предпринимательства можно отметить некоторое количество особенностей, которые оказывают действие на проведение аудита. Данные специфики бывают вызваны надлежащими причинами: ограничение или же недоступность разграничения возможностей служащих, отвечающих за ведение учета и подготовку отчетности; доминирующее воздействие владельца на все стороны работы предприятия.

Также когда совершается планирование аудиторских процедур, аудитору стоит избрать методологию аудита, руководствуясь, во-первых, вероятностью деления ответственности и полномочий работников, отвечающих за ведение бухгалтерского учета, отличительными чертами организационной системы бухгалтерского учета и документооборота проверяемого предприятия. В период проведения аудита малых предприятий особенное внимание стоит уделить соответствующим факторам риска:

записи учета могут производиться нерегулярно, могут не показывать подлинного положения дел;

вследствие минимальной, нежели в иных экономических субъектах, численности учетных сотрудников, по бес-

пристрастным основаниям нельзя гарантировать соответствующее деление их ответственности и возможностей;

в критериях малых экономических субъектов вероятно условие, когда работники, ведущие бухгалтерский учет, синхронно имеют доступ к таким активам экономического субъекта, которые просто могут быть сокрыты, изъяты или реализованы (совмещение должности бухгалтера и кассира; ведение бухгалтерского учета управляющим организации и другое);

в том случае если предприятие выполняет значительное количество операций за наличный расчет, может возникнуть ситуация, когда прибыль занижает или же не фиксирует (с целью нарушений требований налогового законодательства), а расходы завышают (с целью провести как производственные затраты средства, посланные на собственное потребление руководящих работников);

при маленьком числе сотрудников, ведущих бухгалтерский учет, что делает затруднительным вероятность систематических сверок учетных данных, благодаря чему появляется риск ошибок и искажений бухгалтерской отчетности.

Кроме того на малых предприятиях возникает очередная риск средств контролирования, в районе внедрения систем компьютерной обработки данных. В том случае если употребляется единственный компьютер с упрощенной программой учета для одного бухгалтера или же небольшого числа учетных сотрудников, возникает вероятность вводить несоответствующие данные в систему учета. К примеру, произвольно изменять оболочку программы и информационной базы данных, вносить в систему операции «задним числом», проводить операции, не принявшие одобрения или же утверждения в определенном порядке.

Таким образом, существенно отметить три составляющих аудиторского риска: неотъемлемый риск; контрольный риск; риск необнаружения. При определении этих трех составляющих, возможно, определить аудиторский риск по формуле: $AR=IR \times CR \times DR$, где AR — аудиторский риск; IR — неотъемлемый риск; CR — контрольный риск; DR — риск необнаружения.

Для поставленной цели аудита весомое значение имеет верная исчисление контрольного риска, потому что на базе ее результатов аудитор может определить наиболее приемлемый уровень риска необнаружения и оформляет программу аудиторских процедур.

Некоторые специфики имеет процедура подготовительного планирования аудита, в случае малого предпринимательства.

На этапе подготовительного планирования производится ознакомление с системой бухгалтерского учета и контролирования финансового субъекта. Аудитору следует отказаться от работы с малым предприятием в том случае, если не предоставляется возможным получить достаточно информации, благодаря которой аудитор формирует полное и достоверное аудиторское заключение. Перед тем как начать аудиторскую проверку аудитор должен составить договор или же письмо-обязательство,

в которых указываются права и обязанности аудитора и экономического субъекта,. При этом надлежит следовать стандартам аудиторской деятельности.

В ходе аудита малых экономических субъектов следует тщательно планировать работу, анализировать специфику деятельности проверяемого субъекта, исследовать системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля. В ходе аудита следует оценить, дают ли возможность системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля собрать аудиторские доказательства, нужные для подготовки мнения аудитора.

При аудите малого экономического субъекта следует уделять внимание получению официальных письменных разъяснений от его руководства, в которых подтверждалось бы осознание собственной ответственности и организации за ведение бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения. Данное разъяснение считается одной из форм аудиторских доказательств, которому аудитор не обязан верить, безусловно.

При сборе и оценке информации о малом экономическом субъекте надо принимать во внимание специфику нормативной базы данного субъекта, в том числе:

упрощенный порядок регистрации, лицензирования и сертификации работы субъекта малого предпринимательства;

упрощенный порядок предоставления статистической и бухгалтерской отчетности; допустимость применения субъектами малого предпринимательства самостоятельно разработанных форм для документирования хозяйственных операций;

воздействие регионального и местного законодательства на функционирование малых экономических субъектов.

Также, при получении аудиторских доказательств в ходе аудита субъекта малого предпринимательства, использующего упрощенную систему налогообложения, оценивают:

особенности использования субъектами малого предпринимательства упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, исходя из нормативных критериев, под воздействием которых они попадают под действие данной системы;

соблюдение порядка отражения хозяйственных операций в книге учета доходов и расходов;

верное исчисление валовой выручки и общего дохода (исходя из соответствующего списка расходов);

Внедрение компьютеров при аудиторской проверке надлежит согласовывать в соответствии с Правилком (стандартом) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 Протокол N 1). [2]

В ходе аудита аудитору следует обеспечить достаточный уровень уверенности для того, чтобы в отношении финансовой (бухгалтерской) отчетности, он смог выразить положительное мнение.

В системе аудиторского сервиса налоговый аудит считается наиболее распространенной аудиторской услугой. Это зависит от того, что наибольший вред государству наносят злоупотребления и уклонения от уплаты налогов. Методы, используемые для избежания уплаты налогов, довольно многообразны и многочисленны. Выделяют семь групп налоговых преступлений:

- игнорирование налоговых обязанностей;
- выведение субъекта налогообложения из налогового контроля;
- не отражение результатов финансово-хозяйственной деятельности в документах бухгалтерского и налогового учета;
- конспирация объектов налогообложения методом отражения результатов финансово-хозяйственной деятельности на ненадлежащих счетах бухгалтерского учета;
- занижение размера дохода, объема реализованной продукции, цены налогооблагаемого имущества;
- искажение экономических показателей, позволяющих убавить величину налогооблагаемой базы; использование безосновательных изъятий и скидок. [5]

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»
2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Проведение аудита с помощью компьютеров» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 Протокол N 1)
3. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 г. Протокол N 1)
4. Васильчук, О.И. Процедуры аудита деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, направленные на обеспечение экономической безопасности // Инновационное развитие экономики. 2011. № 3. с. 17–26.
5. Воронина, Л.И. Аудит: теория и практика. // Учебник. М.: Омега — Л, 2013.

Оценка экономической эффективности внедрения банковских смарт-карт

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент;
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

В последние годы в России наблюдается активное развитие рынка банковских карт. Причиной этому является общемировая тенденция в развитии безналичных расчетов. С помощью банковских карт создается единая универсальная расчетная сеть, которая позволяет обеспечивать обслуживание массовых ежедневных платежей населения страны и приводит к значительному сокращению доли наличных операций и качественному изменению структуры финансовых потоков в России.

Использование банковских карт существенно влияет на развитие безналичного денежного оборота, сокращает издержки обращения наличных денег. Кроме того, банковские карты благотворно влияют на рост оборота и прибыли, повышение конкурентоспособности и престижа банков, предприятий розничной торговли

При проведении налогового аудита могут выполняться и иные сопутствующие работы, такие как: корректность определения налогооблагаемой базы, экспертиза актов налоговых органов, налоговое планирование и оптимизация налогообложения, постановка налогового учета, защита интересов налогоплательщика в арбитражных судах, разработка и предоставление всевозможных рекомендаций.

Таким образом, малые предпринимательства по окончании отчетного периода предоставляют налоговую и статистическую отчетность; оплачивают налоги, зарплату; социальное страхование, аренду; вносят трансформации в учредительные документы; проводят переоценку основных средств и начисляют амортизацию. Все данные действия, равно как и бездействия создадут факты хозяйственной жизни предприятия, которые нужно учитывать, подвергать анализу и контролировать.

В заключении отметим, что внутренний аудит играет огромную роль для управленческого контроля на малых предприятиях и является неотъемлемой и необходимой составляющей управленческого контроля.

и других организаций, принимающих пластиковые карты к оплате.

Существуют различные виды классификации финансовых карт, пластиковые карты по способу записи информации можно классифицировать следующим образом. [1]

Карты с графической записью — самая простая форма записи информации на карту. Графическим методом наносится цветное фотографическое изображение держателя карты и лазерный образец подписи.

Карты со штрих-кодированием — запись информации на карту с помощью штрих-кодирования применялась до изобретения магнитной полосы и в платежных системах распространения не получила. Карточки со штрих-кодами, подобны тем, которые наносятся на товары, довольно популярны в специальных карточных программах,

где не требуются расчеты. Это связано с относительно низкой стоимостью таких карточек и считывающего оборудования. При этом для лучшей защиты штрих-коды покрываются непрозрачным для невооруженного глаза слоем и считываются в инфракрасном свете.

Карты с эмбоссированием — карты с механическим выдавливанием. Эмбоссированием на карту наносятся данные о держателе карты, дата выпуска карты и срок её использования. Это дает возможность при ручной обработке принимаемых к оплате карт быстро перенести данные на специальный чек — слип (Slip), с помощью специального устройства, импринтера, осуществляющего «прокатывание» карточки (в точности так же, как получается второй экземпляр при использовании копировальной бумаги).

Наиболее распространены карты двух видов — с магнитной полосой и со встроенной микросхемой (chipcard — чиповая карта, smart card — смарт-карта, “умная” карта). Микросхема (чип) — микропроцессорный носитель информации, который вмонтирован в карту, и при этом либо имеет контактную площадку, либо использует радиосвязь (RFID). Отсюда — контактные и бесконтактные виды смарт-карт. Существуют также комбинированные магнитно-чиповые карты.

В 1981 г. была изобретена оптическая (лазерная) карта. Записывает и считывает информацию с такой карты специальная аппаратура с использованием лазерного сканирования. Основное преимущество таких карт — возможность хранения больших объемов информации. Такие карты уже используются в некоторых областях, но в банковских технологиях распространения пока не получили из-за высокой стоимости как самих карт, так и считывающего оборудования.

В настоящее время финансовые институты с банковских карт с магнитной полосой все чаще переходят на смарт-карты. Классификация микропроцессорных карт представлена на рисунке 1. [1]

Карты-счетчики применяются для такого типа расчетов, когда требуется вычитание фиксированной суммы за каждую платежную операцию. Подобные карты еще называются картами с предварительно оплаченной суммой. Такие карты-счетчики применяются при подписке на платное телевидение, при оплате за проезд, автостоянку и т.п.

Карты с памятью — этот тип карт выделен условно и является промежуточным между картами-счетчиками и микропроцессорными картами. Карты подобного типа, в основном, используются для хранения информации о пользователе.

Существуют два подтипа подобных карт: с незащищенной и с защищенной памятью. Они отличаются друг от друга степенью защищенности от несанкционированного доступа к данным карты. Второй тип в этом отношении обладает более высоким “интеллектом”, но не сравнится с микропроцессорами. Карты с незащищенной памятью очень опасно использовать в качестве платежных средств.

Микропроцессорные карты — это наиболее современная разработка в области смарт-карт, и их область применения гораздо шире. Они используются для выполнения задач, требующих сложной обработки информации. Микропроцессорная карта содержит микроконтроллер, центральный процессор которого обеспечивает управление данными, находящимися на карте. Смарт-карта оснащена встроенной операционной системой, выполняющей набор необходимых сервисных операций и оснащенной всеми средствами безопасности.

При платежах по данным картам применяется режим off-line — разрешение на платеж дает сама карта (точнее, встроенная в нее микросхема) при общении с торговым терминалом непосредственно в торговой точке. На основе записанных в чипе сведений сделка по карте может осуществляться в автономном режиме, то есть без непосредственной связи с центральным процессором банковской компьютерной системы в момент совершения операции.

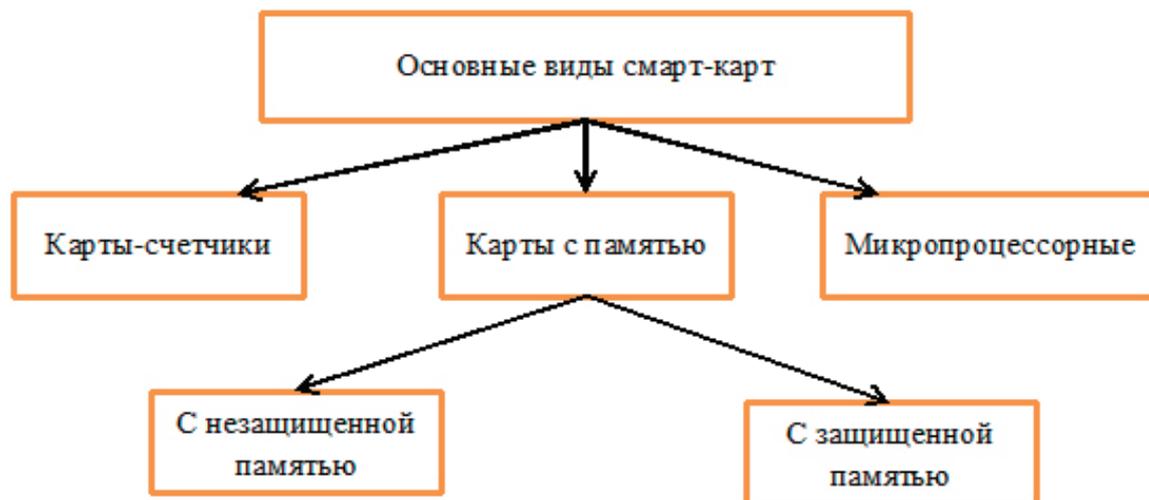


Рис. 1. Основные типы смарт-карт

Поскольку карта сама хранит в памяти сумму средств, имеющихся на банковском счете, авторизации здесь не требуется, если лимит превышен, сделка просто не состоится.

Другая важная особенность смарт-карт заключается в их надежности. Смарт-карта должна быть достаточно «интеллектуальна», чтобы самостоятельно принять решение о проведении платежа и при этом обладать развитой системой защиты от ее несанкционированного использования.

Если карта украдена, и ненадлежащий владелец захочет ею воспользоваться для получения денег в автомате, то при неправильном введении ПИН-кода чип, как правило, блокируется. Все это делает смарт-карту одной из наиболее надежных форм хранения данных.

Еще одним преимуществом смарт-карты над другими пластиковыми картами является их многофункциональность. Обладая встроенными возможностями осуществлять многие математические и логические операции и превосходя другие пластиковые карты по объему хранимой на них информации, одни и те же смарт-карты могут использоваться в различных приложениях.

При использовании банковских пластиковых карт основной проблемой является безопасность денежных средств, находящихся на карте ее владельца.

Согласно данным компании FICO, технологиями которой защищены 65% карт в мире, ущерб от киберпреступлений в России в 2012 году вырос примерно на 35%. По объемам хищений Россия занимает 5-е место в Европе (рис. 2) [2].

Вопрос сохранения денежных средств на банковских картах для финансовых институтов в России стал особенно актуальным с 1 января 2014 года. В этот день вступила в силу статья 9 закона «О национальной платежной системе», согласно, которой банки будут обязаны возвра-

щать денежные средства клиентам, если те докажут, что транзакция была совершена третьим лицом без ведома держателя карты. [3]

Внедрение информационных технологий можно рассматривать как инвестиционный проект, однако финансовый результат менее явен, а риски более высоки. Информационные проекты являются гораздо более масштабными, так как в них должны рассматриваться не только начальное вложение финансовых средств, но и этапы после внедрения: обслуживание, сопровождение, доработка, обучение и т.д. Все это требует дополнительных средств и усилий. Обязательным требованием перед внедрением того или иного вида информационных технологий должно быть его экономическое обоснование, нахождение эффекта, который можно получить при вложении инвестиций для использования этого информационного проекта.

В настоящее время для оценки эффективности информационных проектов существует несколько методов, которые можно разделить на три основные группы: финансовые (количественные), качественные, вероятностные. [4]

При начальном этапе внедрения наиболее эффективным является метод совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership, TCO), относящийся к финансовой группе методов. Метод TCO является наиболее эффективным механизмом мгновенной оценки общего объема затрат предприятия на IT-инфраструктуру, впервые был разработан компанией Gartner Group в 80-х годах XX века. [5], [6], [7], [8], [9], [10]

TCO информационной системы (ИС) — это затраты, связанные с приобретением, внедрением и использованием ИС. Методика TCO предусматривает оценку затрат на IT-инфраструктуру и на отдельные ее компоненты.

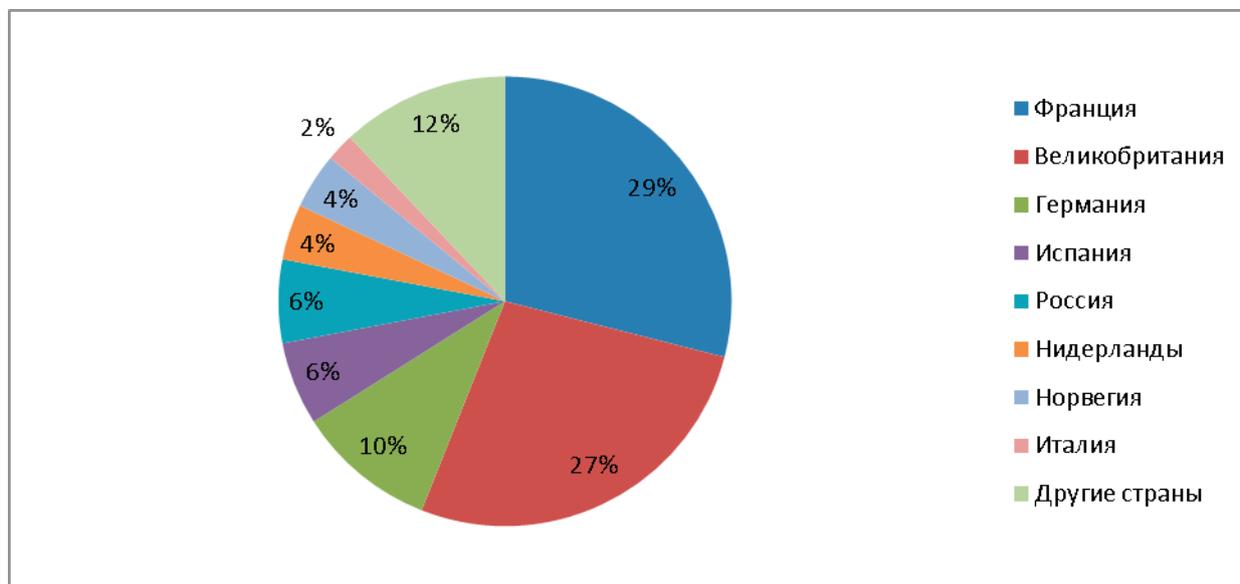


Рис. 2. Процентное соотношение хищений денежных средств по банковским картам в Европе

Для приближенной оценки экономической эффективности внедрения банковских смарт-карт на основе метода совокупной стоимости владения можно построить модель, позволяющую произвести анализ затрат на внедрение системы.

Анализируя совокупную стоимость владения при внедрении ИТ-инфраструктуры, которая включает в себя как первоначальные инвестиции I , так и затраты на текущую работу $E_{мес}$ в течение периода оценки $T_{план}$, используют формулу: [6], [10]:

$$ТСО = I + E_{мес} * T_{план} \quad (1)$$

Рассмотрим внедрение банковских смарт-карт по отношению к картам с магнитной полосой. Формулу (1) представим не в месячном, а в годовом исчислении, тогда она примет вид:

$$ТСО = I + E_{год} * T_{план} \quad (2)$$

где
 $E_{год}$ — ежегодные затраты на обслуживание банковских карт;
 $T_{план}$ — плановый период в годах.

Предположим, что нам надо выбрать вариант перепускать дальше магнитные карты или внедрить смарт-карты. Соответственно, для повышения надежности работы магнитных карт необходимо переоборудовать банкоматы антискимминовыми устройствами, а для работы со смарт-картами необходимо изменить соответствующее программное обеспечение и аппаратную составляющую.

Первоначальные инвестиции для магнитных карт будут составлять:

$$I = I_{кар} + I_{перкар} + I_{ПИНковн} + I_{антискимнус} \quad (3)$$

где
 $I_{кар}$ — стоимость внедряемых карт с магнитной полосой;
 $I_{перкар}$ — стоимость персонализации магнитной карты;
 $I_{ПИНковн}$ — стоимость ПИН конверта, в котором выдается карта клиенту.

$I_{антискимнус}$ — стоимость установки антискимминового устройства на банкомат;

Первоначальные инвестиции для смарт-карт можно рассчитать по следующей формуле:

$$I = I_{кар} + I_{перкар} + I_{ПИНковн} + I_{ПО} + I_{картрнд} \quad (4)$$

где
 $I_{кар}$ — стоимость внедряемых смарт-карт;
 $I_{перкар}$ — стоимость персонализации смарт-карт;
 $I_{ПИНковн}$ — стоимость ПИН конвертов, в которых выдается карта клиенту.

$I_{ПО}$ — стоимость установки программного обеспечения для работы со смарт-картами;

$I_{картрнд}$ — стоимость установки картридеров для чтения смарт-карт;

Ежегодные затраты на обслуживание банковских карт можно вычислить по общей формуле:

$$E_{год} = E_{замк} + E_{обсбан} + E_{инкас} + E_{арбан} + E_{стрбан} \quad (5)$$

где

$E_{замк}$ — затраты на замену поврежденных карт;

$E_{обсбан}$ — затраты на техническое обслуживание банкоматов;

$E_{инкас}$ — затраты на инкассацию банкоматов;

$E_{арбан}$ — затраты на аренду мест для банкоматов;

$E_{стрбан}$ — затраты на страховку банкоматов.

Приведем расчет для внедрения одного миллиона банковских карт. Для оптимального обслуживания одной тысячи банковских карт по экспертным оценкам необходим один банкомат [11], следовательно, для обслуживания одного миллиона банковских карт необходима одна тысяча банкоматов.

Для расчетов по установке антискимминовой системы для повышения надежности работы с магнитными картами указана стоимость активного устройства защиты последнего поколения.

Количество поврежденных карт за год, подлежащих замене, для магнитных карт составляет по оценкам специалистов четыре процента от общего числа карт, а для смарт-карт в десять раз меньше. [12], [13]

Расчет будем проводить для планового периода на пять лет. Все расчеты сведем в таблицу 1. Полученные результаты по методу ТСО представлены в виде графиков (рис. 3).

Из таблицы видно, что затраты на внедрение смарт-карт более, чем в два раза превышают затраты на внедрение карт с магнитной полосой. При этом обслуживание смарт-карт обходится дешевле магнитных карт, правда эта разница не значительна.

Внедрение смарт-карт необходимо оценивать в привязке к объему хищений средств с банковских карт, только в этом случае можно оценить экономический эффект от внедрения. Для этого преобразуем формулу (2) к следующему виду:

$$ТСО = I + (E_{год} + Q_{хищ}) * T_{план} \quad (6)$$

где

$Q_{хищ}$ — объем хищений средств с банковской карты в год.

Оценим объем возможных хищений с банковских карт. В 2012 году объем похищенных средств с карт в России составлял 128,8 млн. долларов. [14], [15] На первое января 2013 года в России было выпущено порядка 191 миллиона банковских карт. [16] Соответственно на один миллион банковских карт пришлось около 0,68 млн. долларов похищенных средств. Если учесть, что в 2012 году более 95% банковских карт были с магнитной полосой, то

Таблица 1. Сравнительный анализ затрат на внедрение смарт-карт и магнитных карт по методу TCO

Параметры затрат	Карты с магнитной полосой		Смарт-карты	
	Внедрение карт			
	Затраты на одну единицу, долларов	Затраты на все количество, тыс. долларов	Затраты на одну единицу, долларов	Затраты на все количество, тыс. долларов
Стоимость карт	0,2	200	1,43	1430
Персонализация карты	0,03	30	1,23	1230
Изготовление ПИН-конвертов	1	1000	1	1000
Установка антискимминовой системы	1800	1800	0	0
Установка программного обеспечения для смарт-карт	0	0	1800	1800
Установка картридера	0	0	667	667
Итого затрат на внедрение, тыс. долларов		3030		6127
Затраты на эксплуатацию				
Поврежденные карты, подлежащие замене	1,23	49,2	3,66	14,64
Техническое обслуживание банкоматов	667	667	667	667
Затраты на инкассацию	775	775	775	775
Затраты на аренду места для банкомата	200	200	200	200
Затраты на страховку банкомата	60	60	60	60
Итого затрат на эксплуатацию, тыс. долларов		1751,2		1716,64
TCO (1 год)	4781,2		7843,64	
TCO (3 года)	8283,6		11276,92	
TCO (5 лет)	11786,0		14710,2	

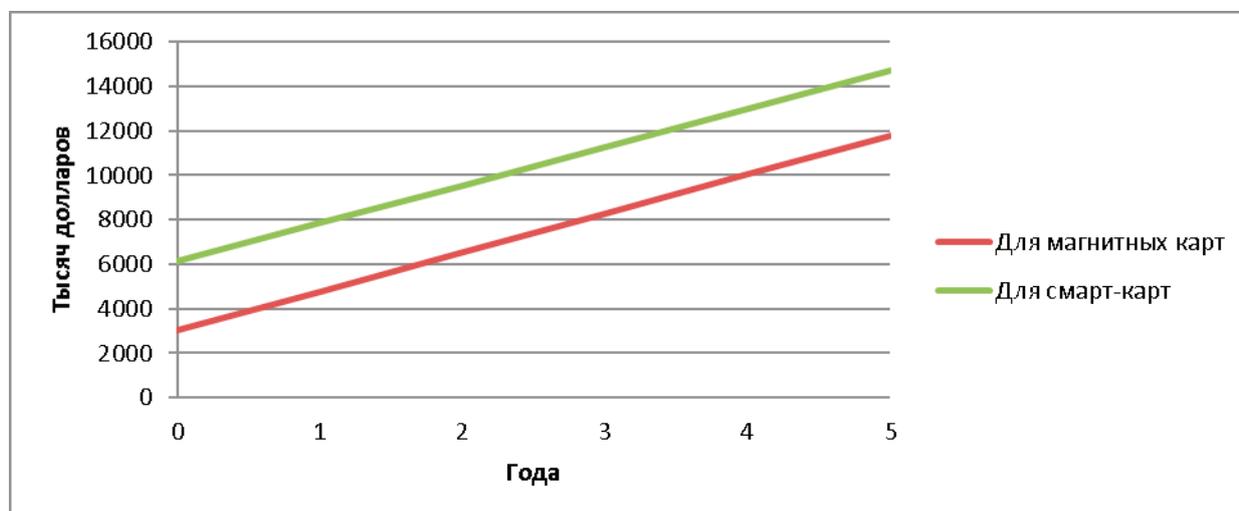


Рис. 3. Затраты на внедрение и эксплуатацию смарт-карт и карт с магнитной полосой по методу TCO

можно считать, что весь объем похищенных средств приходился на них.

По оценкам специалистов смарт-карта в десять раз надежнее магнитной даже с учетом установленных анти-скимминовых систем [12], [13], тогда объем хищений по

банковским смарт-картам в год составит около 0,068 млн. долларов в год.

Приведем расчеты по методу TCO для банковских карт с учетом похищенных средств в таблице 2, а полученные результаты представим на рис. 4.

Таблица 2. Расчет затрат по методу TCO с учетом похищенных средств с банковских карт при постоянном объеме хищений

Годы	0	1	2	3	4	5
Банковские карты с магнитной полосой, тыс. долларов	3030	5461,2	7892,4	10323,6	12754,8	15186
Банковские смарт-карты, тыс. долларов	6127	7911,64	9696,28	11480,9	13265,6	15050,2

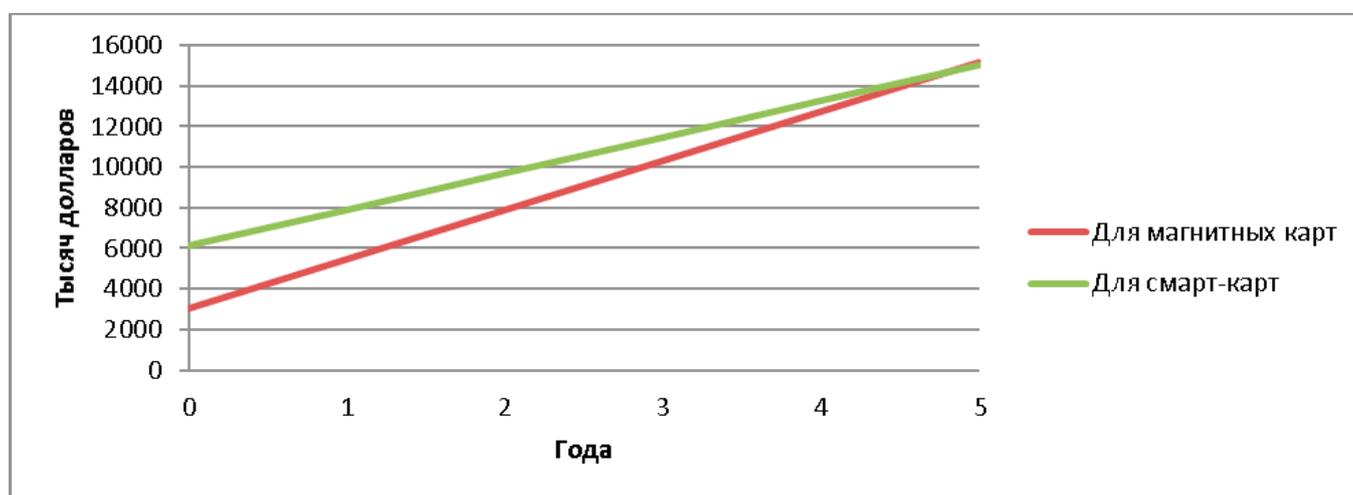


Рис. 4. Затраты на внедрение и эксплуатацию смарт-карт и карт с магнитной полосой по методу TCO, с учетом похищенных средств, при постоянном объеме хищений

Проведенный анализ показывает, что при учете похищенных средств затраты на внедрение и эксплуатацию смарт-карт к пятому году прогноза будут ниже, чем магнитных карт.

Если формулу (6) модифицировать с учетом динамики объема похищенных средств, то она примет следующий вид:

$$TCO = I + E_{год} * T_{план} + \sum_{i=0}^{n-1} Q_{хищ} * K_{кор}^i \quad (7)$$

где

$K_{кор}^i$ — коэффициент коррекции, который определяет динамику роста объема хищений денежных средств во временном диапазоне с банковской карты, по экспертным данным составляет 1,35 [14], [15];

$i = 0, n - 1$, где n — года планового периода.

Расчеты по формуле (7) приведем в таблице 3, а полученные результаты представим на рис. 5.

Таблица 3. Расчет затрат по методу TCO с учетом динамики изменения объемов похищенных средств с банковских карт

Годы	0	1	2	3	4	5
Банковские карты с магнитной полосой, тыс. долларов	3030	5461,2	8130,40	11120,90	14545,16	18554,98
Банковские смарт-карты, тыс. долларов	6127	7911,64	9720,08	11560,63	13444,64	15387,10

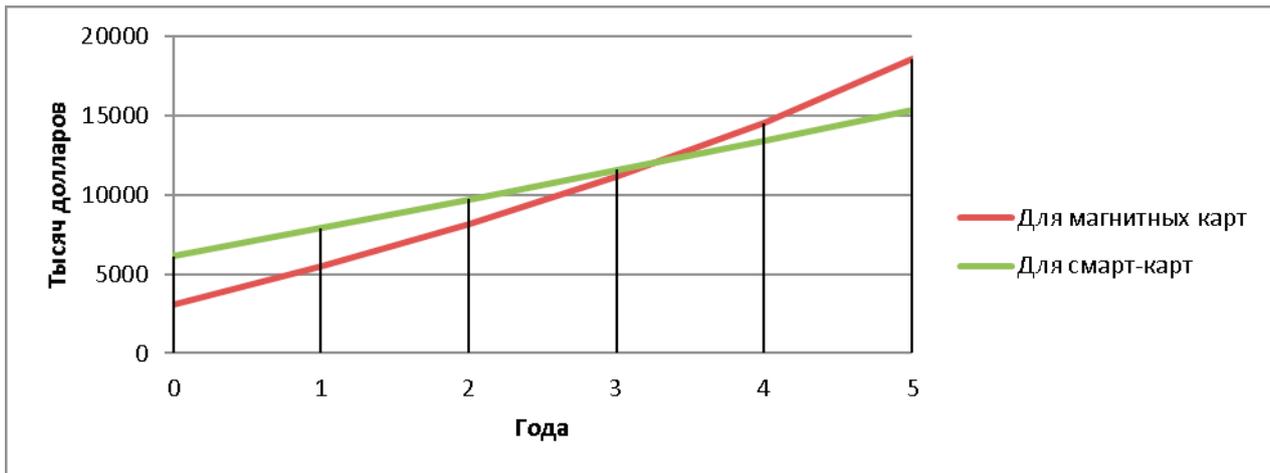


Рис. 5. Затраты на внедрение и эксплуатацию смарт-карт и карт с магнитной полосой по методу ТСО, с учетом динамики изменения объемов хищенных средств

Как можно видеть из приведенных графиков затраты на использование смарт-карт будут меньше уже в начале четвертого года эксплуатации.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

— при внедрении смарт-карт первоначальные затраты более чем в два раза превышают аналогичные затраты на внедрение магнитных карт, затраты на эксплуатацию смарт-карт ниже, чем у магнитных карт более чем на 2% за пять лет использования, что обусловлено большей надежностью и долговечностью смарт-карт, в целом затраты на внедрение микропроцессорных карт будут выше за пять лет использования на 25% по сравнению с магнитными картами;

— при рассмотрении внедрения и эксплуатации смарт-карт и магнитных карт в совокупности с возможными хищениями денежных средств с банковских карт при постоянном объеме хищений каждый год, затраты на использование смарт-карт за пять лет будут ниже на 1%, что определяет экономическую эффективность их внедрения даже в этих условиях;

— при рассмотрении использования смарт-карт и карт с магнитной полосой во взаимосвязи с динамикой изменения объемов хищений денежных средств с банковских карт во временном диапазоне, затраты на внедрение чипованных карт за пять лет эксплуатации будут ниже на 21% по сравнению с магнитными картами, что полностью обуславливает их экономическую эффективность внедрения.

Литература:

1. Тавасиев, А. М., Бычков В. П., Москвин В. А. Банковское дело: базовые операции для клиентов. Под ред. А. М. Тавасиева. — М.: Финансы и статистика, 2005, 304 с.
2. Киселев, А. «Россия лидирует в Европе по темпам роста числа преступлений с использованием кредитных карт. Однако новое законодательство в случае мошеннических действий встает на сторону клиента, а не банка, напоминают эксперты», 23.05.2013 // Коммерсантъ, <http://www.kommersant.ru/doc/2195462>
3. Горюцова, М. «Возврат денег по несанкционированным транзакциям: что изменится с 1 января 2014 года», 26.11.2013, // Гарант — информационно-правовой портал, www.garant.ru/article/tag/906
4. Статья. Методы оценки экономической эффективности ИТ-проектов. [Электронный ресурс]. <http://clblog.ru/2011/08/06/osnovnye-metody-ocenki-it-proektov/> (Дата обращения 22.07. 2014)
5. Галкин, Г. Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта. Часть 1. Финансовые методы // Intelligent Enterprise № 22 (131), 2005. [Электронный ресурс]. http://www.iemag.ru/masterclass/detail.php?ID=15720&sphrase_id=1373498 (Дата обращения 22.07.2014)
6. Кузнецова, О. Б. и Шиманский С. А. Расчет экономической эффективности от внедрения ИТ-проектов, 2012, с. 31.
7. Walker, G., 2004. IT problem management. Prentice Hall. Date Views 07.06.2014 www.safari.informit.com.
8. Real cost of ownership, 1997. Workgroup computing strategies report 640, META Group, Stamford CT.
9. Hirschheim, R.A. and H. Klein., 1991. Rationality Concepts in Information systems Development Methodologies. Accounting. Management and Information Technology, Vol.1 № 2, pp: 157–187.
10. Ellram, L. M., 1995. Activity based costing and total cost of ownership: A critical linkage. Journal of Cost Management, 4 (8): 22–30.
11. Статья. Рейтинг банков по количеству банкоматов. [Электронный ресурс]. <http://banki.forblabla.com/blog/45565890999/Reyting-bankov-po-kolichestvu-bankomatov> (Дата обращения 23.07. 2014)

12. Статья. "Чип-карты — что таится в тонком пластике?". [Электронный ресурс]. <http://credicards.ru/index.php/bankovskie-karty/185-chip-karty-cto-taitsja-v-tonkom-plastikje> (Дата обращения 23.07. 2014)
13. Статья. Смарт-карты — новое в пластиковых картах. [Электронный ресурс]. <http://www.rusarticles.com/tovary-i-uslugi-statya/smart-karty-novoe-v-plastikovyx-kartax-653582.html> (Дата обращения 23.07. 2014)
14. Статья. В России мошенники сняли с банковских карт 90 млн. евро за год. [Электронный ресурс]. <http://www.rbcdaily.ru/media/562949987056896> (Дата обращения 23.07. 2014)
15. Статья. Киберпреступления в России вышли на индустриальный уровень. [Электронный ресурс]. <http://www.plusworld.ru/daily/kiberprestupleniya-v-rossii-vishli-na-industrialniy-uroven/> (Дата обращения 24.12. 2014)
16. Центральный банк России. Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями. [Электронный ресурс]. http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm (Дата обращения 25.12. 2014)

The dual margin of Russia's export growth from the perspective of multiproduct level

Березовская Ксения Сергеевна, магистрант;

Чхэнь Джэнь, профессор

Даляньский технологический университет (Китай)

Berezovskaya Ksenia, master degree;

Chen Zhen, professor

Dalian University of Technology (Dalian city, China)

The last decade and financial crises exposed sufficiently the vulnerability of Russia's export growth when it faced the external shocks. Basing on the Amurgo-Pacheco and Pierola's definition and method, we applied the HS-4 international trade data for 2007–2012 years to describe and analyze the dual margin of Russia's export. We found out that Russia export growth mainly depends on the intensive trade margin, the share of extensive margin is very poor. The obvious bias to the intensive margin of Russia helped us to see and understand the wick sides of Russia's export structure and why it is easily affected with external shocks.

Key words: Russia, export growth, intensive margin, extensive margin

After the collapse of the Soviet Union Russia started with much distorted trade structure, which was characterized with the lack of geographic diversification (because of the Soviet Block limitation) and by products (due to high level of production specialization). Union countries did not have trade relationships with other world, they carried out trade with the soviet states. So, the reasons for Russia to start a diversification of trade were quite clear. Making its export more diversified, Russia will be less sensitive to the market shocks. It will decrease the risks from the demand of the trade partners. As a result it makes more stable income from trade. There are some papers that can show the positive relationship between the level of export diversification and economic growth (Lederman and Maloney, 2007). There are also studies about developing economies with similar results (Funke M., 2003).

Analyzing the diversification of the economic growth and its dynamic, modern researchers define two types of diversification — extensive and intensive. Extensive economic growth is a growth of social production by the increasing of production factors without their quality changes (number of employees without increasing their qualifications; capital investments without corresponding technology improvements; consumption of material factors of production such as raw

materials, fuel, land without increasing of an efficiency of their use). The extensive economic growth keeps ratio between the rate of real output's growth and the real total costs of its creation constant.

Intensive economic growth is the increase of national production by more efficient (intensive) use of existing production factors (such as application of the achievements of scientific-technological progress to production; improvement of the organization of production — a new structure of economic relations, management, marketing, cooperatives — and as a result, improvement of its effectiveness; growth of the qualification of labor force and the improvement of the labor scientific organization. Intensive economic growth lets the growth rate of the real output exceed the rate of change of total production cost.

The objective of this paper is to investigate how Russia depends on the extensive and intensive margins and the importance of each margin for the export growth and economy stability. For this purpose 4-digit level trade data for Russia was analyzed, that covers the period from 2007 to 2012 (Data is taken from United Nations Commodity Trade Statistic Database).

In the modern empirical literature there is no definite conclusion about the role of the extensive and intensive margin

in the export growth rate. Some authors emphasize that extensive type provides the export growth more. At the same time, according to some papers the intensive margin is a key factor of the export growth (Felbermayr, Kohler, 2006; Helpman, Melitz, Rubinstein, 2008) [3, p. 375]. Nevertheless, authors use different approaches to the definitions of the extensive and intensive margins what can cause different results as well.

Our understanding of the role of margins to the export growth builds on the empirical research made by Besedes and Prusa (2010). They deepened the meanings of margins, describing intensive margin as “having relationships survive/persist and having existing relationships deepen” [1, p. 377]. Thus, authors took into account the importance of the ability of trade relationships to survive. The authors analyzed export relationships between the countries and found its short period of duration (most part of them did not exceed 2 years). Mostly it concerned the developing countries, but they did not give explanations which factors foster trade along two margins. However, they concluded the leading role of intensive margin in the export growth, what characterized with the long existing trade relationships.

Amurgo-Pacheco’s (2008) work also investigates the export diversifications for developing countries. They also took attention to the different explanatory variables such as GDP of the state or distance and their possible influence on the dual margin. As the result, they extended the term of extensive margin — they added geographic dimension and distinguishes it into products extensive margin (export of new goods to new markets) and geographic extensive (export of old goods to new markets). Besides, main finding made by authors was that the intensive margin mostly explains the export growth of the developing countries [2, p.21].

Russia belongs to the developing economies. It should be mentioned that the studies about the importance of two margins for the transition economies already exist. At the same time, there is a lack of studies examining the case of Russia.

Considering existing literature, the definitions of the intensive margin are basically the same, what means that modern export enterprises and modern export products extend in one direction and in the same volume as well. But

concerning the definition of the extensive margin, there is no common opinion among the researchers. Helpman et al. (2008) and Felbermayr & Kohler (2006) believe that the expansion of trade margins refers to the establishment of new trade partnerships between the exporting countries and other states. Hummels & Klenow (2005) after the trade decomposition concluded the extension of the export products as the main characteristic of the extensive margin.

Considering that we apply HS6-digit level trade statistics for the period from 2007 to 2012, it is more appropriate to use the perspective of the product categories to decompose the trade into two margins. Our definition of the intensive margin will be based on the definition made by Amurgo-Pacheco & Pierola (2008): the products have been exported before to the markets have been exported before as well (old products and old markets). If E_{cd2007}^i is equal to the products i exported from Russia to the other states d in 2007, and there is E_{cd2012}^i . If in 2012 these products are still being exported from Russia to d states, then in this case, the intensive margin can be thought as $E = \sum E_{cd}^i$

From the other side, we will define the extensive margin as: export of the already have been exported products to the new markets (old products - new markets), and the export of the before have not been exported products to the new markets (new products – new markets). Therefore, if E_{cd2007}^j is the products j exported from Russia to other d state in 2007, $E_{cs2012}^j (d \neq s)$, then j is the export products from Russia to the new countries s in 2012; at the same time, $k (k \neq j)$ presents the export flow of products $k (k \neq j)$ from Russia to the other o states in 2012, but there is no these products in E_{co2007}^k , then in 2007 there were no export flow of product k from Russia to the states o . Then in this case, the extensive margin can be presented with $N = \sum N_{cs2012}^j + \sum N_{co2012}^k$

According to the above definitions we can decompose the Russia’s export growth into extensive and intensive margins, moreover to analyze its structure and main characteristics.

First of all, we should examine the statistics on exports of Russia for the period under review. First of all, we can observe from Figure 1 that Russian export is increasing over the years. The total level of export has increased more than

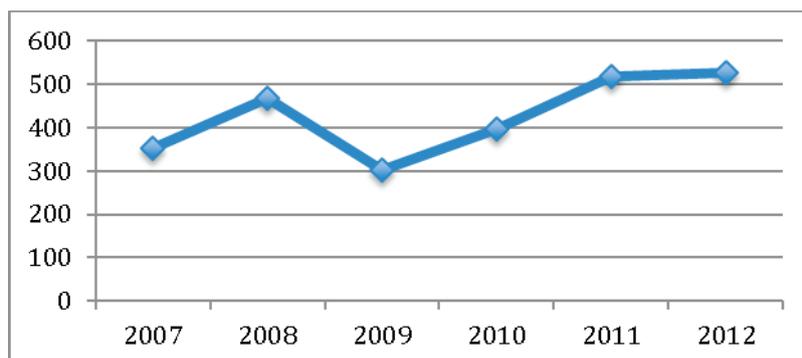


Fig. 1. Value of Russia’s export (2007–2012)

40% during the period (measured in USD). Meanwhile, we can see the decrease in total exports after 2008, which can be explained with the beginning of the financial crisis. But the dynamic of the last two years under review it is obvious that Russia has good prognoses. Besides, the increase of the total value of export can be explained with the increase of the average prices mainly of the oil, petroleum products and natural gas.

Next figure shows the main trading partners of Russia in 2007 and 2012. In 2007, the main trading partners of Russia were Netherlands, Germany and Ukraine. The total trade share of them accounted for 20% of total export. In 2012 Netherlands and Germany kept their trade share, but China took the second place of the key-trading partner, accounting for 8% of total export. It is interesting to note that these destinations of export are mainly due to export of mineral products and metals. Around 70% of Russian export to China is export of mineral products (crude, asbestos, oil, coal briquettes, and iron ore). In case of Netherlands and

Germany the percentage is even bigger — about 85% and 75% respectively.

Table 1 presents Russia’s top 10 export products in 2007 and 2012. As we can see, Russian export structures have not changed a lot. In these two years top exported products were Crude Petroleum, Oil and Oil gas, accounting for around 60% of overall export. So, it is obvious that Russia uses natural resources as its key export products. Moreover, for the period under review, export structure of Russia continues to show the increase of the monopoly tendencies among fuel and energy companies.

Furthermore, petroleum and natural gas dominate over the export of Russia for this period, accounting for about 65% of Russia’s export value in 2012 — an outcome of export volumes and higher commodity prices. Export growth shares of the nonoil and gas sector are also notable. Such industries as machinery, electronics, transportation equipment, and chemicals reached combined growth share in export value of more than 10%. It can be rather positive comparison,

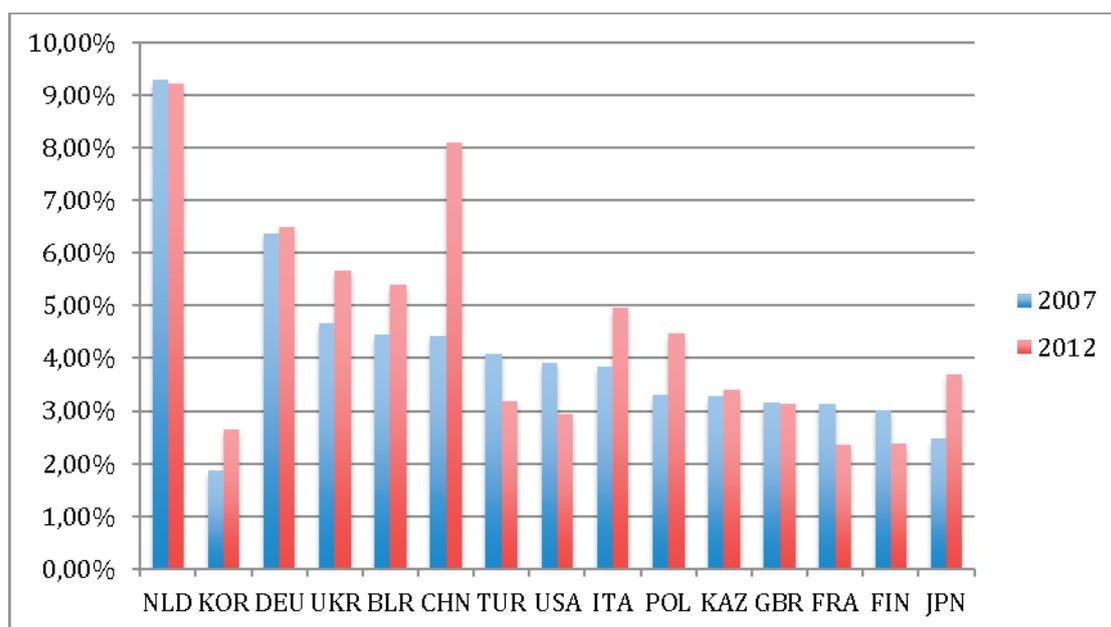


Fig. 2. Main export destinations for Russia (2007–2012)

Table 1. Top 10 export products of Russia in 2007

Nº	HS	Name	Value (USD)	Percent
1	2709	Crude Petroleum	\$121,055,588,875.17	34.34%
2	2710	Oil	\$47,066,764,167.65	13.35%
3	2711	Oil Gas	\$42,601,926,137.38	12.08%
4	7502	Raw Nickel	\$8,936,493,145.97	2.54%
5	7601	Raw Aluminium	\$8,749,298,184.05	2.48%
6	7207	Semi-Finished Iron	\$6,987,994,475.73	1.98%
7	2701	Coal Briquettes	\$6,896,238,060.24	1.96%
8	1001	Wheat	\$4,395,274,637.01	1.25%
9	4403	Rough Wood	\$4,241,823,060.08	1.20%
10	7208	Hot-Rolled Iron	\$3,519,854,616.52	1.00%

Table 2. Top 10 export products of Russia in 2012

№	HS	Name	Value (USD)	Percent
1	2709	Crude Petroleum	\$183,748,483,270.08	39.07%
2	2710	Oil	\$70,646,329,764.51	15.02%
3	2711	Oil Gas	\$42,892,842,942.02	9.12%
4	2701	Coal Briquettes	\$14,074,751,682.84	2.99%
5	7207	Semi-finished products of Iron	\$6,997,125,669.00	1.49%
6	7601	Raw Aluminium	\$6,638,717,814.91	1.41%
7	1001	Wheat	\$6,211,815,617.74	1.32%
8	7108	Gold	\$5,845,782,823.11	1.24%
9	7102	Diamonds	\$4,677,077,906.20	0.99%
10	3105	Mixed mineral or chemical fertilizers	\$4,255,016,510.81	0.90%

however, important structural limitations in Russia's trade performance still exist.

Table 3 presents the trend dynamic of the number of exported products. In 2007 Russia exported 1208 products of 4-digit categories. By 2012 this number was reduced to 1190. Although, Russia showed the export growth among some industries (precious metals, vegetable products,

chemical products, animal and vegetable Bi-products, etc.), it is interesting to note that during 6 years country stopped to export 18 products. It means that Russia's export does not have proper product diversification. Such industries as wood products, metals, art and antiques decreased their share in overall export. So, the lack of the diversification of export structure and the growth of share of other industries can be

Table 3. The dynamic of export for industries.

Industry	2007 (USD)	2012 (USD)	Industry	2007 (USD)	2012 (USD)
Mineral Products	224B	319B	Footwear and headwear	58,8M	126M
Wood products	9,19B	7,06B	Animal hides	389M	516M
Metals	56,1B	46,8B	Textile	815M	758M
Stone and glass	1,05B	1,27B	Transportation	6,01B	7,77B
Paper goods	3,53B	3,8B	Machines	9,93B	12,7B
Animal and vegetable Bi-products	702M	2,3B	Arts and antiques	323M	103M
Vegetable products	5,48B	9,22B	Precious metals	5,72B	15,1B
Animal products	2,09B	3,79B	Chemical products	18,6B	26,6B
Foodstuffs	2,86B	4,41B	Instruments	990M	1,53B
Weapons	132M	194M	Plastics/rubbers	4,1B	6,52B
Miscellaneous	608M	632M			

Table 4. The shares of intensive and extensive margins in the export growth of Russia

	2008	2009	2010	2011	2012
Old Product/ Old Market	96,16%	99,85%	99,87%	99,91%	98,39%
Old Product/ New Market	3,76%	0,08%	0,08%	0,03%	0,71%
New Product/ Old Market	0,04%	0,07%	0,05%	0,06%	0,89%
New Product/ New Market	0,04%	0%	0%	0%	0,01%

explained with the adherence of Russia to the intensive margin of trade — increasing of export of old products to old markets.

After examining the dynamic of new/old products and new/old destinations separately we can analyze them as the combinations, what are intensive and extensive margins. Table 4 presents percentage shares of intensive and extensive margins in overall export growth of Russia for the period from 2007 to 2012. From the Table it is obvious that main driver of the export growth, as it was mentioned above, is intensive margin. In 2007 share of intensive margin was 96,16%, each year this share was increasing and in 2012 it reached 98,39% of overall trade. The extensive margin has much less significant role in overall growth level. Its share never reached even 4%. Among the types of the extensive margin, it is obvious that Russia had attempts to produce new goods and find new markets. The lack of zero shares among extensive margin's types in 2012 shows the good tendency for Russia's export. But still we can see the adherence of the country to the keeping old partners and products.

Thus, Russia's trade happens mostly along the intensive margin. It means the country remains to export old products to the old destinations. A closer review of Russia's trade composition hints at a lack of diversification of new destinations and a narrow product base. Decomposition of

export growth from 2007 to 2012 highlighted it and showed how trade flows of existing products to old trading partners accounted for more than 95% of the overall growth.

Moreover, our analysis revealed the difficulties for Russian exporters. They face it not only when enter the foreign market, but also when it concerns the sustaining of their presence in it. Although, Russia during the period under review managed to get 6 new trade partners, however, some export "mortality" still exists. It indicates at the lack of international competitiveness in various sectors. It can be explained with a situation of unstable economic environment these years, high volatility of demand and supply for certain products in world markets, as well as in terms of a membership of Russia in the WTO and it's possible influence on the certain problem sectors (agriculture, engineering) there is a problem to achieve a stable level and diversification of exports.

Meanwhile, the export orientation of Russia on the limited number of export product groups indicates the further monopolization of the export-oriented industries, a weak investment activity in the competitive production areas. Currently, the scientific study of the export diversification of Russia, as a full member of WTO, is new, therefore, the assessment of the dynamics, identifying of the trends of the structural changes of Russian exports are relevant.

References:

1. Tibor Besedes, Thomas J. Prusa. The role of Extensive and Intensive Margins and Export Growth//Journal of Development Economics, Vol. 96 (2), 2010, pp. 371–380.
2. Amurgo-Pacheco A., Pierola M.D., Patterns of Export Diversification in Developing Countries: Intensive and Extensive Margins//The World Bank, International Trade Department, 2008.
3. Hummels D., and Klenow P., The Variety and Quality of a Nation's Exports//American Economic Review, American Economic Association, vol. 95 (3), 2005, pages 704–723.
4. Андрей Каукин, Лев Фрейнкман, Структура и продуктивность Российского экспорта 1999–2006 [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://ier.ru/files/text/policy/2009_5/kaukin.pdf
5. Rishav Bista, Three essays on the role of extensive and intensive margin in international trade// University of Kentucky, UKnowledge, 2012, [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://uknowledge.uky.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1005&context=economics_etds
6. International Trade Statistics Database, UN Comtrade, [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://comtrade.un.org>

Модели развития страхования в регионах мира

Вахрамеева Наталья Сергеевна, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Ключевые слова: мировые тенденции страхования, страхование, страховой рынок, страховой бизнес, интеграция, глобализация, страховой продукт, страховые премии, страховые выплаты, лидеры страхового рынка.

Для того чтобы в полной мере изучить страховой рынок, необходимо изучить тенденции его развития в регионах мира, а также изучить наиболее выдающийся регион мира. Таким образом, рассмотрим основные тен-

денции развития страхового рынка в мировом масштабе, а также на примере европейских стран. Наиболее важный эпизод главы — исследование страхового рынка в европейских странах.

Мировые тенденции развития страхования

Страхование берет истоки из глубокой древности. Во время рабовладельческого строя были добровольные соглашения, имеющие черты современного договора страхования. Например, изданные царем Вавилонии законы 18-го века до н.э., предусматривающие заключение соглашения между купцами и погонщиками о совместном несении убытков, случающихся в пути при нападении разбойников, краж и т.п.

Похожие договоры были у мореплавателей, предусматривающие механизм распределения ущерба от кораблекрушений и аварий.

Во время великих географических открытий, способствующих бурному развитию судоходства и международной торговли, появились объединения купцов и судовладельцев на базе взаимного страхования. Когда отправлялся один караван сухопутным или морским путем, при совместном строительстве портовых сооружений или кораблей, заключалось соглашение о совместном несении ответственности за принесенный ущерб в случае его наступления.

Следовательно, страхование стало рассматриваться как комплекс мер по защите опасностей и негативных проявлений, возникающих в жизни граждан, в деятельности участников рыночных отношений, в функционировании государства.

В экономически развитых странах, на страховой рынок приходится значительная доля в валовом национальном продукте, а также страхование занимает важное место в построении системы социальной защищенности населения, кроме того еще и является элементом комплексной защиты от непредвиденных опасностей и катастроф природного, техногенного и иного характера. Помимо вышеперечисленного страхование способствует укреплению финансовой системы страны и формирует существенные источники инвестирования.

По данным агентства SwissRe на глобальном страховом рынке по данным 2012 года лидирует США — 27,55% от мирового рынка страхования (в 2011 году эта доля составляла 26,22%). Далее следует Япония — 14,18%. На третьем месте оказалась Великобритания — 6,75%. Также в первой пятерке лидеров расположились Китай (5,32%) и Франция (5,26%), годом ранее Германия входила в топ-5 мировых лидеров, а в 2012 году оказалась на 6 месте — 5,03%.

Страховой рынок России в мировом рейтинге оказался на 24-м месте — \$26,027 млрд. — что составляет всего 0,56%.

Сегодня на мировом рынке происходит усиленная интеграция страхового бизнеса как следствие глобализационного процесса, поэтому унифицируются условия страхования и перестрахования. Актуально как прямое заимствование технологий и механизмов страхования менее развитых стран у более развитых, так и через внедрение западных компаний-гигантов на новые национальные

рынки других стран. Важную роль в заимствовании механизмов страхового бизнеса играет участие различных партнеров страховщиков: перестраховщиков, аварийных комиссаров, ассистантных служб и т.д.

Но очевидна тенденция к тому, что интеграционные процессы затрагивают не только страховой рынок, а также заметно взаимное проникновение страхового и банковского сектора. Основными причинами является то, что такое объединение позволяет активно использовать инфраструктуру обслуживания консолидирующей компании и также диверсифицировать перечень как страховых, так и банковских продуктов, плюс ко всему множество банковских продуктов, например, автокредит или ипотека требуют страхового сопровождения по автокаско и страхования имущества соответственно, а некоторые банки требуют еще и страхование жизни от своих клиентов. Для самих компаний плюсом является то, что такие сделки зачастую повышают рыночную стоимость объединившихся компаний.

Для самих компаний терять такую тенденцию к объединению или освоению новых рынков означает потерять лидирующие позиции завтра.

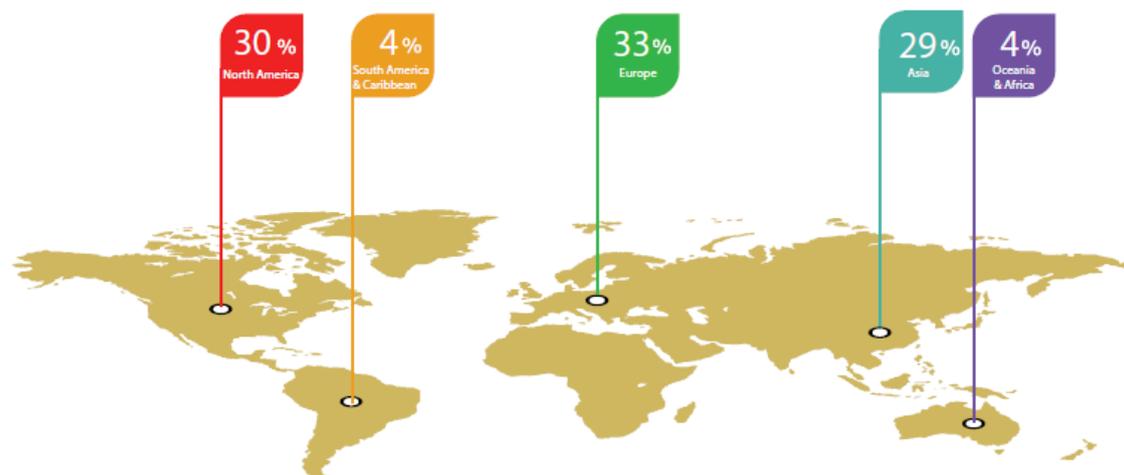
Составляющей частью формирования мирового страхового рынка является формирование международного страхового законодательства — унифицированного и стандартизированного. Основные стандарты формируются Международной ассоциацией органов надзора за страховой деятельностью (International Association of Insurance Supervisors) и положениями Международных стандартов финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards)

Мировой рынок страхования сейчас является динамичной отраслью, где лидирующую позицию занимает европейский рынок с долей в 33% как показано на карте. Сюда входит также страховой рынок России и Украины и в общем это составляет 1%, что говорит об отставании рынков этих двух стран от динамичных стран Европы, где основной капитал приходится на перестраховочные компании, а так же эти самые перестраховочные компании сотрудничают со страховыми компаниями России и Украины.

Далее догоняют Европейский регион Северная Америка и Азия с отставанием всего на 3% и 4% соответственно (с долями на мировом рынке в 30% и 29%). На долю остальных регионов приходится менее 10% — Южная Америка и страны Карибского бассейна — 4%, также, как и Австралия и Океания — тоже 4%.

Для наиболее явного исследования причин вышеуказанного мирового распределения страхового рынка посмотрим на то как шло развитие страхового сектора в регионах мира начиная с начала 2000-х годов.

Динамика суммы страховых премий показывает, что до 2004 года Северная Америка являлась лидером по данным параметрам, но после 2004 года Европейский рынок с внушительными темпами прироста до 2007 года увеличился в 2,3 раза по сравнению с 2001 годом, что на 32%



Source: Swiss Re Sigma
 Note: "Europe" includes Russia and Ukraine (which together account for less than 1% of worldwide premiums)

Рис. 1. Страхование в регионах мира [1]

больше, чем сумма страховых премий Северной Америки в 2007 году. Однако кризисные явления 2008 и 2009 года отразились на страховом секторе Европы и Северной Америки, Европы кстати в большей степени, но при этом Европейский рынок не потерял своих лидерских позиций. К 2012 году сумма страховых выплат увеличилась в 2 раза и составила 1535 млрд. долларов. Сумма страховых премий к 2012 году в Северной Америке увеличилась в 1,5 раз по сравнению с 2001 годом и составил 1393 млрд. долларов. Интересно то, что так как Азиатский регион не был затронут кризисом 2008 года, то и отрасль страхования не имела спадов с 2001 года, а с 2007 года темпы роста увеличились и к 2012 году сумма страховой премии увеличилась в 2,3 раза и составила 1346 млрд. долларов, что всего на 189 млрд. долларов меньше чем в Северной Аме-

рике. В других регионах объёмы страховой премии медленно растут, спадов не замечено, общая сумма увеличилась в 3,25 раз.

Мировой показатель динамики суммы страховых премий иллюстрирует тенденцию к росту с 2001 до 2012 года с замедлением с 2007 и небольшим спадом в 2009 году, однако уже в 2010 году общая сумма собранных страховых премий по всему миру обогнала показатели докризисного периода на 116 млрд. долларов. С 2001 года по 2012 сумма увеличилась в 1,9 раз.

Сегодня мировой страховой рынок развивается с замедленными темпами. И основной тенденцией с 2013 года является «переход на продажи через прямые каналы продаж — интернет и мобильную связь» [2]. Это является крупнейшим рычагом страховых компаний, поэтому

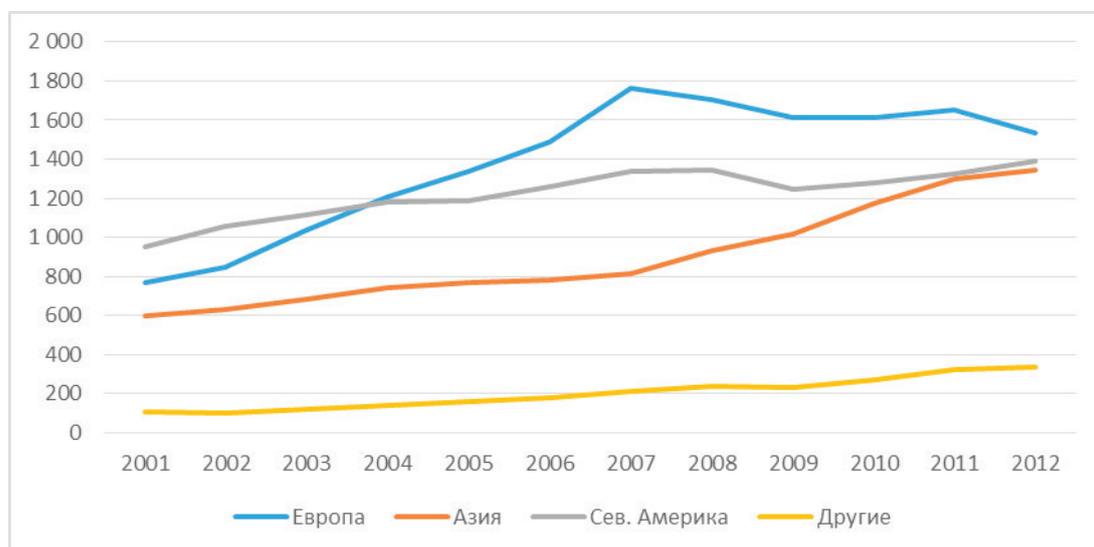


Рис. 2. Динамика суммы страховых премий в регионах мира за 2001–2012 годы, млрд. долларов
 Источник: Составлено автором по статистическим данным сайта: www.insuranceeurope.eu

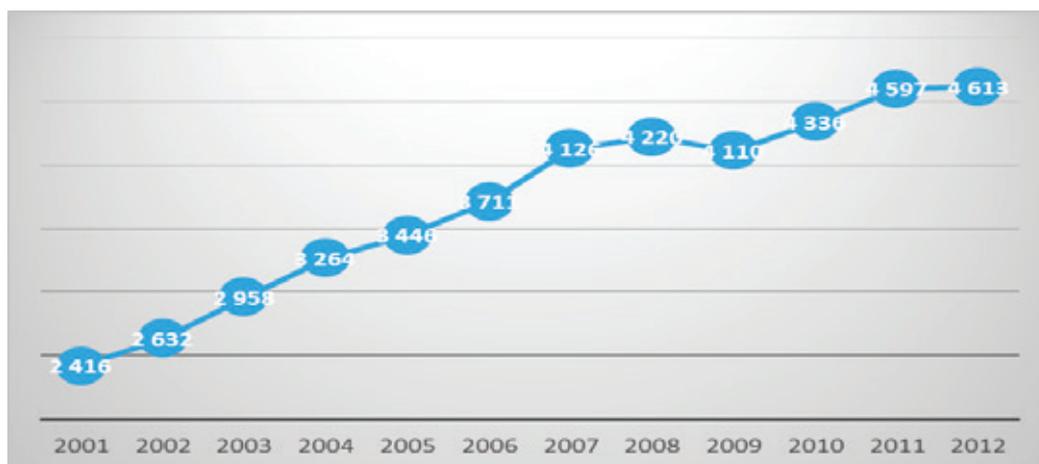


Рис. 3. Динамика суммы страховых премий в мире за 2001–2012 годы, млрд. долларов
Источник: Составлено автором по статистическим данным сайта: www.insuranceeurope.eu

в эти направления идут колоссальные инвестиции, следовательно страховщики должны содержать затраты на приобретение, поэтому идет спад чистой прибыли. Посредники — агенты и брокеры, однако, продолжают господствовать на рынках многих стран.

США, Франция и Германия были самыми успешными в улучшении своих позиций по сбору страховых премий в 2013 году. Что касается рынка Японии, Канады, Италии и Бельгии, то здесь нет особых изменений, а вот «Бразилия показала наибольшее ухудшение — спад 6,2%» [2]. В 2014 году «страховая отрасль выходит из комбинации финансовых потрясений» [3] и экономической неопределенности, хотя нельзя утверждать, что

трудные времена позади. В Азиатско-Тихоокеанском регионе растет личный доход, а также и происходит старение населения, что дает тенденцию к повышению спроса на страхование, но также и на рост страховых выплат, особенно это касается сегмента страхования жизни. Латинская Америка является потенциалом роста спроса на страхование. В США, Европе и Канаде, многие страховщики восстановили свои позиции после финансового кризиса. В целом, «отрасль стоит на пороге гораздо лучших времен» [3]. Тем не менее, сложности впереди — ужесточаются международные нормы и правила страхования, а также изменение законодательства, которое до сих пор не определено.

Литература:

1. Публикация Statistics N°48 «European Insurance in Figures» February 2014, с. 13 (www.insuranceeurope.eu)
2. Публикация «World Insurance Report 2014 from Capgemini and Efma»
3. Публикация «Global insurance outlook 2014 EY» (www.ey.com)

Спорная Нобелевская премия Жана Тироля по экономике

Гарифуллина Алина Арсиновна, магистрант

Российский государственный университет нефти и газа имени И. М. Губкина (г. Москва)

13 октября прошедшего, 2014 года Шведская королевская академия наук в Стокгольме сообщила, что премия по **экономике** (учрежденная государственным банком Швеции в 1968 году в память об Альфреде Нобеле) присуждена французскому экономисту **Жану Тиролю** — «за анализ рыночной власти и регулирования». Его работа, посвященная регулированию отраслей, в которых доминируют несколько крупных компаний, вызвала немало споров и дискуссий. Одни считают, что ученый не заслужил премии, другие, что заслужил уже давно.

Впервые за 30 лет тема премии не касается проблем финансового кризиса. Победа Тироля интересна еще и тем, что нарушает практически безраздельную гегемонию американских экономистов и экономических школ в списке нобелевских лауреатов последних лет [6].

Имя новоиспеченного нобелевского лауреата не было знакомо широкой публике. Но комитет королевской академии наук, назвал Тироля «одним из самых влиятельных экономистов нашего времени».

В чем же секрет Жана Тироля, заслуженно ли он получил награду? Это является актуальной темой на сегодняшний день, чему бы и хотела посвятить данную работу. Сам экономист высказался о своей победе: «Я оказался в нужном месте с нужными людьми».

Работа будет состоять из следующих пунктов:

1. Жан Тироль и его работа
2. Мнения о работе и победе

1. Жан Тироль и его работа. Жан Тироль является научным руководителем Института экономики промышленности Университета социальных наук Тулузы. Автор более 100 работ по теории антимонопольного регулирования и влияния деловой репутации на экономику. Он глубже других проанализировал то, что можно назвать «темной стороной погони за прибылью», объяснили в Нобелевском комитете, представляя лауреата.

Уже несколько лет Жана Тироля называли потенциальным лауреатом Нобелевской премии [4]. Главными работами Жана Тироля считаются — «Теория отраслевых рынков» (1988), «Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности» (2000), «Теория корпоративных финансов» (2006).

Главные заслуги:

— Тироль определил условия, при которых на рынках могут вздуться В 80-х гг. Тироль стал автором фундаментальных исследований о том, как регулировать олигополии и инфраструктурные отрасли. В серии статей и книг Тироль предложил общий подход к регулированию монополий и применил его на практике с учетом конкретных реалий в различных отраслях.

— В 1984 г. стал автором теоретического руководства, как действующие в течение многих лет компании должны иметь дело с новыми участниками рынка.

— В 1985 г. пузыри. Тироль первым высказал мнение, что такие редкие активы, как марки, картины или письма известных писателей, растут в цене постоянно и не приносят никакого дохода до их продажи, люди готовы платить за такие активы большие деньги, но оценить их реальную стоимость трудно, такой пузырь, по мнению Тироля, никогда не лопнет.

— В 1990-х гг. Тироль написал несколько работ по изучению банковского регулирования, предсказав многие проблемы, с которым столкнулись банки во время кризиса 2008 г.

— Со своим коллегой Жан-Жаком Лаффонтом разработал модель для решения проблемы, когда антимонопольное регулирование осуществляется в пользу производителей товаров, а не их потребителей [6].

В самом начале карьеры Тироля в мире началась волна приватизации госпредприятий, но понимания того, как должны регулироваться частные компании, не было. Размышления над этой темой захватили профессора Тироля. Он понял, что нужно учитывать особенности инфраструктурных отраслей и уходить от крайностей рыночного фундаментализма и бюрократического контроля. В своих работах он показал, что простые правила, такие как уста-

новление ценового предела для монополий, иногда приносят больше вреда, чем пользы. В статьях и книгах он описал более эффективную политику регулирования различных отраслей — от телекоммуникаций до банковского сектора. По мнению нобелевского лауреата, в условиях быстрого роста инноваций даже временные монополии имеют большое значение и должны подвергаться регулированию.

В своих работах Тироль использовал теорию игр и теорию контрактов и исследовал поведение игроков в условиях асимметричной информации, когда компания, обладающая властью на рынке (market power) знает об издержках и других факторах производства больше, чем регулятор. Например, фирма точно знает свои производственные затраты, а у регулятора такой информации нет. В идеале регулятор будет требовать, чтобы компания при установлении цен на свою продукцию исходила из предельной себестоимости, но компания может сделать вид, что ее предельная себестоимость выше, чем она есть на самом деле. Иными словами, фирма и регулятор играют в игру, и Тироль в строгой форме установил, каким принципам подчиняется эта игра и каким может быть оптимальное решение [6].

По мнению Тироля, различные рынки требуют различных подходов к антимонопольному регулированию — телекоммуникации нельзя регулировать так же, как транспорт, — и т.д.

«Мы пытались понять, в чем должно заключаться антимонопольное регулирование. В частности, в инфраструктурных отраслях. Нам нужна конкуренция, но в таких отраслях ее невозможно добиться легким путем», — описывал Тироль цель своих работ.

«Отсутствие регулирования на таких рынках часто приводит к социально нежелательным результатам — немотивированному росту цен или сохранению на рынке компаний, которые выживают, блокируя выход на рынок более эффективных конкурентов. Меры регулирования или конкурентной политики должны быть тщательно адаптированы к условиям каждой конкретной отрасли. Жан Тироль создал общую основу для разработки таких мер и конкретизировал способы ее использования в различных отраслях — от телекоммуникационной до банковской. Опираясь на его разработки, правительства могут поощрять крупные компании, помогая им стать более эффективными, и в то же время предотвратить вред, который те могли бы причинить конкурентам или потребителям», — разъясняется в сообщении Нобелевского комитета [7].

Заслуга Тироля заключалась в том, что он доказал: стандартного решения «на все случаи жизни» не существует. Один и тот же метод (например, максимально допустимые цены) может быть полезен в одном секторе экономики, но бесполезен и даже вреден — в другом. «Подходящие принципы конкуренции различаются от рынка к рынку», — поясняет Нобелевский комитет. Регуляторы не могут обойтись одним инструментом, «им

нужны и гаечный ключ, и клещи, и молоток, иными словами, полный набор инструментов, поскольку каждый рынок должен регулироваться по-своему», метафоризирует секретарь комитета, профессор экономики Стокгольмского университета Торстен Перссон. Сегодня эта мысль может показаться очевидной, но именно Жан Тироль научно ее обосновал. Более того, он «разработал инструкцию, как нужно мыслить, чтобы понять, когда применять тот или иной инструмент; Раньше существовала точка зрения, что антимонопольные органы должны отслеживать сотрудничество между компаниями одного рынка, но они не обращали внимания на вертикальное сотрудничество между компаниями и их дистрибуторами, Тироль первым сказал, что обе эти точки потенциально неправильные» [6].

Тироль и его коллеги из Тулузы также занимались проблемами реальных затрат и преимуществ госрегулирования. «Ребята из Тироля не ссылаются на гипотезы, они исследуют реальность», — цитирует адвоката Яна Форрестера из White & Case WSJ. Совсем недавно Тироль вернулся к финансовым и банковским проблемам. В 2012 г. вместе с Эммануэлем Фархи из Гарварда он выработал модель оптимальной политики для спасения банков во время кризиса, определил затраты и выгоды от дешевых государственных денежных вливаний. В том же году он разработал способ, как такие центробанки, как Федеральная резервная система США или Европейский центробанк, могут помочь коммерческим банкам во время кризиса ликвидности в пополнении их активов. «Тироль сделал важный теоретический вклад в исследование ряда областей, но главное — это то, что он разъяснил, как регулировать монополии», — говорится в заявлении, опубликованном на официальном сайте Шведской академии наук. «Его выводы помогают антимонопольным органам. Получается, что антимонопольные комиссии знают меньше самих монополий», — говорится в официальном заявлении нобелевского комитета. «Он изменил то, как люди думают о промышленных предприятиях, он сделал гораздо больше, чем одно открытие», — приводит слова профессора Оксфордского университета Пола Клемперера Financial Times. По его словам, Тироль изменил представления людей о конкурентной политике от простой модели совершенных рынков до признания того, что разные контексты требуют разных решений. В знак признания его влияния на политиков европейский комиссар по экономическим и финансовым вопросам и бывший министр финансов Франции заявил, что работа Тироля освещает путь, по которому европейские политики должны следовать до конца кризиса [7].

Также в работах Тироля переплетаются вопросы неравенства и отсутствия покупательской способности у широких слоев населения, замечает Возглавляющий Институт экономики РАН Руслан Гринберг: «Раньше это решалось с помощью кредита, который обеспечивал искусственный, но все-таки экономический рост, но после кризиса этого уже нет, а финансовый сектор тем не менее

продолжает править», — резюмировал он, добавив, что присуждение награды Тиролю говорит о том, что «с этой ситуацией надо что-то делать» [2].

2. Мнения о работе и победе. «Жан Тироль долго считался вероятным лауреатом Нобелевской премии, решение присудить ему эту награду показывает глубину его влияния на формирование нового отношения к премии. Для академии это знаменует возвращение к менее спорным экономическим теориям, после того как в прошлом награда доставалась Роберту Шиллеру и Ларсу Питеру Хансену за их порой противоречивые работы по ценообразованию активов и эффективному функционированию рынков», — пишет Financial Times.

«Я сразу подумал о тех, кто помогал мне, — семье, студентах. О Жан-Жаке Лафонтте — моем учителе и дорогим друге, который заслужил эту премию вместе со мной», — сказал ученый представителю Нобелевского комитета, добавив, что считает получение премии обусловленным тем, что «оказался в нужном месте в нужное время с нужными людьми».

На данный момент мнения, по поводу заслуженности полученной Тиролем премии, расходятся. Далеко не всем понятна полезность и уникальность работы экономиста. Ознакомимся с некоторыми актуальными рассуждениями по данной теме, возникшими проблемными вопросами и противоречиями.

На первый взгляд, трудно понять практическое применение изобретение, за которое Жан Тироль получил премию. Начиная с того, что это и не изобретение, а просто очень глубокий анализ: монетарной политики, денежно-кредитной политики Центрального банка, его влияния на экономику [4].

Однако, российские экономисты, к примеру, Василий Солодков из Банковского института Высшей школы экономики, считают, что работы Тироля, анализа в том числе рынка банковских платежей, являются актуальными в контексте текущего кризиса в мировой экономике.

«Если брать существующий кризис, который начался в 2007 году и с которым пытаются бороться с меньшим и большим успехом, то он во многом связан с кризисом корпоративного управления. Ненадлежащим образом управлялись компании, и ненадлежащим образом оценивались риски. Жан Тироль достоин Нобелевской премии», — выразился профессор Солодков [2].

Возглавляющий Институт экономики РАН Руслан Гринберг утверждает, что выводы Тироля в вопросе антимонопольного регулирования важны в том числе для современной России. «Его работы по ограничению монопольной власти — это очень важный момент. Это очень актуально и особенно для России. Впрочем, и для всего мира. Особенно важно ограничение монопольной власти финансового сектора, который из служанки мировой экономики превратился в господина. Это ограничивает развитие», — уверен Гринберг.

Также, председатель комитета по присуждению экономической премии Торе Эллингсен подчеркнул, что выбор

Жана Тироля не носит политического характера, но все же исследования французского экономиста невозможно рассматривать в отрыве от посткризисного регуляторного контекста. Финансовый кризис был усугублен проблемой банков, «слишком больших, чтобы дать им рухнуть» (too big to fail), но а теперь международные регуляторы стремятся изжить эту проблему. Кроме того, олигополистические структуры сформировались и на новых рынках, которые только начинают изучаться — например, Google и его доминирование на рынке онлайн-поиска.

Работы Жана Тироля могут быть интересны и в России. «Многие основные положения современного антитабачного регулирования, в том числе российского, основаны на выводах Тироля и его соавторов. С его подачи в области регулирования естественных монополий разработаны разного рода специфические контракты, такие как, например, «издержки плюс». После публикаций его работ регулирующие органы задумались о том, чтобы индивидуально подходить к регулированию отдельных отраслей, а не подходить ко всем отраслям с одним и тем же регулирующим механизмом», — сказала РБК профессор РЭШ Наталья Волчкова. Например, «если бы Федеральная антимонопольная служба не только копировала зарубежный опыт законодательного регулирования в области антитабача, основанный на разработках Тироля, а еще и правильно использовала его, у нас в стране не возникало бы множества специфических споров, таких как «дело батутчиков» (ФАС в 2011 году оштрафовала двух владельцев надувных батуты для детей в Горно-Алтайске за ценовой сговор) [6].

Действительно, нет сомнений, что работа Тироля, связь с политикой Центробанков, регуляторов, и с монетарной денежно-кредитной политикой, их влиянием на макроэкономическую стабильность, оказалось довольно актуальной темой в нынешних условиях, потому что мировые Центробанки определяют вектор развития мировой экономики, макроэкономическое состояние тех или иных регионов. Но премия по экономике памяти Нобеля является наиболее серьезной наградой в данной сфере и если она вручается за что-то актуальное, то есть необходимое, можно считать это вполне разумным.

«В России двухтомник Жана Тироля «Рынки и рыночная власть» вышел в 2000 году, — выразился преподаватель Института экономики естественных монополий РАНХиГС Владислав Гинько. — Тироля пытался понять, какие условия жизни компаний могут способствовать их развитию, а какие вредят им и рынку в целом. Он смотрел, как влияют различные ситуации на компании и на экономику, к каким результатам приводит набор тех или иных условий. Сами по себе эти истории интересны и познавательны, но делать обобщения на их основе трудно — нельзя сказать, что он открыл принципиально новые и универсальные экономические законы».

Действительно, можно считать, что работа Тироля является не системообразующей экономической теорией, а скорее, прикладной разработкой по конкретной теме,

и следовательно, он не заслуживает Нобелевской награды. Но я считаю, великими экономистами прошлого были найдены основные ответы на основные вопросы экономики. Теперь пришло время заняться деталями, недостающими, неизученными, актуальными деталями.

Сергей Гуриев, профессор экономики Парижской школы политических наук, считает, что Жан Тироля давно заслужил Нобелевскую премию: «Жан Тироля, без сомнения, самый известный и выдающийся из живущих сегодня французских и, возможно, европейских экономистов. Эту Нобелевскую премию ожидали давно. Единственное, проблема была связана с тем, что у него нет одной книги или одной статьи, которая настолько же известна, как у многих других обладателей Нобелевской премии.

Можно задаться вопросом, раз у Жан Тироля нет основного, «звездного» труда, а за что дана премия? Но нужно учитывать, что он внес вклад в развитие целого ряда направлений экономической теории, включая теорию игр, теорию отраслевых рынков, корпоративных финансов, теорию регулирования. Из того, что сказал Нобелевский комитет, следует, что Жан получил премию за работы, которые, наверное, он начинал вместе со своим учителем, коллегой и другом Жан-Жаком Лафонтом, который, к сожалению, не дожил до сегодняшнего дня» [5].

Основная причина, получения в прошедшем году Нобелевской премии по экономике: «Жан обладает магическим даром — способностью вникнуть в сложнейшую ситуацию с множеством переменных и представлять основную ее структуру в виде достаточно простой модели, — говорит профессор Гарвардской школы бизнеса Джош Лернер, соавтор нескольких статей Тироля. — Разумеется, модель упрощает реальность, но один из важнейших для человека навыков (я бы назвал это искусством, а не наукой) — умение задавать вопросы: «Какие факторы тут ключевые? Какие аспекты нужно выделить, чтобы уловить самую суть сложившейся ситуации?»»

Иными словами, Тироля делает то же самое, что и другие современные экономисты, но справляется с задачей лучше всех [1].

Представлю еще одно интересное рассуждение Василия Колташова, руководителя Центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений: «Я должен сказать, что я не понимаю ценности этой работы, я не понимаю ценности его исследований. Потому что вопрос о вмешательстве государства или какого-то регулирования поведения крупных компаний, монополий на рынке — это, вообще-то, вопрос экономической политики. Но именно экономическая политика является табу как раз для современной экономической мысли. Во всяком случае, вариации экономической политики. Поэтому нам так сложно сегодня говорить о каких-то вариантах ответа на вторую волну экономического кризиса в России, на падение рубля, на то, как на это реагировать. У нас есть только один рецепт. Центральный банк проводит валютные интервенции — не проводит ва-

лютные интервенции, но рубль почему-то падает или почему-то он должен стабилизироваться. Совершенно непонятно — почему.

А главное на сегодня все-таки — это то, что экономика не является настолько точной наукой, как это пытаются показать и Нобелевский комитет, и неолиберальные экономисты, которые говорят, что это очень точная наука, это практически математика. Очень много ошибок допускается этой математикой. И это связано с тем, что экономическая система очень сложна, и ее теоретическое описание, вариации этого описания, анализ, тот самый язык, то есть языки эти разные, они не допускаются сегодня к рассмотрению публично. И даже в университетах везде у нас господствует только одна школа. Это серьезная проблема, в том числе и для России. Потому что если мы хотим когда-либо видеть своих экономистов известными, у нас должны быть все-таки разные школы, и эти школы должны открыто, публично соревноваться. И эти школы должны давать объяснения, делать прогнозы. То есть они должны быть публичными. И это одна из серьезных проблем. Потому что экономика — не самая точная наука, я вас уверяю. И когда экономика станет точной наукой, практически как математика, она перестанет существовать, потому что в этом случае уже, видимо, не будет рыночных отношений, поскольку себестоимость продукции будет настолько низкой, что рынок просто падет, как излишний инструмент. Но это уже очень далекое будущее, я думаю» [5]

Не могу не отметить, один из наиболее противоречивых вопросов, в «Независимой газете» сказано, по словам эксперта, получение Нобелевской премии на 90% носит технический характер. «Чтобы стать лауреатом Нобелевской премии по экономике, нужно соответствовать определенным параметрам — в частности, иметь высокий индекс цитируемости. Если ученый не публикует свои исследования в известных научных журналах, его шансы на получение премии равны нулю. И наоборот — даже если большинству членов Нобелевского комитета до конца непонятно, в чем уникальность и актуальность открытия, исследователь может благодаря чисто формальным показателям попасть в достаточно узкий круг кандидатов на премию», — рассуждает

Гинько. По его словам, вполне вероятно, что в России тоже есть исследования, достойные такого признания. «Но они не попадают в шорт-лист премии, поскольку у нас с индексом цитирования очень плохо. И одна из причин этого — то, что наши исследователи не всегда могут хорошо представить свои работы на английском, немецком или французском языках. А без этого претендовать на Нобель практически невозможно», — говорит эксперт [3]. В свою очередь, Жан Тироль имел высокий уровень цитируемости.

Нобелевский комитет ставит Тиролю в заслугу то, что он «превосходно показал, как экономическая теория может приобретать огромную практическую значимость». Его исследования выдерживают баланс между чистым теоретизированием и анализом «реального мира». Лауреат изучал конкретные рынки — банковский, телекоммуникационный, электроэнергетический, рынок платежных услуг — и везде показывал различие в оптимальных режимах регулирования [6].

«Работа Тироля может стать прекрасным примером того, как экономическая теория может иметь большое практическое значение», — говорится в официальном заявлении Шведской академии наук [7].

Многие ученые пишут, что у них имеется «целая полка трудов Тироля» и что они всегда полагаются на них в своей работе. Для кого-то Жан Тироль — специалист по организации промышленности, для других — по корпоративным финансам, Теории игр.

Автор явно не ставил себе задачу заработать деньги: для заработка уместнее писать вводные пособия для первокурсников. Но он хотел просвещать своих коллег-экономистов, влиять как на исследования, так и на менеджмент, научить формальному анализу и аргументации с использованием математического аппарата [1].

Жан Тироль — один из выдающихся экономистов современности, преданный, любящий свое дело. Ознакомившись в процессе работы, с различными интервью людей, которые с ним работают, которые обучаются по его книгам, просмотрев тематику, широту его исследований в течение жизни, по-моему, безусловно, Нобелевская премия досталась ему заслужено. Однако, я считаю, дело не только в последней его работе.

Литература:

1. <http://hbr-russia.ru>
2. <http://itar-tass.com>
3. <http://www.ng.ru>
4. <http://www.kommersant.ru>
5. <http://www.svoboda.org>
6. <http://top.rbc.ru>
7. <http://www.vedomosti.ru>

Особенности деловой активности предприятия

Дзахоева Светлана Львовна, студент

Финансовый университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал

Ключевые слова: деловая активность, рентабельность, производство, капитал, прибыль, активы, финансы, управление, развитие, бизнес.

На сегодняшний день увеличение показателей конкурентоспособности хозяйствующих субъектов является весьма важной задачей, поэтому заведующие предприятиями ставят перед собой цель в поисках новых инструментов управления предприятием, а также повышения конкурентоспособности. В связи с усилением конкуренции на рынке, организации приходят к поиску все новых и новых методов соперничества. В условиях сложившейся рыночной экономики, предприятия обязаны стремиться к эффективному, динамичному, и рациональному развитию, что абсолютно невозможно без управления деловой активностью, цель которого намечена на повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Деловая активность предприятия — это результативность работы предприятия сравнительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, в первую очередь, в скорости оборота его средств. Анализ деловой активности организации занимается изучением различных уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости оборотных средств, включающих в себя:

- Коэффициент общей оборачиваемости капитала;
- Коэффициент продолжительности оборота оборотных средств;
- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- Коэффициент оборачиваемости материальных запасов;
- Коэффициент оборачиваемости основных активов;
- Коэффициент отдачи собственного капитала;

Деловая активность организации весьма чувствительна к постоянным изменениям различных условий и факторов. Макроэкономические факторы оказывают базисное влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов, и под воздействием этих факторов также может вырабатываться либо благоприятный «предпринимательский климат», активизирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, или наоборот — предпосылки к сокращению и прекращению деловой активности предприятия [1, с. 61]. Довольно высокую ценность имеют также внутренние факторы, в принципе те, что подконтрольны руководству организации. Вместе с тем, от характера и степени деловой ак-

тивности зависят, в сущности, структура капитала, его платежеспособность, ликвидность, потенциал организации и др.

Оценка деловой активности проводится как на качественном, так и количественном уровнях. Анализ оценки деловой активности предприятия на количественном уровне, осуществляется на основе результатов расчета ряда показателей, которые характеризуют эффективность деятельности организации в целом. Анализ предприятия на качественном уровне предполагает деятельность фирмы по неформальным признакам: обширность рынков сбытовой политики (внутренних и внешних), имидж и деловая репутация предприятия, количество постоянных покупателей, потребителей, услуг, уровень известности предприятий, конкурентоспособность данного предприятия, постоянные поставщики, долгосрочные договора купли-продажи, уровень спроса продукции именно этого предприятия на рынке, рынок сбыта (объем продукции, предназначенной для экспорта), ежегодные темпы расширения и т.д. [2, с. 98]. Перечисленные критерии рационально сопоставлять с подобными нормами других хозяйствующих субъектов, которые действуют в данной области бизнеса. Количественные признаки деловой активности предприятия определяются системой как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели характеризуют соотношение «затраты — прибыль», являющееся основой оценки эффективности деятельности. Из абсолютных показателей целесообразно выделять объем вкладываемого капитала, объём реализованной продукции предприятия, её товаров, работ, услуг, прибыль, величину авансируемого капитала, оборотных средств, денежных потоков и др., а также разница между двумя первыми показателями — прибыль.

Анализ деловой активности предприятия состоит из двух групп показателей:

- а) общие показатели оборачиваемости;
- б) показатели управления активами.

Общие относительные показатели разделяются на две группы:

1) Коэффициент, характеризующий скорость оборота активов. Под скоростью следует подразумевать количество оборотов активов за анализируемый период — квартал или год.

2) Коэффициент, характеризующий длительность одного оборота. В данном случае, здесь понимаются сроки, в течение которых возвращаются все денежные средства, которые вкладываются в производственные активы фирмы.

Показатели оборачиваемости демонстрируют, сколько раз за период анализа оборачиваются различные активы предприятия. На продолжительность одного оборота этих активов указывает обратная величина, помноженная на количество дней в анализируемом периоде. Коэффициенты оборачиваемости оборотных средств немаловажны для оценки финансового потенциала предприятия, так как скорость оборота средств оказывает прямое влияние на уровень платежеспособности предприятия, а повышение скорости оборота средств отражает при различных равнозначных условиях увеличение производственно-технического потенциала организации. Для этого рассчитывают различные показатели оборачиваемости, которые дают наиболее обобщенное понятие о хозяйственной активности данного анализируемого предприятия.

Цель анализа деловой активности предприятия состоит не только в том, чтобы оценить финансовое положение предприятия, но вдобавок еще и в том, чтобы как можно чаще осуществлять работу, направленную на его повышение. Оценка финансового состояния указывает на конкретные направления по поводу того, как вести эту работу. Она дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии непосредственно данного предприятия. Согласно с этим, результаты анализа предоставляют нам ответ на то, какие важнейшие приёмы и методы улучшения финансового состояния данного предприятия имеются в определенный период его функционирования.

Продуктивность и эффективность использования предприятием оборотного капитала определяют собственно показатели деловой активности. Исходя из этого, рассчитывают показатели оборачиваемости, в период анализа деловой активности. И также проводят сравнительный анализ с показателями предыдущих периодов, дабы оценить их уровень.

Литература:

1. Демина, И. Д., Лейпи А. Р. Моделирование зависимости образования дебиторской задолженности от источников финансирования // *Экономический анализ: теория и практика*. — 2010. — № 41. — с. 61.
2. Асаул, А. Н. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности // *АНО «ИПЭВ»*. — 2011. — с. 98.
3. Давыдова, Л. В., Афанасьева М. В. Финансовое обеспечение инновационной деятельности как фактора повышения деловой активности // *Финансы и кредит*. — 2010. — № 2. — с. 19.

Наиболее основными направлениями разработки мероприятий по повышению деловой активности должны стать:

1) Повышение доли прибыли в обороте.

Главным здесь является предварительный контроль над формированием издержек обращения с целью понижения уровня последнего. Наиболее результативным средством организации данного контроля является бюджетирование расходов и денежного оттока средств.

2) Ускорение оборачиваемости активов с целью увеличения позитивного влияния повышения рентабельности деятельности, либо возмещения негативного влияния последнего показателя при отсутствии реальных возможностей повышения доли прибыли в обороте.

Известно, что деловая активность предприятия в финансовом аспекте выражается в оборачиваемости ее оборотных средств, поэтому финансовый анализ деловой активности заключается в изучении динамических показателей оборачиваемости [3, с.19]. Эффективность деятельности предприятий характеризуется оборачиваемостью и рентабельностью средств и источников их образования, поэтому показатели деловой активности фирмы, определяющие оборачиваемость капитала, относят к показателям эффективности бизнеса.

Любое предприятие имеет собственные пути и методы увеличения рентабельности, включая уменьшение себестоимости готовой, выпускаемой продукции, увеличение реализации объема этой продукции, эффективное повышение работы на данном предприятии, а также бережное и рациональное использование оборотных и необоротных активов.

Таким образом, для того чтобы оценить финансовое состояние предприятия необходимо провести оценку динамики и структуры активов и пассивов предприятия. И вдобавок проанализировать эффективность финансово-хозяйственной деятельности посредством показателей деловой активности и рентабельности.

Оптимизация структуры капитала и оценка текущей стоимости компании на примере ОАО «Газпром»: новый подход к моделированию

Дороган Никита Дмитриевич, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Оптимизация структуры капитала остается одной из нерешенных загадок финансового менеджмента. На протяжении последних пятидесяти лет ученые так и не пришли к выводу о том, какое соотношение собственных и заемных средств является оптимальным для компаний. Проблемы оптимизации леввериджа актуальны и для российских организаций. Повышенная волатильность на финансовых рынках, характерная для развивающихся стран, в сочетании с постоянно меняющимися ценами на ключевые экспортируемые энергоносители создают как угрозы, так и возможности по гибкой «настройке» долговой нагрузки российских энергетических компаний. Расчеты в статье произведены для крупнейшей российской компании, ОАО «Газпром», период оценки — с 2006 по 2014 г.

Также актуально, но практически не исследовано в российской финансовой литературе соотношение между макроэкономическими циклами и леввериджем организаций. Отметим, что включение в расчеты оптимального леввериджа компаний третьего измерения, времени, является одним из перспективных направлений развития теорий оптимизации леввериджа по ряду причин. Первой, и ключевой из них, является возможность наглядной визуализации изменений макроэкономической конъюнктуры и прямая оценка воздействия таких изменений на оптимум структуры капитала компаний. Второй, не менее существенной причиной, является возможность прямого моделирования стоимости компаний через оценку средневзвешенной стоимости капитала и расчет свободного денежного потока организаций.

Свободный денежный поток представляет наиболее точную оценку денежных средств, которые остаются поставщикам капитала после осуществления всех необходимых инвестиций в компанию. Отметим, что денежный поток возможно оценить как для собственников компании (FCFE), так и применительно ко всем поставщикам капитала (FCFF). Поскольку, как правило, в расчетах применяется показатель средневзвешенной стоимости капитала (WACC), то следует использовать денежный поток для всех поставщиков капитала, как собственного, так и заемного. Оценка свободного денежного потока осуществляется по формуле:

$$FCFF = NI + A - \Delta((CA - Cash - STI) - (CL - STD)) - \Delta CAPEX$$

где FCFF — свободный денежный поток

NI — чистая прибыль

A — амортизация

CA — текущие активы (оборотные средства)

Cash — наличные денежные средства, средства на расчетных счетах

STI — краткосрочные финансовые вложения

CL — текущие обязательства (краткосрочные обязательства)

STD — краткосрочный долг и текущая часть долгосрочного долга со сроком погашения менее 12 мес.

CAPEX — капитальные затраты компании

По сути, формула расчета включает покомпонентную корректировку полученной чистой прибыли, во-первых, на амортизацию, представляющую неденежные затраты организации, во-вторых, на чистое изменение (увеличение или уменьшение) оборотного капитала, в-третьих, на чистое изменение капитальных затрат организации за период. Оценка свободного денежного потока ОАО «Газпром» производилась на основе ежегодных данных, поскольку полученные поквартальные величины слишком волатильны для подобных расчетов. Представим график свободного денежного потока ОАО «Газпром» на рис. 1.

Пожалуй, наиболее интересный вопрос далее связан с оценкой текущей стоимости компании, которую, в свою очередь, представим в расчетах простым соотношением между свободным денежным потоком и средневзвешенной стоимостью капитала:

$$Value = FCFF_i / WACC_{kl}$$

где $FCFF_i$ — свободный денежный поток за год i

WACC — средневзвешенная стоимость капитала

k — обозначение квартала в данных временного ряда

l — значение конкретной долговой нагрузки (от 0 до 90% от активов компании)

Конкретизируем технику построения трехмерной плоскости стоимости компании. Очевидно, что она представляет в пространстве зеркальное отображение плоскости WACC с учетом полученного компанией свободного денежного потока. Необходимость корректного расчета FCFF на основе ежегодных, а не квартальных данных, несколько нивелирует точность получаемой плоскости стоимости, однако достоверность при этом многократно возрастает. При этом, напротив, по нижней плоскости WACC в расчетах используются ежеквартальные данные. Анализ величин разной временной протяженности призван, с одной стороны, сгладить негативные эффекты от некорректного построения свободного денежного потока, с другой стороны, максимально подробно и точно описать конъюнктуру финансовых рынков. Далее, при анализе плоскости стоимости представляется интересным сравнить конечное поведение стоимостной оценки ОАО «Газпром» при различных уровнях долговой нагрузки, а также в зависимости от макроэкономического цикла (рис. 2).

Для инвестора также крайне важным аспектом представляется сравнение рыночной капитализации компании

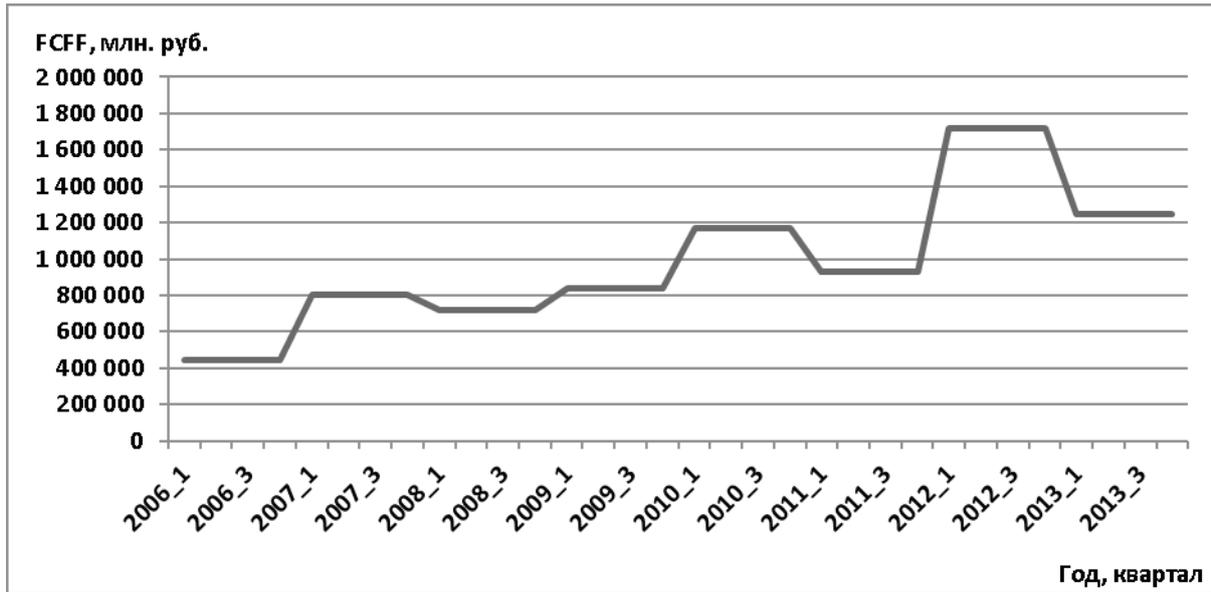


Рис. 1. Свободный денежный поток ОАО «Газпром», 2006–2013 гг.

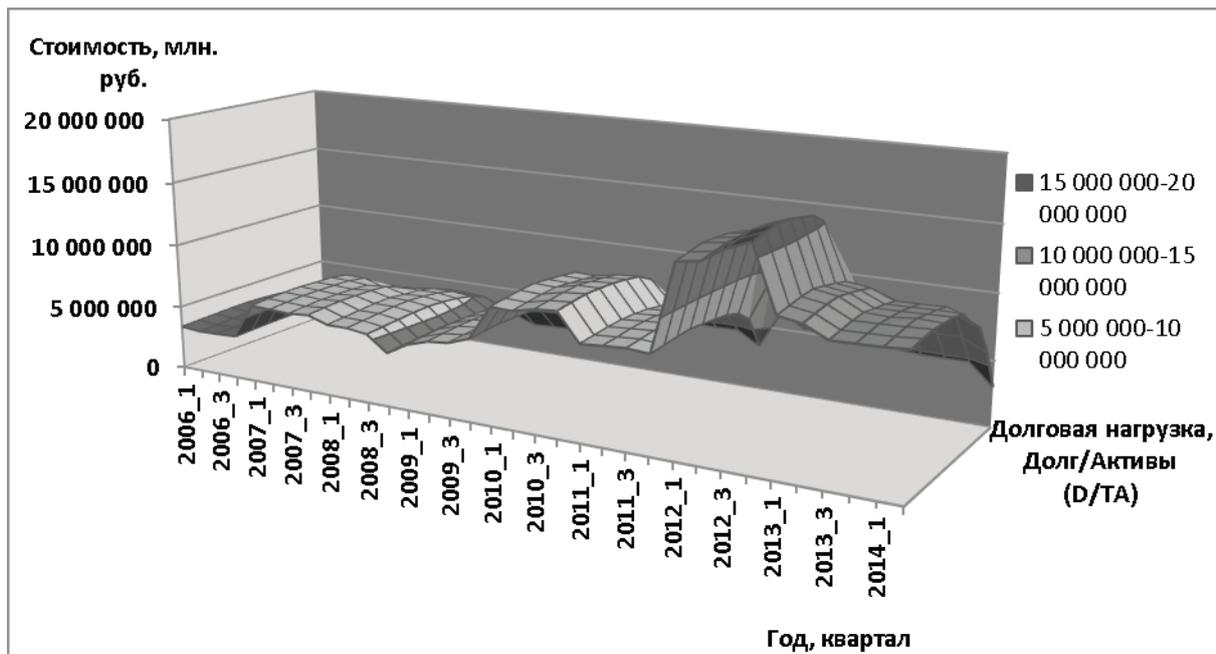


Рис. 2. Текущая стоимость ОАО «Газпром», 2006–2014 гг.

с фундаментальной текущей стоимостью собственного капитала. Для этого сопоставим теоретическую стоимость собственного капитала с рыночной капитализацией следующим образом: из плоскости на рис. 2 вычтем долговые обязательства и рыночную капитализацию компании (рис. 3).

На рис. 3 четко можно выделить две области: положительная, до 2009 г., означающая переоцененность компании по стоимости акций на фондовых рынках относительно фундаментальных показателей деятельности, и отрицательная, начиная с 2010 г., отражающая недостаточную стоимостную оценку компании по фундаментальным характеристикам.

Последним анализируемым аспектом является то, какова денежная оценка «проигрыша» стоимости компании при применении текущей структуры капитала относительно оптимальной: данный аспект становится крайне важным перед «знаковыми» моментами в деятельности компании, такими как выход на IPO или привлечение крупного заемного финансирования (рис. 4).

Очевидно, что в настоящее время существуют резервы оптимизации долговой нагрузки ОАО «Газпром» с точки зрения ее соответствия наибольшей стоимости компании. Построение трехмерной плоскости стоимости компании в зависимости от средневзвешенной стоимости капитала WACC и генерируемого свободного денежного потока по-

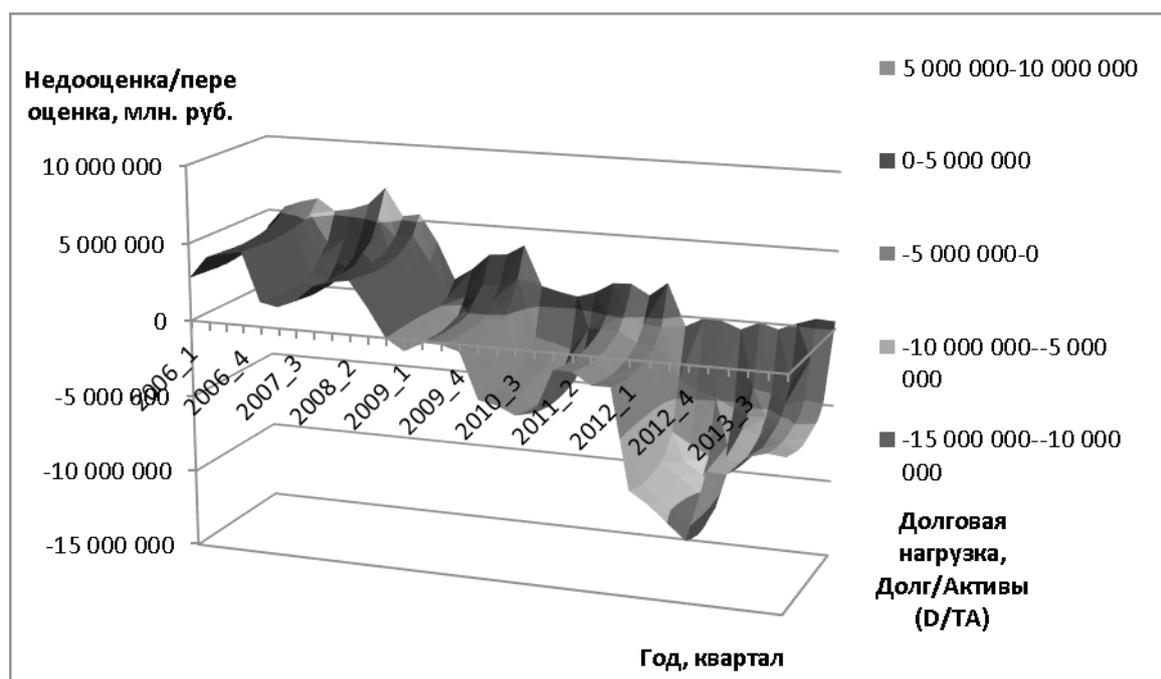


Рис. 3. Сравнение рыночной капитализации и теоретической стоимости собственного капитала ОАО «Газпром», 2006–2014 гг.

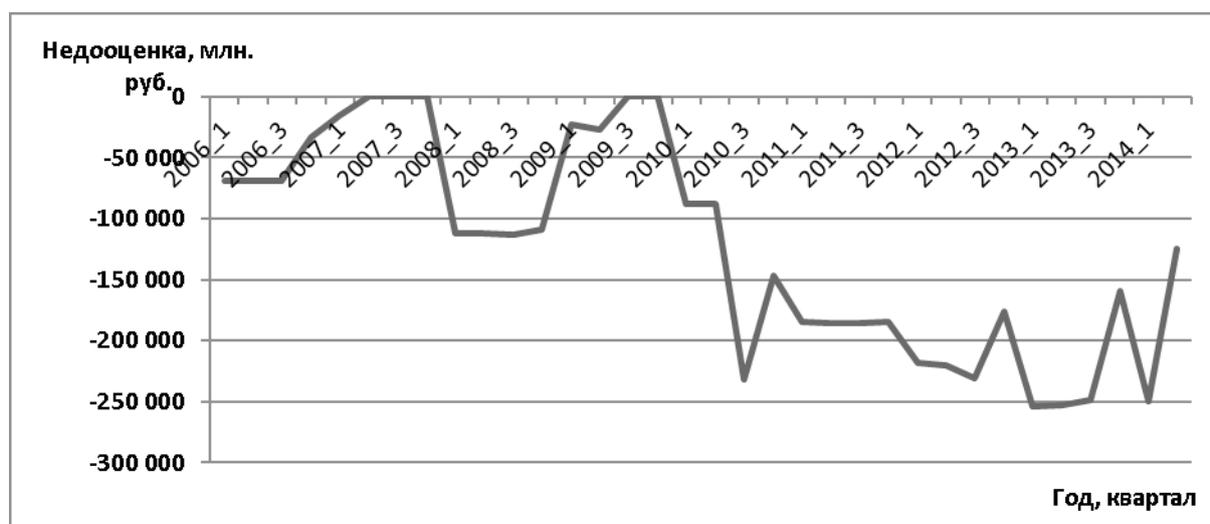


Рис. 4. Недооценка компании при применении текущего левеиджа ОАО «Газпром», 2006–2014 гг.

звояет оперативно выявить скрытые резервы наращивания стоимости. Дальнейшее развитие модели следует

связать с возможностью ее расширения на основе стандартной DCF-модели оценки стоимости компаний.

Литература:

1. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран. — М: ЗАО «Бизнеском», 2011.
2. Лузан, А. А. Методика обоснования рыночной премии за риск [Электронный ресурс] / А. А. Лузан — Электрон. дан. — Информационный интернет — портал flatik.ru. — Режим доступа: <http://flatik.ru/metodika-obosnovaniya-rynnochnoj-premii-za-risk> (дата обращения 10.01.2015)
3. Рачков, И. В. Расчет стоимости акционерного капитала с помощью модели Goldman Sachs [Электронный ресурс] / И. В. Рачков // Информационный интернет — портал cfin.ru. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/value/goldman.shtml> (дата обращения 10.01.2015)

Оценка деятельности электроэнергетических паевых инвестиционных фондов на российском рынке

Жданова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

Ключевые слова: паевой инвестиционный фонд, электроэнергетика, доходность, волатильность, -коэффициент, коэффициент Шарпа.

Всего по данным информационно-аналитического сайта Investfunds на рынке функционирует 21 ПИФ электроэнергетической направленности [6]. В список не включались ПИФы для квалифицированных инвесторов, например, закрытый хедж-фонд «Энергетик» под управлением ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами», закрытый ПИФ долгосрочных прямых инвестиций «Энергетический», управляющей компанией которого является ЗАО «Кубанская управляющая компания».

Большая часть электроэнергетических ПИФов являются открытыми (18 фондов), но также имеется 1 интервальный и 2 закрытых фонда. В соответствии с категорией фонда большинство ПИФов являются фондами акций.

Также есть 2 индексных фонда и 2 фонда смешанных инвестиций.

Проанализируем рынок электроэнергетических ПИФов по наиболее важным показателям, оценивающим их деятельность. По закрытым ПИФам предоставляемая информация ограничена, что связано с особенностями состава и структуры их имущества, определения стоимости чистых активов фонда и стоимости инвестиционного пая. Один открытый ПИФ акций — «ВПИ — Электроэнергетика» исключен из рассмотрения в силу того, что функционирует менее трех лет, а изучаемые показатели рассчитаны на основе данных за три года. Таким образом, рынок будет представлен 18 ПИФами (табл. 1).

Таблица 1. Основные характеристики электроэнергетических ПИФов

Наименование ПИФа	Тип	Категория	Волатильность	-коэф-т	Доходность за 3 года	Доходность за 1 год	Коэффициент Шарпа	CV*
				к индексу ММВБ				
Интерфин ЭНЕРГИЯ	открытый	фонд акций	6.84%	0.936	-50.75%	-9.41%	-0,363	-0,13
КапиталЪ — Энергетический	открытый	фонд акций	6.32%	0.764	-29.97%	18.00%	-0,241	-0,21
Открытие — Индекс ММВБ — электроэнергетика	открытый	индексный фонд	8.02%	1.237	-56.23%	-21.10%	-0,349	-0,14
Сбербанк — Электроэнергетика	открытый	фонд акций	8.50%	1.078	-56.18%	-14.85%	-0,329	-0,15
Максвелл Энерго	открытый	фонд акций	5.15%	0.833	-52.54%	-25.94%	-0,501	-0,098
Альфа-Капитал Электроэнергетика	открытый	фонд акций	8.28%	0.749	-43.66%	11.70%	-0,256	-0,19
ДОХОДЪ — Электроэнергетика	открытый	фонд акций	5.55%	0.910	-48.55%	-31.62%	-0,426	-0,11
ОПЛОТ — Альтернативная энергетика	интервальный	фонд акций	7.11%	0.815	-46.37%	-0.68%	-0,317	-0,15
РИКОМ — электроэнергетика	открытый	фонд акций	6.22%	1.001	-37.80%	-4.33%	-0,297	-0,16
Интерфин ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	открытый	фонд акций	7.43%	1.112	-50.82%	-18.72%	-0,335	-0,15
РГС — Электроэнергетика	открытый	фонд акций	7.26%	1.139	-59.51%	-26.70%	-0,415	-0,12
ВТБ — Фонд Электроэнергетики	открытый	фонд акций	7.93%	1.067	-56.04%	-15.79%	-0,352	-0,14
Райффайзен — Электроэнергетика	открытый	фонд акций	7.76%	1.018	-58.06%	-12.20%	-0,376	-0,13

БАЛТИНВЕСТ — Фонд электроэнергетики	открытый	фонд акций	6.71%	1.099	-56.61%	-29.37%	-0,421	-0,12
Газпромбанк — Индекс ММВБ — Электроэнергетика	открытый	индекс-ный фонд	7.75%	1.192	-60.00%	-21.52%	-0,393	-0,13
СТОИК — Электроэнергетика	открытый	фонд акций	7.12%	0.850	-46.58%	-7.01%	-0,317	-0,15
УРАЛСИБ Энергетическая перспектива	открытый	фонд акций	8.77%	1.054	-58.63%	-14.19%	-0,337	-0,15
Солид — Мировая энергетика и инновационные технологии	открытый	смешан-ный фонд	6.15%	0.940	-40.97%	-24.35%	-0,323	-0,15

Здесь и далее статистическая информация получена из следующих источников: ПИФы и ДУ. Investfunds // <http://pif.investfunds.ru/> [6]; Центральный Банк Российской Федерации // cbr.ru [8].

* Рассчитано автором.

Средняя доходность электроэнергетических ПИФов за три года составляет — 50,52%, а за один год равна — 13,78%. Минимальная отрицательная доходность по итогам трех лет была получена открытым ПИФом акций «КапиталЪ — Энергетический» (–29,97%), а по итогам года указанный фонд смог единственным генерировать положительную доходность в 18%. Наибольшие потери по итогам трех лет (–60%) понесли пайщики открытого индексного ПИФа «Газпромбанк — Индекс ММВБ — Электроэнергетика», а по итогам года худший результат показал открытый ПИФ акций «ДОХОДЪ — Электроэнергетика» (–31,62%).

Рассматривая фонд «Газпромбанк — Индекс ММВБ — Электроэнергетика», возглавивший список худших электроэнергетических фондов по трехлетней доходности с показателем — 60%, необходимо обозначить, что сам индекс ММВБ — Электроэнергетика также за три года показал отрицательный результат в виде — 61,15%. На этом фоне можно даже отметить, что управляющие фонда «отыграли» у рынка 1,15%. Однако другой открытый индексный ПИФ, также базирующийся на индексе ММВБ — Электроэнергетика («Открытие — Индекс ММВБ — электроэнергетика») смог получить — 56,23%, улучшив результат индекса на 4,92% [5].

Индексные электроэнергетические ПИФы, в основе которых лежал бы индекс РТС — Электроэнергетика, отсутствуют на рынке, что вполне объяснимо, т.к. за последние 10 лет (с 11.01.2005 г. по 11.01.2015 г.) индекс РТС — Электроэнергетика упал на — 65,83%, а индекс ММВБ только на — 18,2%.

В столь сложных условиях функционирования, показывая отрицательную доходность, некоторые институты коллективного инвестирования уходят с рынка. Так, например, интервальный ПИФ акций «Мономах — Энергия», открытый ПИФ акций «Алемар — Российская энергетика», открытый ПИФ акций «АГАНА — Энергетика», открытый ПИФ акций «Финам Электроэнергетика» были прекращены по решению УК или в связи с единовременной подачей 75% и более заявок на пога-

шение инвестиционных паев. Некоторые УК приняли решение об объединении имущества ПИФов электроэнергетической направленности с имуществом других ПИФов. Среди таких фондов можно отметить открытый ПИФ акций «Меркури — Глобальная электроэнергетика», открытый ПИФ акций «ТНБ БНП ПАРИБА — Российская электроэнергетика». Данные меры позволили пайщикам если и не получить прибыль, то хотя бы зафиксировать убытки. Остальные игроки рынка электроэнергетических ПИФов работают в ожидании кардинального разворота рыночной ситуации.

Помимо доходности инвесторы всегда обращают внимание на риск, присущий тому или иному инвестиционному объекту, инструменту, институту. В среднем риск электроэнергетических ПИФов равен 7,16%. Среди рассматриваемых ПИФов наименьший риск показал открытый ПИФ акций «Максвелл Энерго» (5,15%), а наибольший — открытый ПИФ акций «УРАЛСИБ Энергетическая перспектива» (8,77%). При этом доходность обоих фондов ниже средней величины.

Не всегда величины доходности и риска как таковые позволяют провести сравнение ПИФов и выявить наилучший. Для этого целесообразно рассчитать коэффициент отклонения CV, который показывает какое количество единиц риска приходится на одну единицу доходности. Наилучшим фондом будет тот, у которого коэффициент отклонения будет минимальной величиной [3].

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{r}}, \text{ где}$$

— инвестиционный риск, выраженный стандартным отклонением доходности ПИФа (волатильность),

\bar{r} — средняя доходность ПИФа (в представленной работе будет использоваться средняя трехлетняя доходность, т.к. показатель волатильности рассчитан исходя из показателей за три года).

Определив показатель CV для всех рассматриваемых фондов, можно сделать вывод, что наилучшее соотношение «риск — доходность» показывает открытый ПИФ акций «КапиталЪ — Энергетический» (–0,21). Это со-

ответствует и логической оценке представленных данных, ведь именно этот фонд показал наименьшую отрицательную доходность при риске ниже среднего. Наихудший результат показан ($-0,098$) показан открытым ПИФом акций «Максвелл Энерго».

Аналогичные результаты получаются и при анализе ПИФов по коэффициенту Шарпа. Управляющие ПИФом «КапиталЪ — Энергетический» показали умение искусно управлять капиталом в условиях падающего рынка и снизили отрицательную доходность.

Еще одним показателем, представляющим интерес, является широко известный коэффициент β . Анализируя фонды по коэффициенту β , наблюдается, что доходность всех электроэнергетических ПИФов положительно коррелирована с доходностью рыночного портфеля, представленного индексом ММВБ. У многих ПИФов электроэнергетической направленности β близка к 1, что свидетельствует об очень тесной взаимосвязи между ними и рынком. Действительно, практически весь российский рынок ценных бумаг тесно коррелирован с «базовым» рынком в силу своего небольшого объема относительно рынков США и Западной Европы, а также за счет ограниченности отраслевой диверсификации.

Если анализировать β -коэффициент электроэнергетических ПИФов по модулю, то количество фондов, являющихся более рискованными, чем рынок в целом, и количество фондов, риск которых меньше риска рыночного портфеля, примерно одинаково (10 и 8 ПИФов соответственно).

Очевидно, что рынок электроэнергетических ПИФов находится в упадке. Это обусловлено, в первую очередь, крайне тяжелой ситуацией во всей российской электроэнергетической отрасли. Применяемое в процессе производства оборудование сильно изношено и нуждается в модернизации. Для этого необходимо привлечь в отрасль дополнительный капитал, т.к. своих собственных средств недостаточно. Однако подавляющее большинство инвесторов вкладываются в инвестиционные проекты только в том случае, если они видят потенциальную коммерческую выгоду. И здесь возникает еще одна проблема электроэнергетической отрасли: присутствует избыток мощностей. Так, прогнозы предполагали, что рост потребления электроэнергии должен был составлять порядка 4,1–5,2 процентов в год, т.е. на конец 2014 года составлять примерно 1356–1444 млрд. киловатт в час [7]. Фактические данные отличаются от планируемых весьма существенно. Первый спад энергопотребления наблюдался в 2008–2009 годах, когда спрос упал на 4,6% по итогам 2009 года. Второй отрицательный результат был показан рынком в 2013 году, когда потребление упало на 0,6% [7]. Все это крайне негативно сказывается на всей электроэнергетической отрасли, а значит и на стоимости ценных бумаг электроэнергетических компаний, что соответственно влечет за собой проблемы на рынке электроэнергетических ПИФов.

В таком случае интересно проанализировать приток и отток капитала на рынке ПИФов, функционирующих

в сфере электроэнергетики. Ситуация падения может быть рассмотрена инвесторами двояко: кто-то будет изымать капитал из фондов, фиксируя убытки, но не желая рисковать дальше и вкладывая его в альтернативные инвестиционные объекты, а кто-то наоборот, может активно приобретать инвестиционные паи электроэнергетических ПИФов, рискуя, но надеясь на получение высоких процентов в долгосрочной перспективе, когда рынок российской электроэнергетики будет реформирован и перейдет от падения к росту.

За год, по состоянию на 31 декабря 2014 года, из большинства электроэнергетических ПИФов наблюдался отток капитала, что свидетельствует о крайне негативной оценке пайщиками рыночной ситуации. Однако очень весомым исключением является открытый ПИФ акций «ВТБ — Фонд Электроэнергетики», который смог привлечь средства в размере 182,46 млн. рублей. Показатели именно этого фонда, а также открытого ПИФа акций «Сбербанк — Электроэнергетика» (привлек 55,76 млн. рублей) позволили сектору электроэнергетических ПИФов в целом по итогам года показать положительную динамику по притоку капитала.

За три последних года (на 31 декабря 2014 года) на рынке электроэнергетических ПИФов наблюдается уже четкий отток капитала в размере — 235,27 млн. рублей. Ситуацию не смог «спасти» даже ПИФ «ВТБ — Фонд Электроэнергетики», который единственный показал существенный приток в размере 198,98 млн. рублей. Следует отметить, что указанный фонд не обладает какими-либо исключительными характеристиками по сравнению с иными электроэнергетическими ПИФаами (трехлетняя доходность равна — 56,04%, что хуже среднего показателя, а риск составляет 7,93%, что близко к средней величине), объективных экономических причин, объясняющих столь большой приток капитала в него нет. Впрочем, также отсутствуют объективные экономические причины изъятия пайщиками средств из открытого ПИФа акций «Райффайзен — Электроэнергетика», который является «лидером» по оттоку капитала ($-70,1$ млн. рублей за год, $-140,58$ млн. рублей за три года). У названного фонда показатель доходности составляет — 58,06% (что хуже среднего, но не самый плохой результат), а риск в 7,76% примерно равен средней величине. Также стоит отметить, что из фонда (открытый ПИФ акций «КапиталЪ — Энергетический»), показавшего лучшие результаты по доходности за три года, все таки наблюдался ощутимый отток капитала, как по итогам трех лет ($-25,06$ млн. рублей), так и по итогам года ($-1,45$ млн. рублей). Очевидно, что отток средств из фонда существенно сократился за 2014 год. Это обусловлено, в том числе, и полученной 18% доходностью фонда, смогшего стать единственным на рынке электроэнергетических ПИФов, показавшим положительный результат.

ПИФы, специализирующиеся на отрасли электроэнергетики, находятся в упадке, что вызвано в первую оче-

редь не управленческими ошибками инвестиционных менеджеров, а общим состоянием электроэнергетической отрасли. Сложная конъюнктурная ситуация на рынке электроэнергетики, незаконченность реформ, необходимость модернизации инфраструктурных объектов в условиях снижения потребляемых мощностей — все это создает напряженность, приводит к падению стоимости ценных бумаг электроэнергетических компаний, а далее и к снижению стоимости чистых активов электроэнергетических ПИФов.

Последние несколько лет электроэнергетические ПИФы показывают отрицательную доходность, стоимость инвестиционных паев снижается, их можно приобрести относительно дешево. Такая ситуация, при прочих равных условиях, ставит перед инвесторами вопрос: «Стоит ли сейчас «войти» в электроэнергетический ПИФ с или еще «подождать»?». С одной стороны, стоимость инвестиционных паев весьма «заманчива» уже на данный момент, ведь падение достаточно глубоко, с другой стороны, возможно, это падение продолжится, и стоимость инвестиционных паев станет еще ниже. Анализируя текущую рыночную ситуацию на рынке электроэнергетики и перспективы его развития, можно предположить, что падение продолжится. В настоящее время остро видна необходимость разработки новой стратегии развития электроэнергетической отрасли на уровне государства, которая будет отражать существующие реалии рынка и перспек-

тивы его изменения. Вывести рынок электроэнергетики из кризиса может только обновленная стратегия реформирования электроэнергетической отрасли. До этого момента, скорее всего, отрасль будет находиться в упадке, а значит, инвесторам целесообразно отложить приобретение инвестиционных паев, т.к. последние, на фоне падения всей отрасли, цен на ценные бумаги электроэнергетических компаний, стоимости чистых активов ПИФов будут еще дешевле.

Особое внимание заслуживают дополнительные инвестиционные риски, возникающие в текущей ситуации при инвестировании в открытые электроэнергетические ПИФы, УК которых имеют возможность провести обмен инвестиционных паев одного открытого ПИФа на инвестиционные паи другого открытого ПИФа по своему собственному решению (что уже проводилось на рынке). В таком случае, инвестор, вложивший средства в открытый электроэнергетический ПИФ и предполагавший, что в дальнейшем, при развороте рынка, стоимость его паев существенно вырастет, может оказаться в ситуации, когда в итоге будет вынужден или погасить принадлежащие ему паи досрочно, или владеть инвестиционными паями фонда с совершенно иной структурой активов и направленностью.

В целом, «депрессивное настроение», скорее всего, будет продолжаться на рынке электроэнергетических ПИФов еще несколько лет.

Литература:

1. Федеральный Закон Российской Федерации от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (в ред. от 12.03.2014 г. № 33-ФЗ).
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.07.2001 г. № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации» (в ред. от 20.03.2013 г. № 240).
3. Аскинадзи, В.М., Максимова В.Ф. Инвестиционное дело: учебное пособие. — М.: Университетская книга, 2012. — 764с.
4. Вершинина, А.А., Трофимовская А.В., Фатин М.В. Паевые инвестиционные фонды на фондовом рынке России. — М.: МЭСИ, 2013. — 151с.
5. Индексы Московской Биржи // <http://moex.com/ru/indices>.
6. ПИФы и ДУ. Investfunds // <http://pif.investfunds.ru/>.
7. Семашко, Н. Худший КОМ десятилетия // Тематическое приложение к газете Коммерсантъ. Энергетика. — 17 декабря 2014. — № 229. — С.17, 21.
8. Центральный Банк Российской Федерации // cbr.ru.

Актуальные проблемы бухгалтерского учета лизинговых операций

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;

Миронова Анастасия Павловна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова (Челябинская обл.)

На сегодняшний день в Российской Федерации происходит процесс формирования рынка лизинга. Несмотря на все положительные качества лизинга и выгодность его применения, а так же на то, что лизинговая деятельность появилась в нашей стране довольно давно, к настоящему времени рынок лизинга так и не получил должного развития и по-прежнему существенно уступает по объемам рынку лизинга в Европе, США и Канаде.

Ключевые слова: лизинг, амортизация, ускоренная амортизация, срок полезного использования, первоначальная стоимость.

Для российских компаний лизинг является далеко не новым видом деятельности. Однако на территории РФ лизинг не получает должного развития. Основным сдерживающим фактором развития рынка лизинговых услуг является российское законодательство, так как до сих пор не все вопросы учета лизинговых операций освещены в нормативных документах.

Одной из самых острых проблем бухгалтерского учета лизинговых операций является определение первоначальной стоимости лизингового имущества. Под первоначальной стоимостью имущества, являющегося предметом лизинга, признается сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования (п.1 ст. 257 НК РФ). В эти расходы не включаются суммы налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов в соответствии с Налоговым кодексом.

На сегодняшний день, в бухгалтерском учете существует проблема отнесения процентов по лизингу в первоначальную стоимость предмета лизинга. Т. е. существует возможность учета предмета лизинга по договорной стоимости без учета процентов по лизингу и с учетом процентов по лизингу.

1) Первоначальная стоимость или согласованная оценка (т.е. сумма, указанная в договоре за минусом налога на добавленную стоимость).

Согласно п. 8 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в первоначальную стоимость основного средства включаются все фактически затраты организации на приобретение, сооружение, изготовление основного средства, за исключением НДС. Т. е. лизинговые проценты — проценты банковского кредита, полученного для приобретения предмета лизинга, являются фактическими затратами организации.

2) Первоначальная стоимость лизингового имущества без учета процентов по лизингу.

При приобретении имущества в кредит, проценты по кредитному договору не включаются в первоначальную стоимость объекта основных средств. В ПБУ 15/01 «Учет расходов по займам и кредитам», которое регулирует порядок бухгалтерского учета процентов по заемным средствам, не содержится нормы о необходимости включения

процентов по займам и кредитам в первоначальную стоимость основных средств. Согласно п.11 ПБУ 10/99 «Расходы организации» проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств, должны быть отнесены в состав прочих расходов.

На основании рассмотренных подходов, можно сделать вывод о том, что наиболее предпочтительным, на наш взгляд, является второй подход, т.е первоначальная стоимость лизингового имущества должна определяться без учета процентов по банковскому кредиту так как:

1) В случае включения в первоначальную стоимость процентов возникает разница в стоимости имущества при отражении на балансе лизингодателя и лизингополучателя, т.е. стоимость имущества зависит от балансодержателя.

2) В нестабильной экономической ситуации существует риск изменения кредитного договора, в том числе процентов по кредиту. При наступлении данного риска, могут возникнуть сложности в изменении первоначальной стоимости лизингового имущества.

Далее перед сторонами лизингового договора встает проблема определения срока полезного использования лизингового имущества.

Каждая организация при этом сама должна определить срок полезного использования объекта основных средств, опираясь на условия п. 20 ПБУ 6/01.

По мнению Ефремовой А. А. срок полезного использования для начисления амортизации определяется равным сроку договора лизинга — при исчислении амортизации линейным способом [3].

Согласно п.27 МСФО 17 при наличии достаточной определенности в отношении того, что арендатор получит право собственности по окончании срока аренды, период предполагаемого использования следует признать срок полезной службы актива. В противном случае актив амортизируется в более короткий срок из срока аренды и своего срока полезной службы.

Некоторые ученые — экономисты предлагают устанавливать срок полезного использования предмета лизинга для начисления амортизации следующим образом: для тех случаев, когда после окончания срока действия договора лизинга предмет возвращается лизингодателю, срок полезного использования равен сроку лизинга и,

если договор лизинга предусматривает последующий переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю, срок полезного использования можно устанавливать так же, как и в случае с собственными основными средствами [4]. Следует отметить возможность существования данного принципа ввиду того, что он не противоречит нормативно — правовым актам, регулирующим лизинговую деятельность в РФ, однако этот подход возможен только при финансовом лизинге, так как при оперативном лизинге существует возможность использования лизингового имущества и после окончания срока лизингового договора.

Обозначенная выше проблема установления срока полезного использования лизингового имущества оказывает существенное влияние на амортизационную политику, как лизингодателя, так и лизингополучателя.

От правильно выбранной амортизационной политики в отношении лизингового имущества зависит эффективность реализации лизинговой сделки. При формировании амортизационной политики в рамках лизинговой деятельности необходимо учитывать всю совокупность факторов ведения бизнеса [7].

Составляя лизинговый договор, стороны должны отразить срок полезного использования, способ начисления амортизации и применение ускоренной амортизации это важно, прежде всего, для того, чтобы избежать противоречия между лизингодателем и лизингополучателем о выкупной стоимости имущества, которая может быть выше или ниже запланированной лизингодателем остаточной стоимости. Несмотря на это, законодательство не обязывает указывать выкупную цену предмета лизинга (п. 1 ст. 28 Закона № 164-ФЗ), а также оно не содержит ограничений по выкупной стоимости. В соответствии со ст. 421 Гражданского кодекса РФ граждане и юридические лица свободны в заключении договора, поэтому стороны договора лизинга вправе определить любую выкупную цену предмета лизинга, даже 1 рубль.

Для обеспечения эффективного управления лизинговой деятельностью предприятие должно выработать правильную амортизационную политику, и в соответствии с отраслевыми, законодательными особенностями выбрать метод начисления амортизации и, если существует необходимость, применить механизм ускоренной амортизации.

В российском учете долгое время ведутся дискуссии о применении механизма ускоренной амортизации.

В соответствии с п.9 Указаний Минфина, начисление амортизации по лизинговому имуществу производится исходя из его стоимости и норм, утвержденных в уста-

новленном порядке, либо указанных норм, увеличенных в связи с применением механизма ускоренной амортизации на коэффициент не выше 3.

Согласно п. 19 ПБУ 6/01 и п.54 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, применение механизма ускоренной амортизации возможно только при расчете амортизации способом уменьшаемого остатка.

Однако существует мнение о возможности применения механизма ускоренной амортизации ко всем способам начисления амортизации. Данное мнение основано на том, что согласно п.1 ст. 31 закона «О финансовой аренде (лизинге)» стороны договора лизинга имеют право по взаимному соглашению применять ускоренную амортизацию предмета лизинга, т.е. не устанавливается зависимость между способом амортизации лизингового имущества и применением механизма ускоренной амортизации.

Так как Закон «О финансовой аренде (лизинге)» является нормативным актом более высокого уровня, чем приказы Минфина, то балансодержатель лизингового имущества может по соглашению сторон лизингового договора применять повышающий коэффициент при использовании любого способа амортизации. При этом уже не имеет значение, что, по мнению Минфина, ПБУ 6/01 не предусматривает возможности применения повышающего коэффициента при линейном способе амортизации [5].

Таким образом, возможно применение механизма ускоренной амортизации ко всем методам начисления амортизации.

По итогам выше изложенного можно сделать следующие выводы:

1) первоначальная стоимость лизингового имущества должна определяться без учета процентов по банковскому кредиту;

2) при наличии достаточной определенности в отношении того, что арендатор получит право собственности по окончании срока аренды, периодом предполагаемого использования следует признать срок полезной службы актива;

3) для обеспечения грамотной амортизационной политики, балансодержатель должен выбрать метод амортизации, соответствующий отраслевым и законодательным особенностям, и применить механизм ускоренной амортизации, который по обоюдному согласию устанавливается основными участниками лизингового договора.

Данные аспекты будут способствовать не только совершенствованию бухгалтерского учета лизинговых операций, но и эффективному развитию лизинговой деятельности.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ
2. ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
3. Ефремова, А. А. Лизинг: бухгалтерский учет и налоговые последствия
4. Прилуцкий, Л. Н. Лизинг: правовые основы лизинговой деятельности в РФ

5. Илья Антоненко «Применение повышающего коэффициента в бухгалтерском учете»
6. Закон «О финансовой аренде (лизинге)»
7. Попов, А. Н. «Амортизационная политика как элемент управления эффективностью лизинговых операций»

Современное значение «умного регулирования» как нового направления государственного регулирования экономики

Короленко Александра Дмитриевна, аспирант, ассистент
Балтийский федеральный университет им. И. Канта (г. Калининград)

Вокруг вопроса о государственном регулировании экономики всегда было много споров. Сторонниками активной роли государственного участия в экономике были меркантилисты и физиократы. Представители этих экономических школ считали, что рыночный механизм не может развиваться без участия государства. Ранние меркантилисты были сторонниками авторитарного управления, позднее их взгляды на государственную политику становятся более либеральными и они обосновывают гибкое вмешательство государства. Среди них можно выделить учения меркантилиста Джеймса Стюарта, который в своей книге «Исследование принципов политической экономии» (1767 г.) делает акцент на необходимость государства отслеживать проблемные места функционирования экономики и своевременно устранять их. Физиократы в свою очередь поддерживали учения меркантилистов в отношении государственного управления и считали, что политика государства должна быть более либеральной по отношению к предпринимателям, чтобы не ограничивать их свободу в развитии производства. В противовес этим учениям известно немало примеров, когда необходимость вмешательства государства в функционирование экономики оспаривалось, например классик экономической теории Адам Смит развивал теорию о том, что чем больше свободы предоставляется хозяйственной деятельности страны, тем лучше для увеличения ее богатства. Идеи Адама Смита имели сильное воздействие и достаточно много последователей. Например, Давид Рикардо считал, что свободная конкуренция является наиболее целесообразным режимом экономики и что это лучше всего отвечает интересам народа. Джон Стюарт Милль и Нассау Сениор опубликовали труд, известный как «свобода торговли», в котором обосновывается, почему государство не должно вмешиваться в частный сектор, пытаться регулировать или контролировать частное предпринимательство. Позднее, в трудах таких экономистов как Карла Маркса, Сисмонди и Роберта Оуэна появились опровержения утверждений представителей классической политической школы относительно свободы рынка от участия государства. В их трудах они стремились не только объяснить разительное неравенство доходов и нищету, существовавшие вокруг,

но и предлагали возможные пути преобразования общества, уделяя особое внимание роли государства.

Эти постоянные расхождения во мнениях на протяжении всей истории экономической науки заставляли и продолжают заставлять экономистов искать возможные пути и условия, при которых осуществляется эффективное функционирование экономики [6, с. 27].

В настоящее время в рамках рыночной экономики ключевой особенностью участников частного сектора являются сделки добровольного характера. Каждый индивидум распоряжается имеющимися ресурсами в соответствии со своими предпочтениями, в отсутствие какого-либо принуждения. Но в то же время право налагать обязательства является неотъемлемой частью государственного управления. Таким образом, вмешательство государства в экономические процессы должно иметь определенное объяснение [3, с. 9]. Необходимость государственного вмешательства обуславливается несколькими причинами, первой из которых является обеспечение социальной справедливости. Здесь можно привести пример по выполнению функций государством для обеспечения прав собственности. Эффективная экономическая деятельность невозможна без четко определенных прав собственности, так как индивидуумы стремятся каждый к своей выгоде и все вопросы, касающиеся использования одних и тех же ресурсов, в конце концов, не решались бы без насилия. Но необходимо отметить, что принуждение оправданно только тогда, когда отказ от одних возможностей предоставляет доступ к другим, более значимым с точки зрения индивидуального или общественного благосостояния. Поэтому государственное вмешательство должно быть корректирующим.

Второй причиной государственного вмешательства являются провалы рынка (market failure). В случае, когда граждане в состоянии удовлетворить свои потребности на эффективно функционирующих рынках, с помощью информационной оценки о качестве и стоимости товара, вмешательство правительства обычно не требуется. Исключение составляет установка правил рынка. Однако существуют ситуации, когда необходимость регулирования часто рассматривается в ответ на неэффективность рыночного механизма. Там, где существуют провалы рынка,

классическое предположение о том, что конкурентные рынки приведут к благосостоянию общества без всякого вмешательства, не может быть подтверждено. В данных случаях к повышению эффективности рынков могут привести только эффективные государственные решения.

Первой причиной возникновения провалов рынка являются «внешние эффекты» — то есть, когда кто-то производит или потребляет товары, издержки несут третьи лица, а потребитель или производитель не принимают их в расчет при определении производимого или потребляемого объема. Например, завод может загрязнять реку, тем самым уменьшая количество рыбных запасов и делая речную воду непригодной для использования. Поскольку производитель не оплачивает издержки загрязнения, цена на товары ниже, чем было бы в противном случае и потребительский спрос увеличивается. Так как учитываются не все издержки общества, данная ситуация ведет к неэффективному сверхпотреблению продукта. То есть, производитель не учитывает дополнительные издержки общества при определении количества производимого товара, из этого следует, что полная стоимость не отражается в цене, выплачиваемой потребителем. Для защиты других видов использования необходимо регулирование, либо с помощью прямых ограничений на выбросы токсичных веществ, либо путем налогообложения, чтобы осуществить влияние на уплаченную цену и потребляемое количество. Потребляемое количество будет падать, так как продукт будет приобретен только теми потребителями, которые считают его достаточно полезным, чтобы платить новую, более высокую цену, которая представляет собой полную стоимость продукции, включая издержки окружающей среды и общества.

Второй причиной является несостоятельность конкуренции. Здесь можно привести пример монополизации рынков. В результате монопольного ценообразования, при котором монопольный выпуск меньше чем конкурентный, возникает потеря благосостояния общества. Следующей причиной для вмешательства государства для устранения провалов рыночного механизма является проблема, заключающаяся в том, что частный рынок не в состоянии в полной мере предоставить необходимое количество общественных товаров [3, с. 61].

Другим примером провала рынка может быть отсутствие информации для осуществления выбора, который люди совершают на рынке (из-за невозможности получить информацию или ее высокой стоимости).

Ситуации, когда существуют провалы рынка, являются хорошим примером для осуществления государственного регулирования с целью повысить доступность информации [10, с. 5].

Тем не менее, даже когда возникают причины для вмешательства государства, необходимо доказать, что государственное регулирование может эффективно устранить возникшие проблемы без создания других значительных расходов. Существует риск, что обнаруженные проблемы могут быть вытеснены или усугублены провалом регули-

рования. Несостоятельность государственного регулирования может быть объяснена следующими наиболее распространенными причинами:

- 1) Последствия деятельности государственного регулирования труднопредсказуемы.
- 2) Ограниченный государственный контроль над возникшими последствиями.
- 3) Лоббирование определенных политических действий.
- 4) Отсутствие возможного эффективного решения возникшей проблемы с помощью регулирования.
- 5) Низкоуровневое регулирование.
- 6) Доминирование краткосрочных интересов политиков над долгосрочными интересами общества.
- 7) Отсутствие прозрачности и подотчетности в процессе принятия регуляторных решений.
- 8) Стремительно меняющиеся условия (устаревание).
- 9) Чрезмерная бюрократическая структура.
- 10) Необоснованное использование регулирования, осуществление регуляторных действий вне зависимости от затрат или альтернатив.
- 11) Неприятие риска, плохое управление рисками в регуляторной политике [10].

Поэтому для того чтобы избежать существенных ошибок при политическом решении тех или иных проблем, связанных с регулированием, управленцам необходимо обратиться к «умному регулированию», которое является для этого эффективным инструментом.

В широком смысле государственное регулирование экономики определяется как введение правил со стороны правительства, при поддержке использования санкций, которые предназначены специально для изменения экономического поведения отдельных лиц и фирм в частном секторе [8]. Оно проводится на микроуровне, например, антимонопольная политика, создающая условия для здоровой конкуренции, или правовое регулирование межфирменных взаимосвязей. Но более всего осуществляется на макроуровне. Общая задача макроэкономического регулирования — ориентация воспроизводственного процесса в направлении заранее предусмотренного варианта социально-экономического развития страны. Данная задача реализуется через разработку экономической политики [1, с. 14].

Вопросы о государственном регулировании экономики изучаются в рамках теории общественного выбора, который представляет собой совокупность процессов нерыночного принятия решений через систему политических институтов [5, с. 45]. Теорию общественного выбора называют иногда «новая политическая экономия», так как она изучает политический механизм формирования макроэкономических решений. Основная предпосылка теории общественного выбора состоит в том, что люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы, и что нет непреодолимой грани между бизнесом и политикой. Объектом изучения теории общественного

выбора является собственно общественный выбор в условиях как прямой, так и представительной демократии. Поэтому одной из основных сфер анализа в рамках теории общественного выбора является сфера государственного регулирования [2, с. 72].

Регулирование используется органами государственной власти, в сочетании с другими инструментами, такими как государственные услуги, налогообложение, государственные программы, механизмы стимулирования для достижения таких целей государственной политики как здравоохранение, безопасность, социально-экономическое благополучие граждан и защита окружающей среды. Перечисленные элементы не включаются в понятие регулирования, так как они являются инструментами достижения целей регулирования, но не являются его составными частями.

Регуляторная политика является систематической разработкой и применением общегосударственных средств и институтов в целях формирования методов использования государством своих регуляторных полномочий. Это включает в себя интегрирование политики конкуренции и инициативу открытости рынка в сфере регуляторной политики и изменение культуры регуляторных органов таким образом, чтобы им были систематически присущи гибкость и использование подходов, ориентированных на результат [7, с. 3]. Она создает условия для принятия политических решений и разработки законодательной базы. Необходимыми условиями являются уведомление разработчиков о намерении проектировать нормативно правовые акты, ресурсы, административные действия, процессы разработки и внедрения, процедуры размещения. Регуляторную политику оценивают по степени актуальности, эффективности и результативности, которые подразумевают соответственно «качество» и «достижение поставленных целей». Качественное регулирование (*better regulation*) и умное регулирование (*smart regulation*) являются специфическими типами регуляторной политики, претендующими на высокое качество и результативность регулирования — от разработки до внедрения, и не противоречащими другим направлениям государственной политики.

На данный момент нам известны только два примера официального использования данного термина:

1) Канада, 2003—2004 гг.: стремление к «более эффективной, гибкой, экономически эффективной, прозрачной и ответственной» регуляторной политике [11, с. 17].

2) Европейский союз: усовершенствованный вариант концепции качественного регулирования, который распространился на все 27 стран-членов. Он включает:

— концепцию «жизненного цикла», охватывающего все процессы от разработки акта до оценки фактического воздействия;

— достижение экономических целей (конкурентоспособность, экономический рост) при сохранении качества жизни или социальной модели [10, с. 24].

Хоть качественное и умное регулирование являются разными типами регуляторной политики, но умное регулирование (*smart regulation*) является модернизированным определением качественного регулирования (*better regulation*).

Переход от концепции качественного регулирования к умному регулированию содержит в себе изменения, касающиеся содержания регулирования. Раньше качественное регулирование руководствовалось подходом «меньше значит лучше» и использование такого инструмента качественного регулирования, как упрощение, всегда означало значительное сокращение существующих законодательных актов (текстов). В настоящее время можно говорить о том, что законодательное наполнение невозможно «очистить» не основываясь на создании «умных» правил, основанных на качественном составлении и лучшем опыте в этой области. Все традиционные методы тоже будут использоваться, но сокращение сводов норм не будет являться руководящим принципом.

Зачастую сложность и противоречивость регулирования является результатом непродуманных и конфликтующих между собой политических действий. Поэтому умное регулирование акцентирует внимание на содержание политических действий, чтобы гарантировать, что заявленные политические цели ясны и прозрачны, что отсутствуют параллельные конфликты политических действий, что существует баланс выгод и издержек, и что политические цели являются реалистичными. Умное регулирование должно выйти за пределы видимых эффектов, достичь большего, чем упрощение и/или сокращение бумажной волокиты. Оно должно основываться на качестве политических действий, если необходимо получить «умные» результаты. Кроме этого практическое внедрение умного регулирования означает, что каждый новый правовой акт должен быть согласован со всеми другими, уже существующими или планируемыми, чтобы избежать дублирования или противоречий [9, с. 20].

По сути, умное регулирование представляет собой регулирование, в котором существует идеальное соответствие между всеми частями политических действий, начиная от создания нормативно-правового акта, заканчивая его внедрением.

В состав умного регулирования входят такие основные инструменты как:

1) Снижение административного бремени (*reduction of administrative burdens*). Административное бремя представляет собой специальные издержки, которые связаны с необходимостью предоставлять отчетность о соблюдении регуляторных требований.

2) Упрощение (*simplification*). Это инструмент направлен на стимулирование инновационной деятельности и снижение административного бремени, вытекающего из нормативных требований. Он направлен на формирование более гибких подходов к регулированию и изменение нормативной культуры.

3) Консультации. Публичное обсуждение регуляторных действий с заинтересованными сторонами [10, с. 5—10].

4) Оценка регулирующего воздействия. Является наиболее важным инструментом реализации умного регулирования. Представляет собой процедуру анализа проблем и целей государственного регулирования, поиска допустимых вариантов достижения этих целей, а также связанных с ними выгод и издержек социальных групп, подвергающихся воздействию регулирования, в том числе хозяйствующих субъектов, граждан и государства в целом, для определения наиболее эффективного варианта регулирования [11, с. 20].

В России именно ОРВ является предпосылкой формирования институтов умного регулирования, так как до настоящего времени не было предпринято никаких действий в этом отношении. Хотя в действующей Концепции долгосрочного развития до 2020 года можно найти цели, задачи и меры, акцентирующие свое внимание на качественном регулировании. Например, среди целей заявлены: «обеспечение высокого каче-

ства регулирования», «снижение издержек, связанных с исполнением обязанностей по уплате налогов». Среди задач: «устранение избыточного государственного регулирования и переход преимущественно к косвенным методам регулирования экономических процессов», «расширение участия предпринимательского сообщества в подготовке решений органов государственной власти, связанных с регулированием экономики», «обеспечение равноправного диалога общественных организаций, бизнеса и государства по ключевым вопросам общественного развития». Кроме этого, в концепции представлены аналогичные задачи, касающиеся регионального развития [4, с. 214].

В настоящее время умное регулирование представляет собой набор наиболее передовых принципов и инструментов, призванных помочь разработчикам отраслевых политик в том, чтобы сделать регулирование прозрачным и эффективным при достижении конечных целей.

Литература:

1. Капканщиков, Г.П., Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие для вузов. Ульяновск: УлГТУ, 2000. — 164 с.
2. Нуреев, Р. М. Теория общественного выбора. Курс лекций: учебное пособие для вузов. М., ГУ ВШЭ, 2005. — 531 с.
3. Стиглиц Дж. Экономика общественного сектора. Изд-во: М.: ИНФРА-М, 1997. — 720 с.
4. Цыганков, Д. Б. Внедрение оценки регулирующего воздействия в Российской Федерации — на пути к «умному регулированию»? / Сборник материалов коллоквиума «Оценивание программ и политик: методология и применение». М., ГУ-ВШЭ, 2010. — С.213–216
5. Якобсон, Л. И. Государственный сектор экономики. М., ГУ-ВШЭ, 2000. — 367 с.
6. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М.: Наука, 1995.
7. Ник Малышев. Эволюция регуляторной политики в странах членах ОЭСР [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/42051724.doc>
8. Организация стран экономического сотрудничества [Официальный сайт] / Режим доступа: <http://www.oecd.org/>
9. Charles-Henri Montin. Regulatory Policy: the potential of best practices from OECD countries and around the world [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2014/03/15/1331930360/montin.pdf>
10. Charles-Henri Montin. Smart Regulation in the European Union [ElectronicResource] / Режим доступа: <http://regplus.blogspot.ru/>
11. Smart Regulation: A Regulatory Strategy for Canada [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://publications.gc.ca/collections/Collection/CP22-78-2004E.pdf>

Анализ текущих проблем в производстве и маркетинге упаковки кондитерских изделий

Леденева Ольга Александровна, студент;

Нур Фатима Ибрагим, аспирант;

Шарова Мария Вадимовна, студент

Московский государственный университет пищевых производств

На современном этапе работам посвященным проблемам производства упаковки и развитию кондитерской отрасли посвящено достаточное количество работ профессорско-преподавательского состава МГУПП [1–8]. В настоящей статье, авторы, студенты МГУПП поста-

рались на базе накопленного материала сформулировать своё видение указанных проблематик.

В любые времена человек радовал себя сладостью. Рынок кондитерских изделий огромен, и спрос на него остается на высоком уровне, несмотря на постоянные из-

менения желаний потребителя и общей ситуации в мире. Помимо развития технологии производства, поиск новых упаковочных решений является одной из главных задач кондитерской отрасли. Эти исследования ведутся как с экологической точки зрения, так и с экономической и маркетинговой. Работы по маркетингу в пищевой промышленности преподавательским составом МГУПП в настоящий момент также ведутся весьма активно [9–13].

К упаковке пищевой продукции предъявляется набор требований, выполнение которых будет определять качество продукции и количество нанесенного вреда окружающей среде.

Первым из требований является безопасность упаковки. Все вредные вещества, входящие в состав материала, должны быть изолированы. Безопасность красителей, применяемых для повышения привлекательности упаковки, должна быть подтверждена сертификатами. Пример инноваций в этом направлении — пищевая пленка Ewgar от американской компании Newave Packaging. Главная ее особенность — отсутствие в составе поливинилхлорида, что позволяет долго хранить продукты, не опасаясь проникновения в пищу токсичных веществ. [14] В производстве упаковки конфет, особенно карамели, наиболее распространены пленки Ecotwist и WRS Twist. Это пленки нового поколения, состоящие из натуральных материалов, аналогичных крахмалу, не содержащие неоорганики, но обладающие отличным твист-эффектом и прочностью. [15]

Вторым, и немаловажным в современной обстановке, требованием является экологичность упаковки. Одна из устойчивых тенденций в этом направлении — биоразлагаемая упаковка. Процесс обработки материалов для нее не оказывает негативного воздействия на окружающую среду, а сама упаковка разлагается под влиянием погодных условий на компоненты, безопасные для экологии. Многие пекарни, кондитерские, а также ритейлеры отказываются от полиэтиленовых пакетов в пользу биоразлагаемых или бумажных. Еще одним изобретением, которое по мнению его разработчиков способно снизить влияние на окружающую среду, является съедобная упаковка. Американский ученый Дэвид Эдвардс разработал упаковочную пленку Wikicells, изготовленную на основе овощных или фруктовых пюре с добавлением спирта, растительного масла, жирных кислот. Такая пленка выглядит очень привлекательно и отличается ярким насыщенным цветом. Специалисты компании MonoSol создали упаковку Vivos Edible, которая способна растворяться в воде, не оставляя после себя ни вкуса, ни запаха, ни цвета. Таким образом, продукты, упакованные в нее, например сухие смеси для кондитерских изделий, защищены от воздействия внешних факторов. В то же время их можно готовить прямо в обертке, не выбрасывая ее и не загрязняя окружающую среду. [16] Тем не менее, такого рода разработки очень спорны из-за возможного возникновения маркетинговых проблем.

Следующий фактор — надежность. Главное предназначение упаковки — сохранять товарный вид и качество

продукции. Она должна защищать продукт от воздействия УФ-лучей, влаги, газов и микроорганизмов, быть устойчивой к внешним факторам и не реагировать с продуктом. Разработана пищевая упаковка, обладающая противомикробной активностью. Она представляет собой, как правило, многослойную пленку, где в слой, обращенный к продукту, включен металл (Ag, Cu, Sn, Zn или их смеси). Такой вариант позволяет эффективно предотвращать проникновение микроорганизмов, а также, по меньшей мере, замедлять или ограничивать размножение или распространение таковых на поверхности упакованных продуктов питания. [17] В 1995 году компания «ГОТЭК» первая в России начала применять кашированный микрогофрокартон с полноцветной печатью. Используемый материал позволил сделать прочную конструкцию, которая выдерживала до 4–5 кг конфет. [18] Не так давно компания Geami выпустила упаковочный материал, изготовленный на основе крафт-бумаги. Он имеет пористую структуру, обладает повышенной гибкостью, поэтому может принимать любую форму, обеспечивая при этом сохранность содержимого в процессе транспортировки. [14]

С маркетинговой точки зрения упаковка продукта должна быть внешне привлекательной, чтобы конкурировать на полке магазина с другой продукцией. Большинство отечественных производителей не могут себе позволить масштабные рекламные акции, поэтому они предпочитают привлекать потребителя красочной качественной упаковкой. Применяется металлизированный картон, позволяющий при печати добиваться различных художественных эффектов, при этом снижается себестоимость упаковки благодаря экономии на фольге и ее обработке. Такую технологию в 2001 году предложила компания «Dugan Dogan». [19] Производители стремятся улучшить качество отделки, применяя блестящие, мягкие материалы, бересту, фарфор и стекло, а также более яркие краски и интересные художественные решения.

Удобство упаковки также будет плюсом при выборе продукции покупателем. Блистерная упаковка, представляющая собой полимерную прозрачную пленку различной толщины, способна принимать любую форму. Тем самым она сохраняет товарный вид продукта, вместе с тем позволяя потребителю полностью разглядеть товар прямо в магазине. Подобными свойствами обладает коррекс — полимерный вкладыш в коробку, используемый при упаковке конфет, зефира, печенья, мармелада. Он сохраняет форму и вид продукции, при этом дает волю дизайнерам упаковки в своих решениях вплоть до подарочных. Замечательно то, что эти виды упаковок универсальны, поэтому могут применяться для различных видов кондитерских изделий. [20] Продукт способен дольше сохранять свежесть в условиях герметичности, поэтому разрабатываются упаковки с функцией повторного открытия и закрытия. В качестве примера можно привести многоразовую вакуумную упаковку flow-wrap от компании Amcor. Особенно целесообразно ее использование в кондитер-

ской нише: для шоколадных конфет, батончиков, вафель. [14]

В результате анализа источников можно сделать вывод о том, что в настоящее время идет активная работа в сфере упаковки кондитерской продукции, решаются вопросы ее

усовершенствования с целью повышения экономической выгоды производителя, удовлетворения постоянно изменяющихся потребностей потребителя, с одновременным уменьшением неблагоприятного воздействия на окружающую среду.

Литература:

1. Подкопаев, Д. О., Тырсин Ю. А., Суворов О. А., Баландин Г. В. Правовые аспекты реализации и контроля упаковочных материалов с наносоставляющей в Российской Федерации // Товаровед продовольственных товаров. 2014. № 4. С.51–55.
2. Ананьев, В. В., Филинская Ю. А., Кириш И. А., Банникова О. А., Уткин А. О. Повышение качества комбинированных полимерных материалов и дизайн упаковки // Пищевая промышленность. 2012. № 1. С.16–18.
3. Безнаева, О. В., Аксенова Т. И. Влияние физической модификации упаковки на развитие порчи пищевых продуктов // Наука и современность. 2010. № 6–2. С.72–76.
4. Безнаева, О. В., Аксенова Т. И., Бабурина Т. М. Пленки на основе электретных материалов — «Активные» упаковки // Пищевая промышленность. 2011. № 1. С.24–26.
5. Подкопаев, Д. О., Шабурова Л. Н., Лабутина Н. В., Суворов О. А., Сидоренко Ю. И., Крайнева О. В. Применение неорганических наночастиц для придания упаковочным материалам антимикробных свойств // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. 2013. № 4 (21). С.28–36.
6. Гурьева, К. Б., Сумелиди Ю. О., Подкопаев Д. О., Суворов О. А. Основные направления использования и создания нанопакетов для пищевых продуктов // Товаровед продовольственных товаров. 2013. № 10. С.65–70.
7. Головачева, А. В. Разработка технологии сбивных кондитерских изделий с использованием пищевых волокон и лекарственных трав: диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук / Москва. МГУПП, 2011.
8. Лаврова, А. В. Применение полуфабрикатов лекарственных растений в кондитерских изделиях // Пищевая индустрия. 2014. № 2. С.22–23.
9. Склярченко, С. А., Стригина М. О., Есипова Е. С., Филиппова М. Г. Анализ полевого исследования рынка пива в районе Сокол по г. Москва // Молодой ученый. 2013. № 12 (59). С.362–367.
10. Ризаев, Р. М., Склярченко С. А., Стригина М. О. Анализ рынка биологически активных добавок // Молодой ученый. 2014. № 3 (62). С.516–517.
11. Сапатовски, С. О., Нур Ф. И., Склярченко С. А. Мониторинг рынка продукции пряников в России на современном этапе // Молодой ученый. 2014. № 12 (71). С.182–184.
12. Косикова, Ю. А., Литвинова Н. В. Перспективы развития мировой и Российской молочной индустрии // Молодой ученый. 2014. № 3 (62). С.460–462.
13. Сафронова, Ю. В. Мировое производство и потребление молочной продукции // в сборнике: Экономика и менеджмент от теории к практике. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. г. Ростов-на-Дону, 2014. С.28–31.
14. Цветкова, Д. Продлить жизнь // Продвижение продовольствия Prod&Prod — 2013 — № 1.
15. [Электронный ресурс]. URL: <http://agimpack.ru/catalog/652/> (Дата обращения: 17.12.2014)
16. Цветкова, Д. Экообертка // Продвижение продовольствия Prod&Prod — 2014 — № 1.
17. Шиффманн Йюрген, Шлессер Хельмут. Пищевая упаковка, обладающая противомикробной активностью // Патент России № 2411732. 2011. Бюл. № 5.
18. Универсальность без потери качества // «Снабжение кондитерского производства» Информационно-аналитический журнал — 2005 — Вып. № 1 (1) — с. 9–13.
19. Дорогая упаковка — двойные продажи // «Снабжение кондитерского производства» Информационно-аналитический журнал. 2005. Вып. № 1 (1) — с. 14–17.
20. [Электронный ресурс]. URL: pro-upakovku.ru (Дата обращения: 17.12.2014).

Эффективные инструменты формирования оптимального ассортимента в аптечных сетях

Лычковская Мария Николаевна, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Данная статья посвящена рассмотрению инструментов формирования оптимального ассортимента в аптечных сетях. Рассмотрены основные методы формирования и управления ассортиментом, предложен базовый алгоритм проведения процедуры.

Ключевые слова: формирование ассортимента, управление ассортиментом, сегментирование, анализ продаж, клиентоориентированный маркетинг.

Effective tools for the formation of the optimal assortment in the pharmacy networks

This article is devoted to consideration of the instruments creating the optimal assortment in the pharmacy networks. The basic methods of formation and portfolio management, proposed basic algorithm of the procedure.

Key words: formation of assortment, assortment management, segmentation, sales analysis, customer-oriented marketing.

Аптечная сеть ежедневно решает для себя множество задач, связанных с формированием и управлением своего ассортимента. В ассортимент аптек входит много категорий товаров, среди которых лекарственные средства (ЛС), изделия медицинского назначения (ИМН), косметика и БАД. Сложность процесса управления ассортиментом заключается в большом количестве торговых наименований препаратов, которые реализуются через аптечную сеть. К тому же существуют нормативные требования по наличию обязательного ассортимента препаратов. Значительные ограничения на работу с ассортиментом накладывает сложность точного расчета потребности в лекарственных средствах. И при всем этом обеспечение лекарственными средствами населения и лечебных учреждений должно быть высококачественным. [1]

В целом можно сказать, что в современных условиях конкуренции на рынке формируется структура необходимого ассортимента, поэтому задача аптечных учреждений — удовлетворить спрос в максимально полном объеме и быстрее, чем конкуренты. При неоптимальной структуре ассортимента снижается уровень прибыли, утрачиваются конкурентные позиции на фармацевтическом рынке и, как следствие, снижается экономическая устойчивость предприятия. Существует несколько этапов работы с ассортиментом: планирование, формирование и управление. Их сущность заключается в своевременном предложении определенной совокупности товаров, которые бы наиболее полно удовлетворяли спрос определенных категорий покупателей.

Планирование ассортимента — это процесс определения перспективных торговых наименований, которые будут наполнять ассортиментный портфель, удовлетво-

рять потребностям потребителей и обеспечивать аптечному предприятию прибыльную работу. Комплексный подход к планированию возможен только на основе полной информации об ассортименте аптечных учреждений конкретного региона, объеме продаж каждой товарной позиции и группы товаров, учитывая особенности месторасположения и организации работы самого аптечного учреждения, и, конечно же, о потребностях и предпочтениях покупателей. На наполнение ассортимента также оказывает влияние промоциональная активность производителей, поэтому следует учитывать влияние рекламы и деятельности медицинских представителей. [3]

Широко распространенным способом планирования изменений ассортимента является анализ дефектуры, позволяющий выявить спрос на отсутствующие препараты путем фиксации спроса покупателей первостольником в учетной системе или на бумажных носителях (журнал неудовлетворенного спроса, или учета дефектуры). Однако он имеет и свои недостатки, поскольку возможно искажение данных за счет недостаточно эффективной системы отслеживания дефектуры. Кроме этого, не всегда можно получить объективные данные, поскольку исследование потребительских предпочтений только в одной торговой точке часто не является репрезентативным. [6]

На формирование ассортимента влияет много факторов, среди которых — месторасположение аптечного учреждения, его размер и тип, а также форма организации торговли. Так, структура потребления в аптеках, расположенных в спальных или центральных районах города, в оживленных местах и в аптеках самообслуживания будет иметь свою специфику. Также деятельность по формированию ассортимента предусматривает изу-

чение информации об особенностях рынка, выбор дистрибьюторов и определение ценовой политики, необходимые для эффективной прибыльной работы.

Управление ассортиментом — комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию ассортимента, минимизацию товарных запасов и дефектуры. Среди основных способов управления ассортиментом необходимо выделить анализ собственных продаж. Этот метод применяют для определения оптимального размера запасов. Его эффективность зависит от частоты обновления ассортимента с учетом тенденций регионального рынка. [10] При работе над ассортиментом наибольшее внимание уделяется анализу собственных продаж. Так, к основным методам анализа собственных продаж, которые могут использоваться в аптечных учреждениях, относят:

1. Анализ динамики объема продаж по каждой категории препаратов, маржинального дохода, средней суммы покупки и количества покупок — используется для коррекции ассортиментной политики и ценовой стратегии.

2. Анализ структуры чеков — для оценки эффективности мерчандайзинга, анализа состава чеков различных групп покупателей и выделения наиболее часто встречающихся и совместно покупаемых товаров. Мерчандайзинг основывается на стимулировании розничных продаж без дополнительных усилий со стороны сотрудников — за счет выкладки товаров и размещения рекламы в торговом зале. Чем лучше представлен товар, тем более активно он продается.

3. Анализ структуры товарооборота и маржинального дохода (ABC-анализ) предусматривает анализ ассортимента, его разделение по степени влияния на общий объем продаж на три группы и выбор направлений по работе с каждой из них с целью оптимизации ассортимента, и, следовательно, увеличения совокупной прибыли.

4. XYZ-анализ помогает оценивать и сравнивать стабильность продаж товарных групп или отдельных товаров различного типа спроса либо различных ценовых категорий. Применяется для оптимизации товарных запасов и определения частоты заказа товара.

5. Анализ эластичности и эффективности использования торговых площадей подразумевает оценку эффективности изменений планировки или выкладки, проведенных в аптеке. Применяется для перераспределения места в торговом зале и на полках. [4]

Как видим, существует много различных методов анализа продаж. Наиболее распространенные и популярные среди них сегодня — ABC- и XYZ-анализ, которые являются базисом для управления ассортиментом. Однако именно эти методы представляются одними из наиболее сложных, поскольку требуют анализа большого массива данных.

В основе ABC-анализа заложен прогноз того, что преобладающую долю в товарообороте в денежном выражении составляет незначительная часть ассортиментных позиций. При проведении указанного анализа реализованные товары распределяют в порядке уменьшения их

объема продаж и рассчитывают удельный вес реализации ассортиментной позиции. При этом на позиции, формирующие класс А, приходится 80% товарооборота, а их доля в общем количестве ассортиментных позиций может составлять около 20%. Класс В — это почти 10% объема реализации товара, которые обеспечивают почти 30% торговых наименований препаратов. Класс С формируют остальные единицы наименований с низким товарооборотом. XYZ-анализ, сущность которого заключается в структуризации потребления товаров по стабильности потребления и возможности его прогнозирования, необходимо проводить параллельно с ABC-анализом. Для определения принадлежности препаратов к одной из 3 групп (X, Y, Z) необходимо рассчитать коэффициент вариации, который демонстрирует отклонение в стабильности продаж в анализируемый период. Чем меньше его значение, тем стабильнее продажи. [3]

Эффективное управление ассортиментом в аптеке позволяет решить целый ряд важнейших проблем:

— увеличить оборачиваемость лекарственных средств и нелекарственных товаров, снизив при этом товарный запас;

— минимизировать количество потерянных вследствие дефектуры покупателей;

— предупредить списание товаров в связи с истечением срока годности.

Начиная формировать ассортиментную линейку сети, необходимо осуществить несколько последовательных шагов. Сформировать общую структуру ассортимента на уровне фармацевтических групп. При этом необходимо учитывать следующие параметры:

— соотношение долей парафармацевтики и лекарственных средств в ассортименте;

— соотношение долей каждой фармгруппы внутри лекарственного ассортимента и каждой товарной категории внутри нелекарственной «корзины»;

— наполняемость отдельных фармгрупп и категорий;

— соотношение долей отечественных и импортных товаров, рецептурных и безрецептурных лекарственных средств;

— доля жизненно-важных лекарственных средств.

После формирования общей структуры начинается детальная работа с каждой фармгруппой в отдельности, начиная с самых приоритетных. Каждую фармгруппу составляют лекарственные средства, которые востребованы определенной группой покупателей. Одной из основных характеристик позиций торговой марки внутри фармгруппы является ее цена. Выделив ценовые сегменты внутри каждой фармгруппы, необходимо найти оптимальное соотношение в ассортименте каждого сегмента. При поиске этого оптимального баланса чрезвычайно важно учитывать особенности спроса, характерные для месторасположения аптеки. [7]

Существует несколько видов стратегий маркетинговой деятельности, неизбежно влияющих на структуру ассортимента. Речь идет о дифференцированном (клиентоо-

ориентированном) и недифференцированном (массовом) маркетинге. При недифференцированном маркетинге акцент делается не на отличиях потребностей отдельных групп покупателей, а на общих точках в этих потребностях. Чаще всего при таком подходе руководитель аптечного предприятия ориентируется не столько на спрос, сколько на предложение. Получается, что ассортимент «формируют» дистрибьюторы и производители.

Иначе обстоят дела при дифференцированном маркетинге, отличающемся более индивидуальным подходом к разным группам клиентов. Аптека разрабатывает для каждой категории покупателей «свой» ассортимент, и задача службы маркетинга — понять, в чем заключаются отличия потребностей отдельных групп потребителей и чем это объясняется.

Таким образом, дифференцированный целевой маркетинг предполагает: работу с лекарственными средствами специфического действия; выделение ключевой группы потребителей; возможности по варьированию отпускных цен; предоставление дополнительных услуг (доставка, заказ); эксклюзивные услуги (персональную работу с клиентами).

При дифференцированном маркетинге руководитель, формируя конкретную фармгруппу, должен включить в нее оригинальный препарат, продукт из сегмента дорогих дженериков и из сегмента более дешевых дженериков (как правило, это препараты отечественного производства). [8]

Товары этой категории включаются в ассортимент не только по экономическим причинам (дешевизна), но и в силу ряда особенностей потребительской психологии. Маркетологи, безусловно, должны владеть информацией о препаратах-синонимах, о формах выпуска и дозировках. [2]

В результате проделанной работы мы получаем структуру ассортимента — ассортиментную матрицу, которая позволит предложить покупателю те продукты, которые с большой вероятностью будут им востребованы, поскольку в данном случае мы ориентировались на его потребности (то есть на спрос, а не на предложение, как в случае с недифференцированным маркетингом). [5]

Теперь эту структуру нужно наполнить конкретными торговыми марками. При выборе конкретной торговой марки должны приниматься в расчет: соответствие брэнда выбранной стратегии аптеки, узнаваемость торговой марки, длительность срока годности, активность по ее общественному и медицинскому продвижению; рекламную активность производителя в СМИ, спрос, наличие (отсутствие) дефектуры у поставщика, широту ассортимента в данной категории лекарственных средств, особенно в разных ценовых диапазонах; продвижение в местах продаж (возможность спецвыкладки, дополнительное оборудование, POS-материалы, возможности по найму промоутеров, ценовые акции) и коммерческие условия закупки (кредит или предоплата). [9]

Формированию оптимального ассортимента в небольшой степени способствует грамотно выстроенное взаимодействие с медпредставителями компаний-производителей. Желательно, чтобы медпредставители заблаговременно сообщали аптекам о предстоящих рекламных кампаниях, чтобы аптеки могли обеспечить наличие нужных препаратов в достаточном количестве к моменту скачка спроса на них. В то же время при управлении ассортиментом необходимо учитывать, что, стимулируя продажи продвигаемого препарата, рекламная кампания одновременно тормозит продажи его аналогов-конкурентов.

Литература:

1. Грек, П., Дунаев, В. Двухфакторный ABC-анализ по методике П. В. Грека / П. Грек, В. Дунаев. // Ремедиум. — 2007. — № 5.
2. Ковалев, А. Открытая выкладка: практические советы // Российские аптеки, 2010, № 15, с. 24–25
3. Лисовский, П. Планирование ассортимента: методы анализа / П. Лисовский. // Российские аптеки. — 2011. — № 4.
4. Лисовский, П. Управленческие перспективы планирования ассортимента в розничной сети / П. Лисовский. // Справочник экономиста. — 2012. — № 7.
5. Лисовский, П. Организация продажи в аптеке высокоприбыльных товаров / П. Лисовский. // Фармацевтический вестник. — 2012. — № 16.
6. Лысак, Ю. Управление товарным ассортиментом в аптеке. — Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/6982>.
7. Пашутин, С. Управление аптечным бизнесом, Москва, Вершина, 2006. — с. 7
8. Тарасевич, В.Н., Новикова, Н.В., Солонина, А.В., Одегова, Т. Ф. Правовое обоснование формирования ассортимента товаров в аптечных организациях / В. Н. Тарасевич. // Пермская государственная фармацевтическая академия. — 2013. — № 2.
9. Южанинова, Л., Маркова В. Анатомия рекламы // Российские аптеки, 2010, № 22, с. 14–17.
10. Яковлева, Д.Н., Битерякова, А.М. Некоторые аспекты анализа аптечного ассортимента в сетевых аптеках / Д. Н. Яковлева, А. М. Битерякова. // Экономический вестник фармации. — 2005. — № 1.

Анализ функциональных возможностей решений 1С для малого бизнеса

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Ельмеева Ирина Геннадьевна, студент;

Трифоновна Ирина Владимировна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Малое предпринимательство можно отнести к одному из самых приоритетных направлений экономического роста и развития страны. Оно является залогом успешного функционирования экономики и социального развития общества. Развитие малого бизнеса в России, равно как и степень активности предпринимателей в стране, во многом предопределяет уровень демократизации и открытость экономики нашего государства. [1]

На данный момент доля малых предприятий в экономике России невелика: в 2013 году в стране действовали 1994,4 тыс., что составляет 26,7% от общего количества зарегистрированных предприятий. В секторе МСП занято 19% от экономически активного населения России. Оборот МСП за 2013 год составил 10933,7 млрд. руб., то есть 11% от оборота всех зарегистрированных на территории России предприятий, вклад сектора МСП в ВВП составил 21%. Тем не менее, до развитых стран нам еще далеко. Например, в странах Евросоюза малый бизнес обеспечивает 70% рабочих мест в экономике. [2]

В России раскрытие методологического подхода к типизации категории «предприятия малого бизнеса» происходит через призму ФЗ № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 года. Так к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), соответствующие условиям отнесения к малым и средним предприятиям.

С 2013 года все экономические субъекты обязаны вести бухгалтерский учет. Такое правило установлено Федеральным законом от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Причем, указанный закон распространяется также и на компании, применяющие упрощенную систему налогообложения. В добровольном порядке бухгалтерский учет могут вести индивидуальные предприниматели, лица, занимающиеся частной практикой, а также филиалы, представительства или иные структурные подразделения организаций иностранных государств, находящиеся на территории Российской Федерации.

Ведение полноценного бухгалтерского учета ИП позволяет:

- видеть результат своей деятельности и оценивать ее эффективность;
- планировать дальнейшее развитие бизнеса;
- контролировать размеры задолженности перед кредиторами и дебиторами в любой момент времени;

— отчитываться перед налоговой инспекцией вовремя и без ошибок;

— ИП может переходить на общую систему налогообложения в случае превышения критериев, позволяющих применять упрощенную систему налогообложения.

Ведение бухгалтерского учета ИП привносит в финансовые дела предпринимателей порядок и упрощает процедуру взаимодействия с контролирующими органами, а также делает актуальным вопрос использования специализированной бухгалтерской программы.

Фирма «1С» и ее партнеры 1С: Франчайзинг для ведения бухгалтерского учета ИП предлагают следующие программные продукты:

- «1С: Предприниматель 8»;
- «1С: Отчетность предпринимателя 8»;
- «1С: Налогоплательщик 8».

Одним из определяющих моментов автоматизации бухгалтерского учета является правильный выбор программного продукта. [3] Выбор той или иной программы бухгалтерского учета зависит от целей, которые преследует индивидуальный предприниматель.

«1С: Предприниматель 8» — это программа, представляющая собой специализированную поставку базовой версии «1С: Бухгалтерия 8», ставшей промышленным стандартом учетных решений на территории РФ и в ближнем зарубежье.

«1С: Предприниматель 8» создана специально для ведения бухгалтерского учета ИП и используется для автоматизации любых видов коммерческой деятельности: оптовой и розничной торговли, комиссионной торговли (включая субкомиссию), оказания услуг, производства и т.д., а также она позволяет эффективно контролировать финансы и составлять отчетность в любом специальном режиме налогообложения.

К достоинствам программы следует отнести возможность продолжения работать в этой же программе в случае смены системы налогообложения при изменении специальной настройки. В случае образования юридического лица программа также позволит перейти на полноценный учёт для организаций (юридических лиц).

Однако программа «1С: Предприниматель 8» имеет следующие ограничения в использовании:

- возможность работы одного пользователя;
- отсутствие настройки на индивидуальные особенности предпринимателя;
- невозможность отражения внешнеторговых операции и операций на производстве.

Индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения (УСН) и/или единый налог на вмененный доход (ЕНВД) могут использовать программу «1С: Отчетность предпринимателя 8», которая автоматически формирует отчетность в налоговые органы (декларация по УСН, декларация по ЕНВД, книга учета доходов и расходов, 2-НДФЛ по сотрудникам), в Пенсионный фонд (РСВ-1, АДВ-6–2, СЗВ-6–2) и в Фонд социального страхования (4-ФСС). На основании сведений о сотрудниках формируются сведения о среднесписочной численности.

«1С: Отчетность предпринимателя 8» позволяет:

- отслеживать сроки подготовки отчетности и уплаты налогов и взносов;
- подготавливать и сдавать отчетность в электронном или бумажном виде, в т.ч. через Интернет;
- рассчитывать налоги и взносы и контролировать их уплату;
- вести базовый аналитический учет бизнеса: взаиморасчеты с поставщиками и покупателями в разрезе договоров, учет складских запасов, учет денежных средств в кассах и на банковских счетах, многофирменный учет.

«1С: Отчетность предпринимателя 8» выступает в качестве своеобразного ежедневника, который не только напоминает и подсказывает, что, когда и в какой последовательности следует сделать, но и предоставляет возможность незамедлительно выполнить предложенные действия.

Для подготовки и представления отчетности в государственные органы индивидуальный предприниматель может использовать программу «1С: Налогоплательщик 8», которая поддерживает выгрузку отчетов в электронном виде, а встроенный календарь бухгалтера отображает сроки сдачи регламентированных отчетов и сроки уплаты налогов, установленные в нормативных документах.

В «1С: Налогоплательщик 8» включены утвержденные бланки форм отчетности, которые использует ИП при ведении бухгалтерского учета:

- налоговая и бухгалтерская отчетность;
- отчетность по физическим лицам;
- отчетность в фонды;
- статистическая отчетность;
- различные справки;
- прочая отчетность.

Отчетность, сдаваемая из программы через Интернет, подписывается электронной подписью.

В целом можно сказать, что использование программ фирмы 1С достаточно выгодно для индивидуального предпринимателя, поскольку ИП получает полный набор функциональности, весьма покрывающий его потребности в ведении учета. Кроме всего прочего фирмой предлагаются иные услуги: настройка программ автоматизации бухгалтерского учета, внедрение, сопровождение, обучение.

Возможности рассмотренных выше программ тесно перекликается. Однако возможности программы «1С: Предприниматель 8» гораздо шире, и они включают в себя возможности программ «1С: Отчетность предпринимателя 8» и «1С: Налогоплательщик 8». Исключение составляет функция выгрузки отчетов в электронном виде, которая не поддерживается в «1С: Предприниматель 8». Кроме того использование только «1С: Отчетность предпринимателя 8» или «1С: Налогоплательщик 8» чаще всего недостаточно для ведения бухгалтерского и налогового учета и требует использования еще одной программы.

Вследствие этого мы предлагаем доработать программу «1С: Предприниматель 8», а именно устранить в ней ранее упомянутый недостаток, добавить возможность ведения внешнеторговых операций и операций по производству. При этом у ИП пропадет необходимость приобретать несколько программных продуктов для ведения бухгалтерского учета, и он сможет сэкономить свои денежные средства.

Далее рассмотрим программные продукты, предлагаемые фирмой «1С», для организации учета на предприятиях малого бизнеса. Это:

- 1С: Налогоплательщик 8;
- 1С: Упрощенка 8;
- 1С: Бухгалтерия 8. Базовая версия;
- 1С: Зарплата и управление персоналом 8. Базовая версия;
- 1С: Управление небольшой фирмой 8.

При разработке программ производители учитывали отраслевые и объемные параметры осуществляемой малым бизнесом деятельности.

Для наглядности представим функционал, преимущества и недостатки программных продуктов для малых предприятий — юридических лиц в таблице.

Таблица 1. Функционал, преимущества и недостатки программных продуктов для малых предприятий — юридических лиц

Программный продукт	Функционал	Преимущества	Недостатки
1С: Налогоплательщик 8	подготовка отчетности в электронном и/или бумажном виде.	наличие шаблонов регламентированных отчетов; простота освоения; передача отчетности через Интернет.	отсутствие ведения бухгалтерского и налогового учета. Необходимость применения с другими программными продуктами 1С.

1С: Упрощенка 8	ведение бухгалтерского и налогового учета; подготовка регламентированной отчетности.	ведение базового учета в небольшом бизнесе; возможность перехода на ОСН; техническая поддержка совместной работы с программами «Управление торговлей» и «Зарплата и Управление Персоналом», «1С: Управление небольшой фирмой».	монополярная работа одного пользователя; ведение учета по одной фирме в одной информационной базе.
1С: Бухгалтерия 8. Базовая версия	ведение бухгалтерского и налогового учета; подготовка регламентированной отчетности; поддержка различных режимов налогообложения.	автоматизация бухгалтерского и налогового учета; широкие возможности пользовательской настройки.	невозможно использовать программу для автоматизации других служб предприятия; монополярная работа одного пользователя; ведение учета по одной фирме в одной информационной базе.
1С: Зарплата и управление персоналом 8. Базовая версия	автоматизация всех основных процессов управления персоналом.	ведение кадрового учета; исчисления налогов и взносов в соответствии с требованиями законодательства.	прикладное решение; отсутствие ведения бухгалтерского и налогового учета; необходимость применения с другими программными продуктами 1С.
1С: Управление небольшой фирмой 8	ведение управленческого учета; минимальный бухгалтерский учет; осуществление финансового планирования и бюджетирования.	шаблоны первичных документов торгового, складского и производственного учета, кассовые документы; не перегружено излишним функционалом; техническая поддержка совместной работы с «1С: Бухгалтерией 8».	отсутствие полноценного бухгалтерского и налогового учета; нет возможности подготовки регламентированной отчетности.

Проведенный в таблице анализ функциональных возможностей показал, что, несмотря на большое разнообразие разработанных программных продуктов для малого бизнеса, все они обладают схожим функционалом, а порой даже дублируют друг друга, затрудняя пользователю выбор наиболее подходящей конфигурации. Если говорить об автоматизации учета малых предприятий — юридических лиц, то здесь наиболее полноценными продуктами являются «1С: Упрощенка 8» и «1С: Бухгалтерия 8. Базовая версия». Только эти программы позволяют вести бухгалтерский и налоговый учет, а также составлять регламентную отчетность. Стоимость их одинаковая — 3300 руб., существенным недостатком является отсутствие возможности вести управленческий учет, осуществлять финансовое планирование и бюджетирование, реализо-

ванных в «1С: Управление небольшой фирмой 8», цена которого 4600 руб. Наличие в организации большого объема кадрового учета обостряет необходимость приобретения «1С: Зарплата и управление персоналом 8. Базовая версия» (стоимость 4600 руб.). Таким образом, расходы на автоматизацию деятельности предприятия возрастают до 12500 руб., т.е. в 3,8 раза.

Актуальной задачей разработчиков становится создание универсального продукта комплексной автоматизации деятельности малого и среднего бизнеса, который бы позволял вести развернутый бухгалтерский и налоговый учет, осуществлять подготовку регламентированной отчетности, проводить финансовое планирование и бюджетирование, а также автоматизировать деятельность смежных с бухгалтерией структурных подразделений организации.

Литература:

1. Айзатова, М. Ф. Особенности организации учета на малых предприятиях в условиях адаптации к изменениям законодательства [Текст] / М. Ф. Айзатова, Л. М. Макарова // Молодой ученый. — 2014. — № 5. — с. 237–240.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru> — URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения 21.11.2014);
3. Макарова, Л. М. Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете [Текст] / Л. М. Макарова, О. В. Коробкова // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — с. 380–383.
4. Фирма «1С» [Электронный ресурс] // <http://www.1c.ru/> — URL: <http://www.1c.ru/> (Дата обращения 21.11.2014);
5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/> — URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения 21.11.2014).

Значение федеральных налогов в развитии предпринимательской активности предприятия

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Малова Юлия Валерьевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Налоги — это один из экономических методов управления, с помощью которого обеспечивается взаимосвязь общегосударственных интересов с интересами предпринимателей. При помощи налогов регулируются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. Регулируется внешнеэкономическая деятельность, и осуществляется привлечение иностранных инвестиций. Налоги относятся к основным инструментам государственного регулирования, с помощью которых пополняется государственный бюджет, обеспечивающий деятельность и функционирование государства.

Действующая на данный момент российская налоговая система по своей структуре, содержанию, перечню налоговых платежей и принципам построения в основном соответствует системам налогообложения юридических и физических лиц, применяемым в странах с рыночной экономикой. Большое влияние на эффективность системы налогообложения оказывает влияние на развитие экономики страны [3].

Специфика структуры налоговой системы России заключается в преобладании косвенного федерального налогообложения и налогов с физических лиц. Прямые налоги взимаются с полученного или предполагаемого дохода (налог на прибыль, налог на имущество, транспортный налог, НДФЛ, единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения), а косвенные от потребления (НДС, акцизы, таможенные пошлины). Большое значение косвенным налогам уделяют также страны ЕЭС и США. В России как и в большинстве стран ЕЭС, косвенное налогообложение занимает примерно половину от общего объема налогообложения, а в США и Германии — почти весь объем налогообложения.

Из всех видов налогов, действующих на настоящий момент в налоговой системе России, фактически пять на-

логов (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, таможенные пошлины и налог на доходы физических лиц) с фискальной точки зрения являются наиболее значимыми. Они играют решающую роль в формировании доходов российской бюджетной системы. Первые четыре из перечисленных налогов являются определяющими с точки зрения налоговой нагрузки на налогоплательщиков — юридических лиц.

Возможны несколько способов увеличения налоговых поступлений в бюджет: расширение круга налогоплательщиков; увеличение числа объектов, с которых взимается налог; повышение налоговых ставок. Однако эти меры могут и сократить пополнение средств в бюджет. Есть вероятность того, что сократиться число налогоплательщиков в виду невыгодности бизнеса при данных обстоятельствах. Поэтому необходимо учитывать, чтобы ставки налогов были достаточно высокими, чтобы предотвратить инфляцию, но в то же время достаточно низкими, чтобы стимулировать вложения капитала, обеспечивать развитие производства [4].

Существует такое понятие как предел налоговой нагрузки, после которого предпринимательская деятельность становится невыгодной, и экономически нецелесообразной. Необходимо определить размер величины налогов и сборов таким чтобы она, с одной стороны, соответствовала государственным расходам, а с другой — оказывала минимальное отрицательное воздействие на деловую активность, данное соотношение относится к числу довольно значимых задач стоящих перед государственными органами.

Одним из основных условий, который может свидетельствовать о том, что налогоплательщик уклоняется от уплаты налогов и, соответственно, о вероятности назначения налоговой проверки, налоговая служба считает, низкий уровень налоговой нагрузки налогоплательщика по сравнению со средним уровнем по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности). Даже

введен особый термин — налоговый разрыв — это разница между сумой налогов, которые теоретически должны быть уплачены налогоплательщиком (налогоплательщиками), и суммой фактически уплаченных налогов.

Налоговая служба ежегодно (начиная с 2006 года) публикует налоговую нагрузку по основным видам экономической деятельности. Новые данные о величине налоговой

нагрузки или рентабельности по отраслям публикуются на сайте ФНС [1].

Документ указывает, что налоговая нагрузка рассчитана как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) [2].

Таблица 1. Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности, в процентах

Вид экономической деятельности	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
ВСЕГО	11,6	14,4	13,5	12,4	9,4	9,7	9,8	9,9
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,5	8,7	8,0	7,4	4,2	3,6	2,9	2,9
Рыболовство, рыбоводство	13,7	15,3	13,7	12,6	9,3	7,6	7,1	6,6
Добыча полезных ископаемых в том числе:	45,1	54,8	46,0	30,8	30,3	33,2	35,2	35,7
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	49,4	60,2	50,5	33,2	33,2	36,3	39,0	39,6
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	14,4	17,9	16,5	13,1	11,0	13,0	10,6	8,2
Обрабатывающие производства в том числе:	7,2	10,5	9,6	9,3	7,2	7,1	7,5	7,2
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	13,2	15,7	13,7	14,6	15,4	14,9	16,6	19,1
текстильное и швейное производство	5,7	12,3	12,6	13,0	7,9	6,9	7,6	7,2
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4,9	7,6	10,0	9,6	6,0	3,9	5,7	6,4
обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	3,5	8,0	8,0	7,6	3,8	3,5	4,0	4,4
производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	3,7	5,1	3,9	3,4	3,7	3,5	2,3	2,3
издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	12,5	16,5	14,6	18,1	12,0	12,6	13,6	14,2
производство кокса и нефтепродуктов	3,2	8,6	7,3	7,1	5,0	6,0	6,0	4,5
химическое производство	4,4	7,2	8,5	5,5	3,6	4,3	4,3	3,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	4,7	7,1	7,5	8,0	5,1	4,4	5,1	5,5
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	8,9	12,3	12,8	10,2	7,3	7,5	7,9	8,0
металлургическое производство и производство готовых метал- лических изделий	6,7	9,0	7,4	2,6	3,3	3,5	3,1	3,2
производство машин и оборудования	11,8	17,2	15,8	17,6	11,1	11,1	11,3	10,9
производство электрооборудования, электронного и оптиче- ского оборудования	7,8	12,3	12,4	15,4	10,2	9,8	10,3	10,8
производство транспортных средств и оборудования	5,5	7,8	7,3	9,0	5,9	5,2	6,2	5,6
прочие производства	4,8	6,3	5,8	8,8	4,6	4,0	4,0	4,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды в том числе:	7,3	9,0	8,2	7,1	5,3	4,8	4,2	4,6
производство, передача и распределение электрической энергии	7,0	8,4	7,3	6,3	5,1	4,5	3,8	4,7
производство и распределение газообразного топлива	4,2	6,1	5,2	4,6	3,2	3,2	2,6	2,6
производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)	6,6	8,1	10,5	9,6	5,6	5,8	5,6	4,7
Строительство	11,9	15,9	14,5	16,2	11,3	12,2	13,0	12,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт авто-транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования в том числе:	3,8	2,7	3,0	3,0	2,4	2,4	2,8	2,6
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их тех- ническое обслуживание и ремонт	н/д	5,3	5,3	4,5	3,0	2,8	2,9	2,6
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме тор- говли автотранспортными средствами и мотоциклами	н/д	2,0	2,2	2,2	1,9	2,1	2,5	2,3

розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	н/д	4,0	5,5	5,4	3,7	3,4	3,9	3,8
Гостиницы и рестораны	10,7	16,3	19,4	18,0	12,9	12,5	9,9	8,9
Транспорт и связь в том числе:	11,7	15,0	13,3	13,0	9,8	9,7	9,1	7,5
деятельность железнодорожного транспорта	8,1	15,5	14,9	16,0	13,0	11,4	11,4	8,3
транспортирование по трубопроводам	н/д	10,7	7,9	7,7	3,1	6,3	4,9	1,6
деятельность водного транспорта	н/д	21,1	18,7	16,4	13,5	11,9	10,6	10,0
деятельность воздушного транспорта	н/д	6,1	2,7	2,8	1,4	2,3	2,0	2,3
связь	16,5	18,0	17,5	15,9	15,0	14,0	14,2	14,5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	18,2	29,5	30,0	23,7	19,7	22,2	18,6	17,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг в том числе:	16,8	18,2	37,9	37,3	22,3	23,9	26,6	26,6
деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	15,3	21,9	27,4	40,8	23,1	26,3	29,4	30,8

Налоговая нагрузка значительно варьируется в разных странах. Для слаборазвитых стран (в которых нет мощной системы социального обеспечения) характерной особенностью является низкая налоговая нагрузка, для развитых — относительно высокая налоговая нагрузка (доходившая в Швеции до 60% ВВП в отдельные годы). Исключение составляют некоторые развитые страны Юго-Восточной Азии, где налоговая нагрузка относительно невысока. В России налоговая нагрузка в 2012 году составила 34,99%, а в 2013 году 33,3%, что соответствует среднему уровню по ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития (выше, чем в США, но ниже чем в Германии).

Налоговая нагрузка в РФ в последние годы возрастает. В 2010 г. она составляла 32,3% ВВП, а в 2011 г. — 35,6%. Для сравнения, в США налоговая нагрузка составляет 30% ВВП, а в развитых странах ЕЭС от 37 до 40%.

Налоговая нагрузка на экономику Российской Федерации в прошлом году выросла до 35,6% ВВП против 32,3% ВВП в 2010 году, сообщил министр финансов Антон Силуанов.

Сравнение российских принципов с принципами развитых стран показывает преимущество последних по отношению к налогоплательщикам, больший учет их интересов. Пропорциональный характер налогообложения в России менее эффективный, чем прогрессивный характер в развитых странах Европы и США. Преимуществом российской системы является более низкий уровень налогового бремени.

Налоговое законодательство предусматривает меры, обеспечивающие соблюдение порядка уплаты налогов и других обязательных платежей. За нарушения налогового законодательства налогоплательщик может нести как финансовую, так и административную, дисциплинарную

и уголовную ответственность. К таким правонарушениям относится нарушение налогоплательщиком срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе, непредставление в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации в налоговый орган по месту учета, неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога, других неправомерных действий (бездействий). Необходимо подметить такую особенность, что когда размеры налогов разумны, известно их назначение, от уплаты, как правило, не уклоняются.

Некоторая стабилизация, в экономической сфере, так и в политическом плане дает возможность говорить о государственном регулировании предпринимательской активности и повышении темпов экономического роста в долгосрочной перспективе. Поэтому, в том числе и налоговая политика должна учитывать современные тенденции предпринимательской деятельности.

В РФ предприятиям и организациям дана возможность самостоятельного выбора наиболее оптимального для предпринимателей применения систем налогового учета и отчетности при применении систем налогообложения. Выбор системы остается за руководством хозяйствующего субъекта. На основании данного выбора формируется система налогов, взимаемых с юридического лица. Таким образом, взимание налогов в большей степени зависит от применяемой предпринимателем политики деятельности.

Таким образом, очевидно, что без формирования рациональной налоговой системы, не угнетающей предпринимательскую деятельность и позволяющей проводить эффективную бюджетную политику, невозможны рациональные преобразования экономики России.

Литература:

1. Приказ Федеральной налоговой службы от 16 мая 2012 г. № ММВ-7-2/297@ «О внесении изменений в приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»

2. Приложение N 3 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@
3. Определение налоговой нагрузки на организацию Л. Л. Горшкова, руководитель Центра методологии бухгалтерского учета и налогообложения Журнал «Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет», № 12, декабрь 2009
4. Налоговые платежи организации и их влияние на финансовые результаты, Д. С. Грибова, Н. Н. Тюпова.

О ключевых аспектах развития сферы малого бизнеса в России

Мартынова Наталия Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Казакова Лина Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Донской государственный технический университет, филиал в г. Волгодонске

В статье отражены основные аспекты развития малого бизнеса в Российской Федерации; проанализирована динамика основных показателей функционирования малых предприятий по различным сферам деятельности; определено положение субъектов малого и среднего бизнеса в регионах России.

Ключевые слова: *предпринимательство, малые фирмы, микрофирмы, индивидуальное предпринимательство, малый бизнес.*

Переломный этап экономики нашей страны к рыночным взаимоотношениям разобщен с процедурой возникновения и формирования предпринимательства.

Занятие предпринимательским делом является главной и ведущей составляющей каждой рыночной экономики, которая гарантирует экономический рост, создание возрастающего множества различных товаров и услуг, призванных качественно и количественно удовлетворить трансформирующиеся нужды и желания потребителей.

Предпринимательство — продвигающая сила, способствующая формированию рыночных отношений. Данную дефиницию можно трактовать как стиль ведения бизнеса, которому свойственны правила новаторства, применение инновационных технологий, нацеленность на нововведения в ходе создания, исследования, распространения и применения товаров и услуг, независимость, обязательность и постоянство.

Предпринимательская деятельность безгранична в области функционирования малого бизнеса. К главным видам деятельности малых фирм относятся сферы торговли и общественного питания, промышленности, сельского хозяйства, строительства. Необходимо выделить, что к наиболее значимым видам относят торговлю и посредничество (сверх 70%). Производством и оказанием услуг (транспортных, строительных и бытовых), а так же переработкой сельскохозяйственной продукции занимается каждый десятый предприниматель. Незначительное количество малых фирм обслуживают информационный рынок, а так же рынок медицинских услуг и сферу недвижимости.

К постоянным клиентам продукции и услуг малого бизнеса относят местных жителей, а также население близлежащих городов и районов. Также их продукцию и услуги используют частный бизнес и предприниматели, государ-

ственные организации и учреждения, торгово-посреднические фирмы [6].

Малое предпринимательство — это вполне независимая и наиболее присущая форма создания экономических условий существования населения РФ в ситуации современной рыночной экономики, которая характеризуется своими отличительными особенностями, плюсами и минусами, тенденциями развития. Деятельность на конкретном рынке, немедленное реагирование на перемены состояния рынка, прямая связь с клиентом, узкая типизация в конкретном секторе рынка, а также гарантия создания малого предприятия с небольшим уставным капиталом — все эти особенности малых фирм служат его бесспорными достоинствами, увеличивающими стабильность функционирования на внутреннем рынке страны.

Данный сегмент экономики формирует широкую сеть малых фирм, работающих в основном на внутренних рынках и напрямую касающихся массового потребления товаров и услуг. Малыми предприятиями производится большое количество местных продуктов, которые являются питательным источником для среднего и крупного предпринимательства.

Невзирая на многолетнюю историю функционирования рыночной экономики, в мире нет единообразного определения дефиниции малого предпринимательства. Кроме этого, во многих высокоразвитых странах нет общего понятия того, какие фирмы называются малыми, что, в свою очередь, совсем не препятствует их росту и саморазвитию. В то же время используется разделение фирм на микропредприятия, малые и средние фирмы по признаку — количество сотрудников.

Помощь субъектам малого бизнеса в РФ регламентируется законом РФ от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [1].

Для отнесения хозяйствующих элементов к субъектам «малых» численность персонала за минувшее календарное время не должна превосходить определенные допустимые нормы средней численности персонала:

1. Не более ста сотрудников — для малых фирм;
2. Для микрофирм — до пятнадцати сотрудников.

Для сопоставления: в США под малым предпринимательством понимается фирма с количеством персонала около 100 человек, в ЕС — 50 работников. В Австралии бизнес определяется как «малый», если количество сотрудников составляет от 1 до 19 человек.

Кроме трудовых ресурсов, малое предпринимательство может быть охарактеризовано по объему выручки, стои-

мости активов, результативности. Также в этих странах имеет место дефиниция «микрофирма» с численностью работников до 10 человек [3].

Помимо этого, для причисления фирм к категории малого бизнеса учитываются допустимые значения объема продажи продукции (работ, услуг) [2].

Для субъектов малого бизнеса определены следующие рамки:

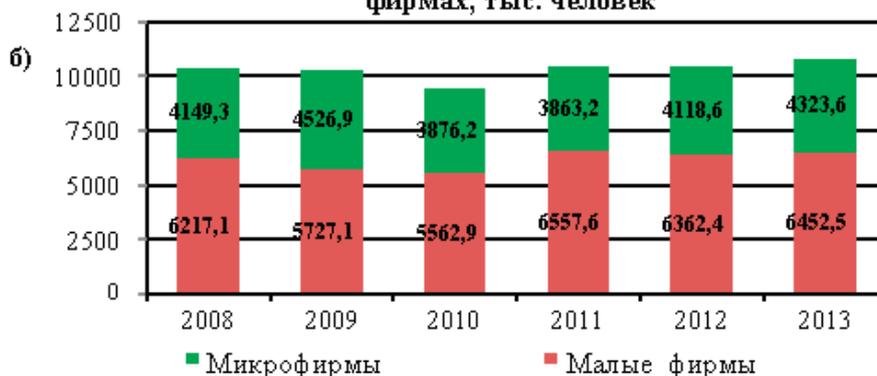
- для микрофирм — 60 млн. рублей;
- для малых фирм — 400 млн. рублей.

Динамика основных показателей деятельности малых предприятий в целом по Российской Федерации за 2008–2013 гг. приведена на рисунке 1 (а, б, в, г).

Численность микро- и малых фирм, тысяч единиц



Среднесписочная занятость на микро- и малых фирмах, тыс. человек



Величина оборота микро- и малых фирм в действующих ценах, млрд. рублей

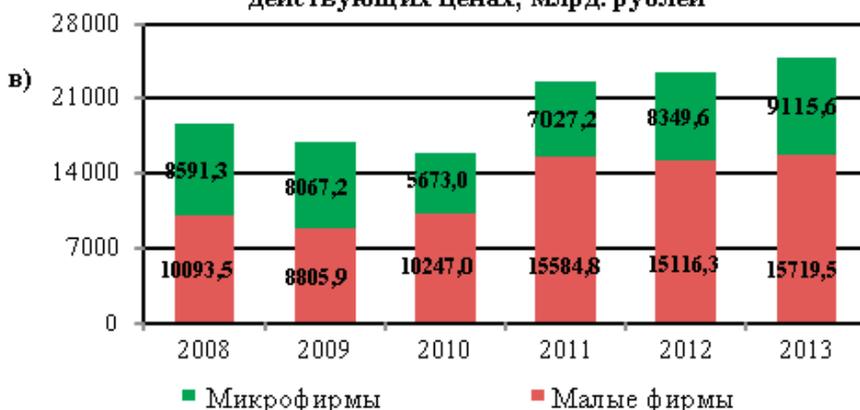




Рис. 1 (а, б, в, г). Динамика основных статистических показателей деятельности малых фирм в целом по РФ в 2008–2013 гг. [4]

Распределение оборота разных категорий субъектов малого бизнеса по видам экономической деятельности приведено на рис 2, 3, 4.

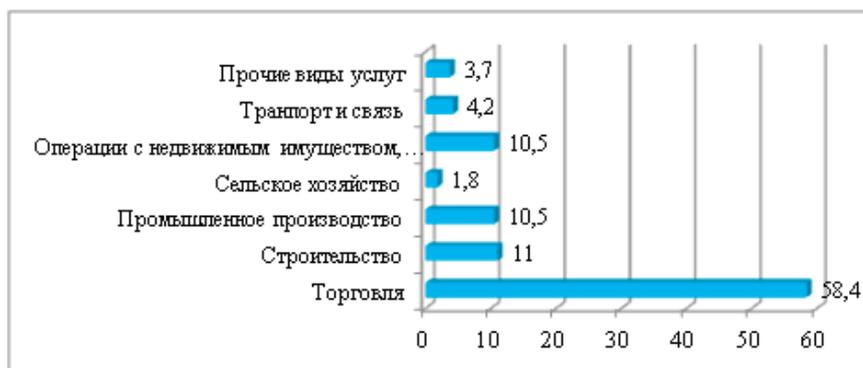


Рис. 2. Распределение оборота категории малых предприятий по видам экономической деятельности на 1.01.2014 г.,% [составлен авторами по материалам 5]



Рис. 3. Распределение оборота категории микропредприятий по видам экономической деятельности на 1.01.2014 г.,% [составлен авторами по материалам 5]

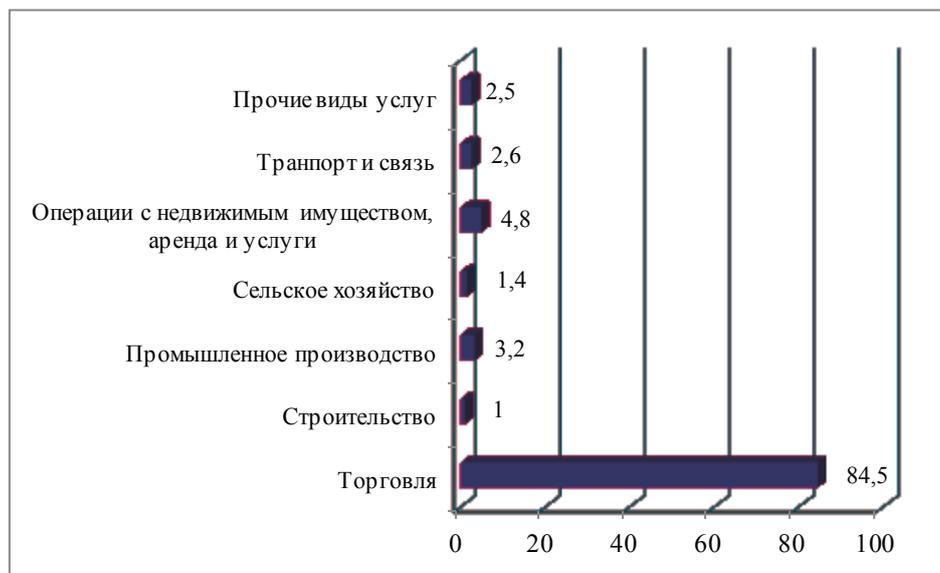


Рис. 4. Распределение оборота категории индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности на 1.01.2014 г., % [составлен авторами по материалам 5]

Основной оборот всех категорий субъектов малого бизнеса приходится на сектор торговли: от 58,4% оборота малых предприятий до 84,5% оборота у индивидуальных предпринимателей.

Менее всего в категориях малые предприятия и микропредприятия развито сельское хозяйство, а в категории индивидуального предпринимательства — строительство.

По ситуации на 01.01.2014 года в РФ было организовано

2062,4 тыс. малых фирм (из них 1827,9 тыс. микрофирм), что на 3,3% больше, чем по ситуации на 1.01.2013 года.

Число малых фирм в подсчёте на 100000 человек за прошлый период возросло на 42,8 ед. и достигло 1438,7 ед. (таблица 1)

В рассматриваемых федеральных округах наблюдается увеличение числа малых фирм, как в абсолютных показателях, так и в пересчете на 100000 человек. Значительное увеличение наблюдается в округах:

— Сибирском (на 4,5% или 62,9 малых фирм на каждые 100000 человек);

— Уральском (на 4,5% или 60,3 малых фирм на каждые 100000 человек);

— Приволжском (на 4,4% или 54,5 малых фирм на каждые 100000 человек);

— Дальневосточном (на 3,7% или 57,6 малых фирм на каждые 100000 человек);

— Северо-Кавказском (на 3,7% или 16,9 малых фирм на каждые 100000 человек);

— Южном (на 2,5% или 24,8 малых фирм на каждые 100000 человек);

Таблица 1. Число организованных малых фирм по федеральным округам РФ на 1.01.2014 г. [4]

Федеральные округа	Число организованных малых фирм на 1.01.2014 г. (на 100000 человек (жителей)) ¹		
	Единиц	Рост / спад за время 01.01.2013–01.01.2014	В процентах от среднего по Российской Федерации
Центральный Федеральный округ	1478,7	29,5	102,8
Северо-Западный Федеральный округ	2409,1	39,3	167,5
Южный Федеральный округ	1119,4	24,8	77,8
Северо-Кавказский Федеральный округ	547,5	16,9	38,1
Приволжский Федеральный округ	1257,1	54,5	87,4
Уральский Федеральный округ	1571,3	60,3	109,2
Сибирский Федеральный округ	1504,8	62,9	104,6
Дальневосточный Федеральный округ	1536,3	57,6	106,8

¹ исходя из численности жителей на 1.01.2013 г

— Центральном (на 2,4% или 29,5 малых фирм на каждые 100000 человек);

— Северо-Западном (число малых фирм увеличилось в меньшей прогрессии — на 2,1%).

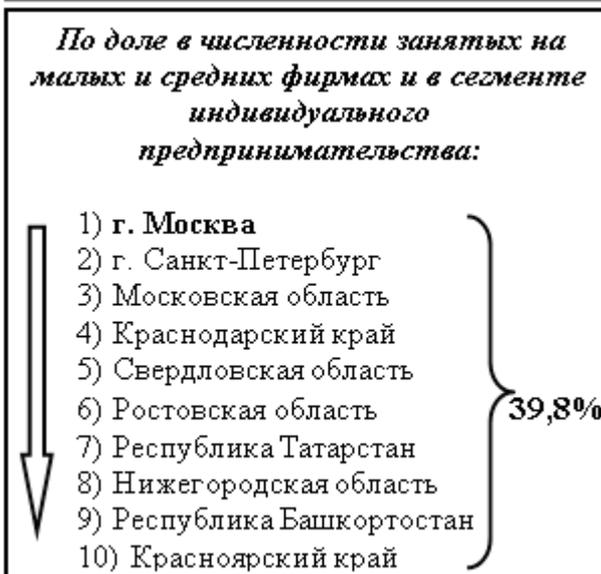
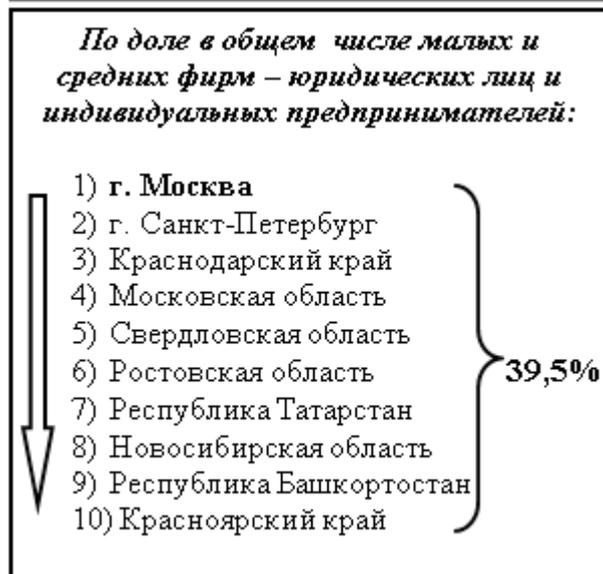
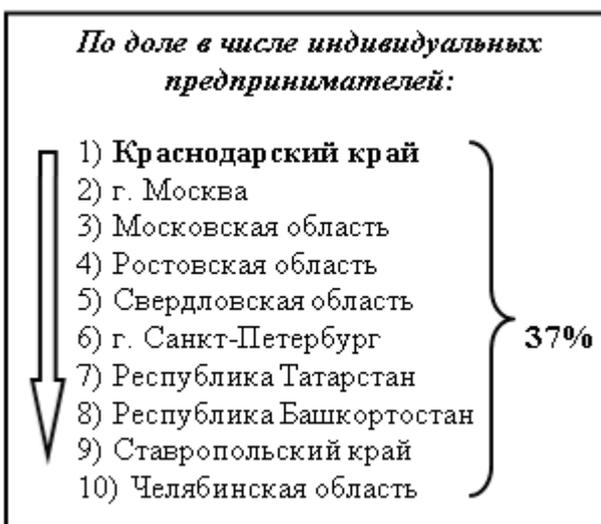
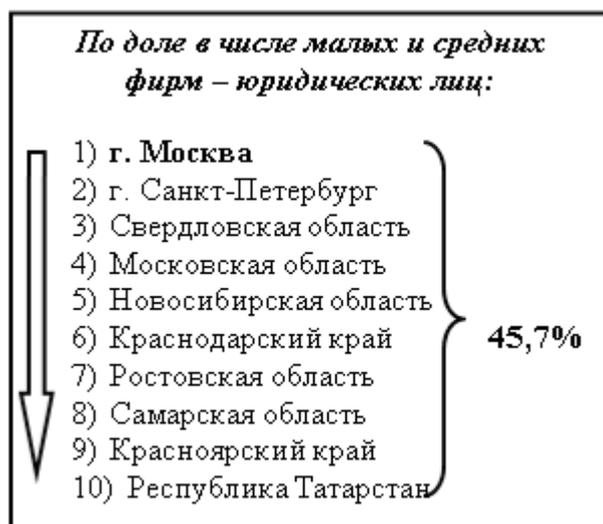
В таблице 2 показаны регионы с различной численностью малых предприятий на 100000 человек, функционирующих с 01.01.2013 г. по 01.01. 2014 г.

На 01.01.2014 г. в сопоставлении с 01.01.2013 г. число малых фирм в расчете на 100000 человек увели-

чилось в 62 регионах. Число функционирующих малых фирм в общем по РФ повысилось в на 3,3%, среднесписочное количество занятых на малых фирмах увеличилась на 2,8%, а удельный вес работающих на малых фирмах в общем среднесписочном количестве занятых дошел до уровня 23,6%. Величина оборота малых фирм возросла на 5,8% (с изменениями на индекс потребительских цен величина, наоборот, снизилась на 0,6%), увеличение инвестиционных вложений в основной капитал на малых

Таблица 2. Распределение регионов с разной динамикой числа организованных малых фирм на 100000 человек за время с 01.01 2013 г. по 01.01. 2014 г. [4]

Распределение количества малых фирм на 100000 человек	Число регионов
Сильное уменьшение (больше 100 единиц)	4
Среднее уменьшение (30–100 единиц)	11
Небольшое уменьшение (0,1–30 единиц)	6
Небольшое повышение (0,1–100 единиц)	43
Среднее повышение (100–300 единиц)	15
Сильное повышение (больше 200 единиц)	4



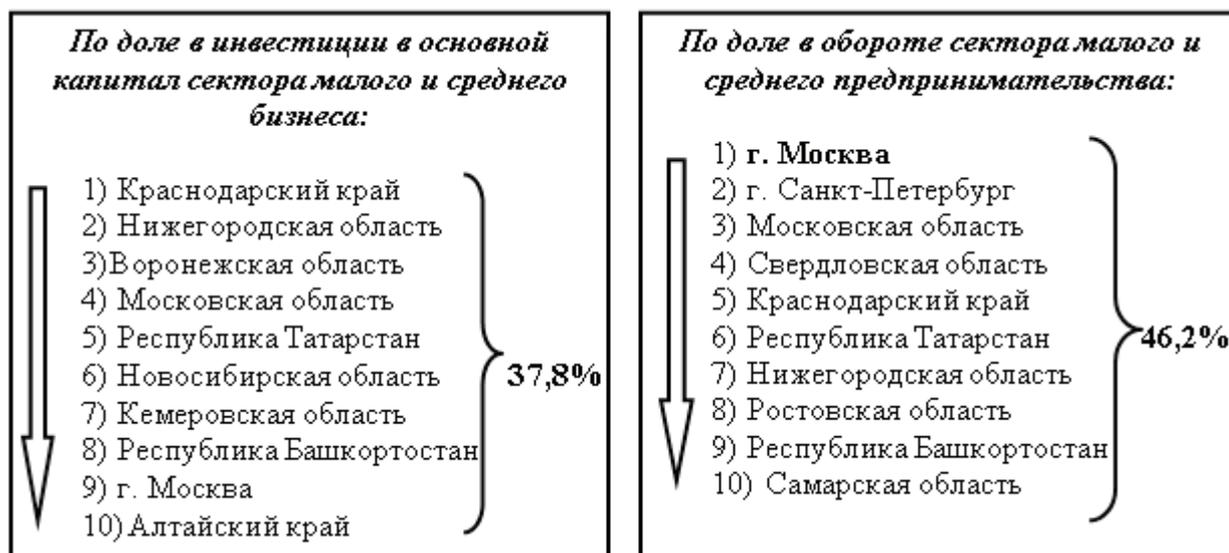


Рис 5. **Топ-10 субъектов Российской Федерации по основным показателям, характеризующим развитие сектора малого и среднего бизнеса (на 01.01.2014 г.) [5]**

фирмах достиг 5,5% (с изменениями на индекс потребительских цен инвестиционных вложений в основной капитал уменьшились на 0,9%).

На рисунке 5 приведены лидеры среди субъектов РФ по основным показателям, характеризующим развитие сектора малого и среднего бизнеса (на 1.01.2014 г.).

Распределение субъектов малого и среднего бизнеса в регионах России характеризуется достаточно высокой степенью концентрации. Так, на 10 субъектов Российской Федерации с наибольшим количеством малых и средних предприятий — юридических лиц приходится около 46% от общего количества субъектов малых и средних предприятий — юридических лиц. В сегменте индивидуальных предпринимателей показатель концентрации существенно ниже — он составляет 37%.

В целом количество субъектов малых и средних предприятий — юридических лиц выросло в период с 2012 по 2014 год на 12,2%, прирост в абсолютных цифрах составил 226 тыс. предприятий. Основной прирост числа малых и средних предприятий — юридических лиц обеспечили Санкт-Петербург (22% от общего объема прироста) и Красноярский край (7%).

Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в 2011–2014 годах, напротив, суще-

ственно снизилось — на 592,3 тыс. единиц или на 17%. Снижение было распределено достаточно равномерно по всем регионам России (отрицательная динамика наблюдалась в 80 субъектах Федерации), прирост числа индивидуальных предпринимателей был отмечен лишь в Москве, Санкт-Петербурге и Ненецком автономном округе.

Таким образом, малый бизнес за последние годы экономических реформ стал важнейшим сектором экономики, который оказывает значительное влияние на социально-экономическую ситуацию современной России. Положительная роль малого бизнеса выражается в том, что он более гибок, быстрее реагирует на изменения внешней среды, создает дополнительные рабочие места. На современном этапе развития именно предприятия малого бизнеса играют большую роль в жизни страны, представляя собой многоплановое явление, ведь малый бизнес — это локомотив, который тянет за собой все остальные вагоны и если он остановится, то начнет приостанавливать и другие отрасли.

Проанализировав динамику развития данного субъекта экономики можно говорить о том, что у малого бизнеса в России имеются широкие перспективы дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности малых предприятий.

Литература:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/> (дата обращения 12.01.2015)
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 года № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»
3. Мазоль, С. И. Экономика малого бизнеса: Учебное пособие. — Мн.: Книжный дом, 2009. — 272 с.
4. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник. — М.: Росстат, 2013. — 990 с.

5. Министерство экономического развития Российской Федерации. Доклад о ходе реализации мер поддержки малого и среднего бизнеса и основных направлениях развития малого и среднего предпринимательства на ближайшую и среднесрочную перспективу. Проект от 14.10.2014 г. — Москва, 2014.
6. Овчинникова, И. М. Методы решения проблем развития малого и среднего бизнеса в России // Транспортное дело России. — 2010. — № 10. — с. 209—211.

Партиципаторное бюджетирование, как механизма прямого участия граждан в процессе обсуждения и принятия городского бюджета

Мельцер Дмитрий Викторович, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, филиал в г. Сосновый Бор

В статье рассматриваются вопросы участия граждан в распределении части муниципального бюджета на примере проекта «Я планирую бюджет», реализуемого в муниципальном образовании Сосновоборский городской округ Ленинградской области.

Ключевые слова: *вопросы самоуправления и самоорганизации граждан, муниципальный бюджет, «партиципаторное бюджетирование», проект «Я планирую бюджет».*

Participatory budgeting, as a mechanism for direct citizen participation in the discussion and adoption of the city budget

Melzer Dmitriy Viktorovich, student

Saint-Petersburg State University of Economics, branch of the in the town of Sosnovy Bor

The article deals with the questions of participation of citizens in the municipal budget allocation by the example of the project «Cityzen create a budget», implemented in the municipality Sosnovoborsky City District of Leningrad region.

Keywords: *issues of self-government and self-organisation of citizens, municipal budget «participatory budgeting», the project “ Cityzen create a budget “.*

«Партиципаторное бюджетирование» — это распределение части бюджета города при помощи комиссии, состоящей из горожан. Такая процедура в последние двадцать лет успешно применяется в Европе, Латинской Америке и США, и, по мнению экспертов Всемирного банка, помогает по-новому выстроить публичное обсуждение городских проблем и повысить уровень активности граждан. Другими словами, граждане получают возможность не только высказать свое мнение о бюджете города, но и решить, как распределить его часть, а также познакомиться с тонкостями и трудностями этой работы.

По сути, это альтернативная форма участия граждан в процессе обсуждения и принятия муниципального бюджета, в рамках которой граждане получают возможность самостоятельно определить расходы части бюджета на будущий год.

Сегодня в России влияние граждан на бюджетный процесс ограничивается публичными слушаниями бюджета, которые зачастую не предоставляют возможно-

стей для взаимодействия горожан и представителей городской администрации. Это происходит, в основном, из-за отсутствия доступной и понятной всем гражданам информации о бюджетном процессе и убежденности граждан в невозможности влиять на бюджетную политику. Очевидно, что без участия двух заинтересованных сторон — граждан и власти — подобная проблема не может быть решена.

Проект партиципаторного бюджетирования «Я планирую бюджет» — один из путей решения этой проблемы. Посадить за один стол жителей, независимых экспертов и представителей администрации муниципального образования, дать гражданам возможность разобраться в том, как работает бюджет города, из чего он состоит, предложить свои инициативы и непосредственно поучаствовать в распределении бюджетных средств — вот задачи этого проекта.

Проект реализуется администрацией муниципального образования Сосновоборский городской округ Ленинградской области, Европейским университетом

в Санкт-Петербурге, Комитетом гражданских инициатив — Фондом Алексея Кудрина.

Европейский университет в Санкт-Петербурге — негосударственное учреждение высшего профессионального образования, лидер в области подготовки специалистов гуманитарного профиля.

Комитет гражданских инициатив — общественная организация, занимающаяся поддержкой проектов, направленных на обновление и укрепление демократических институтов. Финансирование деятельности Комитета осуществляет специально созданный для этой цели «Фонд Кудрина по поддержке гражданских инициатив».

Естественно, не в каждом муниципалитете можно провести такую процедуру. Для этого необходимо соответствие нескольким критериям. Муниципальное образование Сосновоборский городской округ Ленинградской области подходит под эти критерии очень хорошо.

Во-первых, администрация муниципального образования оказывает данному проекту всестороннюю поддержку. Во-вторых, после того, как было проведено предварительное исследование, посвященное желанию и готовности граждан участвовать в решении муниципальных проблем, сложилось впечатление, что граждане не останутся равнодушными к этой инициативе — многим из них не все равно, что происходит в их городе и они готовы тратить свое время на то, чтобы повлиять на решение волнующих их проблем. Проект предоставляет возможность таким гражданам напрямую повлиять на решение тех задач, которые волнуют именно их и именно сегодня. В-третьих, администрация муниципального образования готова выделять деньги, распределение которых будет осуществляться в рамках реализации проекта. Так в 2014 году на данный проект было

направлено 20 миллионов рублей из муниципального бюджета.

Цели проекта, получившего название «Я планирую бюджет»:

— совершенствование механизмов, позволяющих гражданам участвовать в распределении средств муниципального бюджета;

— развитие эффективной системы взаимодействия власти и общества в бюджетной сфере.

— Задачи проекта:

— предоставление гражданам средства для прямого влияния на политику органа местного самоуправления;

— предоставление гражданам возможности разобраться в том, как принимается и распределяется муниципальный бюджет;

— предоставление гражданам более полной информации о деятельности органов местного самоуправления;

— создание нового механизма взаимодействия граждан и муниципальной власти по решению вопросов местного значения.

Участником проекта может стать каждый житель города старше 18 лет, подавший заявку на участие в проекте. Из поданных заявок жребием отбираются те из граждан, кто сможет участвовать в принятии решений в составе образованной рабочей комиссии. При этом в ее заседаниях и иные мероприятиях могут участвовать все желающие. Общественное обсуждение предложений граждан по включению в программу производится в течение полугода, предшествующего времени принятия решения.

Полные итоги реализации данного проекта можно подвести по итогам исполнения муниципальных бюджетов за 2014 и 2015 годы.

Литература:

1. Братановский, С. Н. Основы местного самоуправления. Курс лекций: учеб. пособие для студентов вузов / С. Н. Братановский. — М.: ЮНИТИ-ДАНА: 2010.
2. Бежаев, О. Г. Об особенностях формирования и исполнения местных бюджетов в условиях муниципальной реформы / О. Г. Бежаев // Муниципальная власть. — 2006 г. — № 3. — с.52–57.
3. Суглобов, А. Е. Межбюджетные отношения в Российской Федерации: учеб. пособие / А. Е. Суглобов, Ю. И. Черкасова, В. А. Петренко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 263с.
4. Методические рекомендации по формированию и исполнению муниципальных бюджетов с целью обеспечения комплексного социально-экономического развития муниципальных образований разных типов // Муниципальная власть. — 2010. — № 2.
5. Кудрин, А. Л. Федеральный бюджет — важнейший инструмент реализации государственной политики // Финансы. — 2010. — № 1. — с.3.

Анализ конкурентоспособности страховых компаний, функционирующих в Республике Мордовия

Москалёва Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Грибанова Наталья Владимировна, студент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва (г. Саранск)

При высокой конкуренции на страховом рынке России поиск методов, способов и инструментов, обеспечивающих конкурентоспособность страховых организаций, является одной из наиболее актуальных задач для страховых компаний. В связи с этим обоснование теоретических основ формирования методических подходов в анализе конкурентных преимуществ страховщиков становится особенно важно и является актуальной научной задачей.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, методика, анализ, этап, страхование, рейтинг страховщика.

Инструментарием для решения стратегических задач повышения успешности деятельности страховой компании на рынке может служить комплексный подход по разработке и построению модели ее конкурентоспособности. Целью разработки и построения модели конкурентоспособности страховой компании является правильное определение ее конкурентной стратегии, согласованной с условиями страховой отрасли, навыками ее персонала и капиталом, которым компания обладает [3, с. 89].

Предлагаем использовать комплексную оценку состояния конкурентной среды, основанную на применении первичной и вторичной информации. Авторский подход к технологии оценки конкурентной среды на рынке страховых услуг заключается [2, с. 66]:

— в процедуре этапов ее проведения с использованием общеизвестных показателей (доли рынка, поступлений и выплат);

— в предложении коэффициента масштаба бизнеса, с помощью которого учитывается связь между страховыми компаниями, для последующего ранжирования страховых компаний и расчета коэффициентов концентрации.

В ходе раскрытия данной методики было выделено несколько этапов, первым из которых является обобщение необходимой информационной базы для анализа конкурентоспособности страховых региональных компаний, получаемой из оперативных и статистических источников страховых услуг. Нами были рассмотрены основные пять участников рынка страхования Республики Мордовия по данным профессионального страхового портала «Страхование сегодня» в разделе «Аналитика» [8].

Следующим этапом оценки конкурентоспособности страховой компании является оценка отраслевые факторы и проблем, которые оказывают непосредственное влияние на текущее состояние конкурентной среды страхового рынка. В Мордовии рынок страховых услуг развивается очень активно. Жители Мордовии стали чаще думать о завтрашнем дне. С каждым годом в республике растет число желающих застраховать свой дом и имуще-

ство, чтобы из-за стихийных бедствий, коммунальных аварий или несчастных случаев не остаться без крыши над головой. Актуальность надежной защиты от любого форс-мажора и непредвиденных расходов во время кризиса только возрастает. Даже те, кто не страховал имущество, полагаясь на свой высокий доход, сейчас менее самоуверенны. Поэтому наиболее востребованными остаются автострахование и страхование недвижимости. Страхование от несчастного случая, которое было обязательным для ипотеки или потребительских кредитов, сегодня значительно сократился. Но растет интерес к этому продукту со стороны людей, от чьих доходов зависит благополучие их близких. Неопределенная экономическая ситуация делает глав семейств более предусмотрительными и осторожными. В целом же можно сказать, что рынок страхования в Республике Мордовия, в настоящее время проходит стадию становления и укрепления, поскольку в регионе активно развивается экономика, повышается уровень жизни населения, увеличивается средняя продолжительность жизни населения. Следовательно, гражданам сейчас уже есть что застраховать, им есть что терять, за что беспокоиться, следовательно, страховые компании в республике вряд ли рискуют остаться без клиентов. Ускоренное развитие рынка возможно только с введением новых широкомасштабных обязательных или вмененных видов страхования, иначе восстановление рынка будет идти незначительными темпами. Необходимо выделить ряд основных факторов, влияющих на данную ситуацию: низкий платежеспособный спрос населения и организаций РМ на страховые услуги; нехватка опыта в использовании страховых услуг; низкая страховая культура населения; плохо развитая инфраструктура страхового рынка; отсутствие региональных страховщиков на рынке страховых услуг РМ [2, с. 30].

Третий этап оценки конкурентоспособности страховой компании заключается в исследовании географических и продуктовых границ основных конкурирующих страховых компаний. В настоящее время складываются пози-

тивные тенденции в развитии регионального страхового рынка РМ, создаются условия для его равномерного и динамичного роста. Наблюдается рост собранных премий, коэффициента выплат; повышается плотность страхования региона; увеличивается количество страховщиков на региональном рынке страховых услуг [1, с. 132].

Наиболее популярными страховыми компаниями по оказанию страховых услуг в Республике Мордовия являются: «Росгосстрах — Поволжье» (45,1% собранных премий в 2013 г.); «Уралсиб» (9% собранных премий в 2013 г.); «Группа Ренессанс — Страхование» (9,3% премий); «Согласие» (4,7 премий), прочие — 28,9% (рисунок 1).

После рекордных темпов прироста взносов 2012 года, в 2013 году на страховом рынке появились первые признаки стагнации. Замедление темпов роста взносов, падение рентабельности и неопределенность будущего развития страховой отрасли формируют общий негативный фон на рынке. Тем не менее, ситуация 2013 года заметно

отличается от ситуации 2009 года, в большинстве случаев в лучшую сторону (рисунок 2).

Темпы прироста страховых взносов в 2013 году составили 12%, что было в среднем на 10 п.п. выше аналогичного показателя предыдущего года: по Росгосстраху — +8,6%; по Ренессанс Страхованию — 68,5%; по Уралсибу — 25,8%; по Согласию — 23,1%; по Альфа-страхованию — 27,7%. Тем не менее, растет вероятность банкротств, вызванных финансовыми затруднениями, а также добровольного ухода компаний с рынка с полным выполнением обязательств. Одновременно страховщики активизируют работу по поиску новых ниш и запуску новых страховых продуктов. В долгосрочной перспективе ситуация 2013 года будет иметь и положительные следствия — создание новых моделей продаж и повышение доверия к страховой отрасли.

Наиболее насущной проблемой пяти крупных региональных страховщиков в 2013 году стало падение рентабельности. Поэтому более популярной стратегией стала

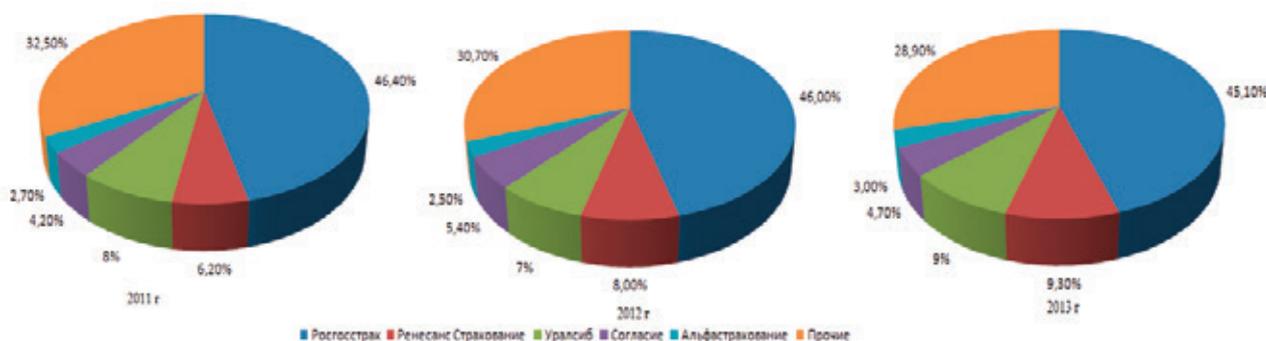


Рис. 1. Доля рынка страховых компаний по величине страховых премий, %

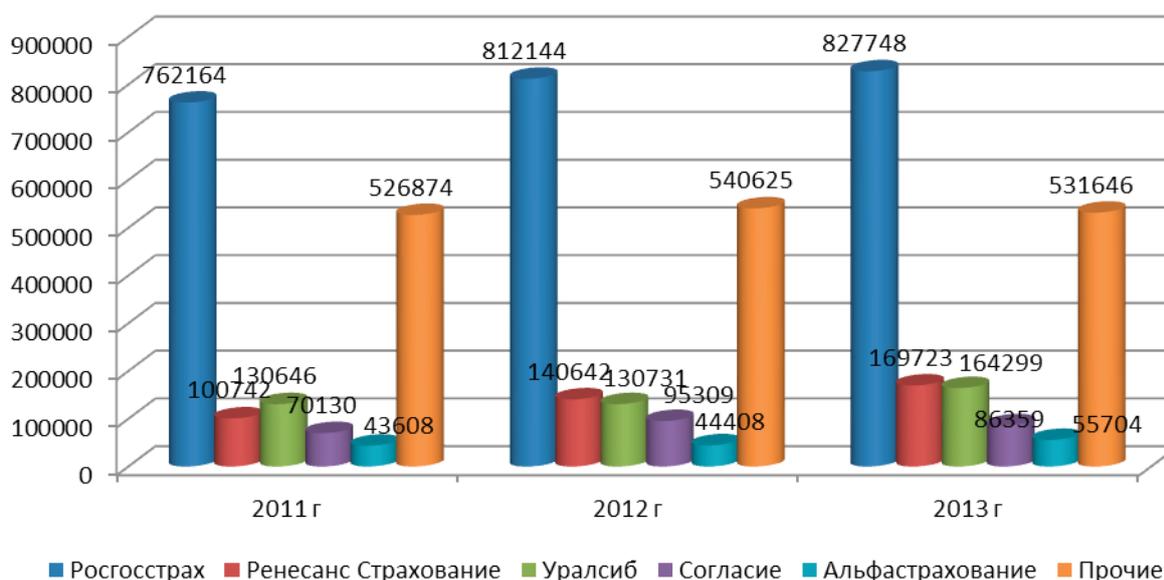


Рис. 2. Динамика страховых премий по основным страховым компаниям Мордовии в 2011–2013 гг, тыс.руб.

санация страхового портфеля — сокращение доли убыточных видов страхования. Массовый характер эта тенденция приобрела во 2-ом полугодии 2013 года [5].

В первую очень это отразилось на комиссиях страховым посредникам. По ОСАГО средняя комиссия упала с 9,0% за 2-е полугодие 2012 года до 8,4% за 2-е полугодие 2013 года, по страхованию автокаско — с 20,7% до 20,2%.

В 2013 году впервые за много лет компании-лидеры рынка начали активно сворачивать свой бизнес по ОСАГО. Санация страхового портфеля коснулась также сегмента автокаско. В 4-ом квартале 2013 года падение взносов по автокаско было отмечено у 6 из топ-10 лидеров этого рынка.

Четвертым этапом оценки конкурентоспособности страховой фирмы является ранжирование основных страховщиков по безразмерному индексу, который характеризует масштаб их бизнеса (Имб). Индекс рассчитывается по формуле:

$$\text{Индекс (i)} = 6,4 \times A_i / A_{\max} + 2,6 \times V_i / V_{\max} + 4,6 \times (C_i / C_{\max}) \quad (1)$$

где A_i — выручка компании за отчетный период, руб.;

V_i — общий штат сотрудников, чел.;

C_i — количество филиалов, дочерних компаний

Компании ранжируются по безразмерному индексу, характеризующему масштаб их бизнеса. В первую очередь он определяется выручкой (с коэффициентом 6,4), которую компании получили за 2013 год. Свой вклад в индекс вносят также общий штат сотрудников компании (2,6), и наличие филиальной сети (4,4).

На последующем этапе оценки конкурентоспособности страховой компании рассчитывается и анализируется пятидольный коэффициент концентрации (CR4):

$$CR4 = OP / OP_{1-5} \quad (2)$$

где OP — общий объем реализации страховых услуг, тыс. руб.

OP_{1-5} — объемы реализации 1–5-й компании, тыс. руб.

Значение коэффициента будет зависеть от выборки конкурентов, т.е. ТОПа страховых компаний, чем меньше обозначение коэффициента, тем точнее вероятность конкуренции со стороны конкурирующих фирм [4, с. 50].

На шестом этапе происходит сопоставление и анализ количественных и качественных характеристик рынка страховых услуг, которое позволяет определить, к какому типу рыночных структур принадлежит изучаемый рынок страховых услуг, оценить степень развитости конкурентной среды на рынке страховых услуг или в его сегменте [7]. То есть проводится непосредственно SWOT-анализ страхового рынка и его основных участников. Выявленные в ходе анализа угрозы и «точки прогресса» регионального страхового рынка можно обобщить в таблице 4.

Предложенная оригинальная методика, содержащая ряд элементов и организационных логически последовательных этапов, позволяет наиболее полно раскрыть существенные аспекты проведения анализа конкурентоспособности страховых компаний и дает возможность её конкретной практической реализации самостоятельными страховыми организациями и филиалами на территории России в целом и Республики Мордовия в частности с целью принятия своевременных управленческих решений, связанных с повышением качества страховых услуг, ростом доходов страховой организации и усилением её конкурентной устойчивости на рынке.

Таблица 1. Данные для расчета безразмерного индекса конкурентоспособности страховых компаний

	2011 г			2012 г			2013 г		
	Выручка, млн.р.	Штат, чел	Ко-во филиалов	Выручка, млн.р.	Штат, чел	Ко-во филиалов	Выручка, млн.р.	Штат, чел	Ко-во филиалов
Росгосстрах	511,7	1257	211	433,0	1127	209	497,0	1156	207
Ренессанс Страхование	21,3	362	160	28,5	358	162	33,5	345	162
Уралсиб	40,5	586	11	35,6	596	13	49,4	613	14
Согласие	24,1	247	32	20,0	245	36	10,8	253	36
АльфаСтрахование	9,1	312	22	30,8	290	21	38,2	287	20
Итого	606,7	1145	286	547,9	2616	441	628,9	2654	439

Таблица 2. Расчет безразмерного индекса конкурентоспособности страховых компаний

	2011 г	2012 г	2013 г
Росгосстрах	9,0	11,6	10,8
Ренессанс Страхование	2,4	2,8	2,9
Уралсиб	3,1	3,4	3,6
Согласие	3,8	3,6	3,9
АльфаСтрахование	2,7	2,6	2,9

Таблица 3. Четырехдольный коэффициент концентрации страховой компании

	2011 г	2012 г	2013 г
Росгосстрах	46,6	46,0	45,1
Ренесанс Страхование	6,2	8,0	9,2
Уралсиб	8,0	7,2	8,7
Согласие	4,3	5,3	4,6
АльфаСтрахование	2,7	2,2	2,9

Таблица 4. Проблемы и угрозы в разбивке на сегменты бизнеса страховых компаний

Сегмент бизнеса	Проблемы 2013 года	Угрозы 2014–2015 годов
Страховая розница	Рост судебных расходов и выплат по нестраховым случаям	Повышение лимитов в ОСАГО без корректировки тарифов
Банкострахование	Рост доли кэптивных страховщиков, крайне высокая доля КВ	Замедление темпов роста розничного кредитования
Корпоративный сегмент	Демпинг и рост доли компаний, обладающих административным ресурсом	Стагнация экономики, сворачивание крупных строительных проектов, снижение тарифов в ОСОПО
Сегмент бизнеса	«Точки прогресса» на уровне страховых компаний (2013 год)	Будущие «точки прогресса» на уровне страхового сообщества и государственного управления (2014–2015 годы)
Страховая розница	Качественное изменение массовых продуктов — ревизия договоров страхования, интерактивное урегулирование. Развитие новых каналов продаж и низкоубыточных сегментов	Стандартизация договоров страхования автокаско, создание актуальной методики расчета ущерба
Банкострахование	Развитие некредитного страхования на базе партнерских отношений с банками	Налоговые льготы в страховании жизни, раскрытие доли КВ
Корпоративный сегмент	Расширение клиентской базы за счет МСБ на основе базы данных по опасным объектам и перевозчикам	Закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг», вступающий в силу с 1 января 2014 года

Повышение конкурентоспособности страховых компаний осуществимо при выполнении следующих функций:

— стимулирующая функция, которая направлена на эффективное создание и использование финансовых ресурсов, что является причиной увеличения конкурентных преимуществ. Размер страхового поля, которое отождествляется с максимальным количеством объектов, которые можно застраховать зависит от рыночной доли страховой компании. Таким образом, стимулирующая функция обеспечивает рост эффективности привлечения и использование финансовых ресурсов, для того, чтобы сформировать, удержать и нарастить конкурентные преимущества страховщика.

— адаптивная функция направлена на организацию и применение страховщиком экономически обоснованных страховых тарифов, правил формирования и размещения страховых резервов в условиях изменяющейся внешней

и внутренней среды. Одними из основных методов, обеспечения конкурентоспособности страховой компании является формирование и размещения страховых резервов и тарифная политика. Процесс, во время которого определяются расходы на страховой продукт — это расчет страхового тарифа или актуарные расчеты. Экономически целесообразные страховые тарифы становятся гарантией финансовой устойчивости страховой компании. Более того, применение привлекательных для страхователей страховых тарифов является также и ценовыми преимуществами для компании. Из этого следует, что одной из целей страховой политике организации можно назвать применение такой тарифной политике организации, при которой учитываются финансовые возможности страхователя и необходимость в повышении эффективности деятельности страховой компании.

Литература:

- Ишкиняева, А. Р. Экономическое содержание страховой деятельности на региональном рынке // Российское предпринимательство. — 2011. — № 8 Вып. 2 (190). — с. 132–137. / Электронный ресурс — [Режим доступа]: <http://www.creativeconomy.ru/articles/13224/>

2. Москалева, Е.Г. Методика анализа рентабельности деятельности страховой компании по данным публичной бухгалтерской отчетности / Е.Г. Москалева // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — 42 (345). — с. 30–39.
3. Москалева, Е.Г., Канаева О.Ю. Методические подходы к анализу конкурентоспособности страховой компании // В сборнике: Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. — Тамбов, 2014. — с. 89–91.
4. Москалева, Е.Г. Методические подходы к проведению анализа денежных средств по данным бухгалтерской отчетности страховой компании / Е.Г. Москалева // Экономический анализ: теория и практика. — 2014. — 45 (396). — с. 50–61.
5. Набока, М.В. Методика оценки конкурентной среды на рынке страховых услуг // Российское предпринимательство. — 2007. — № 9 Вып. 2 (98). — с. 66–70. Электронный ресурс — [Режим доступа]: <http://www.creativeconomy.ru/articles/12148/>
6. Юргенс, И.Ю. Страховой рынок в 2014 году: вызовы и перспективы / Электронный ресурс — [Режим доступа]: <http://www.insur-info.ru/analysis/953/>
7. Юргенс, И.Ю. Стагнация, но не падение / Электронный ресурс — [Режим доступа]: <http://www.insur-info.ru/analysis/969/>
8. Информационный ресурс «Страхование сегодня» / Электронный ресурс — [Режим доступа]: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/>.

Анализ рынка и прогноз убыточности ОСГОП (на примере Республики Мордовия)

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Соколова Мария Алексеевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва (г. Саранск)

Обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика (ОСГОП) как вид страхования существует третий год. До 1 января 2013 года страховую выплату за причиненный им вред могли получить только пассажиры авиакомпаний и ОАО «РЖД», с 1 января 2013 года к этому числу прибавились все перевозчики автобусного, внутреннего водного, морского, троллейбусного и трамвайного транспорта, за исключением легкового такси и метрополитена.

С 2013 года данный вид страхования охватил 45,4% всех перевозчиков на территории РФ (по данным НССО) [6]. По данным СБРФР данным видом страхования занимается небольшая часть страховых компаний — 47 компаний [8]. Премия, собранная за 2013 год, составляет 3,11 миллиарда рублей, из них 2,2 миллиарда рублей приходится на 10 компаний-лидеров (СОГАЗ, «Ингосстрах», «Росгострах», «Согласие», «СГ МСК», «Уралсиб», «ЖАСО», «Альянс», «ВСК», «Альфа-страхование»). Подробнее данные приведены на рисунке 1.

Нужно отметить, что расстановка сил выглядит иначе, если ранжировать страховщиков по числу заключенных договоров. Так, больше всего договоров в первом полугодии по ОСГОП заключил «Росгострах» — 3,763 тысячи. На втором месте «СГ МСК» — 3,362 тысячи, за ней следуют «ВСК» (2,408 тысячи) и «Уралсиб» (2,379 тысячи).

Средняя стоимость страхового полиса составила 103250 руб. Выплаты составили 10,137 млн. руб. при средней выплате 349600 руб. Выплаты будут расти по

мере того, как пассажиры научатся за ними обращаться. А пока, широкая масса перевозчиков возмущены тем, что собранные страховые премии в 14 раз больше реальных выплат потерпевшим пассажирам. Они склоняются к тому, что государство сделало данный вид страхования обязательным, чтобы сбалансировать убыточность ОСАГО. Страховые компании же объясняют низкую долю выплат страховых сумм потерпевшим по отношению к сборам тем, что среди пассажиров высока доля безграмотности в отношении своих прав. Также страховые компании уверены, что в будущем возрастет количество обращений за выплатами, так как потерпевшие могут обратиться в течение 3 лет исходя из закона № 67-ФЗ [1].

В настоящий момент велика часть пассажирских перевозчиков РФ, не имеющих страховки гражданской ответственности, и в соответствии с п. 1 ст. 5 закона № 67-ФЗ, работа данных незастрахованных перевозчиков запрещается. Принимая во внимание русский менталитет — работчики данного законопроекта предусмотрели правило: перевозчики, работающие без полиса, все равно должны нести ответственность за причиненный при перевозках вред на тех же условиях и объемах, как рекомендовано законом об ОСГОП. Только платить им придется из собственных средств.

Размеры выплат, рассчитанные специально для этого закона, в большинстве случаев весьма велики. «Правила расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда здоровью потерпевшего» утверждены 15.11.2012 года [2]. Данный документ содержит 23 страницы подробного опи-

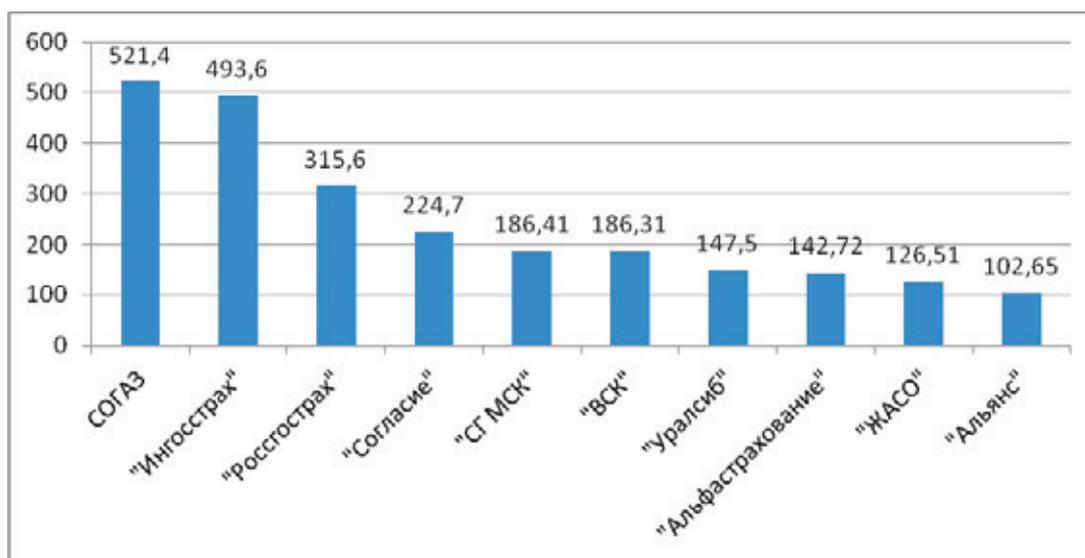


Рис. 1. Собранная премия за 2013 год по ОСГОП у компаний-лидеров, млн. руб.

сания травм и причитающихся им сумм страхового возмещения. Базовой суммой для расчета страховой выплаты считается 2 млн. рублей. Далее, в зависимости от характера и степени повреждения здоровья, размер выплаты оценивается в долях от полной страховой суммы в 2 млн. рублей по специальной таблице (в процентах).

Так, граждане, для которых поездка обернулась инвалидностью I группы, получают 100% (2 млн. рублей), II группы — 70% (1,4 млн.), III группы — 50% (1 млн.). Если инвалидом станет ребенок, ему в любом случае положено 2 млн. рублей. Аварии на транспорте в основном влекут за собой травмы механического характера: ушибы, переломы, сотрясения мозга. Потеря 2–3 зубов или сотрясение головного мозга оцениваются в 5% от максимальной суммы (100 тыс. руб.), двойной перелом одной челюсти или травматический шок — в 10% (200 тыс. руб.). Если у пассажира, к примеру, перелом голени, то компенсация составит 12% (240 тыс. руб.), вывих плеча — 15% (300 тыс. руб.), потеря кисти до уровня запястья — 35% (700 тыс. руб.), необратимое обезображивание лица — 40% (800 тыс. руб.). В случае прерывания беременности, длившейся более 12 недель, возмещение составит 1 млн. руб. (50%), а полный разрыв спинного мозга будет стоить страховщику 1,5 млн. руб. (75%). Если у потерпевшего будет несколько травм разного характера, то выплаты должны суммироваться.

Что важно: теперь пассажир может получить страховую выплату не только при ДТП, но даже в том случае, если маршрутка или автобус резко затормозили и он (пассажир) упал или ударился, получив травму. В этом случае необходимо вызвать скорую помощь и составить медицинский акт, а так же попросить свидетелей дать показания.

В настоящее время значительная часть пострадавших пассажиров не знает о своем праве на страховую выплату и поэтому не обращается за компенсацией. В то же время первоисточником информации в случае ДТП с участием

пассажирского автотранспорта является именно ГИБДД. В связи с этим, Главное управление по обеспечению безопасности дорожного движения (ГОУБДД) МВД России откликнулось на просьбу Национального союза страховщиков ответственности (НССО) о содействии в информировании пострадавших пассажиров о праве на страховую выплату по закону об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика (ОСГОП). Отделу по работе с обращениями граждан и пресс-службе даны поручения по информированию об отдельных положениях закона об ОСГОП и по включению в пресс-релизы, по тематике аварийности на общественном транспорте, информации о праве на компенсации.

Согласно мониторингу, в авариях на территории Российской Федерации в прошлом году погибли 268 человек, свыше 3300 были ранены. Большая часть аварий (наибольшее число погибших и пострадавших) приходится на маршрутки и автобусы. Самая распространенная авария — столкновение транспортных средств. Данные приведены на таблицах 1 и 2.

Опираясь на данные таблиц 1 и 2 можно рассчитать приблизительную сумму выплат пострадавшим в результате ДТП по России и республике Мордовия [3, с.308]. Умерших насчитывается 268 человек. В случае смерти семье погибшего выплачивается 2023000 рублей. При умножении данной суммы на количество умерших, получается 542164000 рублей. По республике Мордовия за 2013 год не произошло ни одного летального исхода по данному виду страхования.

Если использовать среднестатистическую сумму выплаты пострадавшему пассажиру на территории РФ — 349600 рублей, то при умножении данной суммы на количество раненых людей (по РФ) — 3370 человек, получается 1178152000 рублей. На территории республики Мордовия за 2013 год насчитывается 30 раненых человек — приблизительная сумма составит 10488000 рублей.

Таблица 1. Количество ДТП по вине водителей пассажирского автотранспорта на территории республики Мордовия

Наименование показателей	2013 г
Количество ДТП по вине водителей пассажирского транспорта	27
удельный вес от количества ДТП по вине водителей всех категорий	3,0
удельный вес от количества ДТП по вине водителей предприятий, организаций	73,0
погибло	0,0
ранено	30

Таблица 2. Количество ДТП и пострадавших в результате ДТП на территории Российской Федерации в 2013 году

Происшествия по ФЗ-67 (ОСГОП)	Кол-во происшествий	Погибших	Раненых
Маршрутки/ Автобусы	907	169	3053
Троллейбус	45	15	95
Вертолет	5	31	16
Трамвай	24	-	37
Самолет	2	44	7
Водный транспорт	4	8	49
Ж/д	5	1	113
ВСЕГО:	992	268	3370

В процентном соотношении получается, что реальные выплаты пострадавшим составляют 0,33% от суммы всех сборов. Но исходя из посчитанной выше приблизительной суммы выплат пострадавшим в результате ДТП на территории РФ процентное соотношение в разы выше — 55,31% от суммы сбора. По итогам 2013 года приблизительные выплаты пострадавшим пассажирам в результате ДТП составляют 1720,316 млн. рублей, т.е. 55,31% от объема собранных страховых премий. Таким образом, не выплачены компенсации пострадавшим пассажирам в 99,41% случаев. Это доказывает, что с увеличением информированности населения в течении нескольких лет выплаты потерпевшим достигнут запланированных цифр при расчете данного вида страхования.

Рассмотрим тарифную политику обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика (ОСГОП). Так премии на человека в рамках перевозок городским автобусом составляют 0,35–0,68 рубля, трамвайные перевозки на человека — 0,12–0,24 рубля, внеуличный транспорт и электрички — 0,04–0,07 рубля. Перевозки поездами дальнего следования 0,72–1,39 рубля,

воздушным транспортом — 7,76–14,86 рубля, между-городскими и международными автобусными перевозками 4,68–8,95 рубля, пригородными автобусными перевозками 0,85–1,63 рубля, морским транспортом 7,40–14,18 рубля. Перевозки внутренним водным транспортом были разделены на две группы — укладывающихся в 24 часа, и выходящих за рамки суток. Для них премия на человека составила 0,75–1,44 рубля и 17,04–32,63 рубля, соответственно. Для троллейбусов премии на одного человека составили 0,39–0,76 рубля.

Рассматривая данные, предоставленные Федеральной службой государственной статистики и Территориальным органом государственной статистики по республике Мордовия (таблица 3, таблица 4), следует отметить, что лидером по перевозке пассажиров останется автобусный транспорт (городской, пригородный, междугородный, международный) [7]. По данным официальной статистики на 2012 г процентное соотношение составляет 59,8% от общей суммы перевозки пассажиров, второе место занимает троллейбусные перевозки — 9,6%, третье место у железнодорожного транспорта — 5%.

Таблица 3. Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования

Перевезено (отправлено) пассажиров транспортом общего пользования, млн. чел.	Республика Мордовия		Российская Федерация	
	2011	2012	2011	2012
железнодорожный	1,469	1,502	993	1059
автобусный	39,766*	38,168*	13305*	12766*
троллейбусный	23,981	24,350	2152	2051
воздушный	0,015	0,008	66	76
другие виды транспорта	-	-	5375	5395
транспорт — всего	65,231	64,028	21891	21347

*Без учета перевозок индивидуальных предпринимателей

Таблица 4. Пассажирооборот по видам транспорта общего пользования

Пассажирооборот транспорта общего пользования, млрд. пасс-км	Республика Мордовия		Российская Федерация	
	2011	2012	2011	2012
троллейбусный	0,094	0,095	6,9	6,6
автобусный	0,385*	0,372*	138,6*	133,3*
железнодорожный	-	-	139,8	144,6
воздушный	-	-	166,8	195,8
другие виды транспорта	-	-	50,5	52,2
транспорт — всего	0,479	0,467	502,6	532,5

*Без учета перевозок индивидуальных предпринимателей

Явных перспектив существенного увеличения доходов в 2015 году у страховщиков нет. Размер премии зависит исключительно от пассажиропотока, а это означает, что в текущем году страховщики смогут увеличить свои доходы только за счет железнодорожного и авиатранспорта — там пассажиропоток растет, при этом на общественном транспорте он сокращается. Но страховщики рассчитывают увеличить объемы сборов, обязав страховаться заказных пере-

возчиков, которые пока не подпадают под действие закона. Так «учрежденные» некоммерческие автобусы (принадлежащие школам, бизнес-центрам, предприятиям, домам отдыха и т.п.) не обязаны страховать свою ответственность, — это просто недоработка в законе, считают страховые компании. Национальный союз страховщиков ответственности уже осознал эту проблему и внес поправки в закон, теперь необходимо дождаться их принятия.

Литература:

1. Закон РФ № 67-ФЗ от 14 июня 2012 г. «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном»// «Российская газета», № 5809, 18.06.2012.
2. «Правила расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда здоровью потерпевшего»// «Российская газета», № 5941, 21.11.2012.
3. Мордовия: Стат. ежегодник./Мордовиястат. — (редкол. И. В. Парамонова) — Саранск, 2013. — 465 с.
4. «Страхование сегодня»: [страховой портал] — URL: <http://www.insur-info.ru/> (дата обращения: 30.01.2015)
5. Госавтоинспекция МВД России: [сайт] — URL: <http://www.gibdd.ru/> (дата обращения: 30.01.2015)
6. Национальный союз страховщиков ответственности: [сайт] — URL: <http://www.nssso.ru/> (дата обращения: 30.01.2015)
7. Федеральная служба государственной статистики: [сайт] — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 30.01.2015)
8. Центральный банк Российской Федерации: [сайт] — URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 30.01.2015).

Сравнительный анализ систем обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа

Москалёва Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Щипакина Ангелина Вячеславовна, студент

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва (г. Саранск)

В статье рассмотрены системы обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа, перечислены основные проблемы их функционирования и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, источники финансирования, система обязательного медицинского страхования, здравоохранение, финно-угорские народы.

Медицинское страхование представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих

обязанности страховщика по осуществлению страховых выплат (выплат страхового обеспечения) в размере ча-

стичной или полной компенсации дополнительных расходов застрахованного, вызванных обращением застрахованного в медицинские учреждения за медицинскими услугами, включенными в программу медицинского страхования.

Цель медицинского страхования состоит в том, чтобы гарантировать гражданам своей страны при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансировать профилактические мероприятия.

Мы можем рассмотреть как раскрывается система обязательного медицинского страхования на примере стран финно-угорского типа таких как: Эстония, Венгрия, Россия и Финляндия. [1]

В Эстонии система обязательного медицинского страхования была введена уже относительно давно, еще 1992 году, но с тех пор в ней не произошло никаких кардинальных перемен. До сих пор врачи ведут спор одни говорят, что медицинские услуги Эстонии сравнимы с предоставляемыми аналогичными услугами в большинстве стран Евросоюза, а другие наоборот — называют медицину страны низкой и неэффективной, даже не смотря на то, что ей довольна большая часть местного населения. [4]

В пользу мнения о достаточно развитой системе здравоохранения говорит квалифицированность эстонских специалистов и современное оборудование в большинстве больниц и клиник страны. Например, не только врачи, но и младший медицинский персонал каждый год проходит квалификацию, что является достаточно редким явлением для многих других стран.

Медицинское страхование покрывает расходы на лечение и профилактику заболеваний, финансирует приобретение широкого спектра лекарств и медицинских устройств, компенсирует неполученный из-за временной нетрудоспособности доход, покрывает расходы на лечение зубов.

Финансирование медицинского страхования происходит благодаря социальному налогу, которому подлежит каждый работающий в стране гражданин. Размер налога составляет 33%, его платит либо сам человек, либо работодатель, либо государство. 13% от социального налога уходит в бюджет государственного медицинского страхования, а 20% в бюджет государственного пенсионного страхования. [6]

Особенностью эстонской системы медицинского страхования является ее солидарность, выражающаяся в том, что из социального налога, который уплачивает каждый работающих граждан, больничная касса платит за услуги здравоохранения, в том числе и льготные лекарства, лицам, не имеющим трудовых договоров. Врачебная помощь оказывается в одинаковом размере как для лиц, отчисляющих социальных налог, так и для тех, кто относится к категории лиц, приравняемых к застрахованным.

Венгерское медицинское обслуживание находится на очень высоком уровне и отличается доступными ценами. В Венгрии лечатся люди со всего мира.

Современная Венгерская система здравоохранения формировалась в 1989—1993 годах, все социальные изменения были связаны с распадом СССР.

Все изменения вели к тому, что бы улучшить качество жизни населения до европейского уровня.

На современном этапе развития конституция Венгрии гарантирует своим гражданам полное медицинское обслуживание, которое финансируется со счетов Фонда медицинского страхования. Политику здравоохранения определяет Центральное правительство, из госбюджета оно же выделяет средства для капитальных вложений. Министерству здравоохранения принадлежат станции переливания крови, службы скорой медицинской помощи, некоторые специализированные учреждения. Министерству образования — университетские клиники и, а Министерству обороны — собственные медучреждения. [3]

Бюджет, который в целостности обеспечивает систему здравоохранения формируется из двух частей: 1 часть — бюджет Фонда медстрахования, 2 часть — местные бюджеты и государственные средства. Но основным и самым главным источником является обязательное государственное медицинское страхование, которое для работодателей составляет 11%, для работников — 3% от дохода. При этом капитальные и амортизационные расходы оплачиваются центральными и местными властями, Фонд медицинского страхования возмещает только текущие затраты. [5]

Правительство оказывает весьма существенную помощь, предоставляя целевые субсидии, осуществляет большую часть капитальных вложений, оплачивает некоторую часть текущих расходов и покрывает расходы, связанные с освобождением малоимущих от доплат; финансирует санитарное просвещение, медицинские исследования и разработки.

Частные источники финансирования — это преимущественно платежи населения, так как частное коммерческое и некоммерческое медицинское страхование развито слабо. Платежи населения складываются из неофициальных платежей (их величину можно оценить только приблизительно) и доплат. Большая часть доплат взимается за лекарственные средства, протезы и другие медицинские приспособления; бальнеотерапию, уход за хроническими больными и дополнительные удобства при госпитализации. Кроме того, частичная оплата установлена за помощь специалистов, когда больной обращается в специализированные учреждения без направления врача общей практики. Полностью оплачиваются услуги, не входящие в основной набор, а также услуги врачей, занимающихся частной практикой (нередко по совместительству) и не заключивших договоров с администрацией Национального фонда медицинского страхования. Практика неофициальных платежей получила широкое распространение в социалистической системе здравоохранения и с тех пор, вероятно, только расширилась. Масштабы этих выплат точно не известны, это зависит от специальности и квалификации врача, а также вида оказанных услуг.

В России Система обязательного медицинского страхования создана с целью обеспечения конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи, закрепленных в статье 41 Конституции Российской Федерации.

Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в охране здоровья.

Важнейшим нормативным правовым актом, регулирующим обязательное медицинское страхование, является Федеральный Закон Российской Федерации от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»

Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

В I полугодии 2014 года в сфере ОМС работали 8554 медицинских организаций, 63 страховые медицинские организации и 216 филиалов страховых медицинских организаций. [2]

В структуре поступлений средств обязательного медицинского страхования в СМО основную долю составляют средства, перечисляемые территориальными фондами обязательного медицинского страхования для оплаты медицинской помощи в соответствии с договором о финансовом обеспечении ОМС. На эти цели в I полугодии 2014 года поступило 573,4 млрд. рублей или 93,5% от общей суммы поступивших средств. На ведение дела поступило 6,5 млрд. рублей (1,1%).

В общей сумме расходов СМО в I полугодии 2014 года 98,5% (593,9 млрд. рублей) составляют расходы на оплату медицинской помощи, оказанной застрахованным лицам в соответствии с заключенными с медицинскими организациями договорами на оказание и оплату медицинской помощи. На формирование собственных средств в сфере ОМС было направлено 8,6 млрд. рублей, что на 836,9 млн. рублей (10,7%) больше, чем в I полугодии 2013 года.

В I полугодии 2014 года в медицинские организации поступило 622,3 млрд. рублей (в соответствующем периоде 2013 года — 531,6 млрд. рублей), в том числе на оплату медицинской помощи 621,6 млрд. рублей (99,9%). В структуре расходов медицинских организаций доля расходов на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда составила 72,4%, на приобретение медикаментов и перевязочных средств, медицинского инструментария, реактивов и химикатов, стекла и химпосуды — 11,1%, продуктов питания — 1,8%, мягкого инвентаря — 0,1%, на оплату работ (услуг) — 9,95%.

В I полугодии 2014 года в сфере ОМС работали 8554 медицинских организаций, 63 страховые медицинские организации и 216 филиалов страховых медицинских организаций.

В структуре поступлений средств обязательного медицинского страхования в СМО основную долю составляют средства, перечисляемые территориальными фондами обязательного медицинского страхования для оплаты медицинской помощи в соответствии с договором о финансовом обеспечении ОМС. На эти цели в I полугодии 2014 года поступило 573,4 млрд. рублей или 93,5% от общей суммы поступивших средств. На ведение дела поступило 6,5 млрд. рублей (1,1%).

В общей сумме расходов СМО в I полугодии 2014 года 98,5% (593,9 млрд. рублей) составляют расходы на оплату медицинской помощи, оказанной застрахованным лицам в соответствии с заключенными с медицинскими организациями договорами на оказание и оплату медицинской помощи. На формирование собственных средств в сфере ОМС было направлено 8,6 млрд. рублей, что на 836,9 млн. рублей (10,7%) больше, чем в I полугодии 2013 года.

В I полугодии 2014 года в медицинские организации поступило 622,3 млрд. рублей (в соответствующем периоде 2013 года — 531,6 млрд. рублей), в том числе на оплату медицинской помощи 621,6 млрд. рублей (99,9%). В структуре расходов медицинских организаций доля расходов на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда составила 72,4%, на приобретение медикаментов и перевязочных средств, медицинского инструментария, реактивов и химикатов, стекла и химпосуды — 11,1%, продуктов питания — 1,8%, мягкого инвентаря — 0,1%, на оплату работ (услуг) — 9,95%.

Система здравоохранения в Финляндии кардинально отличается от российской, хотя финские врачи находят и сходства. Финны признают высокий уровень российских и, в частности, петербургских коллег. Однако, по их мнению, процесс внедрения инноваций в России движется медленно. Как устроена система медобслуживания и что хотели бы получить финские врачи от российских.

На здравоохранение государство и муниципалитеты Финляндии тратят около четверти своего бюджета: так, например, в 2011 году из госбюджета было выделено 23% собранных налогов (11 млрд. 600 млн. евро). Однако государство не вмешивается в схему оказания медпомощи населению, все решают местные власти, которые сотрудничают с медицинскими округами. **Качество медицинского обслуживания напрямую зависит от размера казны муниципалитета, а местные жители могут легко призвать к ответу власти регионов.**

Вся Финляндия разделена на 5 медицинских округов. Так, самый крупный регион — столичный, далее следует Пирканмаа (с центральным городом Тампере), Турку, Куопио и Оулу. В этих регионах находятся 5 университетских клиник, в каждом по одному, по сути, это медицинские кластеры, в которых расположены: медицинские университеты, исследовательские центры и лаборатории, узкоспециализированные госпитали и больницы, где, собственно, лечат пациентов, и сопутствующая инфраструктура, как, например, гостиница для больных. **То есть все медицинские учреждения, которые занимаются как разработками и иннова-**

циями и их внедрением, так и лечением людей и обучением будущих врачей, расположены в одном месте.

Здоровье населения — важнейший элемент социального, культурного и экономического развития страны.

Литература:

1. Москалева, Е. Г., Коровина К. С. Сравнительный анализ систем обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа // «Экономика и социум». — № 1 (10). — 2014. — с. 365–368.
2. Федеральный фонд обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс] <http://ora.ffoms.ru>
3. Венгрия и ее реформа здравоохранения [Электронный ресурс] <http://peopleandcountries.com>
4. Медицинское страхование в Эстонии [Электронный ресурс] <http://forinsurer.com>
5. [Электронный ресурс] <http://nmgazette.narod.ru>
6. [Электронный ресурс] <http://www.stopinfin.ru>

В связи с этим обеспечение населения гарантированным объемом бесплатной медицинской помощи, финансируемой из бюджетов всех уровней и средств ОМС, является важнейшей государственной задачей.

Социальное обеспечение в России и Франции: сравнительный анализ

Мусалимов Е. Ш.

Тюменский государственный университет

В условиях глобализации усиливается социальное неравенство. На первое место выходят конкуренция, рационализм, прагматизм, отодвигая на задний план идеи солидарности, коллективизма, сострадательности, взаимопомощи [5, с. 72]. Необходимость в социальном обеспечении возникла вместе с появлением человеческого общества. И каким бы ни было это общество, в нем всегда есть люди, которые нуждаются в социальной помощи. Вся система социально-экономических прав направлена на обеспечение каждому человеку достойного уровня жизни и социальной защищенности. Т. К. Миронова непосредственно соотносит понятие «достойная жизнь» с двумя основными (естественными) правами человека — правом на жизнь и правом на человеческое достоинство, понимая под достойной жизнью, прежде всего материальную обеспеченность, каждого человека на уровне стандартов современного развитого общества, возможность доступа к ценностям культуры, гарантированность личной безопасности [6, с. 138].

Следует отметить, что вопросы социального обеспечения являются одними из значимых в социальной политике любого государства, в связи с чем, заслуживают внимания сравнительный анализ систем социального обеспечения Российской Федерации и Франции.

С 1 января 2015 года вступает в силу Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях», являющийся правовой основой проведения пенсионной реформы в Российской Федерации. Реформа является важнейшей составной частью структурных преобразований в экономике и социальной политике России. Сейчас действует пенсионная модель, основанная на страховых принципах. В отличие от прежней системы, пенсионные права граждан теперь зависят не только от стажа работы, но и от размера зарплаты и пенсионных взносов.

Согласно Федеральному закону от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях», увеличены требования к страховому стажу, необходимому для возникновения права на страховую пенсию по старости на общих основаниях (для мужчин, достигших возраста 60 лет, и женщин, достигших возраста 55 лет), — его продолжительность должна составлять не менее 15 лет. Продолжительность страхового стажа, необходимого для назначения страховой пенсии по старости, в 2015 году составит 6 лет и начиная с 01.01.2016 года будет ежегодно увеличиваться на один год до достижения 15 лет в 2024 году. При этом необходимая продолжительность страхового стажа определяется на день достижения общеустановленного пенсионного возраста.

Также, введено дополнительное условие назначения указанной пенсии — наличие величины индивидуального пенсионного коэффициента в размере не менее 30. С 01.01.2015 года страховая пенсия по старости назначается при наличии величины индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК) не ниже 6,6 с последующим ежегодным увеличением на 2,4 до достижения в 2025 году величины ИПК — 30.

В страховой стаж будут включаться периоды работы и (или) иной деятельности, которые выполнялись на территории Российской Федерации, при условии, что за эти периоды начислялись и уплачивались страховые взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации.

В результате реформ выделяется три уровня пенсионной системы: обязательное пенсионное страхование; государственное пенсионное обеспечение; добровольное (негосударственное) пенсионное обеспечение.

Обязательное пенсионное страхование осуществляется страховщиком, которым является Пенсионный фонд

России. Исчисление и уплата взносов на обязательное пенсионное страхование осуществляется страхователями — плательщиками страховых взносов, то есть организациями или физическими лицами, осуществляющими прием на работу.

Пенсии по государственному пенсионному обеспечению — это ежемесячная государственная денежная выплата, которая предоставляется гражданину в целях компенсации заработка (дохода), утраченного в связи с прекращением государственной службы, при достижении установленной законом выслуги, при выходе на трудовую пенсию по старости (инвалидности); либо в целях компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, при достижении установленного законом возраста; либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств к существованию.

В дополнение к указанным выше двум системам в России успешно развивается система добровольного пенсионного (негосударственного) пенсионного обеспечения (страхования), реализуемая через негосударственные пенсионные фонды — система накоплений с помощью различных финансовых организаций будущей пенсии, основанная на тех же принципах, что и обязательное пенсионное страхование. Отличие состоит, во-первых, в том, что добровольное пенсионное страхование является дополнительным по отношению к обязательному. Во-вторых, размер взносов определяет не государство, а сам застрахованный, то есть гражданин.

Программы добровольного пенсионного страхования, позволяют гражданам обеспечить себя средствами к существованию в старости, размер которых зависит не от возможностей государственной системы социального обеспечения, а исключительно от желания и возможностей застрахованного.

Отличие от обязательного пенсионного страхования и государственного обеспечения, условия которых установлены и обеспечиваются законом, условия этого вида пенсионных систем оговариваются и обеспечиваются договором между вкладчиком и негосударственным пенсионным фондом.

Французская система социального обеспечения является достаточно «сложной и комплексной». Постепенно она смогла обеспечить все население страны на случай практически всех рисков, возможных в жизни [4, с. 11].

В XIX веке системы социального обеспечения как таковой во Франции не существовало, если не считать предоставления социальной помощи престарелым беднякам и разного рода социальных схем, существовавших в государственных учреждениях и крупных компаниях. Лишь в 1895 году, после скандала с компанией «Бессеж» (compagnie de Bessèges), был принят закон, обязывавший компании вкладывать средства в фонды, признанные государством и подконтрольные ему [8].

Она формировалась в течение сотни лет под влиянием различных социальных, экономических и политических факторов. Развитие системы социальной защиты в соседних странах, в частности, в Германии и Великобритании, также сыграло важную роль. Сегодня французская система социального обеспечения представляет собой разветвленную сеть социальных программ, защищающих, в принципе, все французское население, и предоставляет ему целую гамму различных пособий.

Основана же собственно вся пенсионная система Франции на двух своих базовых (фундаментальных) принципах: накопительном пенсионном страховании (выплаты производятся с учетом размера средств, отложенных французом во время его трудовой деятельности); солидарности (выплаты производятся с учетом отчислений, которые в среднем составляют порядка 16,35%, половина из которых отчисляется работодателем; мелкие же предприниматели, ремесленники, представители свободных профессий должны производить отчисления в полном размере самостоятельно, производимых ныне работающими гражданами Франции). Собственно же размер французских пособий (выплат) (allocations de vieillesse) обычно формируется из расчета пятидесяти процентов от средней заработной платы (учитываются последние одиннадцать лет трудовой деятельности) [3].

Одним из наиболее комплексных научных трудов в области социального обеспечения во Франции является работа социолога Жана-Клода Барбье, аналитика Национального центра научных исследований, профессора Сорбонны. В центре научных интересов Барбье находится эпистемологический анализ социального обеспечения в Европе и европейской интеграции в области социальной политики, культуры и языка. Барбье считает, что французская система социального обеспечения не была подорвана принципами экономического неолитерализма и сохраняет свою оригинальность и «гибридность», в отличие от других европейских стран, в частности от британской модели «workfare» [7, с. 132].

В целом большое число авторов сходится во мнении о том, что французская система социального обеспечения находится в процессе постоянной эволюции и носит особый характер.

Таким образом, можно сделать вывод, что пенсионная система России идет по пути развития, и еще многие аспекты этой структуры нуждаются в реформировании, а пенсионную систему Франции называют «социал-демократическим шедевром».

Российская пенсионная система представляет собой более цельное образование, чем пенсионная система Франции. Все пенсионные отношения объединены в один блок, состоящий из пенсий по старости, пенсий по инвалидности, пенсий по случаю потери кормильца, пенсий по государственному пенсионному обеспечению. Тогда как, пенсионная система Франции состоит из накопительного пенсионного страхования и солидарности, то есть, явля-

ется достаточно «сложной и комплексной» пенсионной системой.

Французская система социального обеспечения находится в процессе постоянной эволюции и носит особый

характер. Таким образом, несмотря на неизбежные различия, существующие между российским и французским вариантами социального обеспечения, между ними есть и определенное сходство.

Литература:

1. Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. N 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» / Собрании законодательства Российской Федерации от 17 декабря 2001 г. N 51 ст. 4831
2. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. N 400-ФЗ «О страховых пенсиях» // Собрании законодательства Российской Федерации от 30 декабря 2013 г. N 52 (часть I) ст. 6965 (приведен с учетом поправки, опубликованной в Собрании законодательства Российской Федерации от 13 января 2014 г. N 2 (часть II)).
3. Анна Леруа, [Электронный ресурс]: пособия во Франции — помощь всем социальным слоям // URL: http://pro-france.com/about_france/posobiya-vo-frantsii-pomoshh-vsem-sotsialnym-sloyam.html // (дата обращения: 30.01.2015);
4. Жан-Мари Шпэт, Янник Даэне, [Электронный ресурс]: Социальное обеспечение во Франции / Adecric Agence pour le développement Et la coordination des relations internationales, 2014. 153 С / URL: <http://www.adecric.org/userfiles/files/brochure%20final%20russe.pdf> // (дата обращения: 30.01.2015).
5. Лукашева, Е. А., Права человека и процессы глобализации современного мира / Отв. ред. чл. — корр. РАН, д.ю.н. Е. А. Лукашева. — М.: Норма, 2005. 464 С..
6. Миронова, Т. К., Право социального обеспечения: учебное пособие / Т. К. Миронова. — М.: КНОРУС, 2013. — 312 С.
7. Фирсова, Ю. А. Историография французской системы социального обеспечения / Вестник Томского государственного университета. 2014. № 384. 132 с.
8. Эллен Мартин [Электронный ресурс]: исследование английского политолога, опубликованное в последнем номере журнала «Свободная мысль — XXI» (2005. № 8). / Социальное обеспечение в Великобритании и Франции / URL: <http://polit.ru/article/2005/08/23/martin/> (дата обращения: 30.01.2015).
9. Пенсионное страхование [Электронный ресурс]: URL: <http://www.o-strahovanie.ru/pensionnoe-strahovanie.php> // (дата обращения: 30.01.2015).

Инновационные изменения в системе управления персоналом

Пережогина Ксения Андреевна, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Персонал является важнейшей частью любой организации и представляет собой один из самых ценных ресурсов инновационного развития. Поиск новых подходов к управлению развитием персонала на сегодня является необходимым условием успешного функционирования любой организации. Решение данной задачи невозможно без перехода к инновационным методам управления персоналом, что на сегодня является актуальной задачей для руководства инновационных компаний.

Ключевые слова: управление персоналом; инновации; стимулирование; мотивация; персонал; инновационный процесс.

В условиях становления рыночной экономики в нашей стране особое значение приобретают вопросы практического применения современных форм управления персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства.

В системе мер реализации экономической реформы особое значение придается повышению уровня работы с кадрами, постановке этой работы на прочный научный фундамент, использованию накопленного в течение многих лет отечественного и зарубежного опыта.

Анализ инновационных изменений в системе управления персоналом

Разработка эффективного механизма управления инновационным потенциалом персонала предприятия возможна только при условии его объективной оценки и выявления факторов, оказывающих на него влияние.

В отечественной литературе нет единого мнения по поводу определения управления персоналом, но можно выделить несколько подходов, которые представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Подходы к определению управления персоналом

1. С позиций этого подхода управление персоналом рассматривается как разнообразная деятельность различных субъектов (среди которых чаще всего выделяют специализированные службы управления персоналом, линейных и высших руководителей, выполняющих функцию управления по отношению к своим подчиненным), направленная на реализацию целей стратегического развития организации и выполнение тактических задач по наиболее эффективному использованию занятых на предприятии работников [3, с.14].

2. Данный подход основывается на выделении функций управления персоналом, его целей и задач функционирования в рамках организации, он показывает какие действия, процессы должны быть осуществлены для того, чтобы достичь этих целей, в отличие от институционального подхода, который акцентирует внимание на том, что должно дать управление персоналом для организации. Это позволяет говорить об управлении персоналом как об особом виде деятельности, как о целостной системе, имеющей свое специфическое содержание.

3. С точки зрения этого подхода управление персоналом можно определить как комплекс взаимосвязанных экономических, организационных и социально-психологических методов, обеспечивающих эффективность трудовой деятельности и конкурентоспособность предприятий. Здесь речь идет о взаимодействии объекта и субъекта, рассматриваются механизмы, технологии, инструменты и процедуры реализации функций управления персоналом [3, с.13].

4. Интересен подход, полагающий объектом системы управления персоналом процесс целенаправленного взаимодействия и взаимовлияния в совместной продуктивной деятельности управленцев и персонала. Данный подход определяет систему управления как единство субъекта и объекта управления, которое достигается в результате не только саморегулирования в сложных социальных системах, но и целенаправленного воздействия объекта управления на субъект. При этом объектом управления выступают социальные отношения, процессы, группы, а также социальные ресурсы и сам человек, неизбежно вступающий в социальные отношения,

участвующий в социальных процессах и группах, в реализации ресурсов.

Исходя из этого, можно говорить об управлении персоналом как системе, которая имеет объект и субъект управления, между которыми существуют организационные и управленческие отношения, а также функции управления, которые реализуются через систему определенных методов.

Система управления персоналом — это совокупность связанных и взаимодействующих друг с другом элементов, составляющих единое целое и выполняющих функции управления персоналом. Она реализуется в нормативных документах: уставе предприятия, ее философии, бизнес-планах, правилах внутреннего трудового распорядка, коллективном договоре, положении об оплате труда, положении о кадровой службе и др.

Система управления персоналом — система, в которой реализуются функции управления персоналом организации, она включает: (Рисунок 2).

Управление персоналом, являясь социальным, содержит в себе несколько аспектов. В частности, выделяют следующие аспекты управления персоналом:

— технико-экономический — отражает уровень развития конкретного производства, особенности используемых в нем техники и технологий, производственные условия и т.д.;

— организационно-экономический — содержит вопросы, связанные с планированием численности и состава работающих, моральным и материальным стимулированием, использованием рабочего времени и т.д.;

— правовой — включает вопросы соблюдения трудового законодательства в работе с персоналом;

— социально-психологический — отражает вопросы социально-психологического обеспечения управления персоналом, внедрения различных социологических и психологических процедур в практику работы;

— педагогический — предполагает решение вопросов, связанных с воспитанием персонала, наставничеством и др.

Помимо того, что управление персоналом имеет множество аспектов, оно может основываться на различных



Рис. 2. Структура системы управления персоналом

концептуальных положениях. Концепции отражают ту философию и исходные принципы в управлении персоналом, на которых базируется согласование интересов организации и работников. Они существуют объективно, могут быть осознаны и организационно оформлены, а могут реализовываться интуитивно, без определенного организационного оформления [1].

Концепция управления персоналом содержит базовые принципы управления и его общую направленность, ее положения уникальны в отдельно взятой организации, но, тем не менее, содержание управления персоналом включает в себя элементы, которые являются общими. Так, в содержание управления персоналом включают:

- определение потребности в кадрах с учетом стратегии развития предприятия;
- формирование численного и качественного состава кадров (набор, отбор и расстановка персонала);
- кадровую политику (принципы подбора и расстановки персонала, условия найма и увольнения, обучение и повышение квалификации, оценку персонала и его деятельности);
- систему общей и профессиональной подготовки кадров;
- адаптацию работников на предприятии;
- оплату и стимулирование труда (формы оплаты труда, пути повышения производительности труда и т.д.);
- оценку деятельности и аттестацию кадров;
- систему развития кадров (обучение, планирование трудовой карьеры и т.д.);
- формирование кадрового резерва;

— организационную культуру фирмы, а также межличностные отношения между работниками, администрацией и общественными организациями.

Система управления персоналом является неотъемлемой составляющей управления и развития любой организации, она является объективной, т.к. возникает с возникновением самой организации и не зависит от чьей-то воли. Являясь, по сути, одной из важнейших подсистем организации, система управления персоналом определяет успех ее развития.

Чтобы как можно лучше понять, что же представляет собой система управления персоналом и как добиться наиболее эффективного ее функционирования, необходимо рассматривать ее в непротиворечивом единстве всех подходов к управлению персоналом.

Для эффективного функционирования система управления персоналом должна быть построена на научно-обоснованных принципах, должна использовать оптимальные методы и технологии, соответствующие принципам, лежащим в ее основе, а также не противоречить общей концепции развития организации.

Инновации в сфере управления предприятием

Изменение, усовершенствование системы управления персоналом представляет собой сложный процесс, требующий учета многих переменных. При этом само изменение системы управления персоналом целесообразно рассмотреть с точки зрения инновации. Рассмотрим инновацию вообще и особенности инновационного процесса.

В настоящее время ни в экономической литературе, ни в законодательно-нормативной базе не имеется общепринятой терминологии в области инновационной деятельности. В связи с этим, для раскрытия понятия «инновационная деятельность предприятия» необходимо проанализировать существующие литературные и законодательные источники. В зависимости от целей и предметов исследования каждый экономист по-своему рассматривает инновации:

— как процесс (Б. Твисс, А. Койре, И. П. Пинингс, В. Раппопорт, Б. Санта, В. С. Кабаков, Г. М. Гвишиани, В. Л. Макаров и др.);

— как систему (Н. И. Лапин, Й. Шумпетер);

— как изменение (Ф. Валента, Ю. В. Яковец, Л. Водачек и др.);

— как результат (А. Левинсон, С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич, Д. В. Соколов, А. Б. Титов, М. М. Шабанова).

Ю. П. Морозов под инновациями в широком смысле понимает прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера [5].

А. И. Пригожин считает, что нововведение сводится к развитию технологии, техники, управления на стадиях их зарождения, освоения, диффузии на других объектах [6].

М. Хучек отмечает, что в словаре польского языка инновация означает внедрение чего-либо нового, какой-либо новой вещи, новинку, реформу [8].

В соответствии с Руководством Фраскати (документ принят ОЭСР в 1993 году в итальянском городе Фраскати), инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

В словаре «Научно-технический прогресс» инновация (нововведение) означает результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т. д.

Авторы справочного пособия «Инновационный менеджмент» П. Н. Завлин, А. К. Казанцев, Л. Э. Миндели и др. считают, что инновация — использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленных на совершенствование процесса деятельности или его результатов.

Р. А. Фатхутдинов определяет инновацию как конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического, другого эффекта [7].

Инновация в соответствии с Международными стандартами в статистике науки, техники и инноваций — конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

В. Г. Медынский под инновацией подразумевает объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога [4].

В целом, в зависимости от места применения выделяются три группы нововведений:

1. Продуктовые — новые продукты, потребляемые в сфере производства или в сфере потребления.

2. Технологические — новые способы (технологии) производства старых или новых продуктов.

3. Управленческие — новые методы работы, используемые аппаратом управления.

Определяющими для инноваций являются следующие признаки:

— они всегда связаны с хозяйственным (практическим) использованием оригинальных решений. В этом заключается их отличие от технических изобретений;

— дают конкретную хозяйственную и/или социальную выгоду для пользователя. Эта выгода предопределяет проникновение и распространение инновации на рынке;

— означают первое использование новшества на предприятии независимо от того, применялось ли оно где-либо ранее. Иначе говоря, с точки зрения отдельной компании даже имитация может иметь характер инновации;

— нуждаются в творческом подходе и связаны с рисками. Инновации не могут создаваться и внедряться в ходе рутинных процессов, а требуют от всех участников (руководителей и сотрудников) ясного понимания необходимости в них и творческих способностей.

Инновационный процесс — совокупность состояний инновации, сменяющих друг друга в процессе преобразования начального состояния (например, предложенной маркетинговой, кадровой или технологической идеи новшества) в конечное состояние (поступившие в потребление, используемые и дающие эффект новые материалы, изделия, методы, технологии). Инновационный процесс может осуществляться на разных уровнях: федеральном, региональном, на уровне фирмы или подразделения.

Выделим особенности инновационного процесса:

— адресный характер (ориентация на конкретные тактические и стратегические цели организации);

— рискованность (фактор неопределенности результата);

— конфликтность (между старым и новым);

— многоаспектность (изменения одной подсистемы организации вызывают изменения в других подсистемах и в организации в целом).

Структурируя инновационный процесс, можно построить такую схему: определение потребности в нововведении — исследование — разработка — внедрение — использование.

Потребность в нововведении может быть осознана как под давлением внешних факторов (возросшая конкуренция, изменения в экономике, появление новых законодательных актов и т.п.), так и внутренних (снижение производительности, наличие конфликтных ситуаций и т.д.). После осознания потребности в нововведении необходимо провести диагностику (собрать соответствующую информацию) с целью определения истинных причин возникновения проблем. Для устранения выявленных проблем формируется инновационная команда, которая осуществляет поиск новых и уникальных решений этих проблем, т.е. непосредственно занимается разработкой инновации.

Разработка инновации завершается ее внедрением. В процессе внедрения, с помощью механизмов контроля, определяется, в какой степени планируемые изменения помогают поправить неудовлетворенное положение вещей, как их воспринимают и как можно улучшить их осуществление. Таким образом, в процессе внедрения инновация может подвергнуться некоторым изменениям с целью достижения более высокой эффективности. Также в процессе внедрения нововведения необходимо, используя механизмы стимулирования, достигнуть поддержки и принятия нововведения персоналом.

Внедрение является наиболее сложной стадией инновационного процесса. Существуют параметры, по которым можно проанализировать сложность внедрения инновации: разница между новым и старым; масштабы и взаимосвязанность изменений; необходимость программы целенаправленной деятельности; неопределенность, непредвиденные проблемы и возможности. В целом же проблема внедрения содержит несколько аспектов, а именно:

- задержка во времени необходимых организационных перестроек;

- низкая эффективность, а иногда и просто нежизненность нововведений в управлении;

- значительный разрыв между разработкой теоретиками менеджмента новых систем и методов управления и их использованием на практике.

Основными причинами проявления проблем внедрения управленческих инноваций являются:

1. Противоречивость целей, мотивов деятельности, интересов участников инновационного процесса; сопротивление персонала новому; возникновение бюрократических барьеров на пути внедрения управленческих нововведений.

2. Дезинтеграция инновационного процесса, его разорванность, распределение отдельных стадий (разработка, распространение и внедрение) между различными участниками.

3. Неудовлетворительная работа разработчиков нововведения и специалистов, организующих процесс его внедрения.

Решение о внедрении нововведения в значительной степени зависит от свойств самой организации. Те из них, кто чаще и быстрее осваивают новые методы и формы управления, — более восприимчивы к нововведениям, обладают большим инновационным потенциалом.

Помимо инновационного потенциала, в качестве факторов, влияющих на успех нововведения, выделяют наличие источника творческих идей (без творчества не может быть нововведения); эффективную систему отбора и оценки проектов; эффективное управление проектами и контроль; соответствие целям организации; индивидуальную и коллективную ответственность; ориентацию на рынок, а также качество персонала.

Решающим фактором эффективного внедрения инновации является персонал организации и его отношение к ней. Поэтому задача руководителей при внедрении инновации — сформировать психологическую готовность персонала, которая проявляется в осознании производственной и экономической необходимости осуществления нововведения, личной и коллективной значимости нововведения, а также способов личного включения в осуществление нововведения.

Выделяют шесть форм отношения работников к нововведениям:

- принятие нововведения и активное участие в его реализации;

- пассивное принятие нововведения;

- пассивное неприятие нововведения; активное неприятие нововведения, выступления против;

- активное неприятие, связанное с оказанием противодействия нововведению;

- крайние формы неприятия нововведения (игнорирование и саботаж внедрения нововведения).

Эти позиции формируются на основе психологических барьеров, которые необходимо учитывать при внедрении инновации. Необходимо учитывать, что сопротивление персонала нововведениям обусловлено тремя основными причинами: неопределенность, ощущение потерь и убеждение, что перемены ничего хорошего не принесут. Поэтому в инновационном процессе необходима максимальная поддержка персонала со стороны руководства и обеспечение его как можно более полной информацией о предстоящих изменениях. Также, необходимо учитывать факторы, влияющие на инновационную деятельность персонала.

К поддерживающим факторам относятся:

- предоставление необходимой свободы при разработке нововведения, обеспечение новаторов необходимыми ресурсами и оборудованием, поддержка со стороны высшего менеджмента предприятия;

- проведение систематических дискуссий и свободного, поощряемого обмена идей;

- поддержание эффективных коммуникаций с коллегами, другими подразделениями, внешними научными организациями, вузами;

- углубленное взаимопонимание в среде персонала предприятия.

Усиливающими факторами считаются:

- развитие и поддержка менеджментом стремление работников к постоянному повышению квалификации;
- возможность высказывать собственное мнение о проводимых изменениях;
- преодоление барьеров и «размытие границ» между функциональными обязанностями;
- систематическое проведение совещаний рабочих групп;
- постоянная поддержка атмосферы восприимчивости к изменениям.

Блокирующими инновационную деятельность факторами служат:

- недоверие менеджеров к выдвигаемым снизу идеям;
- необходимость множества согласований по новым идеям;
- вмешательство других подразделений в оценку новаторских предложений;
- мелочная опека и контроль шагов новатора;
- кулуарное принятие решений по новаторскому предложению;
- возникновение у вышестоящих менеджеров синдрома «всезнающих экспертов».

Сопrotивление переменам направлено пропорционально силе «ломки» культуры и структуры власти, проходящей из-за перемен. Следовательно, инновации необходимо внедрять поэтапно, т.к. организация и ее работники могут выдержать лишь ограниченное число изменений в единицу времени.

Главным вопросом управления работой по развитию является равновесие между изменениями и стабильно-

стью. Основным в управлении развитием представляется умение видеть состояние целей деятельности организации в динамике. Цель — это направление, а не пункт назначения, поэтому достижение цели предполагает постоянную готовность к изменениям и реагирование на необходимость внутренних и внешних изменений. К изменениям нужно привыкнуть.

Заключение

В соответствии с темой статьи были рассмотрены теоретические основы системы управления персоналом организации» рассмотрены сущность, значение и содержание системы управления персоналом.

Управлении персоналом — система, которая имеет объект и субъект управления, между которыми существуют организационные и управленческие отношения, а также функции управления, которые реализуются через систему определенных методов.

Персонал организации — это один из видов ресурсов предприятия. Данный вид отличается от других (финансовых, материальных, сырьевых) тем, что работник имеет право отказаться от условий, на которых его собираются использовать, вести переговоры об уровне оплаты труда, переучиваться другим профессиям, участвовать в забастовках, увольняться по собственному желанию, решать, какие профессии являются социально неприемлемыми. В целом персонал не может рассматриваться как однородная субстанция, каждый работник имеет индивидуальные мотивы и ценности.

Литература:

1. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент. Учеб.пособ. — СПб.: Изд-во ПИТЕР, 2003.
2. Баранчеев, В. П. Изучение инновационной активности компании как её конкурентной силы // Менеджмент сегодня. — 2006. — № 4.
3. Дрофа, В. В., Половинко В. С. Управление персоналом научно-производственных организаций. — М.: Информ-Знание; Омск: Изд-во Наследие. Диалог-Сибирь, 2001. — 208 с.
4. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент. — М.: ИНФРА-М, 2007.
5. Морозов, Ю. П., Гаврилов А. И., Городнов А. Г. Инновационный менеджмент. — М.: ЮНИТИ, 2003.
6. Пригожин, А. И. Управленческие нововведения: неопознанные ресурсы//Управление персоналом. — 2003. — № 1
7. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент. — М.: Интел-Синтез, 2007.
8. Хучек, М. Инновации на предприятиях и их внедрение. — М.: Луч, 1992.
9. Шабуришвили, М. В. Инновационная деятельность как реализация инновационного процесса в масштабах организации. <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn03/11.shtml>

Налог на имущество организаций

Пешкова Татьяна Владимировна, бухгалтер
ООО ЧОО «Вымпел-1» (г. Тольятти, Самарская область)

Налог на имущество организаций относится к региональным налогам (п.1 ст. 14 НК РФ). Он установ-

ливается Налоговым кодексом РФ и законами субъектов РФ (п.1 ст. 372 НК РФ).

Следовательно, чтобы ввести на своей территории налог на имущество, законодательные органы субъектов РФ должны принять соответствующий закон и тогда налог становится обязательным к уплате на этой территории (п.1 ст. 372 НК РФ)

Субъектами Российской Федерации являются республики, края, области, города федерального значения, автономная область, автономные округа (ч.1 ст. 5 Конституции РФ). Перечень субъектов РФ установлен в ч.1 ст. 65 Конституции РФ.

Налоговым кодексом РФ определены такие существенные элементы налога, как:

- налогоплательщики (ст. 373 НК РФ);
- объекты налогообложения (ст. 374 НК РФ);
- налоговая база (ст. 375 НК РФ);
- налоговый период (п.1 ст. 379 НК РФ);
- предельный размер налоговой ставки и порядок ее установления (ст. 380 НК РФ);
- налоговые льготы (ст. 381 НК РФ);
- порядок исчисления налога (ст. 382 НК РФ).
- При этом законами субъектов РФ должны определяться (п.2 ст. 372 НК РФ):
- ставки налога в пределах, установленных ст. 380 НК РФ;
- порядок и сроки уплаты налога;
- дополнительные льготы по налогу и основания их применения.

Освобождение от обязанностей налогоплательщика

Не признаются налогоплательщиками организации, являющиеся организаторами Олимпийских игр и Паралимпийских игр в соответствии со статьей 3 ФЗ «Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи, развитии города Сочи как горноклиматического курорта и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в отношении имущества, используемого в связи с организацией и проведением XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи и развитием города Сочи как горноклиматического курорта.

Освобождены от обязанностей налогоплательщиков организации, которые применяют специальные налоговые режимы, а именно:

- 1) систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) (п.3 ст. 346.1 НК РФ);
- 2) упрощенную систему налогообложения (п.2 ст. 346.11 НК РФ, Письмо Минфина России от 04.07.2008 N 03-11-04/2/96);
- 3) систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности в отношении имущества, используемого для деятельности, облагаемой ЕНВД (п.4 ст. 346.26 НК РФ). Подтверждает это и судебная практика (например, Постановление ФАС Центрального округа от 10.07.2009 N A09-6928/2008-24).

4) систему налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции в отношении основных средств, которые находятся на балансе налогоплательщика и используются исключительно для осуществления деятельности, предусмотренной соглашениями (п.7 ст. 346.35 НК РФ).

Объект налогообложения для российских организаций.

Для российской организации объектом налогообложения является любое движимое и недвижимое имущество, которое учтено на ее балансе в качестве основных средств. При этом в объект налогообложения включается и то имущество, которое было передано другим лицам во временное владение (пользование, распоряжение), в доверительное управление или внесли в совместную деятельность (п.1 ст. 374 НК РФ).

На балансе организации могут учитываться не только основные средства, которые принадлежат ей на праве собственности, но и те, которые получены на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Такие основные средства облагаются налогом на имущество, уплачивать который обязан их балансодержатель. Это подтверждает и Минфин России в Письмах от 11.06.2009 N 03-05-05-01/33, от 28.03.2007 N 03-03-06/4/28.

Имущество относится к объектам основных средств, если в отношении него одновременно соблюдаются следующие условия (п.4 ПБУ 6/01, п.2 Методических указаний):

- 1) оно предназначено:
 - для использования в производстве продукции (выполнения работ, оказания услуг);
 - управленческих нужд организации;
 - предоставления за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.
- 2) планируемый срок использования имущества — свыше 12 месяцев или более обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- 3) организация не планирует впоследствии продать данное имущество.
- 4) объект способен приносить организации доход в будущем.

Наличие этих признаков в совокупности говорит о том, что имущество может быть отнесено к основным средствам.

В перечисленных характеристиках нет такого признака, как стоимость имущества. В то же время объекты стоимостью до 20 000 руб. за единицу можно не включать в состав основных средств, а учитывать в составе материально-производственных запасов (абз.4 п.5 ПБУ 6/01). Однако такие положения должны быть закреплены в учетной политике организации. Тогда указанное имущество не будет являться объектом налогообложения (см. дополнительно Письмо Минфина России от 20.03.2008 N 03-05-05-01/17).

Если же таких правил учетная политика не содержит, объекты, которые отвечают поименованным выше при-

знакам, независимо от их стоимости относятся к основным средствам и облагаются налогом на имущество.

Не признаются объектами налогообложения:

К объекту налогообложения не относится следующее имущество (п.4 ст. 374 НК РФ):

1) земельные участки (см. Письмо ФНС России от 26.10.2004 N 21-3-05/461);

2) иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы);

3) имущество федеральных органов исполнительной власти, если одновременно соблюдаются такие условия (пп.2 п.4 ст. 374 НК РФ):

— имущество принадлежит указанным органам на праве хозяйственного ведения или оперативного управления;

— в федеральном органе исполнительной власти законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба;

— имущество используется для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в РФ, что отмечено и в Письме Минфина России от 30.08.2007 N 03-05-05-01/37.

— Если хотя бы одно из перечисленных выше условий не выполняется, имущество облагается налогом.

По итогам налогового периода налоговая база исчисляется исходя из среднегодовой стоимости имущества, которое относится к объектам налогообложения (п.1 ст. 375, п.3, абз.2 п.4 ст. 376 НК РФ).

Если законодательством субъекта РФ предусмотрена уплата авансовых платежей по налогу по итогам отчетных периодов — I квартала, полугодия, 9 месяцев, то налоговую базу нужно рассчитывать по истечении каждого из них. База за отчетный период — это средняя стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения (п.4 ст. 376, п.3 ст. 379, п.6 ст. 382 НК РФ). Как правило, налоговая база (база для исчисления авансовых платежей) рассчитывается по всему имуществу организации в целом.

Однако из данного правила есть исключения. Так, база рассчитывается отдельно в отношении (п.п.1, 2 ст. 376 НК РФ):

1) имущества каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс;

2) недвижимого имущества, расположенного вне места нахождения организации (обособленного подразделения, имеющего отдельный баланс);

3) имущества, которое облагается налогом по разным ставкам;

4) недвижимости, фактически находящейся на территориях разных субъектов РФ.

Среднегодовая стоимость имущества.

Налоговую базу по итогам года составляет среднегодовая стоимость облагаемого налогом имущества (п.1 ст. 375 НК РФ).

Для определения налоговой базы предусмотрена специальная формула (абз.2 п.4 ст. 376 НК РФ):

$$СрГодСт = (ОС1 + ОС2 + \dots + ОСп + ОСп2) / (М + 1),$$
 где СрГодСт — среднегодовая стоимость основных средств;

ОС1, ОС2. — остаточная стоимость ОС на 1-е число каждого месяца налогового периода;

ОСп, ОСп2 — остаточная стоимость ОС на 1-е и последнее число последнего месяца налогового периода;

М — количество месяцев налогового периода.

Если основные средства не амортизируются, однако налогом на имущество облагаются, то в расчете участвует их стоимость, которая определяется исходя из их первоначальной стоимости и величины начисленного износа (абз.3 п.1 ст. 375 НК РФ).

Основа для расчета налоговой базы — это остаточная стоимость основных средств.

Остаточная стоимость рассчитывается как разница между первоначальной стоимостью объекта и начисленной суммой амортизации (пп. «б» п.54 Методических указаний):

$$ОС = ПС - СА,$$

где ОС — остаточная стоимость основного средства на определенную дату;

ПС — первоначальная стоимость этого ОС;

СА — сумма начисленных амортизационных отчислений за период с даты начала начисления амортизации по дату определения остаточной стоимости включительно.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. (Часть вторая): ФЗ РФ от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Гарант [Электронный ресурс]: Справочно-правовая система — Сетевая версия
2. Постановление Федерального арбитражного суда Центрального округа от 14.11.2003 № А35-1495/03-С2 // Гарант [Электронный ресурс]: Справочно-правовая система — Сетевая версия
3. Вестник поволжского государственного университета сервиса. Серия: экономика издательство: поволжский государственный университет сервиса (тольятти) issn: 2073-9338 экспертное исследование учета и налогообложения издержек обращения в торговой организации Прохорова Н. А., Соколова И. А.

Аудит расчетов по заработной плате и страховые взносы в пенсионный фонд

Пешкова Татьяна Владимировна, бухгалтер
ООО ЧОУ «Вымпел-1» (г. Тольятти, Самарская область)

Аудит представляет собой осуществляемую на основе Договора проверку состояния бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля, соответствия финансово-хозяйственных операций законодательству, достоверности отчетности, а также консультационные, экспертные и другие услуги, оказываемые аудиторами предприятиям и организациям.

Согласно ФЗ от 7.08.2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Под достоверностью понимается степень точности данных (финансовой) бухгалтерской отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

Цель аудита **расчетов по заработной плате** и ЕСН — основываясь на действующих нормативно-правовых актах, осуществить аудиторскую проверку и выразить мнение о достоверности и порядке ведения бухгалтерского учета **расчетов по заработной плате** и ЕСН.

К числу основных комплексов задач, которые необходимо проверить при аудите **расчетов по заработной плате** и ЕСН, относятся следующие:

- соблюдение положений законодательства о труде, состоянии внутреннего контроля по трудовым отношениям;
- учет и контроль выработки и начисления **заработной платы** рабочим-сдельщикам;
- учет и начисление повременных и прочих видов оплат;
- расчеты удержаний из **заработной платы** физических лиц;
- аналитический учет по работающим (по видам начислений и удержаний);
- сводные расчеты по **заработной плате**;
- расчет налогооблагаемой базы с фонда оплаты труда, учет налогов и платежей с фонда оплаты труда;
- расчеты по депонированной **заработной плате**.

Объектами аудита **расчетов по заработной плате** и ЕСН являются первичная информация, в качестве которых в основном используются унифицированные формы первичной документации, разработанные НИПИ статинформом Госкомстата России, а также регистры бухгалтерского учета и отчетности.

Нормативные документы, используемые при аудите.

При аудите **расчетов по заработной плате** и **единому социальному налогу** необходимо руководствоваться следующими нормативными документами:

- Гражданский кодекс Российской Федерации, ч.1 и 2.
- Налоговый кодекс Российской Федерации, ч.1 и 2.
- Кодекс законов о труде.

Федеральный закон от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

«Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утв. приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 43н.

«План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению», утв. приказом Минфина России от 31.10.00 г. № 94н.

Постановление Госкомстата РФ от 30.10.97 г. № 71а «Об утверждении унифицированных форм первичной документации по учету труда и его оплаты, основных средств и нематериальных активов, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, работ в капитальном строительстве» (с изменениями и дополнениями 25 января, 2 июля, 11 ноября 1999 г., 29 декабря 2000 г., 6 апреля 2001 г.).

Постановление Минтруда РФ от 30.12.99 г. № 56 «Об утверждении разъяснения «О норме рабочего времени и порядке определения часовой тарифной ставки из установленной месячной тарифной ставки в 2000 году».

Закон РФ от 06.12.91 г. № 1991-1 «О повышении минимального размера оплаты труда» (с изменениями и дополнениями от 30.12.01 г.).

Постановление Минтруда РФ от 17.05.00 г. № 38 «Порядок исчисления среднего заработка в 2000—2001 годах».

Письмо МНС от 18.10.00 г. № ВБ-6—19/810 «О порядке исчисления среднего заработка в 2000—2001 годах».

Методические рекомендации по порядку исчисления и уплаты единого социального налога (взноса), утв. приказом МНС РФ от 29.12.00 г. № БГ-3—07/465.

Федеральный закон от 15.12.01 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».

Федеральный закон от 02.04.93 г. № 4741 «О медицинском страховании граждан Российской Федерации».

Федеральный закон от 11.02.02 г. № 17-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2002 год».

Источники информации.

Источниками информации по аудиту **расчетов по заработной плате** и ЕСН являются документы по зачис-

лению, увольнению и переводу работников предприятия, первичные документы, регистры бухгалтерского учета и отчетность. В качестве первичных документов преимущественно используются унифицированные формы первичной документации, разработанные НИПИСтатинформом Госкомстата России. Ведение первичного учета по унифицированным формам распространяется на юридических лиц всех форм собственности, осуществляющих деятельность в отраслях народного хозяйства. Так, по учету личного состава используются следующие формы:

Приказ (распоряжение) о приеме на работу (ф. № Т-1) — составляется на каждого члена трудового коллектива работником отдела кадров или лицом, ответственным за прием работников. В нем указывается разряд работника, его оклад, испытательный срок. После этого приказ визируется в соответствующей службе с целью подтверждения оклада и его соответствия штатному расписанию и подписывается руководителем организации. С приказом знакомят вновь принятого работника под его расписку.

Личная карточка (ф. № Т-2) — заполняется на каждого работника в одном экземпляре. В ее разделах содержатся общие сведения о работнике (фамилия, имя, отчество, дата и место рождения, образование и др.), сведения о воинском учете, назначении и перемещении, повышении квалификации, переподготовке, отпуске, аттестации и дополнительные сведения.

Приказ (распоряжение) о переводе на другую работу (ф. № Т-5) — составляется в двух экземплярах в отделе кадров при оформлении перевода работника из одного подразделения в другое. Один экземпляр остается в отделе кадров, второй передается в бухгалтерию. Приказ визируется руководителями соответствующих структурных подразделений и подписывается руководителем организации.

Приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска (ф. № Т-6) — применяется для оформления ежегодного отпуска и отпусков других видов. Содержит все необходимые сведения для расчета отпускных сумм и удержаний.

Приказ (распоряжение) о прекращении трудового договора (контракта) (ф. № Т-8) — составляется в двух экземплярах в отделе кадров и подписывается руководителем подразделения организации и ее руководителем. В нем указывают причину и основание увольнения.

По учету использования рабочего времени и **расчетов** с персоналом по оплате труда применяются: табель учета использования рабочего времени и расчета **заработной** платы (ф. № Т-12), табель учета использования рабочего времени (ф. № Т-13). Необходимо отметить,

что табельный учет охватывает всех работников организации. Каждому из них присваивается определенный табельный номер, который указывается во всех документах по учету труда и **заработной** платы. Сущность табельного учета заключается в ежедневной регистрации явки работников на работу, ухода с работы, всех случаев опозданий и неявок с указанием их причины, а также часов простоя и часов сверхурочной работы.

Для учета выработки и сдельной **заработной** платы применяются следующие первичные документы: наряды, рапорты, маршрутные листы и другие документы.

Независимо от формы первичные документы содержат в себе, как правило, следующие реквизиты (показатели): место работы (цех, участок, отделение); время работы (дата); наименование и разряд работы (операции); количество и качество работы; фамилии, инициалы, табельные номера и разряды рабочих; норы времени и расценки за единицу работы; сумму **заработной** платы рабочих; шифры учета затрат, на которые относится начисленная заработная плата; количество нормо-часов по выполненной работе.

По учету **расчетов** с персоналом по оплате труда применяются расчетно-платежная ведомость (ф. № Т-49), расчетная ведомость (ф. № Т-51), платежная ведомость (ф. № Т-3) и лицевой счет (ф. № Т-54). В расчетной ведомости содержатся все расчеты по определению сумм **заработной** платы, подлежащих выплате работникам. Платежную ведомость используют лишь для выплаты **заработной** платы. В ней указывают фамилии и инициалы работников, их табельные номера, суммы к выдаче и расписку в получении **заработной** платы. Расчетно-платежные ведомости или замещающие их расчетные и платежные ведомости применяют для **расчетов** с работниками за целый месяц. Лицевые счета представляют собой документы, на лицевой стороне которых записываются необходимые сведения о работнике (семейное положение, разряд, оклад, стаж работы, время поступления на работу и др.), а на обратной стороне — все виды начислений и удержаний из **заработной** платы за каждый месяц. По этим данным легко рассчитать средний заработок за любой период.

К регистрам, которые подлежат проверке, относятся сводные ведомости распределения **заработной** платы (по видам, шифрам затрат и др.), регистры по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в части **расчетов** по исполнительным листам и депонированной **заработной** плате, журналы-ордера № 8 и № 10 (при журнально-ордерной форме учета), Главная книга, баланс (ф. № 1).

Литература:

1. Федеральный закон от 07.08.01 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Федеральный закон от 15.12.01 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».
3. «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утв. приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 43н.

4. «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению», утв. приказом Минфина России от 31.10.00 г. № 94н.
5. Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. Васильчук Ольга Ивановна.

Маркетинг услуг в управлении предприятием

Пуховский Тихон Николаевич, магистрант
Минский университет управления (Республика Беларусь)

Статья посвящена влиянию маркетинга в сфере услуг на успешное функционирование предприятия.

The article is devoted to the influence of marketing in the service sector for the successful functioning of the enterprise.

Одним из основных направлений развития современной экономики является стремительно расширяющаяся сфера услуг. Совершенствование управления непродовольственной сферой и функционирующего в ее рамках рынка услуг требует внедрения современных методов и приемов, позволяющих обеспечить адекватное удовлетворение потребностей человека, социальных групп и общества в целом с учетом рационального использования имеющихся ресурсов и решающих задачу максимально возможной сбалансированности между спросом и предложением отраслей услуг. Маркетинг, являющийся действенным регулятором рыночных процессов, использующий принципы комплексности, непрерывности и социальной ориентации, способный предложить механизмы взаимовыгодного обмена между различными субъектами рынка, создает условия для выявления требований потребителей и определения возможностей их удовлетворения. Это предполагает изучение рынка услуг и прогнозирование его динамики, формирование спроса на услуги и стимулирование их распределения.

Маркетинг услуг формировался на основе опыта промышленных и торговых компаний, агрегировал в себе достижения общей теории маркетинга и практический опыт решения многих проблем. Вместе с тем маркетинг услуг имеет ряд особенностей, позволяющих рассматривать его как специфический вид деятельности.

Маркетинг услуг до настоящего времени считается относительно новым направлением научных исследований. Было принято считать, что возможен маркетинг только физических товаров. Услуги — бухгалтерский учет, банковское дело, страхование и транспортировка — рассматривались теоретиками просто как средства распределения и продажи, а не как товар, который сам по себе нуждается в маркетинге.

Маркетинг в сфере услуг в отличие от маркетинга в промышленности и торговле имеет свои отличительные особенности, что позволяет рассматривать сферу услуг как самостоятельное направление на товарном рынке. Для сферы услуг характерны определенные методы их формирования, планирования, развития, что позволяет

предприятиям сферы услуг решать свои текущие и перспективные задачи, осваивать новые рынки и создавать новый вид услуг в соответствии с растущими требованиями рынка.

Маркетинг услуг преследует двуединую цель — максимизировать прибыль предприятия, производящего и оказывающего услуги, и удовлетворить спрос потребителей. Маркетинговая деятельность в сфере услуг строится в соответствии с принципами гибкости, комплексности и адаптивности, предлагаемой системой маркетинг-микс; реализует всю совокупность функций, присущих маркетингу, — исследование рынка, координация проектирования и производства услуг, оптимизация ассортимента ряда и распределение услуг, разработка ценовой политики, формирование спроса и стимулирование сбыта услуг и др.

Одной из особенностей маркетинга услуг является его нацеленность на удовлетворение социальных потребностей. Услуга как специфический товар, как правило, не существует отдельно от производителя. Ее потребление осуществляется в агрегированной форме «потребительского производства». В этом отношении производство и потребление всегда имеют одностадийный характер и не включают стадии хранения и транспортировки, свойственные процессу производства и потребления. Потребление услуги, таким образом, связано с прямым удовлетворением потребностей человека — социальных потребностей. Последние и составляют объективную основу для формирования рынка услуг [3 с. 66].

Маркетинг услуг предоставляет пользу и выгоду клиенту, определяет целевой рынок и продвижение услуг на этот рынок. Вместе с тем выгоду от услуги определить достаточно сложно. Ее может определить только клиент, который воспользовался тем или иным видом услуг. Главная цель маркетинга услуг заключается в оказании помощи клиенту оценить те или иные услуги и сделать правильный выбор для себя. Для реализации данной цели необходимо определить отличительные черты маркетинга услуг:

— неосвязаемость — покупатель затруднен в определении качества услуги до момента ее получения;

— ненакапливаемость — услугу нельзя хранить или складировать как товар, что объясняет высокие издержки производства услуг и расходов на маркетинг услуг;

— неотделимость от источника услуги — процесс оказания услуги трудно отделить от покупателя, который непосредственно участвует в процессе производства и оказания услуги.

Отсюда вытекают и особенность маркетинга услуг, поскольку с товаром невозможно ознакомиться заранее в силу перечисленных причин, и покупателю услуг остается только верить маркетинговым сообщениям производителя услуг о качестве, своевременности оказания услуг.

Целями маркетинга услуг являются:

- прибыль от услуги и ее рост;
- удовлетворенность покупателей;
- постоянные покупатели;
- увеличение ценности услуги;
- улучшение качества обслуживания (удовлетворенность, заинтересованность и высокая производительность труда служащих).

Для эффективного развития маркетинга услуг на предприятии специализирующемся на грузоперевозках необходимо учитывать следующие предложения:

- Совершенствование логистики
- Открытие филиала (представительства) в другом городе.

Мониторинг показателей логистической инфраструктуры неизбежно приводит к разработке стратегических инициатив, направленных на совершенствование деятельности подразделений, за них отвечающих. Мероприятия по совершенствованию логистической инфраструктуры в составе комплекса мер по исполнению стратегических целей всех уровней дают как сиюминутные результаты в режиме реального времени, так и отражаются на показателях долгосрочных целей.

Простейшим может быть объединение однородных позиций на одного поставщика и получение скидки на объем или объединение транспортных потоков для увеличения объема на отгрузку.

В оптимизации закупок, достигая стандартизации требований к материально-техническим ресурсам и их планированию, внедряя инструменты диспетчеризации закупок, разрабатывая системы «take-ог-buy» и совершенствуя информационную поддержку обеспечения производства, что позволит сократить на 10% затраты на закупки. [2 с. 33].

Показатели транспортных затрат на единицу продукции можно сократить на 10–12% после проведения мероприятий по оптимизации маршрутов, автоматизации

транспортного мониторинга и формализации ТЭО на эксплуатацию парков.

Среди разработанных инициатив можно отдельно выделить разработку структуры складского комплекса, соответствующей характеру структуры товарных потоков, штрих-кодирование и автоматизацию отслеживания товара, совершенствование информационной базы для целей статистики и планирования.

Совершенствование механизмов производственной логистики позволяет значительно улучшить стратегические показатели, а также показатели краткосрочных инвестиционных проектов и мероприятий, направленных на повышение стоимости компаний. Более того, в условиях кризиса совершенная логистика позволяет мобильно и своевременно реагировать на изменения рынка и структуры производства и потребления. Именно поэтому многие антикризисные программы для производственных предприятий во многом опираются на механизмы совершенствования логистической инфраструктуры.

Учитывая обострение конкуренции на внешних рынках и преследуя цели наращивания экспорта продукции, необходимо уделять большое внимание дальнейшему развитию товаропроводящей сети как инструмента эффективной реализации и послепродажному обслуживанию своей продукции. Выход на новый рынок сбыта означает перспективу дальнейшего развития компании.

В связи с этим одним из основных направлений совершенствования сбытовой деятельности предприятия, осуществляющего услуги грузоперевозок, является расширение товаропроводящей сети за счет открытия новых представительств на рынках других городов, что позволит увеличить прибыль предприятия и повысить его привлекательность для новых клиентов [1 с. 25].

Таким образом, можно сказать, что сфера маркетинга услуг многогранна и включает в себя разнообразный спектр возможностей для предприятия. Использование маркетинга в управлении позволяет предприятию осваивать новые рынки и создавать новый вид услуг в соответствии с растущими требованиями рынка. Маркетинг услуг преследует двуединую цель — максимизировать прибыль предприятия, производящего и оказывающего услуги, и удовлетворить спрос потребителей. Маркетинговая деятельность в сфере услуг строится в соответствии с принципами гибкости, комплексности и адаптивности, предлагаемыми системой маркетинг-микс.

Приведенные в статье предложения по улучшению маркетинга услуг могут существенно улучшить положение компании на рынке.

Литература:

1. Пелех, С.А. Производственный менеджмент. Управление предприятием: учебное пособие/ С.А. Пелех. — Мн.: БГЭУ, 2003. — 555с.
2. Филип Котлер. Маркетинг, гостеприимство, туризм. — М., 1998. — 72с.
3. Питер Дойль. Маркетинг, менеджмент и стратегии/ П. Дойль, Ф. Штерн — СПб: Питер, 2007. — 544 с.
4. Сурин, А.В. Инновационный менеджмент: учебник/ А.В. Сурин, О.П. Молчанова. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 368с.

Проектные предложения по совершенствованию мотивации трудовой деятельности в таможенных органах

Рогачева Ксения Борисовна, магистрант
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

Для обеспечения эффективной деятельности органов государственной власти необходимо максимально полно использовать имеющиеся в них ресурсы.

Человеческие ресурсы являются основой любой организации, главным ее капиталом. От уровня компетентности государственных служащих, их профессиональных знаний и навыков, внутренней готовности к труду зависит качество принятия управленческих решений. А это, в свою очередь, напрямую влияет на социально-экономическое развитие страны.

Главная задача управления кадрами государственной службы — ориентация работников на достижение целей организации и получение от них максимальной отдачи. Истинные побуждения, которые заставляют отдавать работе максимум усилий, разнообразны, поэтому их определение представляется довольно трудным процессом.

Основной характеристикой системы мотивации и вознаграждения является финансовая компенсация, но вместе с тем, система оплаты труда может дополняться другими формами вознаграждения и мотивации, которые подробнее рассматриваются ниже:

— Реструктуризация работы — пересмотр задач внутри учреждения с целью проанализировать и четко определить требуемые должности и роли;

— Расширение должностных обязанностей — идентификация специфических задач для конкретных сотрудников, чтобы утвердить их позиции и предоставит возможности для самореализации и самооценки посредством делегирования полномочий;

— Ротация (перемещение) обмен сотрудниками между структурными подразделениями на регулярной основе. Проводится с целью ликвидации монотонности и информирования сотрудников о связанных задачах и функциях;

— Решение проблем в рабочих группах — формирование многофункциональных рабочих групп для выявления повседневных проблем на местах и решения процедурных вопросов.

— Обучение действием и саморазвивающиеся группы — расширение формата рабочих групп для проведения семинаров по обмену идеями и выработке решений к собственным проблемам;

— Обучение и развитие — переориентация обучения со «специализированного» на более широкий спектр вопросов профессионального развития;

— Развитие и дополнительная подготовка — возможность по совершенствованию собственной квалификации и потенциала карьерного роста;

Для того, чтобы использовать обозначенные возможности повышения мотивации государственных служащих

к эффективной работе, возможно использовать следующие механизмы:

— Гибкие условия работы — разработка и внедрение системы по гибкому управлению рабочим временем для удовлетворения потребностей;

— Семинары по реструктуризации работы — использовать методику рабочих групп для пересмотра должностных инструкций;

— Самоуправляемые рабочие группы — формирование новых процессов и мотивирование сотрудников для активной работы и участия в командах с высокой степенью самоорганизации;

— Анализ должностных инструкций — анализ и пересмотр должностных инструкций в соответствии с процессами реструктуризации;

— Система внесения предложений сотрудниками — создание механизмов, с помощью которых сотрудники могут вносить неформальные предложения по изменению рабочей практики;

— Медицинское обслуживание и прочие услуги — создать систему управления всеми льготами, с целью более эффективного распространения информации и собственно выгод.

Конкурентоспособность таможенной службы понижена в связи с меньшим денежным содержанием, чем в коммерческих структурах, отсутствием системности профессионального совершенствования сотрудников и карьерного движения. Несмотря на ужесточение требований к набору граждан на должности в ФТС, организация приема на нее нуждается в совершенствовании: следует улучшить информирование граждан по вопросам наличия вакансий на государственной службе, проведения конкурсов, их итогов, в том числе путем размещения извещений в интернете как на официальных сайтах органов власти, так и на специализированных сайтах поиска работы.

Задача качественного обновления персонала государственной службы решается через пополнение профессионально подготовленными кадрами, а также формирование рациональной половозрастной структуры, оптимальное использование знаний служащих, их навыков и способностей, стимулирование постоянного профессионально-квалификационного развития.

Цель такой кадровой политики состоит в том, чтобы обеспечить максимальное приращение знаний и профессионального опыта специалиста и рационально им распорядиться в интересах развития общества и эффективной организации государства.

Практика показывает, что повышение квалификации и профессиональное переобучение достигает наибольшего

эффекта при соблюдении следующих условий: ориентация на практические нужды обучающихся и учет специфических психологических особенностей обучения взрослых, все это приводит к позитивным изменениям когнитивных свойств личности, повышению ее профессиональной и интеллектуальной активности. Необходимой инновацией повышения квалификации является создание в каждом органе власти «корпоративного университета», функционирующего путем взаимодействия образовательных учреждений и кадровых служб таможни. Деятельность «корпоративного университета» государственного органа в обязательном порядке должна основываться на следующих принципах:

- диагностика служащих на соответствие профессиональной модели компетенций с целью выявления потребности знаний и навыков;
- разработка и адаптация обучающих программ, отражающих специфику деятельности министерств и ведомств;
- изучение конкретных примеров деятельности из экономико-управленческой практики организации;
- создание в структуре органа власти отдела обучения, курирующего образовательный процесс;
- накопление и обновление информационной обучающей базы внутри организации;
- системный подход к обучению: согласованность отдельных дисциплин, целостность подачи информации.

Такой подход к специализации обучения помимо роста профессионализма позволит решить задачи повышения мотивации труда, заинтересованности в содержании работы, формирования кадрового резерва и внутриорганизационной культуры.

Одним из решений проблемы повышения доступности и эффективности обучения в российской государственной службе является личностно-ориентированное обучение государственных служащих, основанное на использовании информационных технологий, позволяющее интенсифицировать и максимально приблизить процесс обучения к месту работы. Формирование упорядоченной системы прохождения государственной службы создает условия для карьерного продвижения государственных служащих, их профессиональной самореализации, дает возможность выбора наиболее соответствующего должности кандидата, снижает текучесть кадров, повышает стабильность и эффективность деятельности органов власти. Информированность государственных служащих относительно их дальней-

шего должностного продвижения, наличие индивидуальных планов развития (карьерного роста, профессионального совершенствования), является стабилизирующим фактором труда. Разработка индивидуальных карьерных стратегий позволяет добиться следующих положительных результатов:

- удовлетворение потребностей работника в развитии своего мотивационного потенциала, в т.ч. и профессионального роста;
- повышение конкурентоспособности государственного служащего на рынке труда, уверенности его в собственных силах;
- обеспечение стабильности поведения работников за счет создания системы планового их перемещения внутри организации;
- возможность планировать профессиональное развитие служащих с учетом как их личных интересов, так и перспектив развития организации;
- возможность целенаправленной подготовки к будущей профессиональной деятельности;
- позитивная стабилизация кадрового корпуса, сохранения в нем преемственности социально значимых традиций, опыта и ориентаций.

Карьерный рост выделен в отдельную категорию профессионального развития служащих таможни, поскольку управление карьерой способствует комплексному удовлетворению материальных, социальных и статусных потребностей, а также потребностей в достижении, принадлежности и власти. Одной из форм повышения трудовой мотивации является диверсификация социального пакета служащих — предоставление выбора в допустимых пределах дополнительных вознаграждений, в наибольшей мере отвечающих их потребностям: предоставление основных и дополнительных гарантий, когда основное, или защитное обеспечение распространяется на всех сотрудников (медицинское страхование, страхование жизни и пенсионные выплаты), а дополнительными льготами (беспроцентная ссуда на приобретение жилья, оплата спортивных занятий, бесплатные обеды и др.) могут воспользоваться госслужащие с определенным стажем работы.

В системе управления трудовой мотивацией необходимо учитывать также мотивы социально-психологической направленности (укреплять чувство причастности к организации, подтверждать значимость каждого государственного служащего), содействовать и проявлению инновационно-творческой самостоятельности специалистов.

Литература:

1. Приказ ФТС РФ от 11 октября 2007 г. N 1258 «Об утверждении порядка осуществления материального стимулирования должностных лиц территориальных органов Федеральной Таможенной службы»
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2007 г. N 611 «О материальном стимулировании федеральных государственных гражданских служащих и сотрудников территориальных органов отдельных федеральных органов исполнительной власти».
3. СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
4. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
5. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru>

6. Информационно-правовой портал «Гарант»
7. Токарева, Е. А. Повышение эффективности деятельности организации на основе совершенствования мотивации персонала в условиях рынка. — СПб.: Наука, 2011. — 542с.
8. Уткин, Э. А. «Мотивационный менеджмент», М, из-во «ЭКМОС».
9. Повышение мотивации труда государственных служащих// Кадровик, 2013, № 3
10. Основы таможенного дела. Учебник. / Под общ. ред. Драганова В. Г.: Рос. тамож. акад. ГТК РФ — М.: ОАО Изд-во «Экономика», 2003, 687 с.
11. Кухаренко, В. Б. Управление модернизацией таможенной службы / Монография. — М.: РИО РТА, 2008 г.
12. Толкушкин, А. В. Таможенное дело. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство: Высшее образование, 2009.

Эффективность деятельности руководителя

Сандан Саида Валерьевна, магистрант
 Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

Одним из важнейших инструментов управления **эффективностью предприятия** является оценка эффективности деятельности его руководителей. Важными факторами успешного функционирования на предприятии системы оценки являются:

четкая постановка цели проведения конкретной оценочной процедуры (например, среди отечественных организаций распространена такая ошибка — работникам заявляют о том, что мероприятие по оценке проводится с целью определения потребности в их обучении, а по итогам оценки увольняют часть сотрудников, как несоответствующих должности, что в результате приводит к негативному отношению работников к оценке);

выбор адекватного метода оценки (например, встречается такая ошибка — при принятии решения о продвижении руководителя среднего звена на должность руководителя предприятия используют метод оценки эффективности деятельности, который хорошо демонстрируют, насколько успешен сотрудник в нынешней должности, но не прогнозируют, как он справится с руководством всем предприятием).

Выбор метода оценки и процедуры ее проведения зависит от целей и задач, стоящих перед предприятием. Информация, полученная в ходе оценки должна минимизировать финансовые риски в принятии управленческих решений. Процедура оценки должна быть экономически оправдана, то есть эффект от ее проведения должен быть больше, чем инвестиции в данную процедуру. Таким образом, стоимость методов оценки и их точность должны быть оптимальными по отношению к поставленной задаче.

В данной статье рассмотрим один из методов оценки руководителей — метод оценки эффективности деятельности.

Оценка эффективности деятельности (с англ., Performance Appraisal) является составной частью процедуры управления эффективностью деятельности предприятия (с англ., Performance Management). Она представляет собой измерение успешности работы руководителя с точки зрения достижения поставленных перед ним целей.

Оценка эффективности деятельности руководителей — это один из путей диагностики успешности функционирования процессов на предприятии и начало их корректировки в случае выявления отклонений от заданных параметров. Данный эффект достигается за счет предоставления обратной связи руководителям о сильных и слабых сторонах их производственной деятельности, а также обсуждения путей ликвидации проблемных зон.

Метод оценки эффективности деятельности используют для:

- стимулирования руководителей к достижению поставленных целей;
- определения целей и задач для руководителей на следующий период;
- определения кандидатов на перемещения внутри предприятия;
- принятия решений о материальном вознаграждении руководителей (например, премирование по итогам года) и моральном поощрении (например, определение «руководителя года»);
- конкурс среди руководителей на финансирование предприятием обучения.

Данный метод оценки рассчитан на руководителей первого уровня — тех, которые имеют в подчинении только рядовых сотрудников, но не руководителей (например, менеджеров, начальников отделов и т.д.). Она также может использоваться и для руководителей второго уровня — руководителям среднего звена, то есть тех, в подчинении у которых находятся руководители первого уровня (например, руководитель филиала, заместитель директора по розничной сети и т.д.). Успешность деятельности руководителей как первого, так и второго уровня оценивается по достижениям коллектива (структурного подразделения), который они возглавляют.

Метод оценки эффективности руководителей подходит и для функциональных руководителей (например, заместитель директора по экономике и финансам, заместитель директора по персоналу и т.д.). В данном случае успеш-

ность деятельности руководителей будет оцениваться по результативности процесса, которым управляет руководитель (например, деятельность заместителя директора по персоналу можно оценивать по таким показателям, как: удельный вес издержек на персонал в себестоимости продукции; процент укомплектованности штата, процент текучести и т.д.).

Критерии эффективности руководителя замешаны на производственные и экономические показатели, характеризующие такие критерии, как качество, объем, сроки получения производимых продуктов (оказываемых услуг). Наиболее универсальным критерием оценки работы руководителей является показатель чистой прибыли. Причем, чем выше позиция, которую занимает руководитель в организационной структуре, тем больший удельный вес имеет этот показатель в критериях оценки. Однако, при использовании этого показателя в качестве основного критерия оценки, необходимо учитывать ряд других показателей (например, таких как: использование основных и оборотных средств, эффективность капиталовложений, экономия прямых и косвенных затрат в издержках производства и обращения, текучесть персонала и т.д.). Анализ других показателей необходим по следующей причине — несмотря на высокий показатель прибыли за определенный период времени, могут существовать серьезные проблемы в управлении, которые повлияют на результативность подразделения в перспективе (например, такие, как: сильный износ основных фондов, текучесть персонала, снижение издержек за счет снижения качества продукции и т.д.). Руководитель может не вкладывать средства в капитальный ремонт, техническое перевооружение, экономить на заработной плате сотрудников и т.д., руководствуясь соображениями сиюминутной выгоды и не думая о стратегических планах предприятия.

Критерии эффективности руководителя также оценивают по результатам внедрения и использования новых технологий и оборудования, темпам освоения новой продукции.

Кроме производственных и экономических показателей можно также оценивать руководителей по достижению поставленных SMART — задач (например, открыть 10 розничных магазинов, внедрить новую систему оплаты труда, поставить на предприятии управленческий учет и т.д.). В этом случае должны быть описаны качественные критерии, при которых задача будет считаться выполненной.

Цели и задачи должны быть поставлены с учетом известной технологии SMART, где:

S (specific) — конкретность;

M (measurable) — измеримость;

A (achievable) — достижимость;

R (relevant) — уместность;

T (time bound) — временные границы.

Метод оценки эффективности деятельности имеет ряд неоспоримых преимуществ. Он способствует объеди-

нению целей организации и целей ее руководителей, что ведет к развитию, как самого предприятия, так и его руководителей. Но это происходит только в том случае, если поставленные цели — обоснованно высокие и достижимые. При соблюдении этих условий у управленцев появляется вкус к победе, что стимулирует их к новым и новым свершениям. Хорошо поставленные цели и оценка результатов деятельности — это один из эффективных инструментов мотивации менеджеров, так как людям нравятся сложные, но выполнимые задачи, а также то, что их достижения оценивают и отмечают.

Постановка слишком трудно достижимых целей демотивирует руководителей и приводит к снижению эффективности деятельности всего подразделения. Понимание того, что результат будет отрицательным в любом случае (показатели не могут быть выполнены даже при приложении серьезных усилий), вызывает у руководителей чувство фрустрации, которое парализует их деятельность.

Легко достижимые цели также не способствуют прогрессу предприятия, так как слишком простая победа не приносит удовлетворения и не побуждает к достижениям.

Если руководители верят, что оценка эффективности деятельности способствует их карьере и увеличению благосостояния, то на предприятии формируется культура результативности.

Для успешного применения оценки эффективности деятельности необходимо, чтобы на предприятии было внедрен метод управления по целям (с англ., Management by Objectives). Впервые термин «управление по целям» был введен классиком менеджмента Питером Друкером почти 50 лет назад. Управление по целям — это единый стандарт управления подразделениями и отдельными сотрудниками для всего предприятия, где деятельность оценивается не по процессу, а по результату — достижению поставленных целей. Сначала определяются цели для всего предприятия, затем из них выводятся цели структурных подразделений, а, исходя из целей структурных подразделений, выставляют цели сотрудникам. Цели предприятия, структурных подразделений и сотрудников должны быть сбалансированы между собой.

Тем не менее, практика показывает, что даже на тех предприятиях, которые не имеют четко сформулированных общих целей, оценка руководителей, ориентированная на результат, приносит положительный эффект, так как она способствует дискуссиям о целях, приоритетах и стратегиях, необходимых организации для успешного решения задач в долгосрочной перспективе.

Для успешного применения оценки эффективности деятельности также необходимо наличие формализованной системы планирования и отчетности, которая позволяет четко зафиксировать, а потом легко воспроизвести, поставленные цели и задачи, а также достигнутые результаты.

Периодичность проведения оценки эффективности деятельности руководителей зависит от существующей на конкретном предприятии системы планирования, но не

реже 1 раза в год, иначе она теряет свой смысл. Интервью по подведению промежуточных итогов могут проводиться ежемесячно или ежеквартально. Они позволяют корректировать согласованные цели или менять приоритетность задач в соответствии с изменением производственной ситуацией в течение отчетного периода, а также стимулируют руководителя мобилизовать усилия для достижения поставленных целей.

Оценка должна проводиться индивидуально для каждого руководителя, поэтому она требует определенных временных вложений со стороны супервизоров, особенно на этапе внедрения оценочной процедуры. Когда процедура оценки — отлажена, на изучение необходимых документов требуется всего несколько часов, а на проведение беседы по итогам деятельности — не более часа. Однако если в деятельности руководителя выявлены серьезные проблемы, то на проведение данной процедуры требуется гораздо больше времени.

Супервизором обычно выступает непосредственный начальник руководителя.

Процедура проведения оценки эффективности деятельности.

Шаг 1. Принятие решения о проведении процедуры оценки эффективности деятельности.

Руководитель должен выявить необходимость в проведении оценки эффективности деятельности своих подчиненных (например, в стратегических планах предприятия — ежегодный прирост выручки на 40%, руководитель для достижения данной цели решил внедрить на предприятии процедуру управления эффективностью деятельности предприятия) и оценить экономическую целесообразность ее проведения (сопоставить расходы, например, такие как стоимость человеко-часов на ее подготовку и проведение и планируемый экономический эффект, например, ожидаемое увеличение выручки на 40%). Если проведение процедуры — экономически обоснованно, он должен принять решение о ее проведении и продумать процедуру оценки.

Шаг 2. Информирование руководителей о предстоящей оценке.

После того, как принято решение о проведении оценки и разработана процедура ее проведения, необходимо проинформировать о ее проведении своих подчиненных: о целях, формате проведения и сроках. Необходимо согласовать время интервью таким образом, чтобы обе стороны имели возможность подготовиться.

Шаг 3. Подготовка к предстоящей оценке.

Оцениваемый сотрудник должен собрать и предоставить супервизору в оговоренные сроки всю необходимую для оценки информацию (это могут быть отчеты о деятельности, должностные записки и другие документы, касающиеся оценки). Он также должен наметить цели своей работы на следующий период и продумать пути совершенствования своей профессиональной деятельности.

В целях подготовки к оценочному интервью можно предложить руководителю ответить на следующие вопросы:

Как Вы оцениваете результаты своей работы?

Каких успехов Вы достигли?

Что у Вас не получилось и почему?

Что в Вашей деятельности необходимо улучшить?

За счет чего это можно это сделать?

Каких целей Вы хотите достичь в следующем периоде?

Что вы собираетесь предпринять, чтобы достичь этих целей?

Какие задачи Вы планируете решить в следующем периоде?

Что вы собираетесь предпринять, чтобы их решить?

Продумывание ответов на эти вопросы помогает руководителю осмыслить свою деятельность и ее результаты, что способствует его развитию, а также готовит к конструктивному восприятию обратной связи.

Супервизор должен проанализировать информацию о деятельности подчиненного руководителя, а также сделать предварительную оценку эффективности его работы; продумать сильные стороны в его деятельности и выявить проблемные зоны, наметить пути профессионального развития.

Шаг 4. Проведение интервью по оценке эффективности деятельности.

В начале интервью супервизор должен определить цели проведения интервью, а также рассказать, как будет строиться беседа. Для того, чтобы интервью было структурированным, можно использовать форму отчета по результатам деятельности. Супервизор должен выяснить, как аттестуемый оценивает эффективность своей работы и почему именно так. Это поможет сопоставить его оценку успешности выполнения работы с оценкой подчиненного, и установить, в чем они совпадают, а в чем отличаются. В ходе беседы могут выясняться факты, которые скорректируют предварительную оценку.

Супервизор должен показать оцениваемому его достижения и «точки роста», выработать перспективные задачи и план совершенствования работы (например, за счет прохождения обучения, внедрения методов тайм-менеджмента и др.). Во время беседы супервизор должен придерживаться всех принципов эффективной обратной связи. Ему следует заострить внимание на положительных аспектах выполнения работы. Это необходимо для того, чтобы подкрепить «правильное производственное поведение» руководителя, снизить его сопротивление и напряжение.

Принципы эффективной обратной связи.

1. *Обратная связь должна описывать действия руководителя и их результаты, а не личность руководителя.*

2. *Обратная связь должна быть конкретной.*

«Низкие» или «высокие» результаты деятельности должны выражаться в конкретных показателях и цифрах, «неудовлетворительная» или «хорошая» работа должна быть описана в при помощи конкретных действий руководителя.

3. *Обратная связь должна касаться непосредственно целей и задач профессиональной деятельности руководителя.*

4. *Необходимо давать обратную связь беспристрастно.*

Обратная связь с негативной эмоциональной окраской вызывает отторжение и не воспринимается оцениваемым.

5. *Необходимо, чтобы руководитель правильно понял то, что хочет донести до него супервизор.*

У руководителя, получающего обратную связь, можно спросить, что он думает по поводу сказанного. Такая проверка понимания позволяет руководителю, получающему обратную связь, уточнять информацию, задавать вопросы и делать комментарии.

6. *Обратная связь должна быть желаемой, а не навязываемой.*

Если по какой-то причине руководитель не может адекватно воспринять обратную связь (по причине плохого самочувствия, стрессового состояния, информационной перегрузки), то лучше перенести оценочное интервью на другой день.

После того, как супервизор обсудил с руководителем результаты работы за прошедший период, необходимо выработать цели и задачи на следующий. Для этого необходимо проанализировать планы деятельности подразделения и выбрать от двух до пяти приоритетных областей, по которым будет оцениваться деятельность руководителя.

По каждой области необходимо обсудить следующие пункты:

Каких целей необходимо достичь?

Каким образом будем измерять результат?

Какими ресурсами для достижения цели Вы уже располагаете?

Какие ресурсы Вам потребуются еще?

Что может помешать достижению целей?

Что Вы можете в этом случае предпринять?

Как достижение цели скажется на подразделении/коллективе/ Вас?

В какие сроки цель должна быть достигнута (оптимальный и крайний сроки)?

Требования к результатам деятельности руководителя необходимо определить в виде конкретных результатов, взвешивая эти требования с одной стороны, с точки зрения «текущих дел», а с другой стороны — с точки зрения «перспективного развития предприятия».

В конце интервью необходимо подвести итоги по встрече — согласовать цели и задачи на следующий от-

четный период, можно также согласовать пути и методы их достижения. Также необходимо уточнить одну или несколько дат промежуточной беседы по результатам деятельности.

Шаг 4. Составление плана профессионального развития руководителя.

По результатам оценки составляется план развития, который должен способствовать достижению руководителем еще более смелых целей в следующем отчетном периоде.

Как и у всех других методов оценки, у метода оценки эффективности деятельности есть и свои слабые стороны. Например, существует вероятность того, что даже при грамотном руководстве и приложении необходимых усилий со стороны руководителя, цели не достигаются вследствие существенного изменения внешних факторов (например, вследствие принятия правительством непопулярных решений или возникновения форс-мажорных обстоятельств). Данный недостаток метода компенсируется за счет корректировки целей с учетом выявленных факторов.

Кроме этого, использование данного метода провоцирует возникновения ситуаций, описанных Ли Якокка в книге «Карьера менеджера». Во-первых, руководители, которые находятся под наблюдением начальников, стремятся максимально увеличить количество задач, теряя в качестве работы («откусывают большой кусок, чем могут прожевать»). Во-вторых, руководители слишком активно вмешиваются в работу подчиненных, что может приводить к снижению у них инициативы и самостоятельности. Чтобы избежать этих ситуаций, супервизорам необходимо иметь ввиду возможность возникновения таких ошибок и, в случае необходимости, корректировать свое поведение и поведение своих подчиненных.

У метода оценки эффективности деятельности есть и такой недостаток, как не возможность определить степень влияния руководителя на достижение показателей подразделением. Компенсировать ее можно при комбинации метода оценки эффективности деятельности с поведенческими методами оценки (например, наряду с производственными показателями оценивать у руководителя такой показатель, как деятельность по управлению подчиненными сотрудниками и его взаимодействие с другими структурными подразделениями).

Литература:

1. Гордиенко. Управление персоналом: учебник-Ростов-на-Дону: Феникс, 2009—352с.
2. Егоршин, С. М. Основы управления персоналом. Н. — Новгород, 2007. 303с
3. Ильясов, Д. Требования к повышению квалификации руководителей//высшее образование в России-2005. — № 4-с.154—156
4. Колосова, М. Как отличить результативного руководителя от «псевдо»? Критерии эффективности управление персоналом. — 2008-№ 18-с.3639
5. Одегов, Н. И. Управление персоналом, оценка эффективности: учебное пособие. М.: Экзамен, 2007. 256с.

Современные проблемы в организации налогового контроля и пути повышения эффективности налоговых проверок

Саркисянц Галина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», филиал в г. Кисловодске

Налоговая система Российской Федерации на современном этапе представляет собой сформированную систему налоговых правоотношений, свойственных государству с рыночной экономикой. Основные параметры ее устройства соответствуют общепринятым в мировой практике критериям и учитывают особенности российской экономики. В настоящее время одной из ключевых задач Правительства Российской Федерации является повышение уровня доходов государственного бюджета. Достижение указанного результата, в первую очередь, связано с развитием государственного налогового контроля в рамках задачи повышения эффективности налоговой системы Российской Федерации в области налогов и сборов, преодоление имеющихся на данном этапе проблем и совершенствование существующих процедур и методов контроля над исполнением налогоплательщиками обязанности по уплате налогов и сборов. В настоящее время в Российской Федерации накоплен достаточно значительный опыт проведения налогово-контрольных мероприятий, а применяемые механизмы отличаются постоянством используемых форм и методов. Между тем, потенциал для увеличения собираемости налогов за счет улучшения контрольных мероприятий в РФ находится на достаточно высоком уровне. Одним из вариантов повышения доходов бюджета является разрешение имеющихся проблем и противоречий в реализации налогового контроля. Причиной недостаточной эффективности мероприятий налогового контроля вызвана, в первую очередь, нечеткой регламентацией его процедур. Вышеуказанное мнение обусловлено, в том числе, следующими обстоятельствами. Основной формой налогового контроля выступают налоговые проверки. При этом камеральными налоговыми проверками охватываются все налогоплательщики, представляющие налоговые декларации в налоговые органы, что подчеркивает особую важность данной формы налогового контроля. Между тем, налоговым законодательством Российской Федерации определены лишь общие правила и процедуры проведения камеральной налоговой проверки. Нередко на практике налогоплательщики сталкиваются с ситуациями, не регламентированными на федеральном уровне.

Например, о последствиях проведения налоговыми органами камеральной налоговой проверок за пределами срока, установленного законом. Неурегулированность подобных вопросов на законодательном уровне приводит к необходимости обращения налогоплательщиков в судебные органы, изложение позиции Финансового ведомства в письмах и приказах в целях формирования позиции государства в спорной ситуации. Исследуя

динамику количества налоговых споров, рассматриваемых арбитражными судами Российской Федерации, связанных с вопросами применения налогового законодательства, необходимо отметить высокий показатель ежегодно рассматриваемых дел данной категории — не менее 90 000 дел в год. Между тем решение описанной проблемы за счет формирования правоприменительной практики имеет высокие издержки реализации, а именно отвлечение трудовых ресурсов, значительные временные затраты, неоднозначность позиций разных ведомств. Данный фактор затрудняет четкое восприятие налогоплательщиками норм Налогового Кодекса Российской Федерации и делает этот процесс не только финансово и трудоемким, но и длительным во времени. Другой проблемой, мешающей процессу повышения эффективности налогового контроля, является законодательное закрепление активного участия налоговых органов в процессе исчисления и уплаты налогов налогоплательщиками. Будучи органом финансового контроля, налоговый орган должен следить за соблюдением налогоплательщиками и налоговыми агентами норм налогового законодательства, не вмешиваясь при этом в процесс исчисления и уплаты налогов. Проще говоря, идеальная модель исчисления и уплаты налога состоит в том, что реализуется без какого-либо участия налоговых органов. Налоговые органы только надзирают за правильностью исчисления и уплаты налогов, не предпринимая каких-либо активных действий, кроме контрольных. Единственным исключением из той «идеальной модели» должно стать участие налоговых органов в исчислении и уплате некоторых налогов налогоплательщиками — физическими лицами либо иностранными организациями, не имеющими постоянного представительства в России.

Другой проблемой государственного контроля налоговых правонарушений, ставшей, в том числе, причиной увеличения количества налоговых споров, рассматриваемых арбитражными судами, является проблема необходимости оценки добросовестности и разумности налогоплательщика, порождающая высокую долю субъективности в налоговом контроле. Можно предположить, что данная проблема является центральной в системе налогового контроля, требующей обязательной регламентации законодательством. Предполагаем, что налоговые нормы должны быть максимально определенными, поскольку только в таком случае будет обеспечиваться их правильное понимание и применение как налогоплательщиками, так и органами государственной власти. При этом полагаем, что добросовестность налогоплательщика должна выражать общую концепцию развития налогового права. Другой про-

блемой в РФ является низкий уровень культуры уплаты налогов и сборов. Подобное положение обусловлено различным отношением налогоплательщиков к закрепленным Конституцией Российской Федерации правами и обязанностями граждан Российской Федерации. Установленная статьей 57 Конституции Российской Федерации обязанность каждого платить законно налоги и сборы не воспринимается в качестве источника для осуществления государством своих функций и задач, в том числе по реализации государственных социальных программ, обеспечению исполнения конституционных прав граждан на достойное жилье, бесплатное образование, качественную медицину и т.д. Уплата налогов, чаще всего, воспринимается как отчуждение собственного имущества в пользу неопределенного субъекта. В связи с этим, между налогоплательщиком и государством возникает конфронтация, основанная на конфликте интересов, негативно отражающаяся на уровне налоговых доходов бюджета. С другой стороны, проблема налоговых отношений отражается также и на работе налоговых органов при осуществлении ими мероприятий налогового контроля. Речь идет об определенных планах доначисления налогов и сборов, которые формируются перед каждой налоговой проверкой. Данное обстоятельство отрицательно сказывается на качестве контрольных мероприятий в области налогообложения.

Это выражается, во-первых, в искажении роли и значении налоговых органов в системе налоговых отношений, а во-вторых, в ухудшении качества контрольных мероприятий. Таким образом, поскольку проблема налоговых отношений имеет глубокий внутри личностный уровень, ее решение растянуто во времени и во многом зависит от комплексного подхода в ее преодолении.

Рассматривая проблемы, которые могут возникнуть вследствие развития налоговых отношений, необходимо отметить следующее. Одним из ключевых направлений налоговой политики на 2015 год является стимулирование инновационной активности. В связи с этим, налоговая политика в среднесрочной перспективе ориентирована на поддержку инноваций во всех отраслях экономики. При этом роль налоговой системы в данной процессе состоит как в создании условий для спроса на инновационную продукцию, так и в создании благоприятных условий для развития и расширения деятельности налогоплательщиков, направленной на внедрение в производственные процессы результатов научных исследований и опытно-конструкторских работ, приводящих к увеличению производительности труда. В планах Министерства финансов РФ по достижению запланированных целей, необходимо отметить, что реализация указанных задач планируется не путем введения налоговых льгот, а путем корректировки механизма налогообложения, настройке налоговой си-

стемы с учетом современных вызовов, а также потребностей инновационных предприятий. Фактически речь идет об уточнении налогообложения сделок с интеллектуальной собственностью и некоторыми видами имущества, упрощении процедур администрирования налогов, в том числе при экспорте, изменении подходов к налоговому администрированию в целом. Очевидно, что в ближайшей перспективе будет необходима экстраполяция методов налогового контроля на инновационную сферу деятельности налогоплательщиков. При этом предполагаем, что в системе налогового контроля возникает новая для этого вида деятельности проблема необходимости проведения качественных контрольных мероприятий в сжатые сроки. Данное обстоятельство приведет к необходимости мобильного и эффективного осуществления контрольных мероприятий в минимальные сроки и с использованием максимально эффективных методов контрольной деятельности, что в настоящее время является для налоговых органов достаточно проблематичным.

Таким образом, на современном этапе развития системы налогового контроля необходимо отметить существование группы проблем, которые можно систематизировать на два уровня — внутренние и внешние. При этом, в качестве внутренних проблем выступает проблема налоговых отношений, актуальная как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков. Внешние проблемы, в свою очередь, складываются из объективных обстоятельств, куда входят технико-юридические проблемы — наличие правовых коллизий в нормах налогового права и в нормах иных отраслей права; недостаточно четкая регламентация контрольных мероприятий, а также субъективных проблем. Последние включают в себя проблему необходимости использования личностных оценочных критериев при проведении контрольных мероприятий, что приводит к большой доле усмотрения государственных служащих контролирующих органов. Что касается возможных проблем, которые могут возникнуть в системе налогового контроля в связи с ориентиром российской экономики на поддержку инновационной активности, то необходимо отметить проблему сокращения сроков реализации контрольных мероприятий при условии качественного проведения последних.

Решение данных проблем является важным и необходимым этапом для достижения цели прозрачной и эффективной налоговой системы, обеспечивающей поступления налоговых доходов в бюджеты с максимальным соблюдением прав и интересов налогоплательщиков. Формирование мероприятий по преодолению изложенных выше проблем должно носить комплексный характер, учитывающий специфику российских условий и длительные промежутки времени до их реализации.

Литература:

1. Грачева, Е. Ю. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля. М.: Юриспруденция, 2012.

2. Евсегнеев, Е. Н. Налоги и налогообложение. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 256 с.
3. Караваева, Н. В. налоговое регулирование рыночной экономики. — М.: ЮНИТИ, 2011.
4. Шаталов, С. Д. // Развитие налоговой системы России: проблемы, пути решения и перспективы// — М.: МЦФЭР, 2012
5. Практическая налоговая энциклопедия. Налоговая оптимизация/ под ред. А. В. Брызгалина // — М.: Норма, 2012.

Взгляд на современный менеджмент

Спатарь Антон Вячеславович, аспирант

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

До 1993 года пока в Россию не пришло новое модное слово менеджмент сферами нашей экономики управляли. И можно сказать управляли достаточно не плохо, ибо плодами построенных заводов, генерирующих мощностей, транспортной системы и механизмов, страна пользуется до сих пор.

«Исследования» управления и организации производства проводились еще во времена первых Императоров из династии Романовых. Зарождение горно-рудной отрасли, на Урале в XVII веке дало толчок развитию управление производством в Российской империи. Данное направление последовательно развивали многие экономические деятели в дореволюционной России. Основными вопросами, которые затрагивались в царской и Имперской России — это модернизация страны и вечное отставание от более развитых стран. Собственно эти вопросы актуальны и по сей день. В начале 20 века «менеджмент» в России развивался, как и на западе. Великая октябрьская революция на долгие годы оторвала исследование и развитие управленческих наук в России от обще мировых тенденций. Но, несмотря на это развитие управления, и его исследованиям в советский период посвящали множество людей.

В период социалистической России преобладали учения об административно-командном управлении. Основными его элементами, используя современный язык менеджмента, были следующие:

- планирование;
- организация;
- контроль;
- поощрение.

Собственно нельзя сказать, что управление в советские времена было не научным и не отвечающим современным представлениям. Основным отличием науки управления в советское время была его направленность на производства. Управления было узконаправленным. Не было попыток унифицировать управленческую деятельность и вывести его за рамки производства. Обычно управленцами цехов, заводов были выходцы из рабочих, закончившие СУЗы или ВУЗы по специальности. Они управляли на основе планов, директив сверху.

Основными показателем эффективности в производстве считалось выполнение планов или того лучше его превышение. У управленцев того времени голова была забита в основном тем, как улучшить производственные процессы для увеличения объема выпуска. Их мало волновали вопросы поиска более выгодных поставщиков сырья, расширение сбыта продукции или поиск новых рынков, ибо часто основным заказчиком заводов было государство, которое играло роль посредника. В современном понимании миссии и стратегических целей, да и сама стратегия разрабатывалась в верхах в лоне партии, ну или того министерства, к которому относилось по отрасли то или иное предприятие. Управленцам не надо было забивать голову стратегиями, все их мысли были направлены на выполнение задач и часто об экономичности организации в целом и эффективности отрасли в частности забывали во благо выполнения планы и поставленных целей. С точки зрения современного менеджмента можно сказать, что административно-командная система носила эффективный характер управления, но была не экономичной. Достижение поставленной цели не всегда ведет к процветанию, важно то какими методами и путями эта цель была достигнута. Экономическую жизнь того времени можно представить следующей схемой.

Как можно заметить из рисунка 1, государство определяло почти все — от того, сколько будет потребитель потреблять, до того, сколько будет произведено. Такая система директивного управления просто не могла развить представления об управлении с точки зрения рыночной экономики. Являясь отдельными элементами системы, управленцы хозяйствующих единиц не задумывались ни о внешней среде и ее изменениях, ни о том, где искать квалифицированные кадры.

Многие проблемы и вопросы, которые встают перед управленцами в рыночной экономике, просто не имели смысла в социалистическом, постсоциалистическом и тем более коммунистическом обществе, которое так и не было построено. Основные элементы менеджмента как уже было сказано использовались, но множество смежных дисциплин таких как маркетинг, теория организации, стратегический менеджмент либо отторгались как пред-

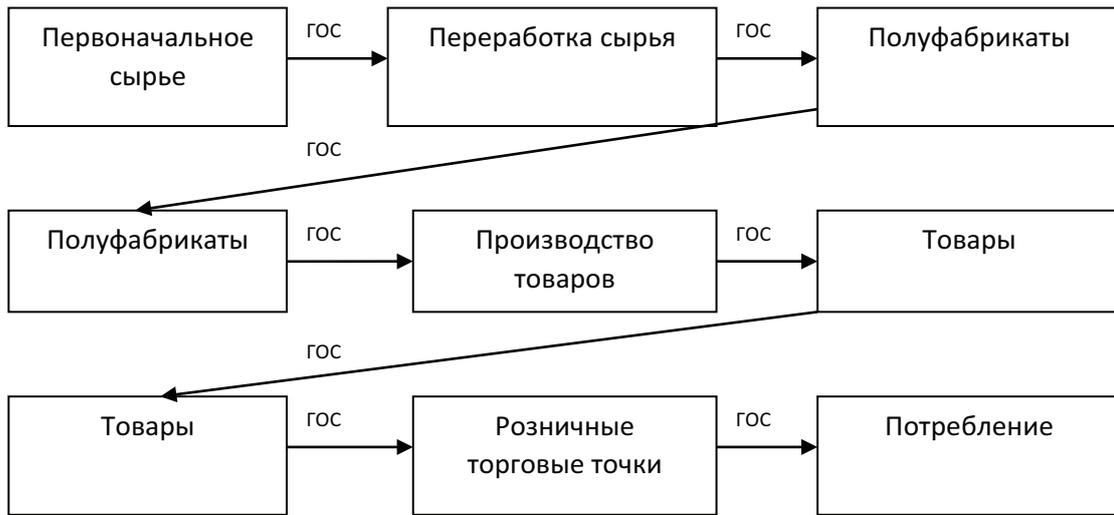


Рис. 1. Хозяйственная деятельность в СССР

меты капиталистического, а значит не правильного общества, либо развивались только на высших уровнях власти.

Развитие управления производством и другими сферами жизни в СССР развивалось бурными темпами, но результаты данных исследований решали задачи, которые вставали перед организациями, функционирующими в административно-командной, социалистической экономике.

После коренных изменений начала 90-х годов. Когда на высших уровнях было принято решение полностью отойти от административно-командной системы и создать рыночную экономику свободной конкуренции с минимальным вмешательством государства в нее на основе программы «500 дней», которая подразумевала шоковую терапию и обрушение всей старой системы экономики. Появилась нужда в изучении опыта капиталистических стран в экономике и в частности в управлении. Собственно говоря, не мудрствуя лукаво и не придумывая своих технологий управления, что в общем то является трудо-затратным, управленцы стали потихоньку перенимать опыт в менеджменте у западных коллег и из западных учебников, что в общем то нашло отражение в названии предмета и науки, постепенно произошло не только полное перенимание названия, но и унифицирование теоретических взглядов на управления российских с обще принятыми мировыми концепциями.

Формирование рыночной экономики поставило перед организациями новые вызовы и проблемы, которые уже не одно десятилетие изучали западные коллеги экономисты. На ряду с менеджментом, который в принципе и так не плохо себя чувствовал в советское время в нашу жизнь первым делом даже опережая управленческую науку, вошел вездесущий маркетинг, который можно сказать основным двигателем старых добрых «капиталистических концепций» об обществах потребления. Где вокруг нужд, потребностей и спроса потребителя крутится вся остальная жизнь экономическая, государственная, социальная.

Сохраняя основные элементы менеджмента, некоторые в понимание российских управленцев были модифицированы, а некоторые и во все возникли впервые. Не стоит разделять современные менеджмент и маркетинг, ибо это две науки взаимодополняющих друг друга и являющиеся двигателем развития организации в современных условиях, а так же перехода экономики страны на инновационные рельсы:

- исследование (внешней и внутренней среды)
- планирование;
- организация;
- мотивация (лидерство);
- контроль.

В условиях рыночной системы каждый ее элемент будь то организация, домашнее хозяйство и другие выстраивают свою деятельность как самостоятельной, независимой единицы в плане принятия решений в отличии от командно-административной системы, где многие сферы выстраивались по тоталитарным лекалам. В таких условиях возникла большая потребность в большом количестве управленцев, если раньше цели и стратегия была одна на всех, то теперь каждая организация имеет свое в какой-то степени оригинальное построение, которое может давать ей конкурентное преимущество среди остальных компаний, действующих в той же области или на том же рынке.

Если до 90-х годов слово конкуренция упоминалось разве что в разрезе социалистического соревнования, которое заключалось в перевыполнение плана. То после успешная конкуренция и видение своих конкурентных преимуществ это путь к успеху для организаций. Эффективность управления в рыночных структурах достигается за счет экономичности, но не только в сфере основного производства, но и в сфере работы с поставщиками, клиентами, сбыте, эффективной логистической системе.

Переняв рыночную систему развития общества, мы переняли и все те проблемы, с которыми сталкиваются в своей деятельности организации в условиях рынка, а следовательно, люди умеющие управлять на основе современных теорий в начале 90-х очень требовались, что и повлекло преподавание отдельно менеджмента в России, ибо управление перестало быть частью специалиста отрасли, оно стало универсальным для всех организаций.

Термин менеджмент вошел в современный российский обиход сравнительно недавно. Это слово было перенято из английского языка, где management на русский язык можно перевести просто как управление. Но управлять можно не только заводом или организацией, но и машиной или механизмом, поэтому нельзя рассматривать слово менеджмент как полный синоним слову управление.

В мире существуют сотни определений менеджмента. Многие из них достаточно узконаправленны, но практически все говорят, так или иначе, об одном, об управлении группами людей с разного рода целями, задачами и сферой деятельности. Следует рассматривать менеджмент с двух точек зрения:

Менеджмент — как научная дисциплина, которая изучает способы управления субъектом (менеджером) хозяйствующим объектом (организацией, группой лиц) для достижения поставленных перед объектом целей.

Менеджмент — как особая форма экономической деятельности направленная на управление хозяйствующими субъектами в различных сферах общества для эффективного достижения поставленных перед ними целей по средствам особых путей и методов при использовании наиболее экономичного сочетания ресурсов.

С одной стороны из второго определения можно сказать, что менеджмент не простое управление и почему же это такая отдельная наука. Суть менеджмента не в самом определении, а в раскрытии исходя из первого определения способов управления, а исходя из второго путей и методов, которые используются в управлении хозяйствующим субъектом. Основные элементы менеджмента следующие:

— исследование внешней среды для понимания состояния рынка и тенденций его развития;

— прогнозирование — на основе статистических данных, специальных математических методов тенденций развития;

— планирование — что включает себя выработку миссии, целей, стратегии организации, ее структуры и состава работников и др. на основе исследований и прогнозирования;

— организация — выстраивание деятельности организации в соответствии с разработанным планом, построение информационных систем по обмену информации между элементами структуры;

— мотивация — разработка способов и методов стимулирования сотрудников для улучшения их стремления к труду и прилежной и эффективной работе в организации;

— лидерство — управление людьми основанное на влиянии;

— контроль — основополагающий элемент менеджмента, который заключается в оперативном контроле функционирования единиц организации для своевременного исправления ситуации при расхождении от плана;

— принятие решений — это связующее звено между всеми элементами менеджмента, которое позволяет на основе данных контроля или исследования сделать выбор в правильном направлении.

Управленческая деятельность — это наверняка одна из самых древних деятельностей человека. Самой древней наукой об управлении является Тактика, а самой древней сферой деятельности, которая особо нуждается в управлении является военное дело, на фоне других так же выделяются древнейшие религиозные объединения.

Тактика — это наука о ведении боя. Офицеры, низшего звена — лейтенанты, старшие лейтенанты, должны на зубок знать следующее: «После получения боевой задачи командир взвода обязан»:

— уяснить задачу;

— оценить обстановку;

— принять решение;

— провести рекогносцировку;

— отдать боевой приказ;

— организовать взаимодействие, управление и боевое обеспечение;

— проверить готовность подразделения к выполнению поставленной задачи;

— доложить старшему товарищу о готовности взвода к выполнению боевой задачи.

Многие эти пункты как будто просто легли в основу многих книг по современному принятию «Управленческих решений», хотя механизму подготовки взвода к бою уже не один десяток лет. Так же как на войне ценится хорошо обученный офицер умеющий принимать правильные решения, для выполнения задачи, так и в управлении организацией, в какой либо сфере деятельности требуется менеджер, который будет вести ее к успеху.

С течением лет армии стран росли, механизмы, используемые ими, усложнялись. Если раньше командующими подразделениями в военных действиях могли быть просто люди наилучшим образом показавшими себя из числа солдат, то в настоящее время офицерскому делу учат тщательно, а на хорошего командира солдаты просто молятся, ибо от его решений может зависеть их жизнь.

В истории управления экономикой можно сказать было примерно так же. С течением времени после самоорганизации рыночных процессов проистекавших на всех просторах мира. Процессы, происходящие в экономике, росли и разрастались. Происходило укрупнение организации до образования транснациональных корпораций. Если в начале 20-го века собственник предприятия в полнее мог сам справиться с его управлением, привлекая незначительно число дополнительных людей из числа тех же рабочих, то современное развитие управ-

ления стало настолько сложным, что одному человеку просто не по силу справиться с различными его направлениями. В современном мире происходит разделение труда в самой управленческой среде:

- Финансовый менеджмент;
- Производственный менеджмент;
- Управление логистикой;
- Управление персоналом;
- Маркетинг;
- Управление качеством.

Разделение управленческих функций в крупной организации привело к их усложнению, а значит нужде по глубокому изучению их для эффективного управления. Методы, применяющиеся в этих отдельных сферах достаточно универсальны и они могут основываться примерно на одной основополагающей теоретической базы, но конечно же у всех есть свои специфические элементы, которые помогают сделать организацию более эффективной на том или ином участке управленческой деятельности. Данный факт в первую очередь говорит нам о том, что людей занимающихся этой деятельностью нужно готовить отдельно и тщательно.

В современном глобальном мире можно наблюдать широкую конкуренцию стран корпораций, просто организаций за потребителей, рынки, ресурсы. Порой возможности и стартовые позиции на столько одинаковы, что лишь реально эффективный менеджмент способен помочь организации выиграть конкурентную борьбу в той сфере деятельности, в которой это требуется.

Многие примеры крупных корпораций показывают, как важен для организации человек, который умеет эффективно управлять и направлять организацию на достижение поставленных целей. Часто для обоснования роли менеджера в организации приводят пример Ли Якоки, который пришел в кризисную корпорацию «Крайслер» и за 3 года не только смог наладить ее деятельность, но и вывел ее в зеленую зону, повысил качество выпускаемой продукции и в последующие годы этот автомобильный гигант начинал отвоевывать доли как внутреннего рынка, так и мирового.

Множество подобных примеров создали современным исследователям менеджмента практическую базу по изучению управленческой деятельности, что позволило сформировать теоретическую базу для обучения людей профессиональным знаниям и качествам, которые понадобятся в менеджменте.

Но не только внутренне разделение труда привело к образованию профессиональной деятельности по управлению. Взаимодействие организации с внешним миром с каждым десятилетием все выше и выше. Организациям требуются люди, которые способны управлять ими в условиях тесного взаимодействия с нестабильной окружающей средой. Управленцы являются связующим звеном между организацией и банком, потребителем, поставщиком и др. элементами, влияющими на основную деятельность предприятия. Управленцы занимаются обеспечением стабильной работы основных мощностей организации по производству продукции, но не только стабильной, а еще и экономичной и продуктивной.

Подводя итог всему вышесказанному можно обозначить следующие причины выделения управления в отдельную профессиональную деятельность:

- Рост влияния управленцев на конечный результат организации;
- Расширение функции в управленческой сфере;
- Усложнение процессов происходящих при взаимодействии организации с окружающей средой;
- Усиление конкурентной борьбы между организациями, при которой управленцы становятся важнейшими элементами в принятии решений;
- Усиление человеческого фактора в деятельности организации и максимизация его использования во благо компании;
- Укрупнение организаций.

Менеджмент в России, конечно, отличается от менеджмента в других странах. Не смотря на унифицированность методов менеджмента, так или иначе, все они применяются с национальным колоритом, исходя из той среды, в которой организация функционирует, а среда для организаций в разных странах разная.

Кластеры — основные двигатели развития региональной экономики

Тахтаева Римма Шаймардановна, магистр

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет (г. Семей)

Стратегическим планом развития Республики Казахстан до 2020 года, утвержденным Указом Президента РК № 922 от 01.02.2010 г. и являющимся главным документом, регламентирующим развитие республики на ближайшее десятилетие, одним из приоритетных направлений обеспечения устойчивого экономического роста определено ускорение диверсификации экономики путем форсированной индустриализации.

Основой индустриализации должны стать индустриальные кластеры.

Однако на сегодняшний день отсутствуют единые унифицированные механизмы создания и стимулирования кластеров. Поэтому для реализации вектора модернизации экономики на базе кластерного подхода необходима разработка обоснованной системы управления процессом кластеризации, включающей детальный механизм

формирования и государственной поддержки кластеров. В связи с этим *целесообразными и своевременными являются исследования, направленные на разработку теоретических и методических основ управления экономикой*, учитывающих ее региональные и отраслевые особенности с применением инструментов кластерного подхода.

Кластер представляет собой форму сотрудничества компаний и организаций, которые взаимосвязаны между собой вертикальными (покупатель-продавец) и горизонтальными (технологии, услуги, знания) связями, сконцентрированными в определенной местности.

Одним из первых в мире регионов, применившим в своей экономической политике кластерную перспективу, была Страна Баск (Basque) в Испании. В период тяжёлого экономического кризиса её традиционных отраслей промышленности — производства стали и судостроения — руководители государственных и частных отраслей промышленности использовали кластерный подход для изменения своей экономической траектории. Десятилетие спустя регион стал одним из самых богатых в Испании, и ВВП на душу населения достиг средневропейского уровня.

По данным Финского института экономических исследований кластеры подразделяются на следующие типы (таблица 1).

По опыту Казахстана кластеризация экономики обладает следующими основными преимуществами:

1. Объединение многообразных по форме собственности, организационно-правовому статусу, отраслевой и географической принадлежности организаций в целостную систему производства конечного продукта с высокой добавленной стоимостью. В систему включаются все стадии цепочки создания стоимости товара — от добычи сырья, разработки нововведений и подготовки соответствующих кадров до производства и реализации конечной продукции, обслуживания ее потребителей.

2. Все участники кластера сохраняют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность, что не требует создания иерархических органов управления, снижает административные и организационные издержки. Руко-

водство кластером осуществляет совет представителей производственных, исследовательских, торговых, финансовых, транспортных и других инфраструктурных организаций с участием потребителей, региональных властей и общественности.

3. Между участниками кластера устанавливаются не только рыночные, конкурентные, но и доверительные отношения сотрудничества в достижении единой цели на основе общих стратегических планов, договоров и альянсов, совместного использования брендов и других нематериальных активов, трансфертных цен, особых схем распределения синергетического эффекта. Это позволяет сократить трансакционные издержки. В кластере как предметно замкнутой мезоструктуре появляется возможность учесть совокупные издержки по производству и реализации конечной продукции, включая сопряженные, и народно-хозяйственный эффект, включая прибыль, прирост добавленной стоимости и бюджетного сальдо, социальный и экологический эффект.

4. Государственное управление кластером как мезоструктурой, в отличие от регулирования деятельности отдельных предприятий, развивает планомерность развития, межрегиональные связи, позволяет создать региональную инновационную и инфраструктурную систему, систему частно-государственного инвестиционно-инновационного партнерства.

Кластерное развитие как инструмент повышения конкурентоспособности регионов, инновационного развития их экономики является новым подходом в региональном развитии страны.

С целью повышения конкурентоспособности ключевых нефтедобывающих секторов экономики в 2004 году в Казахстане при содействии американской консалтинговой компании «J. E. Austin Associates, Inc» началось осуществление первой кластерной инициативы [4]. В 2005 году Постановлением Правительства Республики Казахстан от 25 июня 2005 года № 633 были сформированы и утверждены планы по созданию и развитию на республиканском уровне 7 пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики: туризм, пищевая промышленность, нефтегазовое машиностроение, текстильная

Таблица 1. Типы кластеров (Финский институт экономических исследований)

Тип	Краткая характеристика
Высокоэффективный	Эффективное кластерное образование, отражающее основные стадии производственного цикла, интенсивная конкуренция и сотрудничество между участниками кластера
Стабильный	Стабильно развивающаяся структура кластера (однако в настоящее время не накоплена «критическая масса» производственного потенциала для получения значительных преимуществ от агломерации, активное внутрикластерное взаимодействие)
Потенциальный	Фрагментированная, но интенсивно развивающаяся структура кластера
Неявный	Существование независимых кластерных структур, нехватка устойчивых коммуникативных взаимосвязей

промышленность, транспортно-логистические услуги, металлургия, строительные материалы [3].

Для успешной реализации кластерной инициативы были предусмотрены общесистемные меры по совершенствованию законодательства, созданию элементов инфраструктуры, реализации конкретных инвестиционных проектов и решению вопросов кадрового обеспечения.

Динамичное развитие в республике получила пищевая промышленность. Во всех ее отраслях наблюдаются рост производства, увеличение ассортимента и количества выпускаемой продукции. Так, в Восточно-Казахстанской области кластер «Пищевая промышленность» состоит из четырех приоритетных и конкурентоспособных направлений: масложировое, молочное, мясное и зерновое. Восточно-Казахстанская область является одним из наиболее крупных промышленных регионов Казахстана, занимает пятое место среди всех регионов страны по уровню валового регионального продукта (ВРП), на ее долю приходится 6% от общереспубликанского объема. В структуре ВРП области существенное место — 41% — занимает промышленное производство, причем половину его составляет цветная металлургия.

В настоящее время в Восточно-Казахстанской области создано несколько кластеров. Имеются серьезные наработки и накоплен солидный потенциал в горно-металлургическом комплексе. Так в сферу деятельности ОАО «Казцинк» входят все стадии производства — от разведки минерального сырья до выпуска готовой продукции. В перспективе имеется возможность не только продавать цинковые возгоны, но и выпускать из них изделия с высокой добавленной стоимостью. На своей фабрике в Текели ОАО «Казцинк» начало переработку отходов производства — клинкера, получая медный концентрат, серебро и золото. Хорошие наработки в вопросах формирования технологической цепочки от переработки собственного сырья до производства готовой, востребованной на мировом рынке продукции имеются также у ОАО «Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат» и АО «Ульбинский металлургический завод», которые также являются основой создания в Восточно-Казахстанской области горно-металлургического кластера.

Формирование кластера в перерабатывающей промышленности осуществляется на основе ассоциации «КазРуно», членами которой являются ОАО «КазРуно» (Семипалатинская фабрика по переработке шерсти), Казахский научно-исследовательский технологический институт овцеводства, Семипалатинский пушно-меховой колледж и свыше двухсот крестьянских овцеводческих и козоводческих хозяйств.

Обширные естественные пастбища Казахстана позволяют с относительно небольшими затратами содержать овец, что способствует снижению себестоимости шерсти. Благодаря этому мытая шерсть и продукция ее переработки являются конкурентоспособными на мировом рынке и могут стать значительным источником поступления экспортной выручки, о чем свидетельствует

опыт Австралии и Новой Зеландии, которые специализируются на производстве наиболее ценных типов шерсти — тонкой и тонкорунной и сделали шерсть и продукцию ее переработки одним из основных источников дохода.

В Казахстане тонкорунное овцеводство в дореформенный период развивалось в Восточно-Казахстанской, Алматинской, Жамбылской, Южно-Казахстанской областях, в которых возможно создание региональных кластеров, охватывающих предприятия, специализирующиеся на разведении тонкорунных овец, заготовке шерсти, заготовке кормов, предоставлении ветеринарных услуг, первичной переработке шерсти, производстве топса, пряжи, тканей, одеял, производстве мясопродуктов, кожи, мясокостной муки, медицинского сырья и сырья для косметической промышленности (ланолина), дистрибьюторские и торговые фирмы, а также научно-исследовательские организации.

Одним из ведущих региональных кластеров Восточного Казахстана должен стать туристический. Основными популярными туристскими зонами рекреационными зонами Восточно-Казахстанской области являются: Северо-Восточная (Белухинская), Восточная (озеро Маркаколь), Центральная (город Усть-Каменогорск, Бухтарминское побережье), Северная (город Риддер), Западная (город Семей), Южная (озеро Алаколь). На территории области 10 особо охраняемых природных территорий, общей площадью 1784536 гектаров, из них 50811 гектаров площади, занятых водоемами, 641258 гектаров покрытых лесом.

Учитывая важность создания кластера по туризму, в 2006 году по реализации Плана мероприятий Региональной программы развития туристской отрасли Восточно-Казахстанской области на 2006–2008 годы разработана программа кластерного развития туризма и продвижения бренда туристского продукта региона на международном уровне. Программа рассчитана на период до 2011 года и включает в себя краткосрочные и среднесрочные мероприятия. В ходе реализации Программы предполагается обеспечить стабильный рост потока туристов с учетом мест размещения:

— по въездному туризму с 10,7 тыс. человек в 2006 году до 23,4 тыс. человек к 2008 году, до 33,4 тыс. человек к 2009 году, до 43,4 тыс. человек к 2010 году и до 51,5 тыс. человек к 2011 году;

— по выездному туризму с 9,1 тыс. человек в 2006 году до 13,5 тыс. тенге к 2008 году до 15,5 тыс. человек к 2009 году, до 17,7 тыс. человеку к 2010 году и до 19,7 тыс. человек к 2011 году;

— по внутреннему туризму с 196,8 тыс. человек в 2006 году до 316,4 тыс. человек к 2008 году до 356,4 тыс. человек к 2009 году, до 398,4 тыс. человек к 2010 году и до 400,7 тыс. человек к 2011 году;

— численность работников в сфере туризма увеличится с 1,5 тыс. человек в 2006 году до 2 тыс. человек к 2008 году и до 2,5 тыс. человек к 2010 году.

Для реализации данной программы необходимо решить следующие вопросы:

— повышение информированности международного бизнес-сообщества о туристских возможностях Восточного Казахстана и развитие в этом направлении сотрудничества с зарубежными организациями, в том числе через рабочую группу по вопросам развития туризма в Восточно-Казахстанской области;

— содействие в продвижении проектов по развитию туристской отрасли малого предпринимательства при финансировании из средств институтов развития, фондов развития, банков второго уровня;

— принятие мер по созданию и развитию индустрии туристской и сувенирной продукции;

— разработка генеральных планов застройки районов, наиболее привлекательных для развития въездного туризма, объектами туристской инфраструктуры, соответствующими мировым стандартам;

— восстановление и создание новых предприятий по изготовлению юрт, возрождение национальных ремесел, создание новых рабочих мест.

В конечном итоге данные меры приведут к значительному повышению привлекательности туристского продукта области, созданию новых рабочих мест. Будет создана развитая конкурентоспособная туристская индустрия, которая может стать одним из значимых доходных секторов среди несырьевых отраслей экономики.

Литература:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении планов по созданию и развитию пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики» № 633 от 25 июня 2005 года
2. Руководство по развитию кластеров. — Алматы: АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», 2006. — 56 с.
3. Кластерный подход в активизации инновационных процессов горно-металлургического комплекса ВКО // Вестник Восточно-Казахстанского государственного технического университета им. Д. Серикбаева. Научный журнал. — 2007, март. — № 1. — с. 105–111.

Формирование инвестиционной стратегии на фондовой бирже с помощью методов технического анализа

Трушанина Ольга Юрьевна, аспирант
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Ключевые слова: фондовая биржа, оценивание активов, технический анализ, финансовые активы, акции, доходность, инвестиции.

Главная задача любого участника биржевой торговли — умение грамотно оценивать финансовые активы, т.е. умение определить их будущую цену. В связи с этим технический и фундаментальный анализ — два основных способа, помогающих инвестору в принятии решений на фондовой бирже (если, конечно, инвестор не обладает какой-либо инсайдерской информацией, воспользовавшись которой он наверняка получит прибыль, в этом случае технический и фундаментальный анализ уходят на второй план).

Фундаментальным анализом в большинстве своем пользуются участники биржевой торговли, предпочитающие долгосрочные сделки. В данном случае используется такая информация как экономические и политические новости, сообщения о динамике различных индексов, ожидания населения и другие факторы мировой экономики. К примеру, в настоящее время (2014–2015 гг.) внешнеэкономическая политика и связанные с этим применяемые к России санкции, мгновенно находят свое от-

ражение не только на котировках валют, но и на российских фондовых биржах.

Фундаментальный анализ проводится с использованием экономических календарей, лент финансовых новостей, отчетов различных государственных и негосударственных организаций, анализа показателей состояния экономики. Есть компании, специализирующиеся на этом виде аналитики.

Технический анализ не менее сложен, чем фундаментальный. В основе этого вида анализа лежит предположение, что рынок обладает памятью, а значит, будущее движение цены можно определить, основываясь на закономерностях ее поведения в прошлом. Прогнозы строятся по графикам изменения котировок за определенные отрезки времени. Так как объем данных для анализа велик, широкое распространение получили автоматизированные программы или «роботы», которые проводят технический анализ и указывают четкое время для покупки или продажи определенного финансового актива. [1]

Использование автоматизированных систем торговли на фондовой бирже предполагает:

1. возможность обрабатывать большой объем данных
2. оперативное управление портфелем ценных бумаг, мгновенное реагирование на «сигналы» индикаторов.

Хорошо известны и описаны в литературе технические индикаторы, учитывающие движения цен совместно с объемами торгов на рынке; часто рассчитывают, например, простейший индикатор OBV («On Balance Volume») и его модификацию PVT («Price Volume Trend»).

Принцип стратегии, описывающей индикатор OBV — определить соотношение объема торговли и изменение тренда, то есть балансовый объем.

Чем больше участников торговли выступает на рынке, тем больше гарантии, что тренд будет продолжаться в прежнем направлении. И наоборот, сокращение участников торговли способствует затуханию рынка и скорому развороту тенденции. Когда показатели индикатора опережают реальное движение цены, можно предположить, что в торговлю вступили крупные инвесторы (инсайдеры, «тяжеловесы») с большим капиталом. Затем к этим игрокам рынка постепенно присоединяются владельцы «блуждающего» капитала, так называемая «толпа». Когда участников рынка становится много, балансовый объем на индикаторе и цена замедляют свои темпы.

В работе [3] обсуждается возможность создания торговой стратегии следования за «крупными» игроками на фондовой бирже. Описываемая стратегия была выведена эмпирическим методом в период кризиса фондовой биржи в 2008 г. и показала хорошие результаты. Основная ее идея схожа и идеей индикатора OBV, суть которой можно отразить цитатой из книги «Все об индикаторах рынка» Майкла Синсиэра: «Когда на рынок приходят все и все начинают раздавать советы, самое время уйти с рынка» [2].

Теоретическое описание модели строится на анализе функции совокупного чистого спроса. В результате исследований была выявлена связь равновесной цены со следующими величинами:

— во-первых, с запасами капиталов «активных» в текущий момент на рынке участников торговли акциями i -го типа, на которые могут быть обменены данные акции. Эти капиталы, состоящие из денежных активов, а также богатства в остальных акциях определяются коэффициентом A_i ;

— во-вторых, с запасами акций i -го типа, принадлежащих «активным» в текущий момент на рынке участникам торговли данными финансовыми инструментами. Такие запасы определяют величину коэффициента B_i , которая оказывает обратное влияние на равновесную цену P_i ;

— в-третьих, со склонностью «активных» в текущий момент на рынке участников торговли акциями i -го типа инвестировать в данные финансовые инструменты, характеризующаяся целевой долей в их портфелях (целевая доля

финансовых инструментов используется в формулах для определения коэффициентов A_i и B_i).

$$P_i = \frac{A_i}{B_i} \text{ — равновесная цена}$$

A_i и B_i — аналитические коэффициенты совокупного чистого спроса (различные значения индекса i относятся к разным эмитентам) [4].

На основе данных коэффициентов были построены временные ряды $a_+(t_k)$, $a_-(t_k)$, $b_+(t_k)$, $b_-(t_k)$ и $p(t_k)$ для сглаживания вариаций коэффициентов A_+ , A_- , B_+ и B_- от одной записи к другой.

В целях описания возможного механизма ценообразования на финансовых рынках предлагается отслеживать действия на рынке владельцев крупного капитала, обладающих конфиденциальной информацией («инсайдеры» или «тяжеловесы»). Предполагается, что в их руках сосредоточен большой запас акций.

Таким образом, исследуя взаимосвязь временных рядов $b_-(t_k)$ и $b_+(t_k)$ с временными рядами, построенными для цены финансовых активов $p(t_k)$ (анализировалась корреляция $\rho_{b,p}(t)$), удалось выявить реакцию крупных держателей акций на изменения рыночных цен и использовать эти знания как сигнал к покупке или продаже финансового актива.

Опытным путем было выявлено, что преобладающую часть времени на рынке наблюдались положительные значения взаимных корреляций $\rho_{b,p}(t)$. Подобное поведение крупных держателей можно назвать «нормальным». Оно объясняется, по-видимому, теми же мотивами, которые лежат в основе «инерционной» стратегии инвесторов, когда инвесторы (momentum investors) стремятся найти с целью покупки акции, которые недавно значительно выросли в цене, полагая, что они будут продолжать расти вследствие смещения вверх их кривых спроса. Напротив, с целью продажи ищут акции, которые недавно значительно упали в цене, поскольку полагается, что их кривые спроса сместились вниз.

Тем не менее, на протяжении четырех непродолжительных отрезков времени взаимные корреляции коэффициентов с ценой уходили в отрицательную область. Очевидно, крупные держатели акций активизировались при понижении цены и, напротив, «выжидали», когда цена возрастала. Такое их поведение можно назвать «аномальным»; в эти периоды инвесторами двигали, вероятно, те же соображения, которые приводят обычно к «противоположно направленной» стратегии на рынке ценных бумаг. Инверторы, придерживающиеся «противоположно направленной» стратегии действуют совершенно противоположно тому, как поступает на рынке большинство остальных инвесторов: они покупают акции, которых избегают другие инвесторы, и продают акции, которые другие активно стремятся купить.

В периоды «нормального» поведения крупных держателей (когда корреляции коэффициентов b_+ и b_- с рыночными ценами были положительны) происходили как значительные падения, так и заметные подъемы цены акций.

В этом случае уловить связь изменения цены с движением корреляционных индикаторов затруднительно.

Такая связь, однако, наблюдается, когда поведение крупных игроков становится «аномальным» (изменение их активности на рынке происходит противоположно движению цен). Периоды отрицательных корреляций $\rho_{b,p}(t)$ характеризуются преимущественно растущим трендом цены. Это обстоятельство позволяет применить наблюдения за корреляционными индикаторами для прогнозирования рыночных цен.

В таком случае переход корреляционных индикаторов в отрицательную область следует рассматривать как

«сигнал» вероятного начала растущего («локального») тренда и, следовательно, сигнал к «покупке» для инвестора. Последующий разворот индикаторов в область положительных значений знаменует окончание растущего тренда. При этом можно рекомендовать инвестору «фиксировать прибыль» и закрывать позицию (продать).

Так, исследуя данные, полученные в ходе биржевых торгов по трем крупнейшим российским компаниям ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «Сбербанк России» за период с 01.04.2008 по 31.03.2009, следуя сигналам предложенной стратегии, инвестор получил бы результаты, представленные в таблице:

Акции компании	ОАО «Газпром»	ОАО «Лукойл»	ОАО «Сбербанк России»
Доходность	75,80%	15,90%	109%

Максимальную доходность показали акции ОАО «Сбербанк России» (109% годовых), по акциям ОАО «Газпром» инвестор получил бы доходность в 75,8% годовых, по акциям ОАО «Лукойл» 15,9% годовых. Если бы инвестор составил портфель из данных акций в равных долях, то его доходность составила бы 66,2% годовых.

Таким образом, удалось дать наглядное, теоретически обоснованное описание стратегии следования за «крупными» игроками на фондовой бирже, используя анализ

микроэкономических показателей (спроса, предложения и цены на фондовой бирже). Изложенная выше методика показала хорошие результаты в период кризиса фондовой биржи в 2008 г., однако, такие результаты не исключают её дальнейшего развития и совершенствования, как путем поиска оптимальных способов сбора, фиксации и обработки информации, полученной в ходе торгов на фондовой бирже, так и путем дальнейшего исследования параметров биржевой торговли и их влияния на цены финансовых активов.

Литература:

1. Боди, З., Кейн А., Маркус Дж. Принципы инвестиций. 4-ое изд. [Текст] / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус — М.: Вильямс, 2002. — 962 с.;
2. Майкл Синсиэр Все об индикаторах рынка [Текст] / Майкл Синсиэр // изд. Манн, Иванов и Фербер 2013 г. 224 с.;
3. Петров, С. С. Краткосрочное прогнозирование цен акций на основе анализа тенденций спроса и предложения на фондовой бирже [Текст] / Петров С. С., Трушанина О. Ю. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 12. — С.17–24;
4. Петров, С. С. Ценообразование финансовых активов в ходе биржевых торгов; аналитическое описание методами теории рыночного равновесия [Текст] / Петров С. С., Медведева М. В., Кашина О. И. // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 3. — С.249–257.

Риски, присущие банковской деятельности

Тупейко Сергей Александрович, магистрант
Тольяттинский государственный университет (Самарская область)

Банковская деятельность признаётся коммерческой деятельностью, то есть той, которая направлена на получение определённой прибыли. Главной, основополагающей характеристикой всякой предпринимательской деятельности является рисковый характер. Предприниматель при определённом стечении обстоятельств может, как приобрести выгоду, извлечь прибыль, так и потерять не только, что занято у него в хозяйственной деятель-

ности, но и то, что составляет основу его личного благосостояния.

Толкование банковских рисков до сих пор является неоднозначным. В отечественной экономической литературе можно встретить самые различные определения риска.

Например, Е.Б. Герасимова даёт банковскому риску следующее определение: «банковский риск — это ве-

роятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций» [1, с. 40]

И. Р. Унаниян рассматривает риск как угрозу потери банком своих ресурсов, недополучения доходов или произведенных дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций. Управление рисками является основным в банковском деле [3, с. 23].

Например, во время финансового кризиса изменяются условия функционирования коммерческих банков. Им приходится работать в более сложной среде, и достижение поставленных целей становится возможным только за счёт повышения эффективности системы управления рисками. При этом многие теоретические вопросы банковского риска — менеджмента остаются пока ещё недостаточно разработанными, что придаёт им достаточно высокую актуальность.

Несмотря на то, что большинство современных российских банков уделяют значительное внимание проблеме управления рисками, до сих пор существует целый ряд нерешённых вопросов, в том числе в отношении определения единой, полной, интегрированной или агрегированной классификации банковских рисков на основе системного анализа.

В российской экономической практике последних лет практически все разработчики систем классификации банковских рисков по признаку их возникновения выделяют в основном политические и экономические риски. Но, как известно, эти риски тесно связаны между собой, и на практике их зачастую трудно разделить.

По этому же признаку риски в банковской сфере подразделяются, соответственно, на внешние и внутренние. Однако среди экономистов существует два подхода к их делению. Одна группа авторов выделяет внешние и внутренние риски, исходя из того, какие стороны банковской деятельности они охватывают. В частности, эти авторы [3, с. 96], к внутренним рискам относятся те риски, которые связаны с чисто финансовыми факторами и имеют персональное, а также вещественно — техническое содержание, т. е. это кадровые риски, риски материально — технического характера и т.д. Все остальные риски при данном подходе относят к внешним. На наш взгляд, более целесообразно к внешним рискам относить те из них, которые непосредственно не связаны с деятельностью банка или его контактной аудиторией, а к внутренним рискам — те, которые обусловлены деятельностью банка, его клиентов или его контрагентов. В этом заключается другой подход к делению рисков, которого придерживаются большинство авторов.

В ряде исследований, например в работах Е. П. Жарковской, в структуру внешних рисков вводят макроэкономические, конкурентные и законодательные риски [3, с. 18]. Но для полного охвата и описания внешних факторов, воздействующих на банковскую деятельность, вы-

деление только вышеперечисленных рисков также недостаточно. В этой связи более полной или развёрнутой выглядит классификация внешних рисков, предложенная С. Ю. Бувевич [2, с. 44], который выделяет — страновой риск, риск стихийных бедствий и т.п. однако и данную классификацию рисков необходимо уточнить, если учесть, что:

Валютный риск обусловлен, прежде всего проводимой политикой Центрального банка и потому его следует отнести к числу страновых, связанных с внешнеэкономической политикой государства;

Приведённая классификация упускает из виду риск, связанный с действиями конкурентов, конъюнктурой рынка, колебаниями цен и т.п.

Наиболее приемлема структура внешних рисков, которая включает в них: конкурентный риск. При этом страновой риск, в свою очередь, включает в себя законодательный, валютный риски и риск инфляции.

В то же время необходимо отметить, что вышеперечисленные внешние риски присущи любой сфере хозяйственной деятельности, поэтому их нельзя относить к чисто банковским. В этой сфере наряду с общими существуют собственные риски.

В зависимости от вида банка большинством авторов выделяются риски двух типов: риски отраслевых банков, риски универсальных банков.

На наш взгляд, данная классификация неточна, так как при рассмотрении банков по признаку видов совершаемых ими операций можно говорить только о двух типах коммерческих банков — специализированных и универсальных. В каждом из них присутствуют все виды рисков, но вероятность их возникновения и отличия в специфике их появления и управления ими зависят от типа самого банка.

Так, в зависимости от характера банковских операций риски могут быть связаны со спецификой забалансовых и балансовых операций. Риски по балансовым операциям можно подразделить на риски активных и риски пассивных операций. К общим рискам в активных, и пассивных операций можно отнести процентный риск. Некоторые авторы процентный риск относят к внешним, считая его самостоятельным риском, связанным лишь конъюнктурой на рынке кредитных ресурсов, а потому не зависящим от банка и его деятельности.

Как известно, с помощью пассивных операций банк регулирует свои ресурсы для осуществления активных банковских операций. Не случайно, некоторые авторы выделяет два вида риска по пассивным операциям: риск использования прибыли.

Понятно, что банки осуществляют много различных операций и сделок, зачастую ими разрабатываются собственные классификации, где выделяются риски только тех операций, которые ими осуществляются или имеют наибольший удельный вес в их деятельности.

В связи с тенденцией развития коммерческих банков в сторону расширения видов их деятельности неизбежно усиливается также опасность возрастания потерь по ри-

сковым операциям. Как было уже отмечено, к «рисковым» относят как балансовые, так и забалансовые операции, которые могут привести к нарушению ликвидности.

Как известно, с помощью пассивных операций банк регулирует свои ресурсы для осуществления активных банковских операций. Не случайно, некоторые авторы выделяют два вида риска по пассивным операциям [4, с. 62]: риск использования прибыли на формирование уставного капитала и на создание фондов; риск по формированию депозитов.

Однако перечисленные риски не охватывают весь спектр пассивных операций, осуществляемых банками, поэтому следует ввести следующие виды банковских рисков: риск не возврата межбанковского кредита, риск досрочного востребования привлечённых межбанковских кредитов, риск от выпуска банков ценных бумаг.

Под таким углом зрения следует рассматривать также риски активных операций, выделяя их отдельные виды. Одной из основных операций, осуществляемых банком, является кредитование. Поэтому основным риском активных операций коммерческого банка можно кредитный риск.

В связи с тенденцией развития коммерческих банков в сторону расширения видов их деятельности неизбежно усиливается также опасность возрастания потерь по рисковым операциям. Как было уже отмечено, к «рисковым» относят как балансовые, так и забалансовые операции, которые могут привести к нарушению ликвидности. Это явление, приводящее подчас к банкротству банков, получило название «риска несбалансированной ликвидности».

Многими авторами при разработке системы банковских рисков рассматривается и такой элемент, как «состав клиентов банка», что даёт им возможность подразделить банковские риски на риски мелких, средних и крупных клиентов.

В последнее время большинство банков стали уделять большее внимание операционным рискам, поскольку значительно возросла сложность операции. Неверные управленческие решения в данном случае могут привести банк к значительным убыткам. Следовательно, операционный риск также необходимо учитывать в системе классификации банковских рисков.

Рассмотренные типы современных банковских рисков и признаки их классификации можно представить в виде следующей агрегированной структуры. (рис. 1).

Как видно из рис. 1, данная агрегированная структура включает экономические и политические риски, которые, в свою очередь, по признаку возникновения делятся на внешние и внутренние риски. «Внешние» риски делятся по признаку «вид валюты» (валютный риск), «принадлежность к стране» (страновой риск) и «конкурентная среда» (конкурентный риск). «Внутренние» риски делятся по признаку «состав клиента банка», «характер банковских операций» и «вид коммерческого банка». К рискам по пассивным операциям относят инфляции, диверсификации, риск «отпуска ц/б» и риск «по формированию депозитов». Риск по активным операциям, в свою очередь, включает важные для банка «кредитный» и «процентный» риски.

Например в условиях финансового кризиса, который затронул банковую систему Российской Федерации, зна-

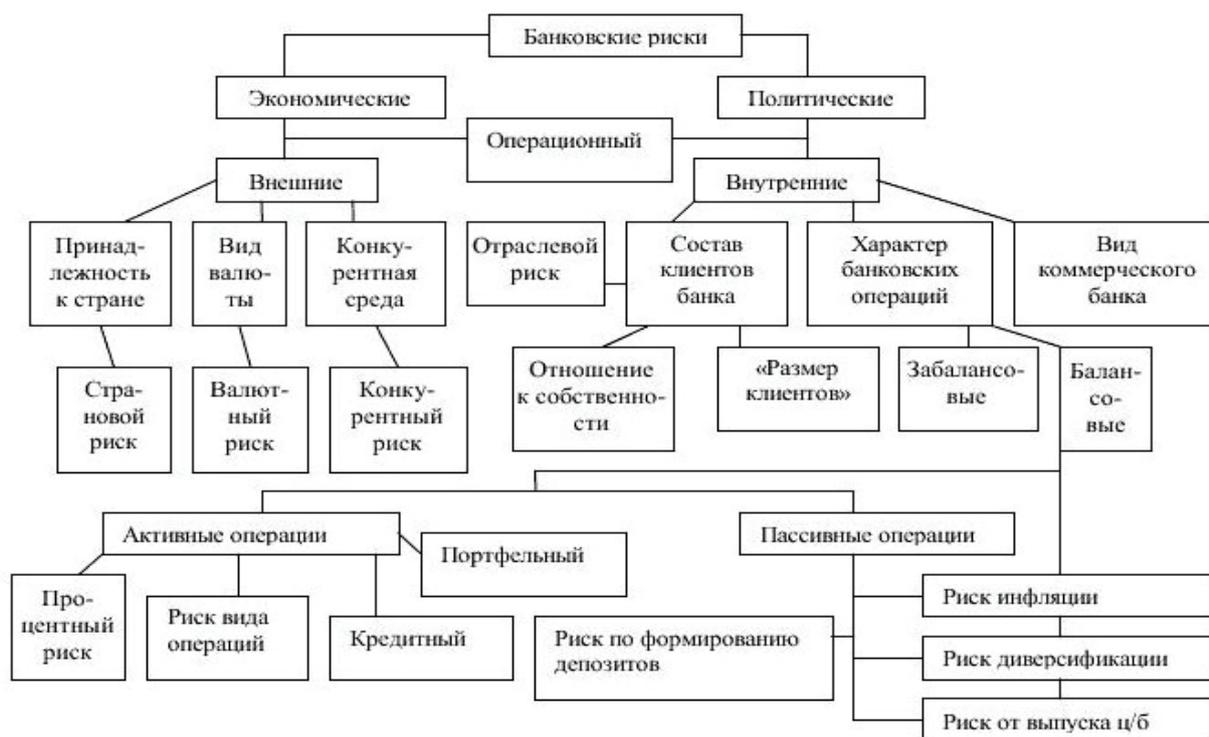


Рис. 1. Агрегированная структура системы классификации банковских рисков

чительную стабилизирующую роль сыграли предупредительные меры правительства и Центрального банка (понижение кредитной ставки, представление ликвидных средств ведущим банкам страны и определённой поддержки коммерческих банков и т.п.). Таким образом, агрегированная структура системы банковских рисков получает более широкую основу для управления этими рисками.

Предложенная структура классификации банковских рисков направлена на создание адекватной системы, которая позволила бы банковским менеджерам «не упу-

стить» воздействие отдельных разновидностей рисков при определении совокупного размера потерь и недостижения собственных целей своего банка.

В то же время практическое значение любой предложенной классификации банковских рисков состоит в том, что на её основное можно разработать систему управления рисками, осуществить комплексный поиск внутренних резервов с целью повышения эффективности осуществления банковских операций при снижении уровня риска. Но это уже другая самостоятельная проблема, которую следует рассматривать в отдельности.

Литература:

1. Герасимова, Е. Б., Банковские операции. М.: Форум, 2011.
2. Бувевич, С. Ю. Деятельность коммерческого банка. М.: Экономистъ, 2012.
3. Унанян, И. Р., Жарковская Е.П., Банковское дело. М.: Омега-Л, 2013.
4. Криворучко, С. П. Операционные риски — что стоит за ними?// Банковское дело. 2012. № 2.

Экспорт Вьетнама спустя восемь лет после вступления в ВТО: практика и возникшие проблемы

Хоанг Ким Хьонг, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В настоящий момент мировая экономика функционирует по модели глобальной цепи цен, где каждое государство стало звеном, выпускающим составные части конечной продукции, полностью используя свои сильные стороны. Таким образом, рост экспорта, повышение конкурентоспособности являются первостепенными проблемами, «актуальными» в современной обстановке.

Оценивая путь, пройденный Вьетнамом после 8 лет вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), вьетнамский экспорт может быть обобщён следующим образом:

Очень положительные результаты

Объём экспорта в 2012 году намного превзошёл рекорд, установленный в 2011 году, во много раз превзойдя средние показатели прошедших периодов, достигнув отметки в 114,6 млрд. USD, показав рост 18,3% по сравнению с 2011 годом (цель 13%). Итоги экспорта в 2012 году произвели сильное впечатление, первый раз экспорт превзошёл отметку в 100 млрд. USD. Впервые за последние 20 лет Вьетнам превратился из крупнейшего импортёра в супер экспортёра.

Объём экспорта в период 2006–2014

В 2014 году объём экспорта достиг отметки в 150,19 млрд. USD, увеличившись на 13,7%, по сравнению с 2013 годом, что аналогично росту в 18,15 млрд. USD.

Третий год подряд, с момента вступления в ВТО, во Вьетнаме экспорт превысил импорт.

В 2014 году Вьетнам экспортировал свои товары на 15 рынков: Америка, ОАЭ, Великобритания, Камбоджа, Гонконг, Голландия, Япония, Германия, Испания, Австралия, Австрия, Италия, Франция, Турция. Уровень импорта сильно снизился, внося вклад в улучшение расчётного баланса, укрепляя валютный запас, стабилизируя курс, внося вклад в сдерживание инфляции...

Если в 2007 году объём экспорта на душу населения составлял только 571 USD, то в 2012 году он составил 1291 USD. В 2014 году средний объём экспорта на душу населения составил 1657 USD, став самым высоким показателем за всё время.

В 2006 году объём экспорта составил 69,06% ВВП, в 2014 году он превысил рекордную отметку в 87,63%, став одним из самых высоких в мире. Доля экспорта к ВВП демонстрирует, что экспорт является движущей силой вьетнамской экономики.

Наряду с этим, структура экспортируемого товара сместилась согласно тенденциям постепенного роста группы товаров промышленной переработки: с 60% в 2007 году

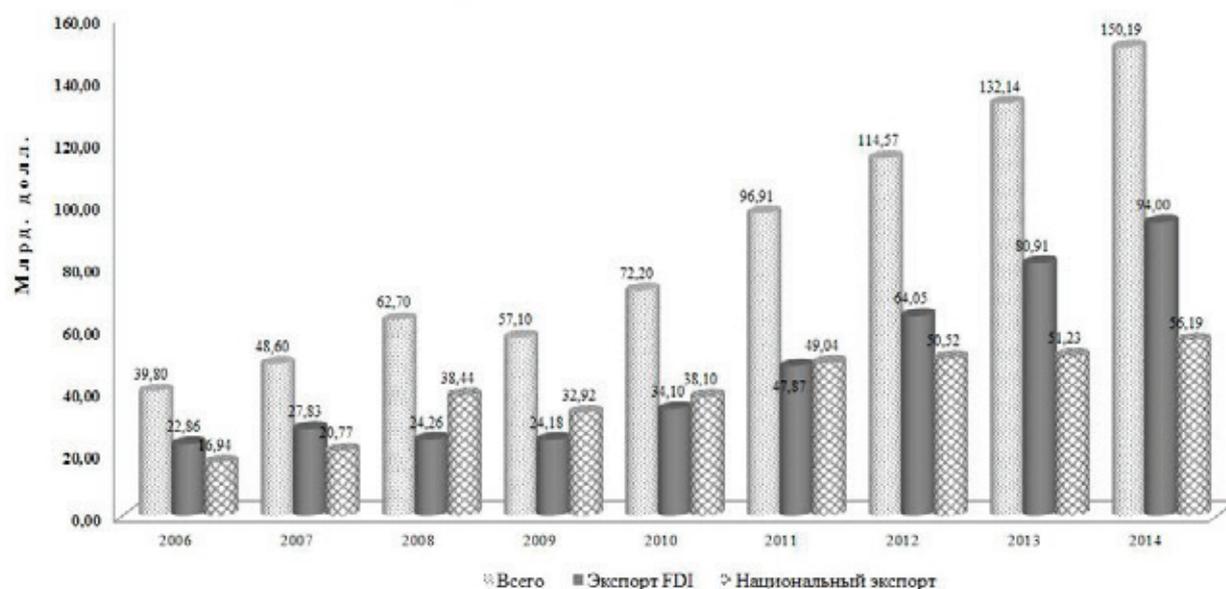


Рис. 1. Объём экспорта в период 2006–2014

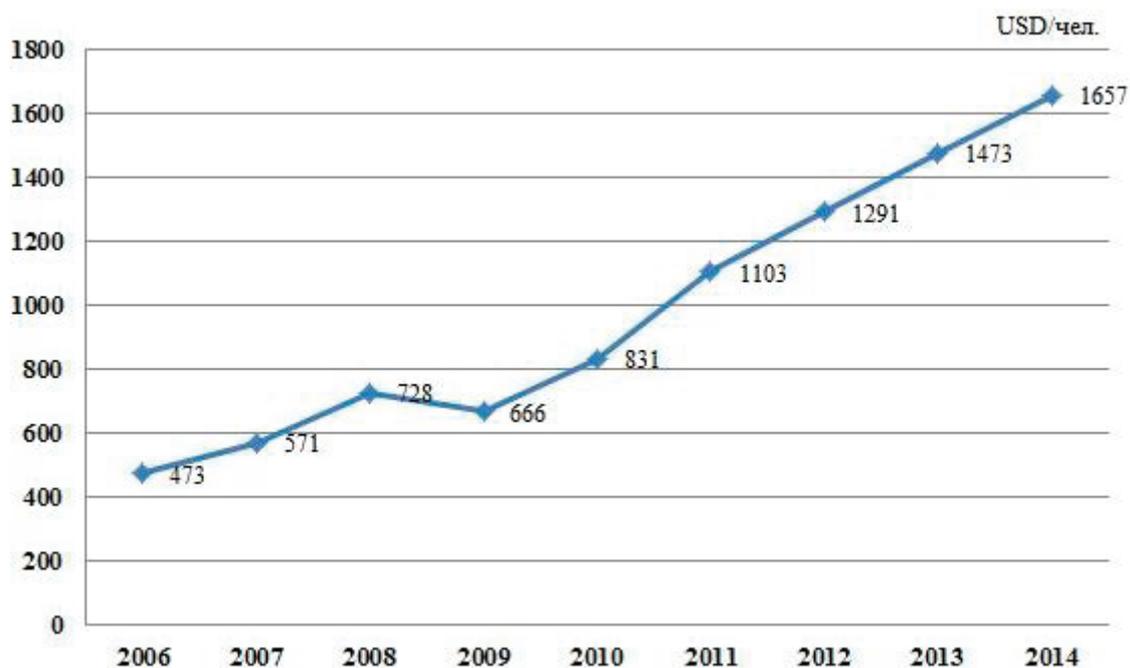


Рис. 2. Объём экспорта на душу населения

до 70,7% в 2013 году и 73,5 в 2014 году; экспорт полезных ископаемых и топлива уменьшился с 19,5% до примерно 11,6% в 2011 году и 6% в 2014 году. Доля сельскохозяйственных товаров и морепродуктов снизилась с 20% (2011 год) до 14,8% (2014 год). В ассортименте товаров переработки вырос процент оборудования, высокотехнологичной техники, такой как: телефоны, компьютеры, электроника, станки и машины, фотоаппараты, кинокамеры. Данный факт является положительным сигналом в структуре производства экспорта.

В 2014 году было 23 группы товаров, чей объём экспорта был выше 1 млрд. USD (85% всего объёма

экспорта); 13% групп товаров чей объём экспорта был выше 2 млрд. USD (морепродукты, кофе, рис, каучук, сырая нефть, дерево, текстиль, шёлк, обувь, телефоны, станки, средства передвижения, электроника..).

Согласно итогам экспорта/импорта 2014 года, сектора с прямыми иностранными инвестициями (FDI) составили 94 млрд. USD, показав рост 16,1% по сравнению с предыдущим годом и составив 62,58% общей стоимости вьетнамского экспорта. В то же время импорт FDI составил 84,19 млрд. USD, сильно увеличившись на 13,1% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года и составив 56,86% общей стоимости импорта Вьетнама.

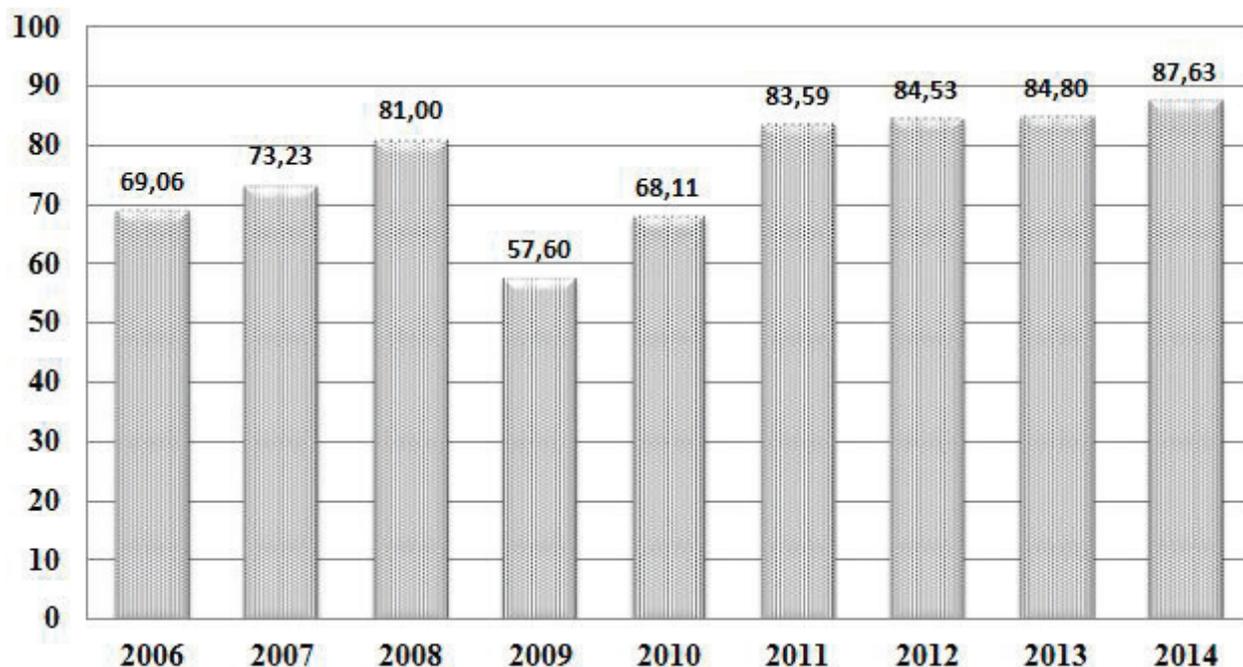


Рис. 3. Доля экспорта к ВВП

В общем, в 2014 году чистый экспорт данного сектора 9,81 млрд. USD. Предпринимательский сектор FDI превысил вьетнамский предпринимательский сектор как в скорости роста, по сравнению с предыдущим годом (в 10 раз), так и в соотношении общего объёма экспорта и импорта (60,1% по сравнению с 39,9%).

Рынок экспорта также не перестал расширяться и стал разнообразнее. До этого момента Вьетнам поддерживал

отношения со 180 государствами и территориями. Помимо расширения многих рынков, он также сосредоточился на развитии крупнейших рынков. «Клуб» рынков, чей объем достиг 1 млрд. USD, в 2014 году вырос до 27. В настоящий момент примечательно то, что впервые на 3 рынках Вьетнам достиг планки выше 10 млрд. USD (США, Япония, Китай), особенно в США (выше 29 млрд. USD).

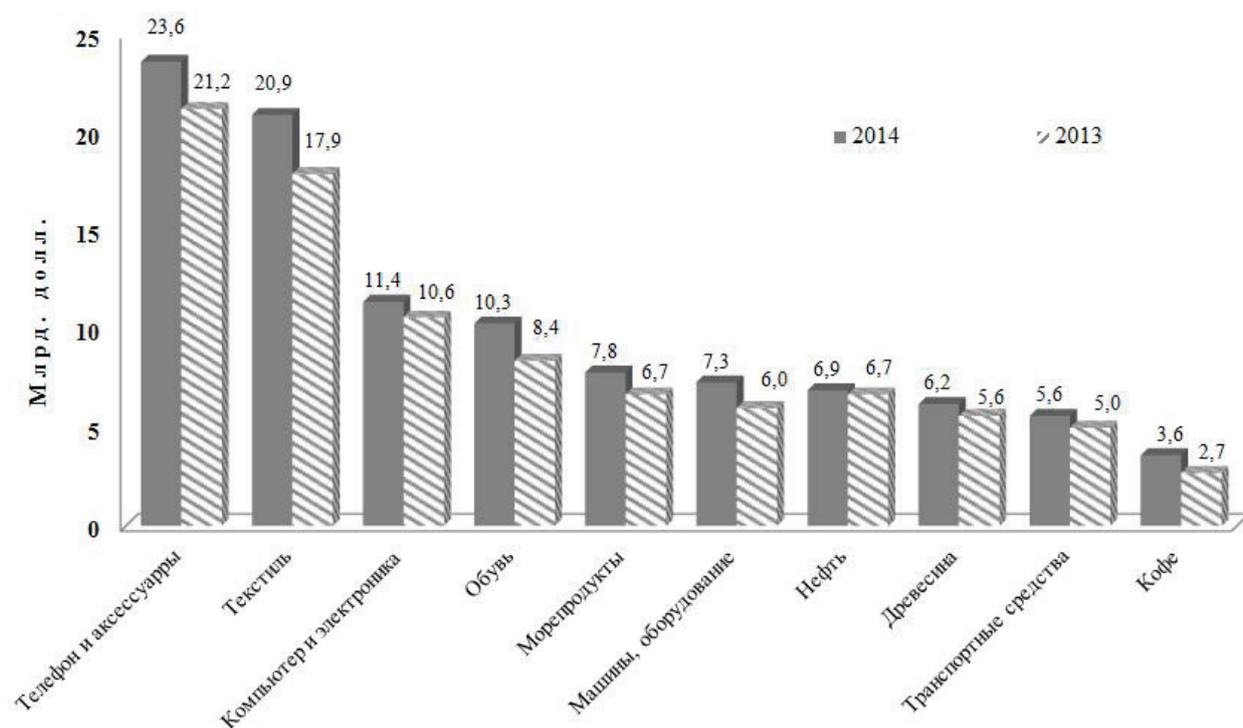


Рис. 4. Объём экспорта 10 крупнейших групп товаров в течение 12 месяцев

Ограничения и риски

На сегодняшний момент можно сказать что качество и социально-экономическая эффективность экспорта повышается и улучшается с каждым днем. Однако, за прошедшее время был выявлен ряд недостатков, проявляющихся в следующем:

— Рост экспорта быстрый, но не стабильный, плавающий, подверженный «потрясениям» извне. На сегодняшний день было подано в общем 73 иска по защите торговли иностранных государств, касающихся товаров экспортированных из Вьетнама. Из них товар экспортированный из Вьетнама фигурировал 43 раза в делах по демпингу, 15 раз в делах о самообороне, 5 раз в антидотационных делах, 10 раз в делах по уклонению от налогов. Только в течение 3 первых месяцев 2014 года было подано 2 иска по защите, связанных с товарами из Вьетнама. Эффект накопления растет с каждым днем.

— В общем, изменения структуры экспорта Вьетнама еще не устойчивые и зависят от многих факторов риска. В первую очередь это касается сильных упущений в качестве, эффективности и нестабильного роста экспорта.

— Возможности рыночной дифференциации, перехода на новые рынки а также удержания, расширения уже имеющейся доли рынка по-прежнему слабы...

— Очень высокое соотношение импорта сырья показывает, что отрасль промышленности, поддерживающая Вьетнам, по-прежнему плохо развита, перерабатывающая промышленность развивается медленно, производственные отрасли сильно зависят от импортируемого сырья. Эти трудности замедлят процесс улучшения торгового баланса из-за невозможности снизить объем импортируемого сырья. Увеличение импорта групп высокотехнологичного товара и использование большого количества капитала за короткие сроки также очень сложно, но быстрое появление реальной стратегии с настоящего момента может позволить стабилизировать экспорт и в долгосрочной перспективе улучшить торговый баланс.

Высокое соотношение экспорта из азиатских рынков — стран со средним уровнем технологий и высоким уровнем экспорта в страны с первоначальными технологиями, показывает, что Вьетнам *постепенно* следует теории *стаи летящих журавлей*, но делает это *медленней* многих новых индустриальных стран. Это вызывает трудности в развитии по укороченной модели, определении положения государства в глобальной цепочке цен. Угроза отставания очень велика. В условиях истощения природных ископаемых, развития экспорта путем использования все увеличивающегося количества ресурсов, Вьетнаму будет сложно интегрироваться и избежать ограничения развития.

В общем вышеописанные реалии и ограничения являются неотъемлемыми для недавно индустриализированных стран проводящих экономическую интеграцию. Однако, если проанализировать качество роста экспорта и импорта за прошедшие годы, то можно заметить де-

фицит торгового баланса, содержащий много факторов риска, влияющие на макроэкономическую стабильность. Они проявляются в: Низкой эффективности использования капитала, высоком уровне инвестиций в промышленности и низком уровне быта, замене импорта, использование небольшого количества рабочей силы и стимулирование потребления в стране перед экспортом; возможности экспорта товаров отраслей с возрастающей стоимостью все еще ограничена, переход от экспорта к промышленной переработке и высоким технологиям, отражающая тенденции еще не ярко выраженной индустриализации и глубокой интеграции; низкая и плохо развивающаяся конкурентоспособность экономики; процесс создания рыночной экономики проходит быстро, но не достаточно быстро чтобы удовлетворить потребности.

Другие крупные проблемы лежат в сфере политике международной торговли и экономической политике Вьетнама. Практически каждый год инфляция во Вьетнаме очень высока по сравнению с Китаем и остальным миром, попытка стабилизировать курс донга привела к установлению стоимости чрезвычайно выше рыночной, что в течении долгого времени привело длительному торговому дефициту, делая товары, ресурсы, импортированные из Китая очень дешевыми, мешая развитию субсидируемых отраслей промышленности. Предприятия внутри страны не могли конкурировать для производства товаров-заменителей китайской продукции. В результате экономика попала в зависимость. Во вьетнамской политике о международной торговле существует нелогичность между ориентировкой на экспорт и импорт замещение. Составители политики хотели, чтобы вьетнамский товар присутствовал в различных странах, ориентировался на экспорт, но с политической стороны это установило высокий курс донга, общая бесформенность помогла предприятиям получить товар дешевле.

Возникшие проблемы и вызовы

Вступая в ВТО, Вьетнам хотел участвовать в глобальной цепочке производства. Вьетнам поставил задачи в каждом из аспектов (увеличение объема экспорта), хотя экспорт главным образом опирается на импорт полу переработанного сырья из других стран, в основном из Китая. Участие в глобальной цепочке производства нестабильно и главным образом заключается в импорте запчастей, оборудования для сборки, которое опирается на дешевую рабочую силу, а также является очень «шатким», из-за того, что в любой момент другие конкурирующие страны с дешёвой рабочей силой, что приводит к тому, что иностранные инвесторы «уходят и не возвращаются». Если это произойдёт, то факторы, возникшие вступления в ВТО: прямые иностранные инвестиции, рост объема экспорта, поддержание темпов экономического роста на адекватном уровне, создание рабочих мест... также исчезнут. Ясно, что усилия по переходу от «количество в ка-

чество, от дисперсности к централизованности, от сырья к продукции» очень медленные.

Последние 20 лет торговля Вьетнама непрерывно и быстро росла, и важный вклад в этот быстрый рост вносил мощный рост экспорт, но в реальности 63% объема этого экспорта в настоящий момент приходится на прямые иностранные инвестиции предприятий и только 37% приходится на вьетнамские предприятия.

Кандидат наук Виктория Кваква, директор Всемирного банка во Вьетнаме, считает, что двигатель роста экспорта в настоящий момент теряет свою силу и, поэтому Вьетнаму необходимо проявить инициативу в поиске новых способов по увеличению своей торговой конкурентоспособности.

В настоящий момент экспорт Вьетнама столкнулся с вызовами по всем 3 основным направлениям: i) поставления о торговле; ii) цепочка снабжения; iii) транспортная инфраструктура и логистические услуги. Юридические постановления по торговле не пересекаются, и им не хватает чёткости в практическом применении, что может вызвать осложнения для предпринимательской деятельности. Проблемы торгового дефицита, касающиеся угрозы супер импорта, обычно могут появиться вновь. До 90% международной торговли Вьетнама осуществляется по морю, но морским портам не хватает связи с другими транспортными инфраструктурами, не хватает связи с экономическими районами, в особенности порты, у которых отсутствуют въезды; не хватает причалов...

Другие факторы, такие как: тарифы, не соприкасающиеся торговые кредиты, длительные административные формальности, также считаются главными ограничениями для роста экспорта. Результаты исследований также показали, что около 54% компаний-экспортёров имеют продукцию или же производственные процессы, требующие лицензирования. Среди них только 26,9% имеют продукцию, лицензированную учреждениями и организациями Вьетнама. Крупнейшие ограничения роста экспорта во многом связаны с проблемами во внутренней структуре вьетнамской экономики. Главным образом, от внешних факторов, таких как снижение спроса на строительную продукцию во Вьетнаме или же стоимость экспорта. Столкнувшись с данными проблемами, предприятия внутри страны обычно встречают много трудностей, в основном это касается предприятий, имеющих иностранный инвестиционный капитал. Поэтому иностранные предприятия, главным образом, экспортируют товары материнским компаниям или же иностранным партнёрам.

Кандидат наук Виктория Кваква считает, что в этот период времени необходим новый способ связи, нацеленный на повышение конкурентоспособности, стимулирования роста экспорта Вьетнама. При этом правительству необходимо поддерживать действия по возвращению активного иностранного влияния и помощи для постоянного стимулирования торговли. Одновременно с этим необходимо отбросить тормозящие факторы, среди которых

присутствует постепенный отток из сфер, в которых частный сектор может сыграть роль. Хорошее инвестирование в реструктуризацию цепочки стоимости снабжения приведёт к тому, что вся страна, предприятия и народ извлекут пользу из этой цепочки снабжения.

Ряд методов на ближайшее время

На сегодняшний момент Вьетнам поддерживает отношения со 180 странами и территориями, подписал торговые соглашения с 61 страной, а также ведёт переговоры о режиме наибольшего благоприятствования с 68 государствами. Однако, можно сказать, что Вьетнам интегрировался в качестве маленькой страны в период развития. Поэтому рост экспорта, повышение конкурентоспособности являются первостепенными проблемами, носящими «экстренный» характер в современной обстановке. Для этого необходимо стремиться к следующему:

— Правительству необходимо выстроить политику определяющую экспорт при помощи конкретных политик, создать движущую силу, которая поможет предприятиям внутри страны повысить конкурентоспособность на мировой площадке. Довольно большое количество стран, проводивших политику, направленную на экспорт, добились успеха.

— Слишком сильная зависимость от одного рынка приведет к тому, что вьетнамские экспортирующие предприятия будут легко подвержены искам по демпингам. Таким образом, согласно многим экономистам, Вьетнам должен срочно изменить рыночную структуру, чтобы охватить больше рынков.

— Усовершенствовать вьетнамскую систему стандартов, чтобы больше соответствовать системе стандартов стран-импортёров. Среди 5600 стандартов Вьетнама только около 24% стандартов соответствуют установленным международным и региональным стандартам. Наряду с этим необходимо пересмотреть и создать новые стандарты, удовлетворяющие международные или региональные стандарты, с целью улучшения торговли. Наряду с Соглашением по техническим барьерам в торговле, Вьетнаму необходимо соблюдать обязательства Соглашения по санитарным и Фитосанитарным мерам.

— Увеличить поддержку предприятий-импортёров посредством льготных кредитов для инвестиций в технологии по обработке проблем, связанных с окружающей средой. На базе предприятий, получивших данных современные инвестиции можно создать организацию по образцу крупной экспортирующей корпорации с предприятиями-сателлитами, размещёнными по территориальному принципу, что принесёт высокие результаты в экспорте и, одновременно, повысит производительность корпорации в работе по преодолению барьеров, которая с каждым днём всё сложнее. Насущная потребность должна быстро развернуть внедрение систем менеджмента окружающей среды, таких как ISO 14.000, НАССР, хорошо осуществ-

вляющих управление (GMP), хорошо реализовывающих культивацию (GAP).

В настоящее время ни одно из государств не может существовать и развиваться, не испытывая воздействия отношений, носящих комплексный характер, региональных и глобальных. Международная интеграция требует при-

нятия глобальных «Правил игры» и «Методов игры». На этом фоне, изменение, дополнение связанных законов, усовершенствование и согласование политических курсов, являются механизмом, имеющим целью ускорить либерализацию торговли, который станет эффективным решением для прочной гарантии роста и развития!

Литература:

1. Экспортная стратегия Вьетнама 2001–2010. Министерство промышленности и торговли Вьетнама.
2. Экспортная стратегия Вьетнама 2011–2020. Правительство Вьетнама.
3. Статистика экспорта и импорта Вьетнама период 1996–2013. Государственная таможенная служба Вьетнама.
4. Ситуация экспорта и импорта Вьетнама в 2014 году. Государственная таможенная служба Вьетнама.
5. Лыонг., С.К (2005). Политика и меры по улучшению стоимости экспорта сельскохозяйственных товаров из Вьетнама.
6. Сайт Государственной службы статистики Вьетнама.
7. Сайт Всемирной торговой организации ВТО.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 4 (84) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4