

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



28
2016
Часть V

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 28 (132) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических 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

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

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

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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».

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.

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)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (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)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

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

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

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (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)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (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)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

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

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

Узаков Гулом Норбоевич, доктор 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)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 04.01.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Филип Джордж Зимбардо*, известный американский социальный психолог, известный как автор Стэнфордского эксперимента.

Зимбардо родился в 1933 году в Южном Бронксе (США). По окончании Монроу High School он поступил в Бруклинский колледж и получил в нем степень бакалавра, затем защитил магистерскую и докторскую диссертации и получил степень доктора философии в Йельском университете.

В 1971 году в Стэнфордском университете в должности профессора Филип Зимбардо провел психологический эксперимент, в ходе которого 24 студента были разделены на группу «тюремных заключенных» и группу «тюремных надзирателей». В подвале факультета была оборудована «тюрьма», где и проводился эксперимент, который должен был продлиться две недели. Однако по этическим соображениям через шесть дней после начала эксперимент был прерван.

Стэнфордский тюремный эксперимент показал, что у людей, помещенных в определенные условия, не только происходит «вживание» в роль, но и меняются психологические характеристики. Например, в группе «надзирателей» студенты начали испытывать, а затем и проявлять садистские эмоции. В психологическом состоянии участников группы «заключенных» преобладали депрессия и отчаяние. Результаты этого эксперимента привели к возникновению теории значимости социума в индивидуальной психологии. Подробное описание этого эксперимента вышло в свет только 35 лет спустя.

Используя полученные результаты, Филип Зимбардо начал разрабатывать новые приемы и методы, чтобы помочь людям преодолевать психологические барьеры и лечить различные расстройства. К примеру, успешными были работы Зимбардо по преодолению застенчивости как у детей, так и у взрослых, которые привели к основанию «Стэнфордской клиники застенчивости».

Людмила Вейса, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Иванова М. Н.**
Стратегии развития образовательных организаций 421
- Каменчук В. Н., Пронин А. В., Дашевский А. Р., Шипилов Р. М., Степанов Д. А., Бабошкин И. В.**
Проблемы систем управления и совершенствование мониторинга при наводнениях..... 423
- Каратаев Н. Д., Сибилева Е. В.**
Образование диверсифицированной компании 425
- Каргинова В. В.**
Вертикальная интеграция как важнейшее направление повышения конкурентоспособности российских предприятий 427
- Карпенко Р. А.**
Маркетинговое управление партнерскими взаимоотношениями производственных предприятий 429
- Кашуба В. О., Цой А. В.**
Факторный анализ операционной деятельности как инструмент мониторинга выполнения поставленных целей 432
- Киреева М. М., Рылякин Е. Г.**
Гармонизация налогов в условиях мирового финансового кризиса 434
- Киреева М. М., Рылякин Е. Г.**
Рынок юридических услуг по ликвидации компаний 439
- Ковалева Е. И., Полякова В. А.**
Анализ динамики показателей уровня и качества жизни населения Белгородской области..... 441
- Коварда В. В., Коварда Т. В.**
Исследование структуры и динамики инвестиций в России 446
- Кондратюк К. В.**
Современное состояние приграничной торговли Дальневосточного федерального округа и Китая 448
- Коняева Н. Л.**
Специфика рекламы отечественных автомобилей на российском рынке..... 451
- Косихина О. П., Бабоян Е. С., Коженнова А. А.**
Опыт Калужской области в сфере модернизации региональной экономики 454
- Кравцова А. А.**
Реализация принципов зеленого финансирования в работе банковского сектора Монголии..... 456
- Кучерова О. А.**
Современные подходы к методическим аспектам экономического анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия в условиях финансового кризиса 460
- Литюк А. С.**
Венчурные инвестиции как путь к будущим перспективам или современный способ грабежа..... 462
- Герасименко О. А., Лишута Е. А.**
Оценка влияния факторов на выбор модели финансирования оборотных активов сельскохозяйственной организации..... 467
- Lukhmanova G. K.**
Models of effective investing strategies: global macro strategy 469
- Лючевский С. А.**
Энергосбытовая деятельность в Республике Беларусь. Состояние дел, проблемы и перспективы развития..... 473
- Магомедов Ж. З.**
ПИФы: преимущества и недостатки с точки зрения частного инвестора 476
- Макарова А. Д.**
Анализ уровня развития креативной экономики в мире 478

Макарова А. Д. Анализ и перспективы развития креативной экономики в РФ	481	Олесик Т. А., Попкова М. В. Проблемы китайских брендов в продвижении на российском рынке и пути их решения	502
Макарова А. Д. Фондовый рынок КНР, его биржи и индексы...	484	Олесик Т. А., Попкова М. В. Текущая ситуация в сфере экспорта сельскохозяйственной рабочей силы из китайской провинции Хэйлунцзян в Россию	504
Мандрон В. В., Гуторова А. А. Инвестиционная деятельность российских банков и проблемы ее осуществления.....	486	Павлова А. Е. Признание, оценка и раскрытие в отчетности информации о запасах в российской и зарубежной системе учета	506
Матвеев И. А. Направления инновационного развития Республики Саха (Якутия).....	491	Панфилова Е. М. Отражение проблем двойного налогообложения в налоговых спорах: актуализация и направления совершенствования	508
Мельникова Т. Ф., Тарануха С. А., Шептухин М. В. Особенности построения системы обслуживания покупателей на потребительском рынке	493	Петрова Н. В. Оценка эффективности использования оборотных средств предприятия (на примере ОАО «ЯТЭК»).....	511
Митус А. А., Боброва Ю. Е. Особенности ведения учета финансовых результатов деятельности предприятия в управленческом учете	496		
Михеенкова А. С. Автоматизированные системы консалтинга в сфере государственного муниципального управления	499		

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Стратегии развития образовательных организаций

Иванова Мария Николаевна, магистрант
Оренбургский государственный педагогический университет

В статье рассматриваются стратегии развития образовательных организаций, как основной составляющей ее деятельности. Раскрываются факторы оказывающие влияние на разработку стратегии образовательных организаций.

Ключевые слова: стратегия, стратегии развития, образовательная организация

Основная задача данной статьи — охарактеризовать стратегии развития образовательных организаций.

Стратегическое планирование — процесс подготовки стратегии и основных методов их осуществления.

Стратегия — это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям [5, с. 27].

Стратегия развития организации — важный документ, определяющий основные направления деятельности организации. От качества разработанной стратегии во многом зависит эффективность ее функционирования.

На сегодняшний день различают четыре самых основных типа стратегий развития организации. Ими являются [1, с. 114]:

1. Стратегии концентрированного роста, которые предполагают заметное усиление позиций в соответствующем сегменте рынка. Кроме того, эта стратегия представляет собой стратегию развития рынка и продукции;

2. Стратегии интегрированного роста созданы на основании проведения обратной вертикальной интеграции. Именно ее называют стратегией вертикальной интеграции, направленной вперед;

3. Стратегии, построенные на методике диверсификационного роста, — это стратегии как горизонтальной, так и централизованной диверсификации;

4. Стратегия интенсивного сокращения основана на ликвидации. Это своеобразная стратегия сокращения, в том числе и расходов, а также стратегия так называемого «сбора урожая».

В большинстве случаев стратегия развития организации подбирается с учетом целого перечня самых различных факторов. Наиболее важными из них специалисты считают вид деятельности учреждения и главные особенности той отрасли, в которой осуществляется работа компа-

нии. Прежде всего, необходимо брать во внимание уровень конкуренции, которая создается со стороны других компаний, изготавливающих такую же либо подобную продукцию и заполняющие ею тот же рынок.

Но также, на выбор стратегии оказывают влияние другие факторы [1, с. 118]:

1. В каком состоянии находится внешнее окружение;
2. Какой характер тех целей, которые пытается выполнить организация;
3. Ценности, что преследуются владельцами либо менеджерами компании во время принятия каждого решения;
4. Уровень возможного риска — реального фактора существования, а также деятельности компании. Ведь достаточно высокая степень риска нередко оказывается причиной краха организации;

5. Структура, налаженная внутри учреждения. При этом обязательно изучаются не только сильные, но и слабые ее стороны. Успешное применение любых возникающих возможностей обеспечивается благодаря наличию у компании специальных сильных функциональных зон. Однако явные слабые стороны необходимо исправлять, и не пренебрегать ними во время выбора стратегии развития, ее дальнейшей реализации. Таким образом, можно исключить возникновение потенциальных угроз и создавать успешную конкуренцию остальным компаниям в конкретном сегменте рынка;

6. Каким опытом обладает организация касательно предыдущих попыток введения различных стратегий. Данный фактор определяется «человеческим фактором», а также с психологией различных категорий людей. Как правило, он имеет и негативный, и позитивный характер. Полученный опыт дает возможность не повторять одних и тех же ошибок по несколько раз, но существенно ограничивает выбор стратегии развития;

7. Фактор времени в процессе принятия разных решений играет достаточно важную роль. В некоторой мере он способствует как успехам, так и неудачам. Ведь даже наиболее оптимальная стратегия, введение новой продукции

и применение новейших технологий не дадут абсолютно никакого успеха, если их не вовремя продемонстрировать на рынке. К тому же в итоге компания может многое потерять, и даже стать банкротом. Многофакторность выбора стратегии во многом предопределяет необходимость разработки нескольких стратегических альтернатив, из которых и осуществляется окончательный выбор.

Наиболее распространены для образовательных организаций, четыре главных вида стратегий: наступления, обороны, фокусирования и ликвидации [2, с. 877].

1. Наступательные стратегии используют лидеры регионального рынка образования, а также молодые учреждения, которые пользуются поддержкой государства, крупных фирм и финансовых организаций.

Типовые стратегии наступления.

Стратегия постоянного наступления — это стратегия, в основе которой лежит агрессивная позиция образовательного учреждения на рынке. Организации, использующие данную стратегию, ставят своей целью завоевание и увеличение рыночной доли.

Стратегия лидерства по качеству предполагает обеспечение лидерства, которое происходит за счет достижения в регионе высоких результатов по качеству предоставляемых образовательных услуг. Имидж складывается из лучших профессиональных достижений выпускников учебного заведения и выявляется в ходе государственной аккредитации [3, с. 14].

Стратегия «захвата незанятых пространств» используется, когда образовательное учреждение не вступает в открытую ценовую и рекламную борьбу с конкурентами, а осуществляет деятельность на новых географических территориях, внедряет новые технологии и делает акцент на своих главных достоинствах. Иными словами, уделяется особое внимание сильным сторонам организации.

Стратегия опережающего удара предполагает реализацию действий, направленных на сохранение выгодной рыночной позиции и пресекающих попытки конкурентов оттеснить образовательное учреждение на второй план. При такой стратегии исключена вероятность ее копирования конкурентами.

2. Оборонительные стратегии основаны на укреплении позиций тех организаций, которые не способны выдержать конкуренции с лидером регионального рынка или расходуют значительный объем ресурсов на разработку услуг.

Стратегия обороны и укрепления используется, когда образовательное учреждение удерживает свои позиции на рынке и предполагает осуществление деятельности по сохранению имеющейся рыночной доли. Потребность в этой стратегии появляется, когда позиция организации на рынке удовлетворительная или у нее ощущается дефицит средств, для того, чтобы провести агрессивную политику, а также, если она опасается осуществлять последнюю из-за возможных нежелательных ответных мер со стороны конкурентов или ограничений со стороны государства. Лидеры отрасли используют эту стратегию

для того, чтобы затруднить доступ на рынок новым организациям, а претендентам на лидерство не дать возможности укрепить свои позиции. Для среднего или небольшого учебного заведения данная стратегия означает тяжелую борьбу за сохранение количества учащихся на достигнутом уровне [2, с. 879].

3. Стратегией фокусирования либо концентрации называется одна из разновидностей общих стратегий, которая получила достаточно широкое распространение на современном рынке образовательных услуг, предназначенных для использования крупными организациями.

Она заключается в максимальной концентрации или на одном, или на нескольких сегментах рынка одновременно: начальном, школьном, а также профессиональном образовании. При этом необходимость в обслуживании всего рынка полностью исключается.

Основная цель данной стратегии заключается в обеспечении удовлетворения всех потребностей предварительно выбранного целевого сегмента. Главное, сделать это намного качественнее за остальных конкурентов. Подобный принцип опирается на два разных механизма:

1. На лидерство по издержкам;
2. На дифференциацию.

Некоторые компании в своей деятельности опираются как на первое, так и на второе одновременно. Однако их работа осуществляется исключительно в рамках выбранного целевого сегмента.

Эта стратегия разработана таким образом, что с ее помощью можно достичь достаточно высокой доли рынка в заданном целевом сегменте. Однако она ведет только к малой доле рынка, если рассматривать его в целом.

Стратегия специализации или так называемой дифференциации является одним из видов общих стратегий образовательных учреждений. Ее главное направление — интенсивное создание различных конкурентных преимуществ. Такая схема предполагает стремление каждой организации к уникальности в том или ином направлении, которое может удержать уже имеющихся клиентов, а также привлечь новых. В данном случае организации необходимо сначала подобрать одну либо несколько групп клиентов, а затем начинает вести свою деятельность так, чтобы максимально удовлетворить запросы определенных категорий граждан.

На сегодняшний день различают несколько различных форм современной дифференциации [6, с. 14]:

1. Технологическое совершенство вуза;
2. Имидж;
3. Учебно-методическое обеспечение учреждения;
4. Практика обучения удаленно через Интернет;
5. Уровень обеспечения трудоустройством выпускников вуза.

Достаточно популярная стратегия сфокусированной дифференциации представляет собой ситуацию, в которой организация направляет все свои усилия и запасы на интенсивное усиление дифференциации услуг в конкрет-

ном сегменте. При этом разделение услуг осуществляется по их качеству, стоимости, разновидностям программ. Таким образом, можно наиболее четко выделиться на фоне остальных образовательных учреждений, имеющих на региональном рынке.

К самым традиционным типам стратегии относятся следующие [6, с. 17].:

1. «Высокое качество услуг — высокая стоимость»;
2. «Среднее качество продукции — доступные цены»;
3. «Низкое качество продукции — сравнительно низкая цена»;
4. «У нас услуги стоят дешевле, чем у других», также есть и другие стратегии.

5. Стратегия ликвидации — предельный случай стратегии целенаправленного сокращения. Здесь организация в течение короткого периода времени ликвидирует (закрывает) отдельные подразделения (кафедры, факультеты, филиалы), так как нуждается в перегруппировке сил для обеспечения роста эффективности своей деятельности, либо отказывается от некоторых направлений своей деятельности [4, с. 44].

Таким образом, выбор стратегии является сложным и трудоемким процессом. Весьма важно при планировании стратегии развития выбрать именно ту, которая сможет вывести образовательное учреждение на сильный конкурентный рынок.

Литература:

1. Зуб А. Т., Локтионов М. В. Стратегический менеджмент. Системный подход. М.: Генезис, 2011. — 848 с.
2. Николаева С. В. Стратегия развития образовательного учреждения // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 877–879.
3. Панкрухин Г. Основы маркетинга в сфере образования. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2012. — 419 с.
4. Попов Е. Услуги образования и рынок // Российский экономический журнал. — 2014. — № 6 — с. 43–49.
5. «Теоретические и практические аспекты экономики и менеджмента»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (29 августа 2012 г.) — Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2012. — 130 с.
6. Фишман Л. И. Образовательное учреждение в конкурентной среде: разработка стратегии/ Л. И. Фишман, В. В. Дудников, Г. Б. Голуб; Мегапроект «Развитие образования в России»: Профи, 2012. — 49 с.

Проблемы систем управления и совершенствование мониторинга при наводнениях

Каменчук Василий Николаевич, кандидат ветеринарных наук, старший преподаватель;
Пронин Артем Викторович, аспирант, преподаватель
Ивановская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России

Дашевский Александр Русланович, аспирант, преподаватель
Ивановская государственная медицинская академия

Шипилов Роман Михайлович, кандидат педагогических наук, доцент;
Степанов Денис Александрович, магистр;
Бабошкин Иван Валерьевич, курсант
Ивановская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России

К важным задачам политики нашего государства в области использования водных ресурсов можно отнести охрану и восстановление водных объектов, их устойчивое водопользование, защиту населения и прилегающих территорий от наводнений, предупреждение неблагоприятных экологических последствий при использовании водных ресурсов и некоторых других вредных воздействий.

Россия богата водными ресурсами. На территории нашей страны расположено 120000 рек длиной более 10 км, более 3000 средних с длиной от 200 до 500 км и больших, более 500 км. На европейской территории это Волга — центральная водная артерия страны, протекающая через

ее европейскую часть. Длина реки превышает 3,5 тысячи км, а площадь ее водосборного бассейна 1360 тысяч км². Бассейн реки является основным источником воды для значительной части европейской территории страны. Это водная артерия связывает крупные города, по ней перемещаются суда с грузами.

Но основные водные ресурсы сосредоточены в реках и озерах Сибири и дальнего востока. Общий ежегодный речной сток составляет 4270 км³ (в том числе по бассейну Енисея 630 км³, Лены 532 км³, Оби 404 км³, Амура 344 км³, реки Волга 254 км³). Годовой речной сток принимается за исходную величину при оценке водообеспеченности

страны. Водный путь доставки грузов, основной для многих городов, поселков и деревень.

Реки не единственный водный ресурс, в нашей стране насчитывается более 2 миллионов озер общей площадью 350 тысяч км², с общими запасами пресной воды более 26 тысяч кубических километров. Среди этих озер, самое глубокое пресное озеро мира Байкал, только одно это озеро содержит в себе 85 % всех запасов пресных вод нашей страны и 22 % мировых запасов пресной воды. Другие крупные озера России: Ладожское, Онежское, Чудско-Псковское, Ильмень, Телецкое, Хантайское и другие.

Подземные воды и ледники еще один из источников пресной воды. В России известно более 300 источников чистых подземных вод. Почти четверть запасов пресной воды страны сосредоточено в ледниках, имеющих общую площадь 60 тысяч км², преимущественно это ледниковый покров арктических островов.

Водные ресурсы страны довольно велики, однако проживание рядом с реками и озерами может представлять определенную опасность. В период весенних паводков, при заторах, зажорах, в результате нагонных явлений и интенсивных осадков, возможны наводнения.

Как известно, наводнение это резкое повышение уровня воды в реке, водоеме, водохранилище, море (или его части), вызываемое большим притоком воды в период таяния снега или выпадения дождевых осадков, ветровыми нагонами, а также при заторах, зажорах и разрушениях гидротехнических сооружений или пущах воды из вышерасположенных водоемов, и др., приводящее к значительному затоплению участков суши и наносящее материальный ущерб [5].

Наиболее частой причиной наводнений в нашей стране являются весенние паводки.

Основные причины весенних паводков можно подразделить на естественные и антропогенные.

Естественные причины весенних паводков:

- сложная гидрометеорологическая ситуация (количество осадков выше нормы, их интенсивность и продолжительность) после влажных лета и осени, что вызвало насыщения грунта влагой и уменьшения его водопоглощающей способности и водопроницаемости и его промерзание;
- резкого уменьшения способности растительного покрова задерживать дождевые воды;
- повышение температуры воздуха после снегопадов вызвало быстрое таяния снега на верхних частях горных склонов и оказало содействие дополнительному поступлению воды к горным рекам;
- высокая водность рек перед началом паводка.

Антропогенные причины весенних паводков:

- вспашка склонов в горных районах, где формируются паводки;
- уничтожения лесов;
- интенсивная эксплуатация леса, ухудшение санитарного состояния лесов, в особенности хвойных пород,

и уменьшения их водотрансформационной и защитной функции;

- заиливание русел рек селевым материалом с повышением их высоты на 1—2 м. что привело к расширению территории подтопления и затопления, снижению регулирующей (защитной) способности дамб;
- транспортирование древесины при лесоразработках с использованием устаревших технологий;
- несоблюдения режима хозяйствования в водоохранных зонах и прибрежных защитных полосах рек, застройка пойм горных рек вплоть до их русел;
- отставания темпов строительства защитных сооружений от необходимого, а также разрушения их во время паводков;
- неполное выполнение мероприятий по инженерной защите территорий на речных водосборах.

Для решения проблемы наводнений, осуществляется мониторинг паводковой обстановки, с этой целью используется аэрофотосъемка, спутниковая съемка с последующей обработкой полученной информации.

Для качественной оценки обстановки необходимо знать характеристики гидрологической обстановки, основными среди них являются:

- общая качественная характеристика состояния ледовой поверхности на реке (неподвижный лед, обводнение и дефрагментация льда, наличие и расположение промоин и полыньи, районы ледохода и свободной ото льда воды);
- граница «вода — лед», твердый сухой лед, обводненный лед и открытая вода, процентное соотношение «вода — лед» в пределах заданного участка русла;
- наличие участков торошения и ледовых заторов (в отдельных случаях);
- наличие факта подтопления по сравнению с меженным периодом, площадь подтопления;
- динамика процессов вскрытия, подтопления и спада половодья (при сравнительном анализе снимков из временной серии).

Комплексный оперативный мониторинг половодья позволяет определять: характеристики состояния льда, наличие, число (площадь) промоин и открытой воды, влагосодержание или обводнение льда, классификация льда, оценка процентного соотношения площади тонкого мокрого льда и толстого заторного льда в заданных сегментах русла;

- наличие и состояние ледяных заторов, контроль результатов взрывных работ и работы ледоколов по подготовке русла к ледоходу, оценка эффективности принятых мер по спуску льда;
- динамику развития ледохода и продвижение кромки льда, наличие льда в руслах рукавов, образование ледовых заторов и начало подтопления поймы;
- оценку территории подтопления и общей площади, залитой водой в заданных сегментах территории;

оценка границ максимального распространения воды;

- оценку инфраструктуры, попавшей в район подтопления, включая дороги, мосты, зоны застройки и населенные пункты, сельхозугодья.

В то же время отличительными особенностями современной системы управления на местах, является децентрализация принятия многих управленческих решений, использование новых правовых и экономических механизмов государственного регулирования водопользования, учет экологических факторов при управлении использованием водных ресурсов.

Совершенствование структуры органов государственного управления использованием и охраной водных ресурсов и водохозяйственным комплексом связано с решением следующих основных задач:

- созданием схемы эффективной координации деятельности федеральных государственных органов, осуществляющих государственное регулирование в области водопользования, функционирования водохозяйственного комплекса, предотвращения чрезвычайных ситуаций на водных объектах;
- укреплением бассейнового звена государственного управления;
- четким разграничением полномочий по управлению использованием и охраной водного фонда и водохозяйственным комплексом, а также разделением

сфер ответственности между Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации.

На федеральном уровне задачи по государственному управлению использованием и охраной водных ресурсов и развитием водохозяйственного комплекса возлагаются на государственную водную службу, взаимодействующую в рамках своей компетенции с заинтересованными министерствами и ведомствами и субъектами Российской Федерации, наделяемую необходимыми ресурсами и несущую ответственность за достижение целей государственной водной политики.

Как показали относительно недавние события с наводнениями 2013 года в бассейне реки Амур, один из эффективных способов кардинального решения проблемы паводковых наводнений, это регулирование стока рек, путем строительства необходимых гидротехнических сооружений, дамб и плотин, которые бы отводили воду и паводковой волны на Амуре можно будет избежать. Однако, как показали дальнейшие события, Зейская и Бурейская ГЭС не в состоянии полностью контролировать сток рек, когда муссонные дожди аномально сильные и продолжительные. Таким образом, необходимо продумать создание качественно новой системы регулирования водных ресурсов, разработать систему мер, которые позволят взять под контроль реки. Один из возможных приоритетов, это строительство новых гидроэлектростанций, плотин и водохранилищ, которые способны защитить от наводнений.

Литература:

1. Алтунин А. Т. Формирования гражданской обороны в борьбе со стихийными бедствиями. — М.: Знание, 1999. — 345 с.
2. Осипов В. И. Природные катастрофы на рубеже XXI века / В. И. Осипов // Вестник РАН. — 2001. — 141 с.
3. Чижевский А. Л. Земное эхо солнечных бурь. — М.: ЭКСМО, 2006. — 983 с.
4. Защита населения муниципального образования // Энциклопедия. Выпуск — 2 «Наводнения». — М.: 2014. — 321 с.
5. www.meteorf.ru — Официальный сайт Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (РОСГИДРОМЕТА).

Образование диверсифицированной компании

Каратаев Николай Дорофеевич, студент;

Сибилева Елена Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

В статье рассмотрены сущность диверсификации и признаки диверсифицированного предприятия. Приведены факторы, оказывающие влияние на стоимость капитала диверсифицированной компании. Выделено, что при наличии определенных условий диверсифицированные компании могут создавать дополнительную стоимость капитала.

Ключевые слова: диверсификация, финансово-промышленная группа

Главной частью развития социальной и экономической систем во время расширения бизнеса являются интересы власти и населения. Власть заинтересована получать

больше налоговых выплат, с помощью которых оказываются услуги населению. Население создает и поддерживает инфраструктуру рынка, так как именно населением созда-

ется бизнес. Предприниматели имеют интерес в увеличении прибыли, которая улучшает их благосостояние.

В условиях интеграции развивающихся рынков, компании, которые действуют на растущих рынках капитала, должны соответствовать компаниям развитого рынка и изменять при этом свои направления бизнеса [4]. Важно отметить, что эффективность компаний, существующих на развивающихся рынках, может быть лучше благодаря стратегии диверсификации.

Преимущества образования диверсифицированной компании

Особенной чертой диверсифицированного предприятия является организация рынка внутреннего капитала, контроль над функционированием подразделений предприятия.

Характерной чертой процессов диверсификации является функционирование предприятий на растущих и развитых рынках. Растущий рынок капитала предполагает неразвитость институциональной среды, которая может быть компенсирована существованием диверсифицированных компаний [7]. Диверсифицированные предприятия, которые действуют на растущем рынке, могут брать функции неразвитого внешнего рынка капитала, что в свою очередь является большим потенциалом создания стоимости в крупных диверсифицированных структурах.

При сравнении источников создания стоимости в диверсифицированных компаниях и на растущих рынках капитала наблюдается перераспределение функций.

Функции для внешнего рынка: большой уровень риска; нестабильность привлечения финансового капитала; трудности в проведении мониторинга.

В диверсифицированном предприятии эти функции имеют вид: снижение риска капитальных вложений; гарантии исполнения контрактных соглашений; доступность внутреннего рынка капитала; привлечение большого количества финансирования; выполнение роли заемщика.

Вместе с тем, можно отметить наличие финансовых преимуществ создания диверсифицированных предприятий: стабильность денежных потоков; снижение уровня риска банкротства. Такие предприятия могут привлечь большие объемы финансирования от частных и зарубежных инвесторов [8]. Имея большой объем капитала, диверсифицированные предприятия могут быть венчурными капиталистами и быть заемщиками для маленьких, но перспективных бизнес-единиц. Они обеспечивают гарантии выполнения контрактных соглашений между компаниями, входящими в корпоративный портфель, и внешними контрагентами, а также могут быть посредниками между государственными регулирующими органами и другими компаниями. Создав бренд своей продукции, крупные компании информируют покупателя о качестве своей продукции [7].

Внешние и внутренние рынки капитала

Анализ исследований в компаниях за рубежом позволил авторам сделать следующие выводы:

- диверсификация увеличивает стоимость компании;

- отсутствует взаимосвязь между ВВП страны и годами диверсификации [5].

Диверсификация помогает создать стоимость капитала при условии, что предприятие имеет значительные нематериальные активы, а также функционирует на растущем рынке капитала. Диверсифицированные предприятия имеют возможность создавать стоимость при помощи компенсации функций неразвитого внешнего рынка капитала.

Авторы [1, 3] использовали выборку российских компаний и исследовали эффективность внутреннего рынка капитала российских финансово-промышленных групп (ФПГ), которые разделены на два вида: горизонтальные и иерархические.

Горизонтальные ФПГ — это акционерные общества, в которую входят несколько компаний одной отрасли, каждая из которых имеет свою долю в акционерном обществе. Такое общество действует в качестве представителя группы, но не имеет права осуществления контроля. Компании также имеют право владеть акциями друг друга. Такие группы создаются с целью возможности увеличения доли на рынке и реализации интересов компании.

Группы ФПГ иерархические — это группа предприятий (компаний), находящаяся под контролем банка, имеющая право на получение остаточного денежного потока и осуществление контроля над активами группы.

Проанализировав вышесказанное можно сделать следующие выводы:

- в промышленных и независимых группах предприятий инвестиции чувствительны к внутреннему финансированию;
- распределение капитала осуществляется более эффективно внутри иерархических групп;
- предприятия, которые являются участниками незарегистрированных ФПГ, инвестировали за год в основные средства большую долю своих средств по сравнению с остальными предприятиями.

При помощи исследований, проведенных ранее, были рассмотрены эффективность диверсификации и влияние на стоимость компании в условиях работы растущих рынков капитала. Выявлено, что в условиях развивающихся рынков капитала существуют источники создания стоимости диверсифицированными компаниями на основе выполнения ими функций неэффективного внешнего рынка капитала.

Выводы

Диверсифицированные предприятия, которые функционируют на перспективных рынках, могут быть эффективными и создавать добавленную стоимость в условиях:

- наличия оптимальной модели управления компанией;
- налаженной и выстроенной системы управления, позволяющей правильно судить о создании или разрушении стоимости каждого подразделения;
- принимать эффективные инвестиционные решения [2];
- осуществления контроля над деятельностью подразделений.

Литература:

1. Волчкова Н. А. Финансово-промышленные группы России: влияет ли участие ФПГ на инвестиции предприятий в основные средства? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.pes.ru.
2. Гришина Г. П., Будумян Е. В. Системный подход инновационно-инвестиционных вложений в приоритетные направления развития экономики // Актуальные проблемы современной науки. — 2012. — № 2.
3. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов. — М.: Дело, 2005.
4. Черкасов М. Н. Научно-технический прогресс и его влияние на общество XXI века // Вопросы экономических наук. — 2013. — № 2.

Вертикальная интеграция как важнейшее направление повышения конкурентоспособности российских предприятий

Каргинова Вера Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказский горно-металлургический институт (г. Владикавказ)

В статье рассматриваются вопросы, связанные с интеграцией предприятий, выделяются преимущества объединения предприятий по технологическому принципу.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, конкурентоспособность предприятия, конкурентные стратегии, стратегическое партнёрство

В современных условиях для уверенного развития любому предприятию требуется чёткая долгосрочная стратегия действий, подкреплённая организационной структурой, которую компании способно обеспечить, в том числе стратегическое партнёрство с коллегами. Одной из форм стратегического партнёрства, которая получила распространение на российском рынке, является вертикальная интеграция. Сущность этого процесса заключается в преобразовании отношений между разрозненными предприятиями, направленном на создание единого конкурентоспособного производственно-сбытового комплекса. Общий метод его создания — введение системы централизованного управления в области рыночного позиционирования, планирования, снабжения и координации деятельности всех субъектов, входящих в структуру данного объединения наряду с чётким определением экономической, функциональной специализации предприятий — элементов комплекса, их профессиональном сосредоточении на выполнении определённых производственных функций.

Данный процесс затронул практически все отрасли российской экономики. Наиболее заметна интеграция в тех отраслях, которые пережили интенсивный процесс разукрупнения предприятий. Сейчас в этой сфере интеграционные процессы происходят как на уровне сложившихся крупных холдингов, так и среди только пытающихся выйти на путь профессиональной широкомасштабной интеграции [1, с. 99].

Одним из важнейших направлений деятельности органов государственной власти Российской Федерации является стимулирование конкуренции в отраслях промышленности. В рамках реализации указанной политики

в последние годы введен в действие ряд законодательных актов, направленных на противодействие горизонтальным и вертикальным соглашениям на рынке, ограничивающим доступ к ресурсу или ухудшающим условия работы других хозяйствующих субъектов [3, с. 74].

Как известно, рыночная экономика весьма уязвима в случае заключения конкурентами на товарных рынках соглашений, реализующихся не в интересах потребителей и приводящих к ограничению конкуренции [4, с. 8]. Вместе с тем современные предприятия ведут жесткую борьбу и должны вырабатывать стратегические решения, позволяющие им в течение длительного времени сохранять свои конкурентные преимущества. Ясно, что в случае излишнего лимитирования конкуренции со стороны отдельных продавцов страдает потребитель. Однако, если производители не смогут сохранять в разумных пределах свою переговорную силу на отраслевых рынках, в итоге потребитель также пострадает, поскольку в таких условиях продавцы не будут мотивированы предлагать инновационные решения, которые, в конечном счете, позволяют тому же потребителю получать более качественную и полезную продукцию для выполнения своих текущих задач.

Концепция вертикальной интеграции предприятий заключается в создании единого производственно-коммерческого объекта, представленного интегрированной системой бизнес-единиц, выполняющих функции производственных операторов, взаимодействующих между собой через единую систему управления, призванную осуществлять функцию координации их действий, а также взаимодействия с рыночными сопряжёнными группами.

Для экономических условий России наибольшее значение имеет процесс интеграции по технологической цепочке, так как именно такой способ объединения предприятий позволяет наладить производство конкурентоспособных товаров. Профессор Массачусетского технологического института М. Аделман считает, что фирма является вертикально интегрированной, когда внутри нее из одного подразделения в другое происходит перемещение товара и услуги, которые могли бы быть проданы на рынке без дальнейшей переработки [5, р. 27].

Вертикальная интеграция предполагает формирование центра по координации деятельности его элементов в сферах планирования, сбыта, снабжения, определения путей и способов развития с предоставлением предприятиям-участникам функций производственного оператора в рамках выбранных для них, как наиболее эффективных, производственных направлений деятельности [2, с. 75].

Вертикально-интегрированная фирма обладает конкурентными преимуществами, так как может в большей степени снижать цену товара и получать большую прибыль при заданной цене, благодаря более низким издержкам либо по закупке факторов производства, либо по продаже конечного продукта. Вертикальная интеграция может также повысить контроль производителя над экономической средой.

Грамотно проведенный процесс вертикального объединения предприятий позволит предприятиям достичь выхода на новый уровень конкурентоспособности за счёт эффекта специализации, то есть экономии издержек, возникающих в связи с сосредоточением материальных, трудовых, финансовых ресурсов на ключевых компетенциях рассматриваемых предприятий; эффекта увеличения прибыльности комплекса за счёт создания единых центров профессионального принятия решений в области рыночного позиционирования, логистики, маркетинга и сбыта; эффекта повышения рентабельности, оперативности производства за счёт введения системы функций рационального распределения ресурсов внутри комплекса, координации взаимодействия между его отдельными субъектами с передачей их единому центру управления; эффекта от деятельности выделенных в отдельные направления бизнес-единиц.

Эффект будет достигнут только в том случае, если корректно и основательно будет проведен весь процесс реорганизационной подготовки, как в области определения структуры и функций каждого их участников интеграционного процесса, так и в области организации взаимодействия в рамках производственной цепочки [2, с. 77].

Литература:

1. Агафонова К. П. Пути и проблемы вертикальной интеграции российских предприятий в условиях современной экономики // Менеджмент в России и за рубежом, № 5, 2005. С. 99—108.
2. Каргинова В. В. Материалы VI Международной конференции — Инновационные технологии для устойчивого развития горных территорий. Владикавказ, Изд-во «Терек», 2007. С. 75—78.
3. Плещенко В. И., Вертикальная интеграция и повышение конкурентоспособности производителей в современных условиях // Маркетинг в России и за рубежом, № 3 (95), 2013. С. 70—76.

Интеграция как процесс углубления сотрудничества субъектов хозяйствования в современных условиях является объективной закономерностью общественного развития. Принимая участие в интеграционных процессах, предприятия объединяют усилия в борьбе за рынки, ресурсы, устраняя конкуренцию на промежуточных стадиях производства и продвижения товаров.

Современное социально-экономическое состояние России способствует дальнейшей положительной динамике развития интеграционных процессов. Экономический рост в 2009—2010 гг., создание и активное расширение масштабов деятельности государственных корпораций, кризис 2008—2009 гг., курс на модернизацию и диверсификацию национальной экономики предопределили активизацию рынка слияний и поглощений, диверсификацию и расширение деятельности предприятий, компаний.

Интеграция позволяет повысить эффективность функционирования компании и ее выживаемость в конкурентной борьбе. Преимуществом интегрированной компании является сбалансированность сбыта. Когда цена на нефть падает, прибыль добывающих подразделений уменьшается, но нефтепереработка и нефтехимические производства увеличивают прибыль, так как понижение стоимости сырья, как правило, больше, чем уменьшение стоимости продукта, поэтому потери одного компенсируются приобретениями другого подразделения. В целом, как показывает практика, вертикальная интеграция компаний, занятых нефтяным бизнесом, имеет конкурентные преимущества перед предприятиями и фирмами специализированного типа.

Для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий необходимо использовать новые формы рыночных структур. При этом корпоративное образование фирм по вертикальному принципу, представляется перспективной формой улучшения эффективности их деятельности в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. Такая корпорация, созданная по технологическому принципу, включая и стадию реализации конечной продукции, позволит решить важные задачи для всех ее членов, централизовать маркетинговые и юридические службы, организовать консультационную поддержку по вопросам налогов и предпринимательства, целенаправленно использовать банковские кредиты, т. е. повысить конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий.

Таким образом, вертикальная интеграция является важнейшим направлением повышения конкурентоспособности российских предприятий.

4. Пузыревский С. Антиконтентные соглашения и согласованные действия: основные тенденции // Конкуренция и право. — 2011. — № 3. — С. 6–14.
5. Adelman, M. Integration and the antitrust laws // Harvard Law Review. 1949. V. 63. NP. 27.

Маркетинговое управление партнерскими взаимоотношениями производственных предприятий

Карпенко Роман Алексеевич, аспирант

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматривается природа возникновения и причины становления маркетинга взаимоотношений, выступающего в качестве современной формы управления процессом получения долгосрочной прибыли за счет долгосрочного сотрудничества. Предложена схема трансформации отношений между партнерами: от проведения единичных сделок до взаимодействия в рамках деловых сетей. Обоснована актуальность данного типа маркетинговых отношений для производственных предприятий, а также значимость рационального управления ими. Выделены основные характеристики маркетингового управления партнерскими взаимоотношениями производственных предприятий, обеспечивающие ключевые преимущества маркетинга взаимоотношений для производственного предприятия и для партнеров.

Ключевые слова: маркетинг взаимоотношений, управление, партнеры, деловые сети, долгосрочные отношения, сделки, прибыль, потребители

Маркетинговые концепции за всю историю своего становления и развития пережили множество трансформаций, характеризующих изменения в рыночной деятельности компаний. Принято выделять следующие основные концепции, являющиеся основой управления маркетинговой сферой в любой организации [1]:

- направленная на совершенствование производства;
- направленная на совершенствование товара;
- концепция маркетинга 4 «Р»;
- направленная на интенсификацию коммерческих усилий;
- направленная на совершенствование партнерских отношений;
- социально-этичный маркетинг.

При этом ключевой особенностью концептуального развития маркетинга можно назвать переориентацию значимости от производства, товаров к достижению максимальной удовлетворенности потребителей и партнеров, сопровождающуюся долгосрочным ростом прибыли. Большое количество публикаций и исследований по данной тематике не привело к формированию однозначного ответа на вопрос о сущности данной концепции. Отдельные ученые придерживаются такой точки зрения, что концепция маркетинга партнерских отношений представляет собой семантический пересмотр сложившейся теории маркетинга (Беляев В. И., Кротова М. В. [2]), другие рассматривают его в качестве новой парадигмы маркетинга (Чупина Я. В. [3], Лисафьева Д. В., Секерин В. Д. [4]). В тоже время практически все исследователи признают выделение современного этапа эволюции маркетинга, который начался в середине 90-х гг. прошлого века и до настоящего момента, в рамках которого определена новая мо-

дель ведения бизнеса, основанная на поддержании, сохранении и улучшении взаимоотношений, прежде всего, с существующими потребителями [5].

На рисунке 1 представлена схема трансформации отношений между партнерами, которая демонстрирует возможные варианты взаимодействия с партнерами.

Первый, наиболее распространенный прежде вариант взаимоотношений с партнерами — это проведение единичной сделки, на следующий этап отношений можно выйти после повторения сделок более двух раз. Если между компаниями и партнерами ежегодно проводится несколько сделок, то можно говорить о долгосрочных отношениях, которые нередко перетекают в партнерские, когда выгоду от этих отношений начинают получать обе стороны процесса (клубные отношения, группы лояльности и другие). Самым перспективным вариантом взаимодействия между партнерами являются взаимоотношения в рамках деловых сетей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что специфика концепции маркетинговых взаимоотношений тесным образом переплетается с теорией информационного общества, институциональной теорией транзакционных издержек и теорией социальных сетей. В отличие от традиционного маркетинга, в котором приоритетом была агрессивная «наступательная» стратегия, направленная на завоевание потенциальных потребителей и переманивание у конкурентов неудовлетворенных ими клиентов.

Данный вид взаимодействия весьма перспективен для производственных предприятий в нашей стране в современных условиях, поскольку спад экономического роста, инфляция, другие негативные факторы могут повлиять на прибыльность предприятия, в то время как долгосроч-

ные партнерские отношения могут, обеспечивая постоянный перечень клиентов, привести к сохранению платеже-

способности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности.

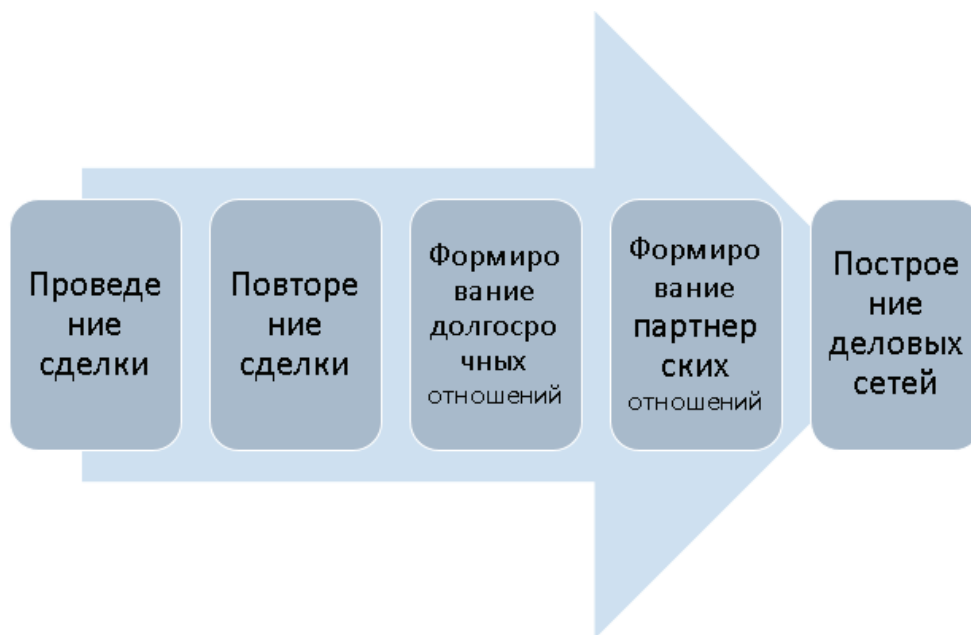


Рис. 1. Схема трансформации отношений между партнерами

Сегодня на рынке очень много предложений различных товаров, которые все более становятся унифицированными и стандартизированными, поэтому индивидуальное построение взаимоотношений и индивидуализация товаров посредством приспособления к потребностям партнеров представляется единственным эффективным способом удержать потребителей. Все это позволяет снижать трансакционные издержки на защиту прав собственности, заключение контрактов, поиск информации, измерение качества продукции, защиту от недобросовестного поведения партнеров. При этом в маркетинге взаимоотношений разработку, производство и поставку, как правило, объединяют в единый бизнес — процесс, который ориентирован на индивидуальное решение конкретной проблемы покупателя. Таким образом маркетинг взаимоотношений формирует преимущества для обеих сторон взаимодействия.

В процессе маркетинга взаимоотношений происходит удержание долгосрочных, доверительных отношений с постоянными партнерами компании, при этом привлечение новых партнеров переходит в разряд важных, но не первоочередных задач. Выделение данной концепции связано с появлением возможности определения совокупной стоимости повторных покупок постоянных клиентов в конкретный промежуток времени. Это стало еще одним подтверждением известной закономерности Парето 80/20, когда 80 % покупок осуществляет 20 % постоянных покупателей [6].

Именно подтверждение данного факта стало поддерживать желание компаний выделить эти 20 % и постараться удержать их. Для чего были разработаны различные программы формирования лояльности к предприятию, торговой марке, выпускаемой продукции, систему скидок

и бонусов, которые обеспечивали желание партнеров использовать продукцию конкретной компании. Данная концепция направлена на повышение значимости в системе эффективных коммуникаций личных контактов, которые направлены на поощрение ощущения партнерами их индивидуальности и уникальности.

Автор согласен с мнением ученых (Семерниковой Е. А. [7], Киселёвой Е. С., Ерёмина В. В. [8]), которые придерживаются такого подхода к оценке эффективности маркетинговых партнерских взаимоотношений, который основан на сетевом взаимодействии бизнес-партнеров, ценностно-стоимостной методологии, что предполагает изучение эффективности данных процессов с точки зрения идентификации ценностей, получаемых всеми субъектами от взаимоотношений [9]. То есть, эффективность взаимодействия рассматривается как ценность взаимоотношений между партнерами, характеризующая стратегический, экономический и психологический аспекты:

1. Стратегический аспект взаимоотношений характеризует уровень достижения стратегических целей производственного предприятия за счет партнерского взаимодействия. Это обусловлено тем, что успешные взаимоотношения позволяют получить стратегические преимущества, рационально распределяя ресурсы и сосредоточивая усилия на развитии ключевых компетенций. Здесь можно отметить, что, хотя получение стратегических преимуществ представляет собой цель партнерских взаимоотношений, но создание сетей производственных предприятий не позволяет определять стратегическую ценность в результате трудности идентификации той части дополнительной прибыли, которая является результатом взаимодействия, а также вкладов каждого из партнеров.

2. Психологический аспект ценности взаимоотношений связан с приверженностью к ним и доверием, совокупность которых формирует общую систему ценностей. Данная система состоит из трех составляющих:

- 2.1. вклада каждого партнера;
 - 2.2. продолжительности взаимоотношений;
 - 2.3. поведения предприятий, которые обеспечивают поддержание долгосрочных партнерских взаимоотношений.
3. Экономический аспект состоит:
- 3.1. для производителя — получение долгосрочной прибыли, снижение транзакционных издержек;
 - 3.2. Для потребителя — получение скидок, потребление продукции необходимого качества, доступ к ресурсам и информации партнеров.

Маркетинг взаимоотношений можно назвать основополагающим мотивирующим фактором в процессе взаимодействия компаний, что особенно актуально в современных условиях высокой неопределенности. При этом следует понимать, что внедрение в производственное предприятие принципов маркетинга партнерских взаимоотношений подразумевает необходимость перестройки не только маркетинга, но также всей системы управления компанией.

Причем система управления партнерскими взаимоотношениями можно рассматривать представляет собой процесс реализации перехода компании между состояниями, которые могут быть:

1. Устойчивым — в случае, если характеризующие его параметры принимают определенные значения, которые неизменны в конкретный промежуток времени;
2. Неустойчивым в случае, если характеризующие его параметры нельзя назвать неизменными в результате случайных (либо целенаправленных) возмущающих воздействий, которым подвергается система со стороны внешней окружающей функционирования.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в современных условиях нестабильной внешней среды для обеспечения и поддержания платежеспособности и эффективности деятельности любого производственного предприятия необходимо мотивировать всех участников взаимодействия на долгосрочные партнерские взаимоотношения. Таким образом, проведенное исследование показало необходимость проведения взаимодействия бизнес-партнеров в рамках системы управления цепочкой спроса при переходе между состояниями, что позволяет получить экономические, стратегические и психологические преимущества.

Литература:

1. Сердюк Р. И. Системный подход к разработке методического инструментария концепции маркетинга отношений в управлении деятельностью современного вуза / В. А. Осовцев, Р. И. Сердюк // Экономика образования. — 2016. — № 3. — С. 14–22.
2. Беляев В. И., Кротова М. В. Маркетинговые стратегии развития предприятий в сфере услуг: методы формирования и обоснования // Вестник АГАУ. 2015. № 1 (123) С. 156–159.
3. Чупина Я. В. Разработка и оценка маркетинговых решений для различных состояний нестабильных организаций / Я. В. Чупина // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики, Серия «Экономика и Право». — 2015. — № 7–8. — С. 34–40.
4. Лисафьева Д. В., Секерин В. Д. Основные проблемы маркетинга взаимоотношений на промышленных рынках России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. № 9 С. 25–27.
5. Кошурикова Ю. Е. Развитие концепции маркетинга взаимоотношений: теоретический и прикладной аспект // Фундаментальные исследования. 2013. № 6–3. С. 688–692.
6. Pareto Principle (The 80/20 Rule) & Pareto Analysis. URL: <http://www.statisticshowto.com/pareto-principle-the-8020-rule/>
7. Семерникова Е. А. Становление маркетинга партнерских отношений // Концепт. 2015. № S16. С. 46–50.
8. Киселёва Е. С., Ерёмин В. В. Сущность, цель и роль личных продаж в контексте маркетинга взаимоотношений // Фундаментальные исследования. 2015. № 2–10. С. 2200–2206.
9. Хажнагоева Л. М. Анализ концепции маркетинга взаимоотношений // Kant. 2014. № 2 (11). С. 30–33.

Факторный анализ операционной деятельности как инструмент мониторинга выполнения поставленных целей

Кашуба Вероника Олеговна, ассистент
ООО «ХайделбергЦемент Рус» (г. Москва)

Цой Алексей Владиленович, главный специалист
ООО «СИБУР» (г. Москва)

Современная макроэкономическая среда диктует все более жесткие условия для компаний, рынок стал более конкурентным и агрессивным, и волатильность его конъюнктуры с годами становится сильнее. По этим причинам управление бизнесом усложняется для менеджмента компании, особенно для компаний чья продуктовая номенклатура охватывает несколько рыночных сегментов. Поэтому руководство компании должно идти в ногу со временем и меняющимися рыночными трендами. Для оперативного получения информации о назревающих или происходящих переменах необходимо проведение факторного анализа основной деятельности компании, который позволит определить потенциальные риски и возможности для бизнеса.

Ключевые слова: факторный анализ, управленческий учет, основа для принятия управленческих решений, анализ операционной деятельности, мониторинг выполнения целей

Тенденции современного рынка диктуют условия нарастающей конкуренции, которая оказывает значительное влияние на деятельность компаний, в частности, на их рентабельность и, в крайних случаях, на их существование. В такой ситуации компании вынуждены проводить тщательный мониторинг своей деятельности для минимизации внешних и внутренних рисков.

Для усиления своих позиций на рынке, компании стали использовать различные методы повышения эффективности финансово-экономической деятельности, которые позволяют занять лидирующие позиции на рынке. Один из таких методов — проведение факторного анализа, который поможет компании максимизировать прибыль, увеличить объемы производства, улучшить финансовые показатели, перераспределить капитал в более перспективные или наоборот отстающие сегменты бизнеса.

Факторный анализ — метод анализа итогов операционной деятельности компании, который способствует разработке различных моделей, позволяющих интерпретировать полученные данные вне зависимости от их физической природы [5].

Факторный анализ помогает определить следующее:

1. Определение основных факторов, которые влияют на эффективность и результативность финансовой деятельности;
2. Менеджмент компании составляет подробную классификацию факторов с целью обеспечения системного и комплексного подхода к исследованию их воздействия на итоги деятельности;
3. Моделирование взаимодействия факторов помогает принимать эффективное решение для минимизации внутренних и внешних рисков;
4. Расчет влияния факторов и оценка их роли на изменение величины конечного результата компании.

Любая компания стремится к осуществлению своей деятельности в долгосрочном периоде. Наибольшей сложностью в достижении этой цели является низкий уровень осведомленности влияния различных факторов на хозяй-

ственно-экономическую деятельность. Нередко руководство компании игнорирует предложения о введении ежемесячного мониторинга влияния внутренних и внешних факторов, так как придерживаются идеи, что при появлении действительно опасных рисков, менеджмент компании узнает об этом из достоверных источников. Очевидно, что подобное решение может привести к негативному влиянию на бизнес, так как повышается вероятность упустить момент появления первых признаков спада на рынке или в стабильности собственного производства. По этой причине целесообразно проводить анализ операционной деятельности, не дожидаясь новостей от внешних источников.

Анализ операционной деятельности компании (CVP-анализ) является одним из подвидов финансового анализа, который фокусируется на текущей деятельности предприятия и позволяет определить потенциальные риски для бизнеса, что особенно актуально при сильной сегментарной и продуктовой диверсификации деятельности компании. Его основная цель — исследование зависимости прибыльности компании от затрат, объемов производства и реализации, то есть определение факторов, оказывающих непосредственное влияние на результативность бизнеса.

В свою очередь факторы можно разделить на две части:

1. Подконтрольные менеджменту или внутренние
2. Неподконтрольные менеджменту или внешние

Факторы подконтрольные менеджменту должны быть под пристальным вниманием руководства, особенно при отрицательном влиянии на финансовый результат, так они могут быть полностью ликвидированы при оптимальном управлении ресурсами и кадровым потенциалом компании. К данным факторам можно отнести неэффективное производство (например, излишняя энергоемкость производимой продукции), частые поломки оборудования, ведущие к потерям готовой продукции, избыточная штатная численность персонала и пр.

К неподконтрольным факторам относятся те факторы, влияние которых практически невозможно исключить, на-

пример, изменение тарифов на электроэнергию, снижение цен на готовую продукцию по причине перенасыщенности рынка, ужесточение налоговой политики государства и другое.

Анализ операционной деятельности позволит в короткие промежутки времени увидеть потенциальные риски для компании и предпринять соответствующие меры для их полного исключения или уменьшения негативного воздействия на финансовые результаты бизнеса.

В рамках управленческого анализа основной деятельности компании следует анализировать изменения показателя EBITDA, так как он в достаточной мере позволяет очистить финансовый результат от влияния особенностей и условий кредитования, степень налоговой нагрузки и учета амортизации, то есть посмотреть исключительно на основную деятельность бизнеса. Также EBITDA дает возможности сравнения с компаниями-аналогами, корректируя на оборот для правильного сопоставления.

В качестве примера факторного анализа приведен анализ EBITDA за период компании производственного сектора (рис.1. Факторный анализ план-факт по EBITDA за период). В целях упрощения восприятия анализа все

факторы, влияющие на отклонение EBITDA по факту, разделены на три основные секции:

1. Ценовой коридор, в т. ч.:
 - а. Изменение цен реализации готовой продукции (рост/уменьшение цен в результате фундаментальных изменений на рынке, изменение структуры продаж — смещение объемов продаж по уровню премиальности цен в зависимости от текущей потребности контрагентов)
 - б. Изменение цен на закупное сырье
 - с. Изменение цен на элементы переменных затрат на переработку (энергетика, вспомогательное сырье и материалы)
2. Фактор объема/норм, в т. ч.:
 - а. Изменение объема производства и реализации
 - б. Изменение расходных норм (расход сырья на единицу готовой продукции, расход энергетика на единицу продукции и т. д.)
3. Изменение постоянных затрат, в т. ч.:
 - а. Затраты на ремонт оборудования
 - б. Расходы на персонал
 - с. Услуги сторонних организаций
 - д. Прочие затраты

ФАКТОРЫ ОТКЛОНЕНИЯ ПЛАН-ФАКТ EBITDA

млн. руб.



Рис. 1. Факторный анализ план-факт по EBITDA за период

Проведенный анализ выявил два основных драйвера увеличения EBITDA по факту:

1. Рост объемов реализации
2. Рост цен реализации

Оба фактора вызваны дефицитом на потребительском рынке. Можно сделать вывод о том, что менеджменту компании, а, в частности, отделу маркетингу необходимо провести анализ причин дефицитного рынка и определить вероятную продолжительность сложившегося недостатка предложения на рынке. В случае, если ожидается затяжной дефицит на рынке (допустим по причине аварии на заводе компании-конкурента), то стоит макси-

мально загрузить производственные мощности для наращивания продаж.

Также в результате анализа была выявлена эффективная работа с подрядчиками, вследствие которой сэкономили затраты на ремонт основного производства. Сигнал для руководства, что высвободились средства, которые можно распределить на непредвиденные расходы в будущем или направить на развитие, которое было заморожено в процессе планирования, ожидая худшей конъюнктуры рынка.

Определяя самые материальные факторы отклонений, подобное деление помогает направить фокус внимания менеджмента на конкретные аспекты бизнеса. Данная ме-

тодика особенно актуальна для крупных промышленных холдингов, в составе которых может присутствовать значительное количество активов, и продуктовая корзина которых насчитывает несколько тысяч составляющих.

Анализ операционной деятельности путем разложения на ключевые факторы открывает менедж-

менту перспективу и возможность динамично настраивать бизнес-процессы компании, подстраиваясь под основные тренды в сегменте и на рынке, что особенно актуально в ситуации высокой волатильности макроэкономической среды, которая наблюдается в последние годы.

Литература:

1. Бабалыкова И. А., Науменко Т. С., Соляник Т. С. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета — 2014. — № 101 — С. 1–13.
2. Березкин Ю. М., Алексеев Д. А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / под ред. Ю. М. Березкин, Д. А. Алексеев — Иркутск: БГУЭП, 2012. — 301 с.
3. Брейли Р., Майерс С., Аллен Ф. Принципы корпоративных финансов / под ред. Н. Барышникова — М.: Олимп-Бизнес, 2015 г. — 1008 с.
4. Лукаш Ю. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения — М.: Издательство «Флинта», 2012. — 279 с.
5. Овсянников Г. Н. Факторный анализ в доступном изложении: Изучение многопараметрических систем и процессов — М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ», 2013. — 176 с.
6. Оськина Ю. Н., Баева Е. А. Обзор методик анализа финансовых результатов // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 4 — С. 126–130.
7. Плотников А. Формирование корпоративной и организационной культуры / А. Плотников — М.: LAP, 2011. — 80 с.
8. Скобелева Е. В., Григорьева Е. А., Пахновская Н. М. Корпоративные финансы. Практикум: учебное пособие — Оренбургский: ОГУ, 2015. — 377 с.
9. Sussman D., Kurowski L. Investment Project Design: A Guide to Financial and Economic Analysis with Constraints / D. Sussman, L. Sussman // Scientific book — 2011—458 p.

Гармонизация налогов в условиях мирового финансового кризиса

Киреева Мария Михайловна, магистр;

Рылякин Евгений Геннадьевич, кандидат технических наук, доцент
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Сравнительный анализ изменений налогового бремени в России и зарубежных странах в связи с преодолением мирового финансового кризиса рассмотрены основные направления налоговой политики до 2016 г.

Ключевые слова: российская налоговая система, кризис, налоговое регулирование

Tax harmonization in the conditions of the global financial crisis

Kireeva Maria Mikhaelovna, Undergraduate

Rylyakin Eugene Gennadyevich, PhD of Technical Sciences, Associate Professor
Penza State University of Architecture and Construction

The comparative analysis of changes of a tax burden in Rossi and the foreign countries in connection with overcoming the global financial crisis the main directions of tax policy till 2016 are considered.

Key words: Russian tax system, the crisis, tax regulation

В 2008...2009 гг. произошел мировой финансовый кризис, что потребовало выработки четких и эффективных инструментов налоговой политики и налогового регулирования, способны минимизировать налоговую

нагрузку на промышленные предприятия и частный бизнес налога на добычу полезных ископаемых (за исключением случаев добычи нефти и газа). Возможно введение налоговых каникул так же и по региональным и местным

налогам. Однако право на их предоставление находится в компетенции органов власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Так же предполагается расширить состав территорий опережающего развития, за счет включения в него Красноярского края, Хакасии, Крыма и города федерального значения Симферополя [1].

Одним из принципиально новых направлений в ближайшие годы станет деоффшоризация экономики. Объявленный в России курс на деоффшоризацию выступает лишь как часть общемировой тенденции. Россия входит в Группу разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ), и на основании ее рекомендаций чиновниками уже разрабатывается комплекс мер, исключающих конфиденциальность владельцев оффшоров, расширяются полномочия налоговой службы. Теперь российским организациям придется искать новые пути налогового планирования, исключая один из самых любимых и простых — использование в своей деятельности оффшоров в целях снижения налоговой нагрузки.

Новеллой в налоговом законодательстве РФ является, кроме всего перечисленного закрепление определения налогового резидентства в отношении юридических лиц. Сейчас в нормах Налогового Кодекса данный термин приме-

няется только в отношении физических лиц. Авторы идеи о определении резидентства организаций подчеркивают, что в зарубежных странах данное понятие распространяется и на юридических лиц. Под налоговыми резидентами предлагают понимать юридических лиц, учрежденных на территории России в соответствии с российским законодательством, а также юридических лиц, органы управления которых находятся в Российской Федерации.

Кроме того, в планах находится создание механизма налогообложения прибыли «контролируемых иностранных организаций» (юридических лиц, в которых участвует российский гражданин или российская организация) и усовершенствование процедуры обмена информацией по налоговым вопросам [1].

Таким образом, в ближайшие годы российские налогоплательщики должны быть нацелены на изменения в законодательстве РФ о налогах и сборах и в своей деятельности применять более умеренные способы налогового планирования, дабы избежать длительных разбирательств с налоговыми органами и судами. Кроме того, российское государство существенно пострадало в условиях кризиса. В период 2008, 2009, 2010 гг. резко снижаются налоговые доходы бюджетов всех уровней бюджетной системы, как в целом, так и по отдельным налогам (рисунок 1).



Рис. 1. Динамика налоговых доходов за период 2000–2012 гг.

За 10 месяцев 2009 г. снижение поступления налоговых доходов в бюджетную систему России, включая государственные внебюджетные фонды, по налогам, администрируемым Федеральной налоговой службой, в консолидированный бюджет России составило 24,9%. Лидер снижения налоговых поступлений — это налог на прибыль организаций [7].

Поэтому от того, насколько реализует конкурентные преимущества налоговая система России, зависит стабильность ее экономического развития. Эти преимущества будут эффективны посредством точного выбора налоговых инструментов.

Основные изменения затронули прямые налоги на прибыль или доход. В большинстве стран они были внесены с целью сокращения налогового бремени (табл. 1).

На основании проведенного анализа налоговая система России выглядит не хуже зарубежных, а именно средняя налоговая нагрузка на экономику ниже, чем на Западе, число налогов не велико. В России уровень налоговой нагрузки физических лиц на 16 месте, а организации на 23 месте. Однако несовершенство налоговой системы приводит к запутанности и противоречивости, что не способствует развитию производства, росту благосостояния и снижению

При этом Министерство Финансов России считает нецелесообразным использовать методы налогового регулирования для выхода из кризиса.

В настоящее время, основная позиция министерства — это «добиться конкурентоспособности нашей налоговой системы, потому что это борьба за инвесторов» и также считают, что «снижать уровень налогов необходимо с од-

новременным снижением и расходных обязательств федерального бюджета». Таким образом, внесение существенных изменений в структуру налоговой системы России, а также введение новых налогов в среднесрочном периоде не предполагается.

В 2014...2016 годах планируется внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по таким направлениям, как [6]:

- поддержка инвестиций и развитие человеческого капитала;
- совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, а также иных финансовых операциях;
- совершенствование специальных налоговых режимов для малого предпринимательства;
- развитие взаимосогласительных процедур в налоговых отношениях;
- налогообложение добычи полезных ископаемых.

В части мер, предусматривающих повышение доходов бюджетной системы Российской Федерации, планировалось внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям:

- налогообложение добычи углеводородного сырья;
- акцизное налогообложение;
- введение налога на недвижимое имущество для физических лиц;

- налогообложение престижного потребления;
- оптимизация налоговых льгот по региональным и местным налогам;
- совершенствование налога на прибыль организаций;
- совершенствование налогового администрирования.

В целом, принятый политической властью курс необходим, но в приоритетном направлении должны решаться следующие задачи:

- стимулирование в нужном направлении инвестиционных потоков;
- подавление опережающего развития спекулятивных процессов по сравнению с реальным сектором;
- стимулирование процессов создания средств труда и процессов воспроизводства основных средств;
- стимулирование легальной трудовой деятельности;
- направленность на развитие кредитования;
- стимулирование легализации налоговой базы по налогам на доходы и предотвращение перемещения налоговой базы за границу;
- отдельно выделить комплекс мер для поддержки малых и средних предприятий.

Согласно экономической теории, переход к рыночной экономике восстанавливает действие цикличности в динамике общественного производства в России, поэтому кризисы — это реальность и меры по преодолению их, в том числе налоговые все более и более актуальны. Что требует более серьезного отношения к налоговому инструментарию.

Таблица. Изменение налогового бремени России и зарубежных стран: сравнительный анализ с 01.01.2009 г. [1, 2, 3, 4, 5]

Страны	Налог на прибыль	НДС	НДФЛ	ЕСН (пенсионные взносы)	Транспортный налог
Россия	— снижение ставки с 24% до 20%; — размер амортизационной премии увеличился с 10% до 30%	— ускоренное возмещение налога; — ежеквартальные уплаты налога могут быть заменены ежемесячными; — обязательное оформление продавцами счетов-фактур при получении авансов; — по 0% ставке увеличен срок подачи документов до 270 дней	— увеличение налоговых вычетов	— замена налога на страховые взносы в размере 26%.	Нет изменений
Китай	— снижение ставок налога на определенные виды экспортируемых товаров	— снижение ставки за просрочку налоговых платежей; — снижение ставки налога на определенные товары	Нет изменений	Нет изменений	— снижение ставки налога на автомобили с мотором до 1,6 л с 10 до 5%; — субсидии на покупку новых автомобилей для жителей сельской местности

Страны	Налог на прибыль	НДС	НДФЛ	ЕСН (пенсионные взносы)	Транспортный налог
Франция	— ускорение списания амортизации; — увеличен период переноса убытков на будущее; — немедленный возврат переплаты по налогу	— снижение ставки налога на определенные товары и услуги до 5,5%; — ежемесячное возмещение налога	— по шкале налог увеличен на 3%; — для физ. лиц, доход которых облагается по миншкале, введено освобождение от налога до 2/3 дохода	Введен налог на азартные игры	
Германия	— ускорение списания амортизации для малого и среднего бизнеса; — применение нелинейного метода в отношении списания основных средств 2009–2010 гг.	— применение кассового метода, если выручка в течение года не превысит 500 тыс. евро (было 250 тыс. евро)	— увеличен налоговый вычет; — в качестве вычета может учитываться медицинское и социальное страхование; — шкала ставки налога от 30 до 42%	— на период с 2011...2012 гг. введено ограничение на налоговый вычет в отношении пенсионных взносов, с доходом у лица более 150 тыс. евро	— автомобили, зарегистрированные с 05.11.2008... 30.07.2009 гг. освобождены от налога на моторные транспортные средства
Великобритания	— размер амортизационной премии увеличился с 20% до 40%; — увеличены периоды для переноса убытков на будущее с 1 года до 3 лет; — освобождение большинства дивидендов от резидентных или иностранных компаний	— снижение ставки с 17,5% до 15% на период с 01.12.2008 г. до 31.12.2009 г.	Увеличение налогового вычета на физ. лиц с высокими доходами.	Нет изменений	Нет изменений
Норвегия	— отнесение текущих убытков на предыдущие периоды с возмещением их; — увеличен вычет на НИОКР с 4 млн до 5,5 млн крон; — увеличены скидки на амортизацию с 20 до 30%	Нет изменений	Нет изменений	Нет изменений	Нет изменений
Швейцария	— увеличение ставок с 7,6 до 8% и др. ставок	— отложение планируемого увеличения ставки налога	— увеличение налоговых вычетов	— та же ставка налога 32,8%	Нет изменений
США	— повышены нормы амортизации и введена возможность единовременного списания в расходы до 50% капитальных затрат на имущество в 2008 и 2009 гг.;	— увеличение налогового вычета на детей до 3 тыс. долл.; — увеличение налогового вычета в размере 6,2% от заработка	— ограничение на расходы затрат, связанных с компенсациями топ-менеджерам с 1 млн до 500 тыс. долл.;	Нет изменений	Нет изменений

Страны	Налог на прибыль	НДС	НДФЛ	ЕСН (пенсионные взносы)	Транспортный налог
	— увеличены периоды для переноса убытков на будущее в отношении малого и среднего бизнеса с 2 до 5 лет		— на 2009 г. представлено право выбора вычета по федеральными местным косвенным налогам		
Япония	— расширение перечня налоговых льгот, а именно 95% освобождение от налога получаемых от иностранных источников дивидендов в целях стимулирования ТНК; — увеличены периоды для переноса убытков на будущее в отношении малого и среднего бизнеса	Нет изменений	Нет изменений	Нет изменений	Нет изменений

Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. URL: <http://base.garant.ai/1>
2. Федеральный закон от 02.07.2013 г. № 153-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации».
3. Абрамов, М. Д. Кризис и налоги / М. Д. Абрамов // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. — 2009. — № 12. — С. 14–24.
4. Малис, Н. И. Вопросы налогообложения в условиях кризиса / Н. И. Малис // Финансы. — 2009. — № 8. — С. 23–26.
5. Налоговая политика и пути выхода из кризиса / Ф. Ф. Адигамова А. В. Апищенко [и др.]. — М., 2009.
6. Рылякин Е. Г., Костина В. И. Средства производства при эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — № 6 (июнь). — С. 156–160. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/15205.htm>.
7. Проект «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».
8. Отчет о поступлении администрируемых ФИС России доходов в Федеральный бюджет России в январе-октябре 2009 г. — URL: www.nalog.ru

Рынок юридических услуг по ликвидации компаний

Киреева Мария Михайловна, магистр;
Рылякин Евгений Геннадьевич, кандидат технических наук, доцент
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В статье рассмотрены проблемы приостановления деятельности и ликвидации предприятий в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Ключевые слова: ликвидация, компания, собственник, законодательство

Market of legal services in liquidation of the companies

Kireeva Maria Mikhaelovna, Undergraduate
Rylyakin Eugene Gennadyevich, PhD of Technical Sciences, Associate Professor
Penza State University of Architecture and Construction

In article problems of suspension of operations and liquidation of the entities according to the current legislation of the Russian Federation are considered.

Keywords: liquidation, company, owner, legislation

Проблема «зависших» ликвидаций (официальных, альтернативных — не важно) в последнее время стала типичной для отечественной действительности. Если не брать во внимание ситуации, когда собственники просто «передумали» ликвидировать фирму, то первопричина всех бед одна — безграмотный подход к процедуре.

Создать фирму гораздо проще и дешевле, чем ликвидировать. Это неоспоримый факт. С другой стороны, практически все собственники компаний желают прекратить деятельность юридического лица и быстро, и выгодно, и без проблем. Здесь тоже все и сразу достичь не получится. Придется искать оптимальный вариант исходя из текущей финансово-экономической ситуации в компании, отсутствия или наличия долгов и их размера, а также анализировать, оценивать, выбирать и строить конкретную стратегию действий.

Залог любой успешно проведенной ликвидации — безусловно грамотный подход, что требует высокой квалификации исполнителя и его опыта, которые в совокупности позволяют оптимизировать и финансовые, и временные затраты, учесть и проконтролировать все риски, избежав или сведя к минимуму возможные негативные последствия [1,2].

Реалии рынка юридических услуг по ликвидации компаний.

Сегодня этими мероприятиями свойственно заниматься практически всем фирмам, которые предоставляют правовые услуги бизнесу. В результате исполнитель может оказаться в ситуации, когда ликвидация компании для него первая или уже имела место, правда, лишь время от времени. Ожидать от такой юридической компании высокой профессиональной компетентности не стоит. Кроме того, отсутствие четкой специализации на ликвидационных процессах никак не способствует решению множества проблемных вопросов, которые могут возникнуть уже по ходу реализации намеченного. Исполнитель оказывается к ним просто не готовым.

Существует и еще одно явление — откровенное желание побыстрее заработать, получить деньги за услуги, а далее получится — хорошо, не получится — каким-то образом оправдаться перед клиентом, которого, по сути, бывает легко запутать юридической терминологией.

Справедливости ради, далеко не всегда неграмотным отношением к процессу ликвидации грешат только разного рода компании, предоставляющие данные услуги. Львиная доля проблем создается самими инициаторами ликвидации, которые опрометчиво решаются на прекращение деятельности компаний собственными силами. Даже при наличии в штате компании хороших юристов, ликвидационный процесс для них, скорее всего, будет новым и уж точно не частым явлением в их юридической практике. Отсутствие необходимых знаний, а еще больше столь нужного в данной ситуации опыта — это колоссальный риск завести ликвидационный процесс в тупик [3].

Реже проблемы встречаются при официальных ликвидациях. Неопытные и неумелые попытки применить на практике «серые» схемы или альтернативные варианты практически всегда оборачиваются сложностями, и очень серьезными.

Разновидности «зависших» ликвидаций.

Можно выделить три категории «зависших» ликвидаций:

1. Требуется доведение до логического завершения ранее начатых, но по тем или иным причинам незавершенных ликвидаций. Типичными причинами создавшейся ситуации являются некомпетентность исполнителей-ликвидаторов или неправильно выбранная схема ликвидации, когда, например, компания начинает официальную ликвидацию, а затем становится очевидной ее неспособность погасить задолженности и завершить процесс.

2. Собственники начали ликвидационный процесс, как правило, в рамках официальной процедуры, но затем передумали и решили прекратить ликвидацию и продолжить работу компании.

3. Отмена (признание незаконной/недействительной) ликвидации. Довольно-таки часто встречающееся явление. Необходимость отменить ликвидацию может возникнуть у:

- кредиторов, которые не получили должного в ходе ликвидации, не были уведомлены и (или) не были включены в реестр кредиторов и, соответственно, не получили причитающегося возврата долга;
- некоторых участников компании, которые не участвовали в собрании, где принималось решение о ликвидации, права и интересы которых не были учтены в рамках ликвидационного процесса, а также посчитавших, что ликвидация была проведена с нарушениями или незаконным образом;
- иных заинтересованных лиц, считающих ликвидационный процесс незаконным [2].

Решение вопросов с «зависшими» ликвидациями.

Как не бывает универсального способа ликвидации компаний, так и не бывает универсального способа обратить процесс вспять. В каждом отдельно взятом случае требуется детальная оценка на основе комплексного анализа всех обстоятельств и факторов:

- ситуации, предшествовавшей началу ликвидационного процесса;
- характера проведения ликвидации и используемой схемы;
- допущенных ошибок и нарушений;
- ситуации, в которой находится компания на момент обращения за помощью в разрешении проблемы «зависшей» ликвидации;
- других индивидуальных обстоятельств.

По итогам изучения состояния компании готовится план дальнейших действий с их поэтапной реализацией.

Завершение ликвидаций.

Доведение «зависших» ликвидаций до логического завершения может быть и простым, и сложным решением.

Если имела место официальная ликвидация и просто были допущены ошибки при ее реализации, бывает достаточно изучить ситуацию, исправить ошибки и грамотно закончить весь процесс.

В ситуации, когда была инициирована официальная ликвидация, но компания оказалась неспособной расплатиться по долгам, для завершения процесса в зависимости от той стадии, на которой он был остановлен, и состояния дел к этому моменту используются:

- прекращение процесса по инициативе собственников/ликвидатора, возвращение компании в статус действующего юридического лица, разработка и реализация новой схемы последующего ликвидационного процесса;
- инициирование процедуры банкротства ликвидируемого должника в порядке полной или упрощенной процедуры.

Когда в силу определенных причин не была доведена до логического завершения альтернативная ликвидация, потребуется уже более детальная проработка стратегии

решения задачи. Подход будет индивидуальным, по ситуации [4,5].

Откат ликвидационного процесса назад.

Если собственники компании приняли решение не доводить ликвидацию до конца или отменить уже зарегистрированную ликвидацию и продолжить деятельность компании, что обычно бывает при официальных ликвидациях, возможны три варианта решения вопроса:

- при уже зарегистрированной ликвидации — обращение в суд, причем в данном случае ссылаться на то, что вы изменили свое решение, передумали, бесполезно, потребуются приводить куда более серьезные доводы;
- решение принято, но уведомление и документы еще не представлены в ИФНС — самый простой случай, достаточно принять новое решение об отмене предыдущего, ничего представлять в налоговый орган не требуется;
- ликвидация находится на стадии реализации, но запись в ЕГРЮЛ еще не внесена — необходимо принять соответствующее решение на уровне компании и обратиться в ИФНС с заявлением по форме Р14001 (изменение данных в ЕГРЮЛ).

Отмена (признание незаконной/недействительной) ликвидации.

Отмена ликвидации в силу ее незаконности или недействительности — один из самых сложных случаев. В данной ситуации перспектива одна — обращение в арбитражный суд и доказывание своей позиции. Возможно понадобятся и предварительные судебные процессы для установления или оспаривания фактов, действий, решений и т.д.

Необходимо отметить и то обстоятельство, что при признании ликвидации незаконной (недействительной) речь будет идти об отмене соответствующей записи в ЕГРЮЛ, поэтому ответчиком будет выступать налоговый орган, и если последний не поддержит позицию истца, то процесс еще более усложнится. Очень часто такие арбитражные дела доходят до верховной инстанции.

«Зависшие» альтернативные ликвидации.

Наиболее трудную для разрешения категорию дел составляют разного рода «серые» или альтернативные схемы ликвидации с включением оффшорных компаний или реорганизационных процессов. Мало того, что их применение всегда балансирует на грани дозволенного и незаконного, они нередко представляют собой весьма запутанную схему.

Очень часто в таких ситуациях приходится обращаться к судебным тяжбам и поэтапно признавать недействительность сделок, операций с активами, отдельных юридических фактов и т.д., и только после этого ставить вопрос об аннулировании записи (записей) в ЕГРЮЛ, если, конечно, в этом есть необходимость.

Иногда приходится действовать и обратным путем — первоначально аннулировать записи в ЕГРЮЛ, а впоследствии решать вопросы с признанием незаконности сделок,

операций и т.д. для возврата активов и обращения на них взыскания.

Крайние по сложности ситуации составляют дела, когда приходится задействовать меры по розыску ликвидиро-

ванного должника, выявлять, какая схема ликвидации использовалась, куда были выведены активы, в какой регион «ушла» компания-должник, через какие схемы реорганизации она прошла, где находятся правопреемники и т.д. [7].

Литература:

1. Гражданское право. Учебник / Под. ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М.: Проспект, 2012. — С. 130–132.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016)
4. Дворникова Ю. В., Кузнецова О. А., Ишеева И. А. Проблемы реализации механизма финансового обеспечения предприятий // Концепт. — 2013. — Спецвыпуск № 04. — ART 13537. — 0,4п. л. — URL: <http://e-koncept.ru/2013/13537.htm>. — Гос. рег. Эл № ФС 77–49965. — ISSN 2304–120X.
5. Рылякин Е. Г., Костина В. И. Средства производства при эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — № 6 (июнь). — С. 156–160. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/15205.htm>.
6. Бобрышев, А. Д. Как ликвидировать предприятие? Практическое пособие / А. Д. Бобрышев. — М.: Финстатинформ, 2013. — С. 5–13.
7. Раянов, Ф. С. Акционерное общество: вопросы имущественной и материальной ответственности / Ф. С. Раянов // Хозяйство и право. — 2014. — № 6. — С. 141–146.

Анализ динамики показателей уровня и качества жизни населения Белгородской области

Ковалева Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;

Полякова Валерия Андреевна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

На современном этапе развития общества проблемы уровня и качества жизни населения являются наиболее актуальными, при этом важное значение имеет исследование региональных аспектов качества жизни населения и анализ ее важнейших параметров. В соответствии с задачами, которые ставят федеральные органы власти и региональные правительства, существует необходимость регулярного наблюдения за изменениями показателей качества жизни как важнейшего критерия эффективности управления регионом. Основная цель такого мониторинга — предупреждение снижения качества жизни населения и выявление социальных рисков.

По данным рейтингового агентства «РИА Рейтинг», Белгородская область в 2015 году заняла по качеству жизни

6-е место среди регионов России, рейтинг был составлен на основе 73 показателей, которые объединены в 11 групп, характеризующие все основные аспекты условий проживания в регионе, от уровня экономического развития и объема доходов населения, до обеспеченности населения различными видами услуг и климатических условий в регионе проживания.

Рассмотрим динамику следующих важных социально-экономических показателей региона: среднедушевые денежные доходы, реальные денежные доходы (в процентах к предыдущему году) и потребительские расходы в среднем на душу населения.

Таблица 1. Динамика среднедушевых денежных доходов, реальных денежных доходов и потребительских расходов

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	5276	16993	18800	21659	23735	25372
Реальные денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	112,7	112,2	102,4	110,8	102,5	99,7
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	3357	10488	12088	14246	16099	18035

Источник: [5].

Среднедушевой денежный доход в среднем на душу населения Белгородской области в 2014 году составил 25 372 рубля. Показатель 2014 года по области уступает показателю по России и Центральному федеральному округу, меньше в 0,858 и 0,726 раз соответственно. Реальные денежные доходы населения Белгородской области в 2014 году уменьшились на 0,3 % по отношению к 2013 году. В период с 2010 года по 2014 год

величина среднедушевого денежного дохода выросла в 1,5 раза.

Объективно определяющим уровень жизни населения региона является такой демографический показатель как естественный прирост населения. Естественный прирост определяется как разница между рождаемостью и смертностью, т. е. количеством родившихся и умерших за определенный период времени.

Таблица 2. Естественный прирост (убыль) населения Белгородской области

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Естественный прирост	-10682	-5392	-4630	-3679	-3443	-3763	-3717

Источник: [2].

За период с 2010 года по 2014 год в Белгородской области наблюдается естественная убыль населения, показатель естественного прироста отрицательный.

С целью наглядной иллюстрации прямой зависимости между такими показателями как рождаемость и реальные

денежные доходы населения, на рисунке 1 представлены график динамики рождаемости и реальных денежных доходов населения Белгородской области.

При росте реальных денежных доходов населения наблюдается рост рождаемости.

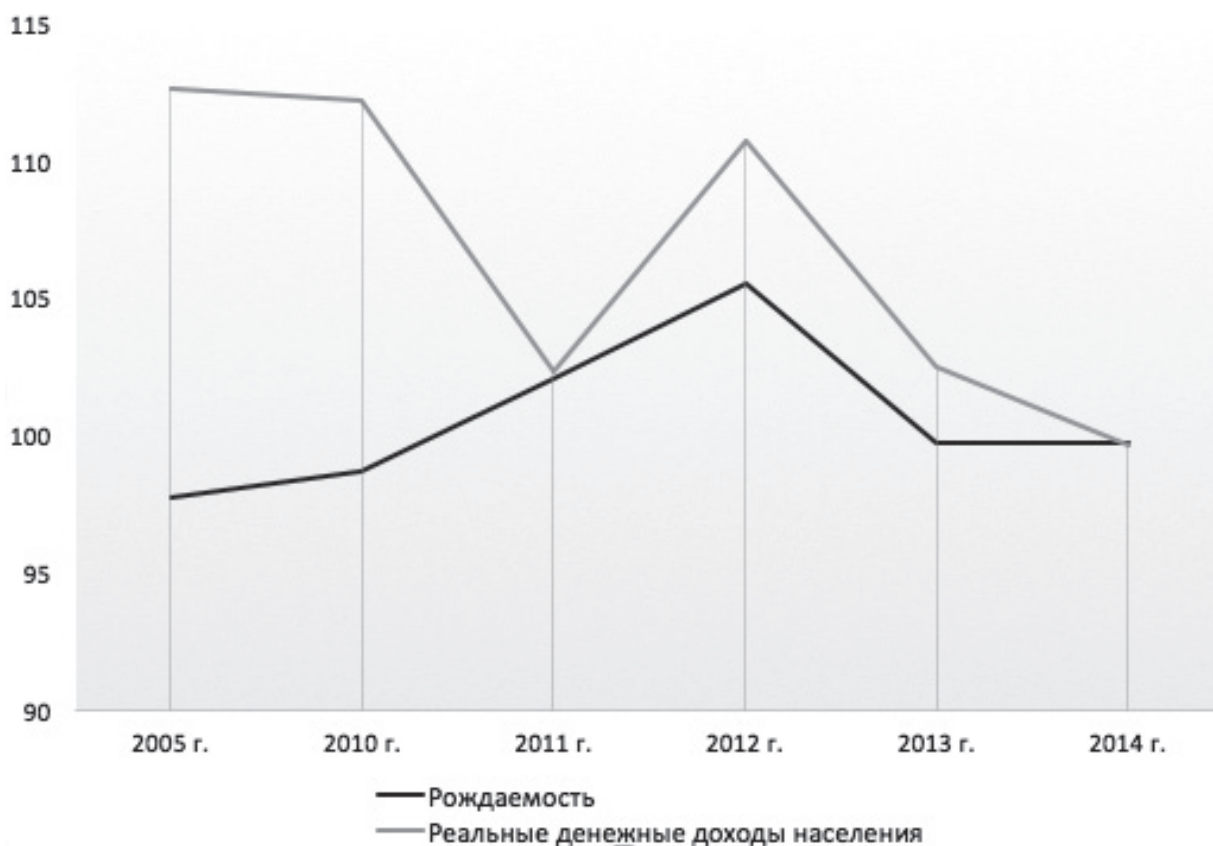


Рис. 1. Динамика реального денежного дохода населения и естественного прироста (убыли) населения Белгородской области

Источник: [2].

Важным показателем, отражающим уровень и качество жизни населения региона, является минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Величина минимального раз-

мера оплаты труда, установленного в Белгородской области на 2016 год, представлена в таблице 3.

Таблица 3. Минимальный размер оплаты труда в Белгородской области

Регион	Код региона	Минимальная заработная плата, руб.	Обоснование
Белгородская область	31	8703 (не ниже величины прожиточного минимума)	Постановление Правительства Белгородской области от 9 декабря 2013 г. № 499-пп «О трехстороннем соглашении между областным объединением организаций профсоюзов, объединениями работодателей и правительством Белгородской области на 2014–2016 годы», Постановление Правительства Белгородской обл. от 25 апреля 2016 г. № 113-пп «Об установлении величины прожиточного минимума по Белгородской области за I квартал 2016 года»

Источник: [1]

Поскольку размер минимального размера оплаты труда не может быть меньше величины прожиточного минимума, то МРОТ по Белгородской области на 2016 год установлен в размере 8703 руб., величина прожиточного минимума по Белгородской области установлена на этом же уровне и составляет для трудоспособного населения — 8703 руб.

Среднемесячная начисленная заработная плата работников в Белгородской области в 2015 году составила 25 363,5 руб., что на 6,1 % больше чем в 2014 году (по ЦФО — на 4,9 %), и 74,5 % от среднероссийского

уровня. В Центральном федеральном округе среднемесячный уровень заработной платы по итогам 2015 года составил 41 899,7 рублей. Рассмотрим структуру денежных доходов населения Белгородской области в 2014 году.

Основным источником доходов населения в регионе по-прежнему остается оплата труда, однако, ее доля уменьшается, усиливается значение других источников, прежде всего социальных трансфертов, т. е. пенсий, социальных пособий.

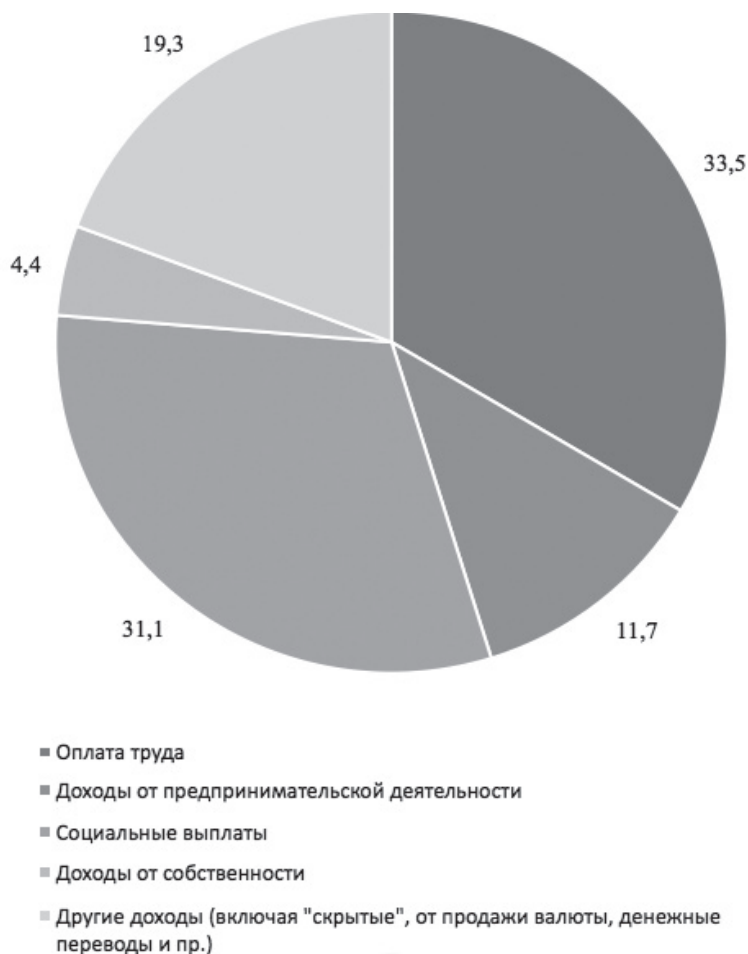


Рис. 2. Структура денежных доходов населения (в процентах от общего объема денежных доходов населения)

Источник: [3].

Большую часть денежных доходов в регионе составляет оплата труда (33,5 %) и социальные выплаты (31,1 %), другие доходы (19,3 %), незначительная часть приходится на доходы от собственности и доходы от предпринимательской деятельности (4,4 % и 11,7 % соответственно). Таким образом, следует отметить, что значительную долю в структуре денежных доходов населения Белгородской области занимают социальные выплаты.

Величина прожиточного минимума Белгородской области применяется для предоставления необходимой госу-

дарственной социальной помощи малоимущим гражданам, оценки уровня жизни населения, формирования регионального бюджета. Он рассчитывается на основании потребительской корзины и уровня цен на товары и услуги, а также расходов по обязательным сборам и платежам. Учреждается ежеквартально Постановлением Правительства Белгородской области. Рассчитывается в расчете на душу населения и по трем основным социально-демографическим группам.

Таблица 4. Величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в Белгородской области за 2014–2015 г.

Период (квартал, год)	На душу населения, руб. /мес.	Для трудоспособного населения руб./мес.	Для пенсионеров, руб./мес.	Для детей руб./мес.	Постановление Правительства Белгородской области
I квартал 2016	8105	8703	6744	7999	№ 113-пп от 25.04.2016
IV квартал 2015	7918	8526	6621	7668	№ 19-пп от 25.01.2016
III квартал 2015	8073	8694	6727	7854	№ 376-пп от 26.10.2015
II квартал 2015	8329	8955	6897	8229	№ 312-пп от 24.08.2015
I квартал 2015	8217	8843	6839	8032	№ 147-пп от 13.04.2015
IV квартал 2014	6842	7385	5747	6514	№ 8-пп от 19.01.2015
III квартал 2014	6743	7279	5655	6432	№ 377-пп от 13.10.2014
II квартал 2014	6824	7363	5698	6564	№ 241-пп от 15.07.2014
I квартал 2014	6369	6866	5321	6146	№ 150-пп от 14.04.2013

Источник: [1].

Рост величины прожиточного минимума можно считать объективным под воздействием инфляции, т. е. роста цен на продукты и соответственно на условную потребительскую корзину. Отметим снижение величины прожиточного минимума на душу населения и для основных социально-демографических групп во второй половине 2015 года. В I квартале 2016 года по сравнению с I кварталом 2014 года величина прожиточного минимума выросла почти на 30 %.

Рассмотрим динамику роста среднемесячной заработной платы, среднедушевого денежного дохода и величины прожиточного минимума в Белгородской области.

На протяжении всего периода исследования рост номинальных денежных доходов и заработной платы значительно опережает рост прожиточного минимума.

Денежные доходы в расчете на душу населения за I полугодие 2016 года сложились в сумме 28000,7 рубля, что выше аналогичного периода 2015 года на 11,6 процентов. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций без выплат социального характера в целом по области в январе-июне 2016 года составила 25830 рубля и выросла по сравнению с соответствующим периодом 2015 года на 5,8 процента. В I полугодии текущего года Белгородская область лиди-

рует среди регионов Центрального федерального округа по росту реальных денежных доходов населения с показателем 105,5 процента.

Таким образом, уровень и качество жизни населения Российской Федерации, в общем по всем показателям можно назвать средним в сравнении со всеми странами мира, однако стоит отметить серьезное отставание России от стран-лидеров, с высоким уровнем и качеством жизни населения. По ВВП (ППС) на душу населения Россия занимает 48 место в мире, по ИЧР — 50 место, по показателю ожидаемой продолжительности жизни страна занимает в мире 150 место. Величина основных социальных гарантии государства ниже величины прожиточного минимума, величина МРОТ (минимальный размер оплаты труда) в 2015 году составил лишь 57 % от величины прожиточного минимума.

Белгородская область находится в лидирующей группе регионов Российской Федерации по уровню и качеству жизни населения. Однако, в результате проведенного исследования и анализа показателей необходимо отметить, что в регионе наблюдается снижение реальных денежных доходов населения, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в Белгородской области ниже среднероссийского уровня.

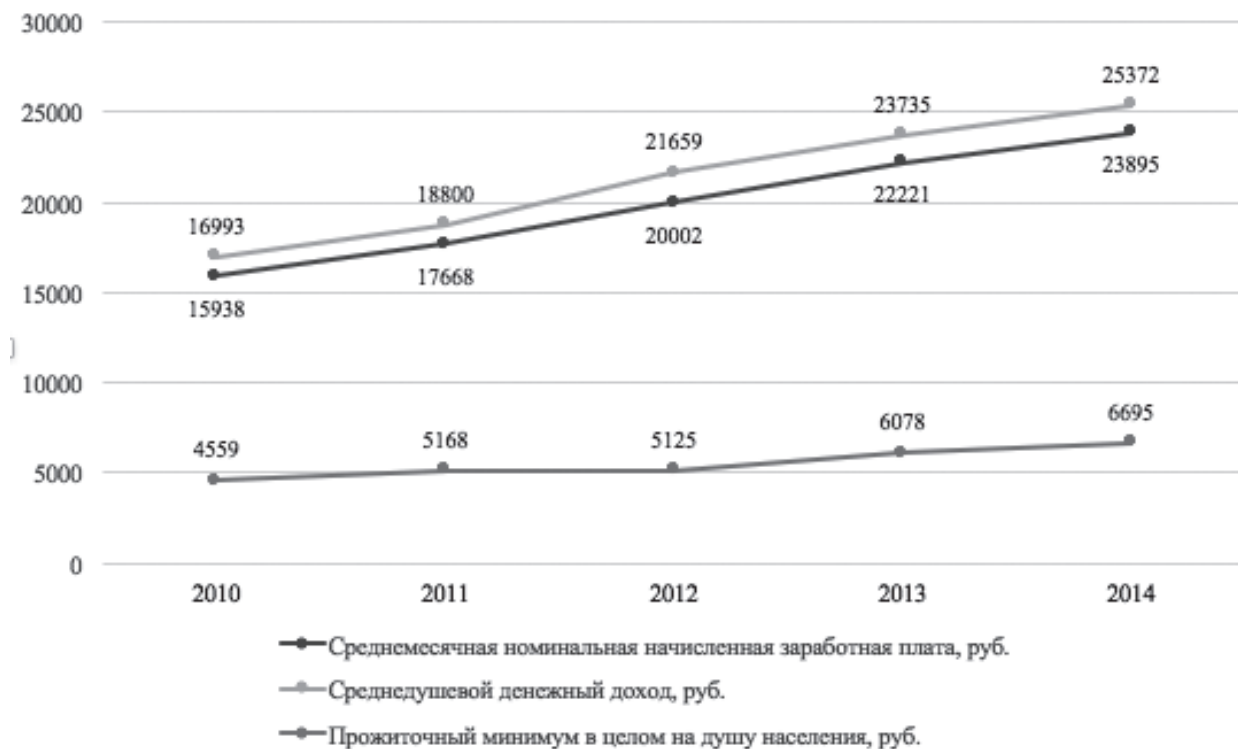


Рис. 3. Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, среднедушевого денежного дохода населения и величина прожиточного минимума на душу населения в Белгородской области с 2010 по 2014 гг.

Источник: [4].

Литература:

1. Постановление Правительства Белгородской обл. от 25 апреля 2016 г. № 113-пп «Об установлении величины прожиточного минимума по Белгородской области за I квартал 2016 года [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Белгородской области от 25 апр. 2016 г. № 113-пп// Правительство Белгородской области: офиц. Сайт: [сайт]. — Режим доступа: <http://www.belregion.ru/>
2. Население. Рождаемость, смертность и естественный прирост населения [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] Федеральная служба государственной статистики (Росстат) по Белгородской области / Руководитель А. Суринов. — М., 1999—2016. — Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/population/
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 [Электронный ресурс]: Стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат) / Руководитель А. Суринов. — М., 1999—2016. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B14_14p/Main.htm
4. Ружинская, Л. А. Анализ качества жизни населения Рязанской области / Л. А. Ружинская // Вестник Рязанского государственного университета им. С. А. Есенина. — 2014. — № 1 (42). — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-kachestva-zhizni-naseleniya-ryazanskoy-oblasti>.
5. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [офиц. сайт]. — М., 1999—2016. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
6. Уровень жизни [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики (Росстат) по Белгородской области [офиц. сайт] — М., 1999—2016. — Режим доступа: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/standards_of_life/

Исследование структуры и динамики инвестиций в России

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент;

Коварда Татьяна Васильевна, магистрант

Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье рассмотрена структура инвестиций в России, проанализирована динамика, приведены результаты опроса организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал. Выяснено, что наряду со снижением притока иностранных инвестиций в Россию, уменьшился и инвестиционный поток в зарубежные страны.

Ключевые слова: инвестиции, потенциал, основной капитал, прямые иностранные инвестиции (ПИИ)

При исследовании инвестиционной деятельности в России необходимо проанализировать динамику инвестиций в нефинансовые активы. В целом, в абсолютном выражении объем инвестиций в данном направлении с 2013 по 2014 г. увеличился с 10195,9 млрд руб. до 10524,2 млрд руб., при этом по структуре инвестиционного потока существенных изменений не произошло (основная доля нефинансовых инвестиций направлена в основной капитал (98,6 % в 2014 г.).

Объем инвестиций в основной капитал, начиная с 2000 г., начинает значительно увеличиваться, причем среднегодовой рост до 2013 г. составлял 6–10 %, затем он заметно уменьшился, а в 2014 г. составил 97,3 % от показателя за 2013 г. На рисунке 1 в 2014 г. показано превышение значения инвестиций в 2014 г. над 2013 г., что вызвано учетом в статистике данных по республике Крым и г. Севастополь.

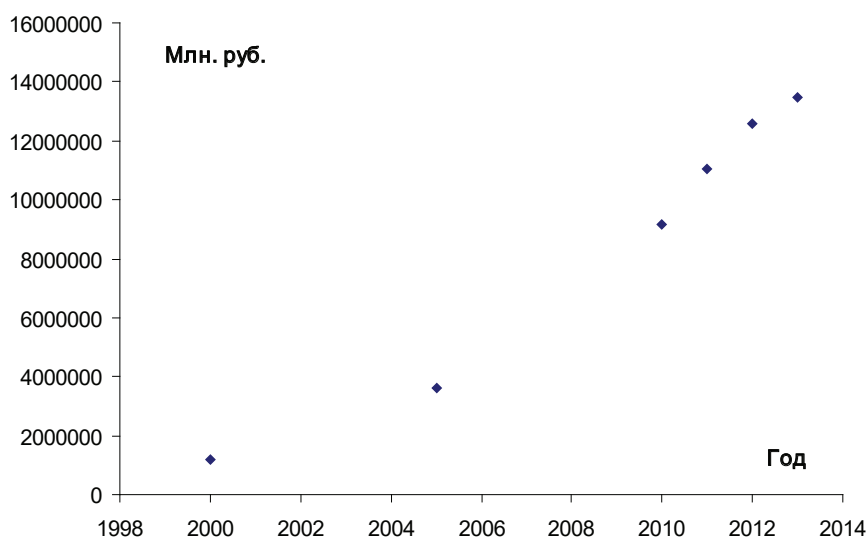


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал

Основная часть инвестиций направлена в здания (кроме жилых) и сооружения (40,9 % от общего объема в 2014 г.) и машины, оборудование, транспортные средства (35,9 %; от общего объема в 2014 г.). В абсолютном выражении объем инвестиций в здания (за исключением жилых) и сооружения в 2014 г. составил 5551,4 млрд руб., что несколько ниже значения 2013 г. — 5582,7 (на 31,3 млрд руб. или менее 1 %).

Более заметно сократился объем инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства — на 365,5 млрд руб. или более, чем на 6,5 %. В целом, на протяжении 14 лет (2000–2014 гг.) объем инвестиций в основной капитал имел тенденцию к увеличению (более, чем в 11 раз), в 2014 г. несмотря на рост, темпы снизились (прирост по итогам года составил менее 1 %).

Наименьшая доля инвестиций в основной капитал направляется в жилища (15,3 % от общего объема в 2014 г.) и прочие активы (7,9 %). Следует отметить, что доля инвестиций в здания (кроме жилых) и сооружения несколько

снижается за анализируемый период (с 43,1 % в 2000 г. до 40,9 % в 2014 г.), а доля инвестиций в жилища от общего объема увеличилась с 11,3 % в 2000 г. до 15,3 % в 2014 г.

Структура инвестиций по источникам финансирования последние 5 лет меняется незначительно, при этом больше половины занимают привлеченные средства (54,2 % или 5627,6 млрд руб. в 2014 г.). В привлеченных средствах значительное место занимают бюджетные средства (средства консолидированного бюджета) (17 %) и кредиты банков (10,6 %), причем объем финансирования иностранными банками увеличился с 107,7 млрд руб. в 2013 г. до 266,4 млрд руб. в 2014 г., т. е. более чем в два раза.

Следует отметить, что доля собственных средств в источниках финансирования инвестиций с 2000 г. несколько снизилась и составила в 2014 г. 45,8 %, соответственно выросла доля привлеченных средств. При этом, если абсолютное увеличение объема финансирования инвестиций иностранными банками составило более, чем 2 раза, то доля

кредитов иностранных банков в инвестициях в основной капитал за анализируемый период увеличилась с 0,6 до 2,6 %. В это же время доля банковских кредитов еще больше увеличилась (с 2,9 в 2000 г. до 10,6 % в 2014 г.).

Доля средств из федерального бюджета в общем объеме инвестиционных ресурсов за анализируемый период с 2010 по 2014 гг. практически не изменяется и составила за 2014 г. 9,1 %, в абсолютном выражении также данные с 2011 изменяются в пределах погрешности измерения.

Необходимо отметить, что остается достаточно сложной ситуация с привлечением инвестиций из-за рубежа. Так, в 2013 г. инвестиции в основной капитал из-за рубежа составили 76,4 млрд руб., в 2014 г. — 87,8 млрд руб. Их доля в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал очень мала и составляет 0,8 %, что косвенно означает малопривлекательность инвестиций в российскую экономику для иностранного капитала.

В результате опроса организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал большая часть респондентов отметила, что инвестиции направляются на замену изношенной техники и оборудования (69 %), 50 % — автоматизация и механизация существующего производственного процесса, 41 % — экономия энергоресурсов.

Российские предприниматели стали больше инвестировать в целях замены изношенной техники и оборудования (123,21 %), что связано с моральным и физическим износом оборудования, тем более что НТП требует перманентного отслеживания техники и технологий производства, а процесс глобализации приводит к ускорению периода обмена опытом. Вторым направлением инвестиций, имеющим динамику к росту в ответах респондентов, являются внедрение энергосберегающих технологий (на экономию энергоресурсов за период 2000—2014 гг. организации стали инвестировать больше средств, чему свидетельствуют данные опроса).

Значительно снизился показатель инвестирования на цели увеличения производственных мощностей с не-

изменной номенклатурой продукции, а также на создание новых рабочих мест и охрану окружающей среды, что должно быть проанализировано государственными органами.

Статистическая информация об объеме иностранных инвестиций в Россию по странам инвестирования приведены в табл. 1. Значительная часть инвестиций поступает из государств с небольшой территорией, представляющих собой оффшорные зоны (например, Кипр, Багамы, Виргинские острова). В 2014 г. поток иностранных инвестиций в Россию резко уменьшился более чем в два раза (с 69219 млн долл. в 2013 г. до 22857 млн долл. в 2014 г.), что косвенно свидетельствует о снижении деловой активности в экономике, высоких рисках и кризисных явлениях. Именно в 2014 г. начинали происходить кризисные явления в Украине, а затем и в России, в результате чего отдельными европейскими и другими странами были введены санкции против Российской Федерации. Так, мировые платежные системы Visa и MasterCard несколько изменили правила работы на российском рынке, а в марте 2014 г. приостановили обслуживание карт нескольких российских банков (включая банк «Россия» и СМП банк, попавших в санкционный список).

Во второй половине 2014 г. увеличилась турбулентность процессов, происходящих на российских рынках, девальвация национальной валюты составила более 90 %, при этом цена на углеводороды на мировых рынках снизилась (на нефть — в 2 раза).

В этих условиях снизился объем притока инвестиций в экономику России, однако страновая структура позволяет предположить, что при стабилизации макроэкономической ситуации и создания соответствующих условий, объем инвестиций из оффшорных зон может увеличиться.

Анализ структуры ПИИ по странам позволяет предположить, что инвесторами являются каким-либо образом связанные с Россией лица, а капитал — российский капитал, вывезенный и работающий за границей.

Таблица 1. Прямые иностранные инвестиции в экономику России по основным странам-инвесторам (по методологии платежного баланса Российской Федерации; миллионов долларов США)

	2011	2012	2013	2014
Прямые иностранные инвестиции — всего	55084	50588	69219	22857
в том числе из стран:				
Кипр	12999	1985	8266	5874
Багамы	1829	2111	2791	3764
Виргинские острова (Брит.)	7225	2475	9379	2542
Швейцария	741	401	1086	2472
Франция	1107	1232	2121	2082
Китай	126	450	597	1271
Нидерланды	7383	10330	5716	1239
Австрия	1563	1135	–326	840
США	276	285	485	708
Бермуды	594	–320	404	535

Наряду со снижением притока иностранных инвестиций в Россию, уменьшился и инвестиционный поток в зарубежные страны с 86507 млн долл. в 2013 г. до 56389 млн долл. в 2014 г., причем объем инвестиций на Кипр увеличился более чем в три раза (с 7671 до 23430 млн долл.), однако при анализе с 2011 г. увеличение составило 2,2 % или 500 млн долл. США.

Это может означать, что потенциальные инвесторы ожидают стабилизации на рынке и не спешат, при этом, инвестировать в другие страны.

Значительно за анализируемый период, выросли темпы инвестирования в Гонконг (с 26 млн долл. США в 2011 г. до 1095 млн долл. США, или более чем в 40 раз). Однако,

в абсолютном выражении объем инвестиций в Гонконг достаточно незначителен и составляет в 2014 г. 1,94 % общего объема прямых инвестиций из России в экономики стран-крупнейших получателей прямых инвестиций (для сравнение, Кипр в 2014 г. — 41,55 %, Швейцария — 12,28 %, Бермуды — 5,31 %, Нидерланды — 4,0 %).

По итогам анализа можно отметить, что инвестиционная активность в РФ в последние годы снижалась, для иностранных инвесторов Россия все еще остается недостаточно привлекательной для вложения средств. При этом пред что при снижении уровня неопределенности в стране и стабилизации макроэкономической ситуации, инвестиционная деятельность также будет активизироваться.

Литература:

1. Российский статистические ежегодник [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Современные тенденции в управлении социально-экономическим развитием территории / Мельник Л. Г., Цуканова Н. Е., Коварда В. В., Емельянова О. В. и др. / Коллективная монография. Под редакцией С. Г. Емельянова, И. В. Минаковой. Орёл, 2010.
3. Минакова И. В., Кудина О. В., Марганова О. Н., Коварда В. В. Управление инвестиционными процессами в регионе на основе использования информационных технологий // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 100–105.
4. Минакова И. В., Кудина О. В. Комплекс сбалансированных интегральных показателей оценки инвестиционного потенциала региона // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 3. С. 60–66.
5. Емельянова О. В. Структура иностранных инвестиций в корпоративный сектор национальной экономики // В сборнике: Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития сборник научных статей. 2016. С. 218–225.

Современное состояние приграничной торговли Дальневосточного федерального округа и Китая

Кондратюк Кристина Витальевна, студент

Научный руководитель: Жабых Людмила Ливерьевна, доцент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Развитие Дальнего Востока как территории, оторванной от европейской части России, стало возможным благодаря становлению приграничной торговли. Вопросы развития приграничного и межрегионального сотрудничества территорий Дальневосточного федерального округа, установления экономических связей с партнерами из стран Северо-Восточной Азии, прежде всего Китая, рассматриваются в научных трудах многих российских исследователей: О. С. Корниенко, Е. И. Деваева, В. А. Останин, А. П. Латкин и др. На сегодняшний день эта тема остается актуальной, так как приграничное сотрудничество становится одной из важных форм развития российско-китайских отношений.

Целью исследования является изучение основных тенденций и проблем приграничной торговли Дальневосточного федерального округа с Китаем на современном этапе.

Объектом исследования являются приграничная торговля между Дальневосточным федеральным округом и КНР.

В качестве ключевых показателей рассмотрена товарная структура экспорта и импорта Дальнего Востока и Китая.

В основе исследования лежат статистические данные Федеральной таможенной службы Дальневосточного таможенного управления, а также аналитические издания, включающие статистические и экономические анализы.

Для реализации экономической стратегии России сотрудничество Дальнего Востока с Китаем имеет принципиально важное значение. Об этом свидетельствует одобренная главами двух стран 23 сентября 2009 года «Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР на 2009–2018 гг.». [6] Эта программа является договорной основой приграничной

торговли между Китаем и Россией. Реализация этой программы позволит восточным территориям России реализовать свой потенциал и создаст возможность выхода на азиатские рынки, а именно на растущие рынки Китая. [2]

«Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой» является основой российско-китайских отношений, так как его подписание явилось начальной точкой нового этапа в развитии отношений двух государств. [3]

Формирование российско-китайской границы происходило более 300 лет. Это стало естественной основой приграничного сотрудничества. Основными торговыми партнерами Китая в Дальневосточном федеральном округе являются Приморский край, Хабаровский край и Амурская область. Для Дальнего Востока основными торговыми партнерами являются провинции Северо-Востока Китая: Хэйлунцзян, Цзилинь и Ляонин. [7] Интерес этих территорий к взаимному сотрудничеству существенно возрастает.

За последние 30 лет российско-китайское межрегиональное и приграничное сотрудничество получило стремительное развитие. Выделяется несколько основных этапов такого сотрудничества. [1]

Первый этап длится с 1983 по 1989 гг. Отдаленные от европейской части страны территории остро ощущали

нехватку товаров повседневного спроса и продуктов питания, так как экономика региона была направлена на нужды военно-промышленного комплекса. В свою очередь, Китай нуждался в российском сырье и решению проблемы занятости в Северо-Восточных провинциях Китая. Так, интересы двух стран совпали, что привело к возрастанию взаимной торговли.

Второй этап, длящийся с 1989 по 1995 гг., характеризуется активным ростом взаимного товарообмена регионов. В это время был создан «пояс приграничной открытости», который характеризовался расширением полномочий приграничных территорий по ведению международной торговой-экономической деятельности. Однако, в 1994–1995 гг. наблюдается кратковременное резкое падение приграничного сотрудничества, вызванное ужесточенной политикой макрорегулирования двух стран.

Новый этап, начинающийся с 1997 года и длящийся по сегодняшний день, характеризуется тенденцией к росту: относительным увеличением масштабов торговых сделок и расширением торгово-экономического сотрудничества.

В таблицах 1 и 2 представлены показатели товарных групп экспорта и импорта приграничной торговли Китая и Дальневосточного федерального округа за 2013–2015 гг.

Таблица 1. Товарная структура экспорта ДФО в Китай. Стоимость (тыс. долл. США)

Коды товаров	Наименование товаров	2013 год	2014 год	2015 год	Доля в 2015, %
Всего экспорта, тыс. долл.		5 448 878,9	5 419 479,9	3 868 345,3	100%
01–24	Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	1 048 093,4	1 005 846,4	1 201 836,5	31%
в т. ч. 03	Рыба, ракообразные и моллюски	986 501,3	911 611,6	963 175,1	25%
25–27	Минеральные продукты	3 587 952,4	3 558 737,3	1 930 731,5	50%
в т. ч. 27	Топливо-энергетические товары	3 225 714,7	3 285 156,8	1 715 974,6	44%
28–40	Продукция химической промышленности, каучук	29 142,3	24 302,7	18 785,6	0,5%
41–43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1 464,7	1 255,9	1 696,6	>0,1%
44–49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	705 884,4	797 650,5	687 912,8	17,7%
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	345,3	94,8	4,6	>0,1%
72–83	Металлы и изделия из них	6 230,7	2 749,6	6 844,2	0,1%
84–90	Машины, оборудование и транспортные средства	45 689	9 554,2	3 636,4	0,1%
68–71, 91–97	Прочие товары	19 883,9	19 288,5	16 897,6	0,4%

Источник: по данным ФТС ДВТУ (<http://dvtu.customs.ru/>)

Рассмотрим товарную структуру экспорта в Китай в 2015 году. Как видно из таблицы, основную долю в товарной структуре экспорта Дальнего Востока в Китай занимают минеральные продукты, в том числе топливо-энергетические товары — 50 % и 44 % соответственно. Второе место по значимости занимают продовольственные товары

и с/х сырье (кроме текстильного), в том числе рыба и морепродукты — 31 % и 25 % соответственно. Еще одна важная экспортная товарная позиция — это древесина и изделия из неё. Их удельный вес в структуре экспорта составляет 17,7 %. Таким образом, эти три товарные группы составляют 98,7 % в общей структуре экспорта. Можно сделать

вывод, что экспортные поставки Дальневосточного федерального округа в Китай имеют исключительно сырьевую направленность. Такая зависимость экспорта от товаров природного происхождения повышает уязвимость внешнеторгового сектора региона и всей его экономиче-

ской системы от колебаний цен на мировом рынке ресурсов, а также от спроса нефтепродуктов со стороны КНР. Необходимо модернизировать экономику региона и ориентироваться на выпуск товаров с высокой добавленной стоимостью.

Таблица 2. Товарная структура импорта в ДФО из Китая. Стоимость (тыс. долл. США)

Коды товаров	Наименование товаров	2013 год	2014 год	2015 год	Доля в 2015, %
Всего импорта		5 629 194,7	4 721 724,1	2 499 899,6	100%
01–24	Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	366 864,9	413 184,3	358 523,6	14,3%
25–27	Минеральные продукты	24 218,8	27 227,4	5 803,2	0,2%
28–40	Продукция химической промышленности, каучук	486 059,7	603 679,9	370 128,6	14,8%
41–43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	98 236,4	61 745,8	45 828,7	1,8%
44–49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	153 254,8	176 385,4	63 151,6	2,6%
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	887 485,35	678 551,1	242 411,5	9,7%
72–83	Металлы и изделия из них	552 363,66	619 031,6	301 035,4	12,1%
84–90	Машины, оборудование и транспортные средства	2 592 903,2	1 654 262,6	824 075,8	33%
68–71, 91–97	Прочие товары	467 543,9	487 127,5	288 925,2	11,5%

Источник: по данным ФТС ДВТУ (<http://dvtu.customs.ru/>)

В товарной структуре импорта Дальневосточного федерального округа из Китая основную долю занимают товары потребительского назначения, а именно товарные позиции: машины и оборудование, продукция химической промышленности и продовольственные товары — 62,1 % в общей структуре. Следующей строкой идет металл и изделия из него, а также текстильные изделия и обувь — 21,8 %. Можно сделать вывод, что Китай импортирует товары преимущественно для широкого круга потребителей с высокой добавленной стоимостью. Такая экспансия на российский рынок товаров потребительского назначения может подорвать конкурентоспособность российских производителей и вытеснить их с рынка.

Общий объем экспорта и импорта Дальневосточного федерального округа и Китая в 2015 году упали в 1,4 и 1,8 раза соответственно. Такое падение динамики показателей по взаимной торговле были вызваны рядом причин.

Во-первых, особую роль сыграла общая геополитическая напряженность. Введение комплекса политических и экономических санкций западных стран, направленных против России, основной причиной которых являлось присоединение Крыма к России, резкое ухудшение мировых внешнеторговых условий, падение спроса на мировых торговых рынках, рост рыночной волатильности.

Во-вторых, в качестве еще одной причины можно выделить замедление темпов экономического роста, вплоть до полной стагнации, как во всем мире, так и в России и Ки-

тае, в частности. ВВП России сократился в 2015 г. на 3,7 % после роста на 0,7 % в 2014 г., а ВВП Китая замедлился до 6,9 %, то есть до минимума за четверть века. [8]

В-третьих, ухудшение динамики показателей экспорта было вызвано падением общемировых цен на сырьевую группу товаров, а основная доля российского экспорта, в том числе Дальневосточного федерального округа, в Китай приходится именно на эту группу товаров (энергоносители, нефть, газ).

В-четвертых, из-за падения курса рубля упала покупательская способность российских потребителей китайской продукции.

Выделим основные проблемы в торговле Дальневосточного федерального округа с Китаем:

1. Сравнительно узкая номенклатура товарных позиций Дальнего Востока для экспорта в Китай. Основные статьи дальневосточного экспорта занимают товары сырьевой направленности: нефть и нефтепродукты, рыба и морепродукты, древесина и изделия из нее, — их доля в общей структуре в 2015 году составила более 98 %.

2. Несбалансированность структуры закупок дальневосточного региона, связанных с приобретением товаров потребительского назначения, и закупок Китая, ориентированных на товары производственного назначения. Такая несбалансированность приводит к укреплению сырьевой направленности российских территорий, что в свою очередь может сыграть не в пользу России. Дальнейшее развитие

такого сценария усилит разрыв в уровнях экономического развития соседствующих территорий.

3. Низкий уровень развития транспортно-логистической инфраструктуры. Рост товарооборота Дальневосточного федерального округа сдерживается тем, что большинство пунктов пропуска не отвечают международным стандартам и требуют модернизации и реконструкции. [5]

4. Необходимость улучшения межбанковского взаимодействия, что позволит ускорить оборачиваемость денежных средств. Непредсказуемость политических рисков для Китая оборачивается опасением проведения операций с российскими кредитными организациями. В связи с этим, необходимо расширять области применения расчетов в национальных валютах, развивать систему корреспондент-

ских отношений банков, расположенных в приграничных российско-китайских территориях. [4]

Подводя итог, необходимо отметить, на сегодняшний день имеется ряд проблем в развитии приграничной торговли между Дальневосточным федеральным округом и Китаем. Особое внимание стоит уделить тому, что почти все экспортируемые товары в Китай сырьевого происхождения, и для Китая Дальний Восток представляется сырьевым придатком, в то время как импортируемые товары из Китая производственного и потребительского назначения. Решению этой проблемы может способствовать совершенствование экономической политики региона. Успешное решение вопросов приграничной торговли имеет огромное значение как для России, так и для Китая.

Литература:

1. Даниловских Т. Е. Этапы развития и формы приграничной торговли между Китаем и Россией // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2016. — № 3. — С. 16–22.
2. Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой // Российская газета. — 17 июля 2001 г. // URL: <https://rg.ru/2009/03/20/russia-kitai-dok.html>
3. Иванов И. С. Проблемы развития российско-китайских торгово-экономических, финансовых и приграничных отношений. — Рабочая тетрадь № 20/2015. — М.: Спецкнига, 2015. — 40 с.
4. Ограничения Китая против российских банков // www.lenta.ru. URL: <https://lenta.ru/news/2015/06/16/vtbchina/> (дата обращения: 15.12.2016).
5. Попова Т. Н. Торгово-экономическое сотрудничество Дальнего Востока России со странами АТР и участие в региональной экономической интеграции // Российский внешнеэкономический вестник. — 2012. — № 5. — С. 3–11.
6. «Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР на 2009–2018 гг». // URL: http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-ru-cn-coop/programm_coop.pdf (дата обращения: 16.12.2016).
7. Синь Жань. Российско-китайское приграничное и межрегиональное сотрудничество на современном этапе. — Дис. канд. ист. наук. — МГИМО: Москва, 2014. — 169 с.
8. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/

Специфика рекламы отечественных автомобилей на российском рынке

Коняева Наталья Леонидовна, студент
Волгоградский государственный технический университет

В настоящий момент российский рынок автомобилей представлен широким спектром торговых марок, производство осуществляется в различных странах и регионах. Российский рынок отечественных автомобилей считается развитым в современном мире. Важной особенностью отечественного автомобильного рынка считается присутствие конкурентных цен и свойства выпускаемых автомобилей.

Ключевые слова: реклама, рекламная кампания, рынок автомобилей

В настоящее время рынок отечественных автомобилей представлен ограниченным числом компаний, и можно утверждать, что он фактически сформировался. В современных условиях конкуренции [15], [16] невозможно выделить определенные действия, необходимые для эффективной рекламной кампании. [1] Впрочем, для автомобильной индустрии можно отметить специфические особенности ор-

ганизации рекламной деятельности [8], вытекающие из индивидуальностей рекламируемого продукта. Автомобиль — это не продукт ежедневного спроса, следует, его реклама должна особенно отличаться от рекламы других потребительских продуктов. При формировании корпоративного имиджа автомобильные компании, как правило, используют следующие виды деятельности [2], [3]: возведение дей-

ственной коммуникации со СМИ; написание и рассылка пресс-релизов; конкретные публикации в специализированных СМИ; организация интервью первых лиц и др.

Стоит обозначить, что при выборе печатных СМИ автомобильные дилеры в основном прибегают к услугам специализированных печатных изданий. Неспециализированные издания, как правило, размещают информацию изготовителя [14], а не дилеров, там отражаются новинки производителя, новые тенденции автомобильного рынка, прямая реклама производителя и др. Ведущей задачей, которая стоит перед PR-отделами автомобильных компаний, является содействие появлению в специализированных изданиях максимального объема положительной информации о себе. Проведение особых мероприятий: привлечение СМИ к освещению корпоративных событий; пресс-конференции.

В России ежегодно проводится международный автомобильный салон, где ведущие производители автомобилей представляют свои новейшие разработки. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития предполагает использование мирового опыта [9], [10] и использование этого опыта в процессах менеджмента [11], [12].

Роль в аналогичных автомобильных салонах по всему миру, считается личной визитной карточкой автомобильных компаний в том числе и отечественного производителя. На автомобильных салонах, производители получают возможность продемонстрировать новейшие разработки, новые модели автомобилей. Не считая того — на подобных мероприятиях гарантируется обратная связь потребителя.

Классическая схема сотрудничества, по которой сегодня трудятся отечественные автопроизводители и дилеры, содержат два ведущих принципа: соблюдение корпоративных стандартов и размещение рекламы в одобренных СМИ. И стандарты, и пул СМИ, рекомендованные дилерам для размещения рекламы, устанавливает производитель. За выполнение данных правил, дилеру выплачивается так называемая финансовая компенсация: изготовитель, как правило, берет на себя 50 % цены рекламы в одобренных изданиях, остальную половину оплачивает дилер. Нередко, компенсация выплачивается дилеру лишь только за соблюдение корпоративных стандартов, а в каком именно СМИ размещена реклама — утвержденном или нет, не так важно [13]. В последние годы случается перераспределение маркетинговых средств между представительствами и дилерами в пользу первых. По данным исследований информационного портала «auto-dealer.ru», доля автомобильной рекламы отечественного направления в прессе увеличилась с 53 до 63 %. Конкурентоспособность компании на региональном уровне [17], [18] является одним из приоритетов при выборе стратегии развития. Телевизионная реклама и вовсе была и остается прерогативой представительств и импортеров, более того, сегодня многие из них именно на ТВ направляют бюджеты, прежде отдававшиеся прессе. Раньше отечественный производитель не мог позволить

себе телевизионную рекламу, а сейчас с подъёмом продаж она стала возможной. Это, естественно, огромные деньги, но показатель СРТ за счет большого охвата у телевидения — один из лучших. Кроме того, ТВ — это единственное СМИ, которое дает 100 % покрытия территории России.

Тем временем множество дилеров направляют свои бюджеты в пользу так называемых оперативных медиа — интернета, наружной рекламы, а из прессы, вместо автомобильного глянца, все чаще отдают предпочтение sales-изданиям. Тот факт, что производители и дилеры используют различные рекламные носители, эксперты объясняют существованием двух обратных деяний: авто производители, наращивая собственную долю в общем размере маркетинговых затрат и повышая рекламную активность на телевидение, концентрируют свои усилия на имиджевой рекламе. Производители желают расширить дилерские сети, максимально увеличит упоминаемость собственных брендов, сражаются за долю рынка, рассчитывают на перспективу. Дилеры с помощью рекламы, поддерживают прежде всего степень своих оперативных продаж, отсюда и завышенное внимание к уличным щитам, растяжкам, веб-сайтам и газетам объявлений. Использование электронных платежных систем [5], [6], также способствует повышению эффективности функционирования компании на рынке [4], [5].

Автомобиль является нечастым и дорогостоящим приобретением, и очень часто сопровождается покупкой в кредит [19], поэтому выбор конкретной модели занимает определенный период времени. Покупатель исследует характеристики подходящие ему, среди которых мощность двигателя и тип коробки передач, экологический стандарт, внешний вид кузова, интерьер, безопасность, функциональное оборудование и многое другое, послепродажное обслуживание, взаимодействие с дилером. За основу выбора автомобиля, как правило, берется сумма, которую покупатель намерен заплатить. Отталкиваясь от этого знания, рекламщики при разработке рекламы автомобилей обыгрывают финансовую состоятельность покупателей. Реклама отечественных автомобилей отличается большей простотой, и в ней акцент делается больше не на проявлениях роскоши или высокотехнологичности, а на экономичности, возможности сервисного обслуживания, использования накопительных и бонусных программ, а также программ господдержки. Важной задачей для дилеров является закрепление в сознании своих целевых аудиторий, что нередко достигается при помощи имиджевой рекламы.

Таким образом в результате изучения специфики рекламы отечественных автомобилей на российском рынке, автором статьи было выявлено, что продвижение отечественного бренда на российском рынке автомобилей представляет собой процесс создания «эксклюзивности и уникальности» образа дилера с созданием положительного, общественного мнения как автодилера, так и марки автомобиля, в целях более удачного функционирования автосалона и повышения его репутации, которое осуществляется различными способами. Это особая функция управления,

которая помогает установлению и поддержанию общения, сотрудничества между компанией и общественностью, взаимопонимания, помогает компании быть информированной об общественном мнении и вовремя реагировать на него, быть готовой к любым переменам и оптимально ис-

пользовать предоставляемые возможности. Главной задачей PR на автомобильном рынке является содействие увеличению интереса клиента как к автосалону, так и к марке продаваемых автомобилей, установлению положительного отношения и доверия клиента.

Литература:

1. Дубова, Ю.И. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России: монография / Ю.И. Дубова, А.В. Евстратов, А.Ю. Заруднева; ВолгГТУ. — Волгоград, 2015. — 96 с.
2. Джинджолия, А.Ф. Международный маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика» / А.Ф. Джинджолия, А.В. Евстратов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2011.
3. Евстратов, А.В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика» / А.В. Евстратов, С.А. Абрамов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2010.
4. Евстратов, А.В. Мобильный эквайринг как эффективный инструмент развития инфраструктуры рынка электронных платежных систем / А.В. Евстратов, А.И. Бережнова // Общество и экономика. — 2013. — № 11–12. — С. 248–257.
5. Евстратов, А.В. Развитие рынка электронных платежных систем в рамках присоединения российской федерации к ВТО / А.В. Евстратов, А.И. Бережнова // Экономика: теория и практика. — 2013. — № 2 (30). — С. 56–62.
6. Евстратов, А.В. Конкурентоспособность российских электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО / А.В. Евстратов, А.И. Бережнова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2013. — Т. 15. № 5 (108). — С. 37–43.
7. Евстратов, А.В. Развитие рынка электронных платежных систем и его роль в экономике Российской Федерации / А.В. Евстратов, А.И. Бережнова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2013. — Т. 16. № 11 (114). — С. 74–79.
8. Ильяшенко, В. Перспективы развития отечественного автопрома / В. Ильяшенко. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://institutiones.com/industry/263-2008-06-18-13-30-30.html>.
9. Косякова, И.В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития / И.В. Косякова // Проблемы экономики. — 2007. — № 1. — С. 146–152.
10. Косякова, И.В. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента / И.В. Косякова, Г.И. Яковлев // Вестник Самарского государственного университета. — 2014. — № 6 (117). — С. 48–55.
11. Косякова, И.В. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента / И.В. Косякова, Г.И. Яковлев // Вестник Самарского государственного университета. — 2014. — № 6 (117). — С. 48–55.
12. Косякова, И.В. Специфика организации управления предприятием, функционирующим как управляемая динамическая экономическая система / И.В. Косякова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2013. — № 8 (106). — С. 38–41.
13. Овчинникова, Н.Н. Рекламное дело: учебное пособие / Н.Н. Овчинникова. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=171313.
14. Нуреев, Р.М. Рынок легковых автомобилей: вчера, сегодня, завтра // Р.М. Нуреев, Д.И. Кондратов // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). — 2010. — Т. 2 № 3. — С. 86–128.
15. Чебыкина, М.В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования / М.В. Чебыкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. — 2013. — № 9–10. — С. 78–79.
16. Чебыкина, М.В. Анализ современной модели конкуренции / М.В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. — 2013. — № 2 (16). — С. 90–94.
17. Чебыкина, М.В. Экономический механизм формирования региональной конкурентоспособности / М.В. Чебыкина, Е.С. Грачева // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2011. — № 6 (125). — С. 69–73.
18. Чебыкина, М.В. Конкурентоспособность предприятий как основа улучшения конкурентной позиции региона / М.В. Чебыкина, Е.С. Грачева // Известия Академии управления: теория, стратегии, инновации. — 2011. — № 3. — С. 3–6.
19. Ezangina I. A., Challenges and perspectives for development of banking credit infrastructure in Russia / I. A. Ezangina, A. V. Evstratov, T. G. Jovanovic // International Journal of Economics and Financial Issues. — 2016. — Т. 6. — № 2. — С. 58–64.

Опыт Калужской области в сфере модернизации региональной экономики

Косихина Ольга Петровна, доцент

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Бабоян Егисабет Самвеловна, студент;

Коженова Анастасия Алексеевна, студент

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В работе рассмотрены особенности стратегии социально-экономического развития Калужской области, в которой кластерный подход принят в качестве основной модели развития региона.

Ключевые слова: экономический рост, кластерный подход, особые экономические зоны, рециклинг

В первое десятилетие XXI в. для России был характерен догоняющий тип развития, экономический рост в этот период составлял ежегодно около 5 % роста ВВП. Основными факторами, которые обеспечивали такие темпы, были растущие мировые цены на энергоносители и значительные иностранные инвестиции. В посткризисный период (2010–2012 гг.) важнейшей составляющей экономического роста являлся потребительский спрос, который поддерживался за счет широкого распространения потребительского кредита на фоне растущих доходов населения. Все вышеуказанные факторы в настоящее время себя исчерпали [1].

На современном этапе среди разнообразных макроэкономических проблем основной является проблема обеспечения экономического роста. В течение последних двух лет в нашей стране наблюдается падение реальных доходов населения, сокращение объемов потребительского кредитования коммерческими банками, резкое снижение деловой активности субъектов рыночных отношений.

Для решения задачи перехода от восстановительного к устойчивому экономическому росту и развитию, целесообразно стимулировать процессы технологического обновления и модернизации российской экономики на основе привлечения инвестиций и создания условий для бизнеса [3]. Рассмотрим, как данные процессы воплощаются в жизнь в Калужской области.

На сегодняшний день в России есть несколько регионов, в которых существуют особые экономические зоны (ОЭЗ), промышленные парки и производственные кластеры, благодаря которым появляется возможность более успешного и динамичного развития экономики, обеспечивающая ее интенсивный рост. Одним из таких регионов является Калужская область.

Правительством Калужской области в 2009 году была разработана стратегия социально-экономического развития до 2030 года, в которой кластерный подход принят в качестве основной модели развития региона.

Успех кластерной политики Калужской области определяет четкая и понятная инвестиционная политика. Инвесторы, пришедшие в наш регион, могут претендовать на благоприятные условия размещения в промышленных парках, в которых имеется необходимая инфраструктура, действуют очень простые процедуры согласования, гарантируется соблюдение юридических прав. На сегодняшний

день в восьми действующих промышленных парках предлагаются условия, даже опережающие потребности инвестора [4]. Система институтов развития — ОАО «Корпорация развития Калужской области», ОАО «Агентство инновационного развития — центр кластерного развития Калужской области», ГАУ КО «Агентство регионального развития Калужской области» — оказывает всестороннюю поддержку инвесторам на всех этапах реализации инвестиционных и инновационных проектов в регионе.

Правительством Калужской области при взаимодействии с указанными предприятиями проводится гибкая налоговая политика, разработана система финансовых мер поддержки в виде налоговых льгот, предусматривающих освобождение от уплаты налога на имущество организаций и понижение ставки налога на прибыль организаций. В то же время рынок труда дополнительно получает большое количество новых рабочих мест.

17 декабря 2015 года три промышленных парка Калужской области «Росва», «Габцево», «Калуга-Юг» прошли сертификацию Ассоциации промышленных парков (АИП) России на соответствие территорий своим паспортным характеристикам и базовым стандартам на основе российских и мировых практик.

Кроме того, в Людиновском районе Калужской области создана особая экономическая зона (ОЭЗ) промышленно-производственного типа «Калуга», которая наделена специальным юридическим статусом, и предлагает потенциальным инвесторам особой экономической зоны различные налоговые льготы и таможенные преференции, а также делает возможным для инвесторов доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. Благодаря ОЭЗ издержки инвесторов в ходе осуществления проектов примерно на 30–40 % ниже, чем средние показатели по России. Следует отметить, что первоначально для ОЭЗ в Людиновском районе было выделено 360 гектаров земли, в 2016 году в связи с высокой востребованностью со стороны инвесторов, площадь Людиновской особой экономической зоны была увеличена до 600 гектаров.

21 декабря 2015 года состоялось подписание соглашения между Правительством Калужской области и АО «Веста Парк» о намерениях в сфере реализации инвестиционного проекта строительства завода по производству металлоконструкций и «сэндвич-панелей» на территории ОЭЗ «Калуга» Калужской области.

Калужская область обладает уникальным опытом в создании фармацевтического кластера, который вошел в число 14 пилотных территориальных инновационных кластеров. Проект Калужского фармацевтического кластера включает хорошо сбалансированные основные компоненты: промышленное производство готовых лекарственных форм, обучение и подготовку специалистов для фармацевтической промышленности.

Кластер эффективно использует большой научный потенциал региона, прежде всего г. Обнинска — первого наукограда России. В регионе функционирует 33 научно-исследовательских института, в том числе — ведущий в России Медицинский радиологический научный центр Министерства здравоохранения Российской Федерации. Поэтому одним из основных направлений деятельности кластера является разработка и внедрение фармацевтических субстанций, а также проведение доклинических и клинических исследований. Отличительной особенностью кластера является его высокая инновационная активность, доля инновационных компаний среди резидентов кластера составляет более 70%.

Фактором, снижающим себестоимость продукции, является сокращение логистических и транспортных издержек. Для обеспечения достаточного уровня логистики в Калужской области функционируют несколько логистических центров.

Freight Village Kaluga (FVK) — крупномасштабный мультимодальный логистический центр, позволяющий разместить в едином кластере независимые транспортные, складские, распределительные компании, поставщиков логистических услуг, промышленные и торговые предприятия с прямым доступом к мультимодальному терминалу и основным грузовым коридорам [5].

FVK является стратегически важным объектом, так как позволяет обеспечить перевалку больших объемов грузов с железнодорожного на автомобильный транспорт, осуществлять длительное хранение товаров, а также производить грузообработку с высокой скоростью.

Инфраструктура FVK включает железнодорожный и таможенный терминалы, в том числе склад временного хранения (СВХ), административный комплекс, складской комплекс, терминал для большегрузного автотранспорта с полной инфраструктурой, обеспечивающий комплексное обслуживание водителей грузовиков.

Транспортно-логистический центр «Росва» создан с целью оптимизации логистических операций резидентов индустриальных парков Калужской области («Габцево», «Росва», «Калуга-Юг»), а также обслуживания других участников ВЭД. Расположение ТЛЦ «Росва» в месте скопления производственных предприятий создало предпосылки его использования не только для обслуживания резидентов индустриальных парков, но и в качестве одного из опорных объектов сети распределения на территории Центрального федерального округа.

Международный Аэропорт «Калуга» 16 июня 2015 года приступил к регулярным полетам. Создание пассажирского

и грузового международного аэропорта «Калуга» на базе аэропорта «Габцево» обусловлено заинтересованностью бизнеса в грузовых и пассажирских авиаперевозках и доставке грузов в Калугу.

При развитии этого проекта делается ставка на скорость как основное преимущество авиаперевозок, а также создание удобной логистической системы. Это позволит сделать Калужскую область более привлекательным регионом для инвестирования. Прогнозируемый пассажиропоток должен достичь к 2020 году 250 тысяч человек.

Кроме того, между Правительством Калужской области и Китайской Железнодорожной Строительной Группой (CRCG) заключен меморандум о намерениях по реализации на территории региона инвестиционного проекта строительства международного аэропорта «Ермолино».

Калужской таможней проведена работа по оптимальному размещению таможенных постов, по созданию новых структурных подразделений, производящих таможенное оформление. Автозаводский таможенный пост, расположенный на площадях, безвозмездно предоставленных ООО «Фольксваген Груп Рус», ООО «ПСМА Рус», «Вольво», оформляет товары, поступающие в их адрес. С 2010 года осуществляется электронное декларирование товаров без предоставления сведений на бумажных носителях, что способствует ускорению процедур таможенного оформления.

Таким образом, создание особых экономических зон, а также развитие логистической составляющей способствуют экономическому развитию региона.

Однако для более динамичного и интенсивного развития экономики уже сейчас необходимо задумываться, за счет каких источников и посредством каких механизмов Россия будет обеспечивать экономический рост в будущем.

Одним из направлений успешного экономического развития, не ухудшающего экологическую ситуацию в регионе, является создание отлаженной системы раздельного сбора твердых бытовых отходов с последующей переработкой. Основой этой системы должен стать рециклинг — переработка отходов для возможности повторного (вторичного) использования в народном хозяйстве полученных сырья, энергии, изделий и материалов [2].

В данной отрасли существуют перспективные проекты, например, учёные из Нидерландов представили последние разработки в сфере переработки отходов — улучшенную технологию, которая без предварительной сортировки, в рамках одной системы, разделяет и очищает все отходы, которые туда поступают, до первоначального сырья. При этом система экологически нейтральна.

К сожалению, в России из-за нерентабельности рециклинга и недостаточного контроля государства в этой сфере, переработка отходов не распространена. В основном происходит лишь уничтожение или захоронение отходов, причем последнее по данным экологических организаций наносит непоправимый вред окружающей среде. Чтобы не допустить экологической катастрофы и наладить

рециклинг, следует воспользоваться опытом Нидерландов, ведь ученые именно этой страны создали проект по переработке отходов без вреда для экологии.

Переход от традиционной модели экономического роста к экономическому росту без вреда для экологии — это общемировой тренд, это основной и единственно верный

путь развития. В настоящий момент особенно ярко осознается необходимость перехода к экономической модели, которая обеспечит повышение благосостояния человека, сохраняя при этом ресурсы и не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков.

Литература:

1. Полидуч А. А. Природа экономического роста и факторы, на него влияющие // Вестник Челябинского государственного университета. 2015. № 11 (366). Экономика. № 49. С. 113–120.
2. Спасение утопающих-2 // Аргументы и факты. 2015. № 52. С. 27.
3. Силаева Е. А., Косихина О. П. Экономический рост в России: определяющие факторы и направления повышения // В сборнике: Направления социально-экономического развития региональной экономики, под редакцией А. А. Мигел, Е. Л. Александрова, Калуга, ИД «Эйдос», 2015.
4. Иностранные автопроизводители захотели экспортировать запчасти, сделанные в Калуге. // [http: www. glavny. tv](http://www glavny.tv). (дата обращения 17.11.2016).
5. Локализация производства бытовой техники SAMSUNG в Калужской области достигла 50 %. // [http: www. investkaluga. com](http://www. investkaluga.com) (дата обращения 10.11.2016).

Реализация принципов зеленого финансирования в работе банковского сектора Монголии

Кравцова Алена Анатольевна, старший преподаватель

Улан-Баторский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье рассматриваются вопросы внедрения принципов зеленого финансирования в современных условиях развития банковского сектора Монголии. Дано определение понятия «зеленое финансирование».

Ключевые слова: зеленая экономика, зеленое финансирование, устойчивое развитие, экология, социум, банковский сектор

Устойчивое развитие социума и экономики, сбалансированное взаимодействие с окружающей средой — эти важнейшие глобальные вопросы являются наиболее актуальными сегодня. В мировом сообществе формируется понимание того, что именно они должны быть включены в приоритетные и жизненно важные цели всех стран мира.

В сентябре 2015 года на Саммите ООН по устойчивому развитию лидеры 193 стран приняли 17 основных целей, обозначенных в итоговом документе «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года».

В документе отмечается, что «на пути устойчивого развития стоят огромные проблемы — нищета, неравенство внутри стран и между ними, диспропорции в распределении ресурсов и возможностей, безработица, многочисленные экологические катастрофы и их негативные последствия, истощение природных ресурсов, изменение климата...» [8].

Однако современный мир предлагает так же и множество возможностей — расширился доступ к образованию, развиваются и распространяются информационно — коммуникационные технологии, внедряются инновационные подходы в медицине и энергетике.

Концепция устойчивого развития предполагает поиск комплексных путей решения проблем с равноправным учетом экономических, социальных и экологических факторов. Понятие зеленой экономики становится основой концепции устойчивого развития, когда происходит смена парадигмы от потребительского отношения к окружающей среде, выкачивания из нее ресурсов к разумному, рациональному и бережному подходу.

Современные исследователи используют определение, предложенное экспертами Организации ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП), рассматривая зеленую экономику как хозяйственную деятельность, «которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и обеднение природы» [4].

При этом подразумевается принятие мер, направленных на оптимальное использование ограниченных ресурсов и экологичных природо-, энерго- и материало-сберегающих технологий для сохранения стабильности социальных и культурных систем, улучшения качества жизни, обеспечения сохранения целостности среды проживания.

Принципами зеленой экономики стали:

- стратегическое планирование устойчивого потребления и производства с учетом экологических факторов на уровне государств;
- ведение статистики и аналитики показателей зеленого роста, создание целостной и универсальной для мирового сообщества методики их измерения;
- реформирования системы субсидирования проектов, отказ от инвестиций во экологически вредные производства с целью снижения уровня загрязнения окружающей среды, уменьшения потребления ресурсов, перераспределения инвестиций;
- создание рыночных механизмов и инструментов, стимулирующих производство экологичных товаров, созданию рабочих мест и возможностей трудоустройства;
- направление инвестиционной политики государства и частных инвесторов в зеленую экономику, расширение источников финансирования;
- создание стимулов к экологизации малых и средних предприятий, деятельность которых по отдельности кажется незначительной, однако в совокупности их воздействие на экологию является существенным;
- содействие «зеленым» государственным закупкам, разработка четких экологических критериев для товаров и услуг.

Лидеры развитых стран поддерживают инициативы и обязательства, направленные на реализацию концепции устойчивого развития и формирования в ее рамках зеленой экономики.

Осенью этого года в г. Ханчжоу КНР состоялся саммит G-20, на котором была признана важность зеленой экономики и, в частности, зеленого финансирования. В ходе саммита Исследовательская Группа Зеленого Финансирования (GFSG), сопредседателями которой являются Китай и Великобритания, при поддержке ЮНЕП в качестве секретариата, выдвинула несколько предложений по привлечению частного капитала для зеленых инвестиций, а также по созданию глобальных интернациональных стандартов для инновационных финансовых продуктов, таких как «зеленые» облигации и «зеленое» страхование.

В итоговом документе саммита лидеры стран признали, что «для поддержания экологически устойчивого роста на глобальном уровне, необходимо увеличить объемы зеленого финансирования. Развитие зеленого финансирования сталкивается с рядом проблем, включая такие как трудности в интернационализации внешних экологических факторов, несовпадение требований и обязательств по срокам, отсутствие ясности в определении «зеленой» терминологии, информационная асимметрия и неадекватный аналитический потенциал, но многие из этих задач можно решить в сотрудничестве с частным сектором» [6].

В сводном отчете саммита были всесторонне охарактеризованы проблемы и необходимость разработки зеленого финансирования на глобальном и институциональном

уровне. Были также обозначены семь вариантов решения проблем, связанных с внедрением зеленого финансирования, в том числе: продвижение международного сотрудничества в целях содействия трансграничным инвестициям в зеленые облигации, а также содействие обмену знаниями об экологических и финансовых рисках.

Реализация политики зеленой экономики уже дала положительный практический опыт, в частности в странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Например, в 2009 году Центральный банк Бангладеш создал возобновляемую схему рефинансирования, выделив 25 млн долларов США из своих фондов. Стимулировалась выдача кредитов на проекты по использованию солнечной энергии, выращиванию экологически чистой продукции.

Начиная с 2006 года Китай начал поддерживать «зеленое» финансирование через гарантии по зеленым кредитам в рамках сотрудничества с Международной Финансовой Корпорацией и крупнейшими местными банками. Когда уровень загрязнения воздуха достиг критического, зеленое кредитование сфокусировалось на проектах, снижающих выброс газа в окружающую среду, тем самым по итогам проверки МФК в 2006 году, был предотвращен выброс примерно 18 млн тонн газа за год. Правительство КНР объявило зеленое финансирование своей стратегией, и, в период действия 12-го пятилетнего плана к 2023 году, намерено инвестировать 468 млрд долл. США в «зеленые» секторы против 211 млрд долл. США за предыдущие пять лет, сосредоточившись на переработке и повторном использовании отходов; чистых технологиях; возобновляемой энергетике [1].

Правительство Индии совместно с Национальным жилищным банком Индии с 2010 года проводит программу строительства экологичного жилья. Проекты должны соответствовать требованиям энергосбережения, не менее 30% от общего объема. В марте 2015 года 350 зданий были оценены и модернизированы по этой программе.

Монголия, с ее высокими темпами экономического роста, в последние годы, вызванного в частности интенсивной разработкой и добычей полезных ископаемых, не понаслышке знает об экологических проблемах, таких как загрязнение воздуха, особенно в столице страны г. Улан-Баторе, нерациональное водоснабжение и загрязнение воды, деградация земель и их опустынивание.

Правительство страны в рамках мировых тенденций, осознавая важность сохранения экологической системы, приняло ряд природоохранных законов. В 2013 году Монголия приняла концепцию устойчивого развития и вступила в Партнерство по продвижению зеленой экономики. В настоящее время в Партнерство входят более 20 стран. Монголия была выбрана одной из семи стран, где реализуются пилотные проекты перехода от «коричневой» экономики к «зеленой».

Совместно с представителями Партнерства и при его поддержке была разработана и в июле 2014 года принята Национальная стратегия «зеленого» развития, в рамках ко-

торой особое внимание уделено следующим направлениям: сельское хозяйство, управление водными ресурсами, снижение уровня загрязнения воздуха, возобновляемая энергетика, утилизация твердых отходов, «зеленое» строительство, экологический туризм и другие. Были разработаны более 100 индикаторов, позволяющих оценить полноту реализации стратегии.

Необходимыми условиями для успешной реализации Национальной стратегии «зеленого» развития являются:

1. Обеспечение преемственности со стороны органов государственной власти в процессе осуществления стратегического и тактического планирования и реализации Национальной стратегии.

2. Совместная и инициативная работа всех Министерств и ведомств, всесторонний анализ и изучение опыта существующих программ.

3. Политическая и экономическая стабильность как основа для инвестиционной привлекательности проектов.

4. Внедрение передовых энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий.

5. Методология, обучение и повышение уровня информированности о зеленой экономике.

Важную роль в реализации зеленого финансирования и стабильного развития играет банковский сектор страны, следующий передовому опыту зарубежных развитых стран и последним тенденциям финансового мира. В настоящее время 14 коммерческих банков, совокупные активы которых составляют 10,9 млрд долларов США, осуществляют более 95 процентов национальных инвестиций в стране.

В мае 2013 года банковская ассоциация Монголии инициировала и организовала первый Форум стабильного финансирования Монголии, в рамках которого была сформирована рабочая группа с участием представителей коммерческих банков, Центрального банка страны Монголбанка и Природоохранного ведомства. В рамках работы Форума коммерческие банки Монголии подписали совместную декларацию программы «Устойчивое финансирование».

В рамках данной программы, согласно подписанному в 2015 году всеми коммерческими банками меморандуму, банковский сектор Монголии реализует политику экологического финансирования «Восемь принципов устойчивого финансирования».

Основными принципами программы стали:

- защита природы и окружающей среды;
- защита прав человека и общества;
- защита исторического и культурного наследия;
- содействие зеленой экономике и финансовой интеграции в нее субъектов малого и среднего бизнеса;
- финансирование прибыльных проектов с низкими экологическими рисками;
- поддержка корпоративного управления;
- содействие прозрачности и гласности финансовой отчетности;
- образцовое лидерство.

Таким образом, зеленое финансирование — это осуществление инвестиций, предоставление кредитов на комплексных принципах, учитывающих вероятность негативных воздействий на экологию, социальную и бизнес-деятельность клиентов-заемщиков для принятия мер по сведению к минимуму отрицательных последствий при реализации проектов, вплоть до отказа в финансировании в случае возможных серьезных угроз.

К негативным факторам воздействия на экологию и общество относятся любые реальные или вероятные отрицательные изменения социальной и экологической среды в процессе деятельности физических и юридических лиц — клиентов банков. Эти воздействия могут иметь как временный, так и регулярный характер, могут подлежать, или не подлежать восстановлению.

Виды человеческой деятельности, приводящие к климатическим изменениям, изменениям водных и территориальных ресурсов относятся к экологическим факторам. К социальным факторам относятся численность кадров, обеспечение безопасности и норм труда, социальное здравоохранение, обеспечение прав человека, и т. д.

Основные характеристики политики реализации принципов устойчивого финансирования касаются не только инвестиционных проектов и кредитных заявок, но и деятельности самих кредитных учреждений. В этом отношении банки должны сами, в первую очередь, стать образцовыми субъектами зеленой экономики, подавая пример своим клиентам. Например, экономно и бережно использовать воду и электроэнергию, закупать безопасный для экологии транспорт, проводить информационно-разъяснительную работу о принципах зеленой экономики среди сотрудников и населения, участвовать в акциях по озеленению и т. д.

Монгольская банковская ассоциация является инициатором создания финансовых механизмов, стимулирующих зеленую экономику к росту, поддержание инвестиций в зеленые технологии, адаптацию банковских продуктов и услуг к принципам политики зеленого финансирования, которая осуществляется при содействии Правительства, Министерства природы, зеленого развития и туризма, государственных региональных структур, структур местного самоуправления.

Среди банков, проводящих политику зеленого финансирования, безусловными лидерами являются Хан банк, Хас банк и Голомт банк.

Как один из крупнейших банков страны, Хан Банк в 2007 году основал специальный Фонд, который занимается финансированием ряда программ, направленных на защиту природы, поддержания здоровья и образования населения, искусства и культуры, а также поддержку малообеспеченных слоев населения. Приоритетными и долгосрочными программами банка стали «Программа защиты и восстановления лесных ресурсов» и «Национальная кампания против рака».

С принятием «Экологической и социальной политики» в 2009 году банк изменил внутреннюю кредитную политику, включив в нее комплексную оценку экономической, эколо-

гической и социальной составляющих бизнес-проектов заемщиков, а также связанных с ними рисков.

ХасБанк также проводит инновационную политику в сфере потребительского и корпоративного кредитования. Сегодня банк предлагает программы зеленого кредитования для домовладельцев на установку новых технологичных отопительных систем и теплоизоляции, на приобретение энергоэффективного топлива. Правительство субсидирует часть процентной ставки по данным кредитам, чтобы они были доступны населению и способствовали активному внедрению энергосберегающих и энергоэффективных технологий, особенно в юрточных районах, которые являются значительным фактором загрязнения окружающей среды.

ХасБанк также обеспечивает стартовые кредиты местным производителям современных отопительных систем и печей, экологических материалов для покрытия и утепления домов и юрт.

Голомт банк проводит активную политику зеленых кредитов, где оценка последствий воздействия на окружающую среду проекта является обязательной при предоставлении займа. Благодаря своей кредитной политике банк

поддерживает предприятия, реализующие энергоэффективные и экологически чистые процедуры и направления деятельности.

Монголия, изучая положительный опыт зарубежных стран и испытывая сильную внутреннюю потребность развиваться в русле мировых тенденций, имеет большой потенциал для успешного перехода к зеленой экономике. Сложилась все предпосылки для основания Фонда зеленого финансирования, который может стать важным инструментом реализации новой политики в стране.

Слаженная работа государственного и частного сектора, создание единого организационного механизма и законодательной базы, проведение эффективной налоговой политики, высокая вовлеченность общества, не только политических, производственных и финансовых структур, но и образовательных, научных учреждений, СМИ и общественных организаций необходима для цивилизованного, разумного и комплексного решения социальных, экономических и экологических вопросов, чтобы воплотить зеленые инициативы в реальность не только в Монголии, но и других странах.

Литература:

1. Егорова М. С., Бучельников В. С. Причины необходимости создания международных механизмов «зеленого» финансирования // Молодой ученый. — 2015. — № 8. — С. 515—518.
2. Кучеров А. В., Шибилева О. В. Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития // Молодой ученый. — 2014. — № 4. — С. 561—563.
3. Годовой отчет за 2015 год // Монголбанк. URL: <https://www.mongolbank.mn> (дата обращения: 11.12.2016).
4. Зеленая экономика: здравоохранение / United Nations Environmental Programme: Green Economy // ООН. URL: http://www.unep.org/greenconomy/Portals/88/documents/research_products/briefingpapers/Ru_GE_HEALTH.pdf (дата обращения: 11.12.2016).
5. «Зеленая экономика» — новый вектор устойчивого развития? // ICTSD. URL: <http://www.ictsd.org/> (дата обращения: 01.12.2016).
6. Лидеры G-20 приветствуют зеленое финансирование в коммюнике саммита // Csrjournal. URL: <http://csrjournal.com/19220-lidery-g20-privetstvuyut-zelenoe-finansirovanie-v-kommyunike-sammita.html> (дата обращения: 11.12.2016).
7. Соломин В. Зеленое финансирование: как извлечь выгоду от изменений климата // Forbes. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/resursy/324339-zelenoe-financirovanie-kak-izvlech-vygodu-ot-izmenenii-klimata> В. / (дата обращения: 10.11.2016).
8. Цели в области устойчивого развития // ООН. URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (дата обращения: 11.12.2016).

Современные подходы к методическим аспектам экономического анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия в условиях финансового кризиса

Кучерова Оксана Александровна, магистрант

Научный руководитель: Гребнев Геннадий Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный университет

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов — одна из важнейших задач в секторе экономического развития предприятий в условиях современного кризиса. Для решения данной задачи на предприятии должна регулярно проводиться объективная оценка эффективности использования трудовых ресурсов, которыми располагает кризисное предприятие, выявление уровня потребности предприятия в рабочей силе и поиск путей, которые позволят наиболее эффективно и полно использования трудовых ресурсы в рамках интересов как общества в целом, так и предприятия в частности.

Статья посвящена изучению современных методов и принципов анализа показателей, которые отражают уровень эффективности использования трудовых ресурсов на современных предприятиях в условиях кризиса.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эффективность использования, экономический анализ, движение трудовых ресурсов, производительность труда, кризисные условия

Современное кризисное состояние экономики привело к тому, что многие предприятия вынуждены экстренно искать новые пути в развитии и совершенствовании своей деятельности. Для выигрыша в конкурентной борьбе перед руководством предприятий стоит задача грамотной реализации экономической политики, направленной на улучшение деятельности во всех элементах системы предприятия в целом. Другими словами, на сегодняшний день существует необходимость рационального управления основными ресурсами предприятия по всем направлениям — производственным, финансовым и трудовым.

Обеспечение эффективности в процессе управления всеми элементами системы предприятия, как организационной, так и экономической, предприятия в условиях кризиса — основная проблема в современной экономике.

Любой вид деятельности предприятия всегда связан с людьми, работающими на данном предприятии. Затраты на трудовые ресурсы — это значительная доля себестоимости продукции предприятия. Именно поэтому повышение эффективности использования трудовых ресурсов — одно из важнейших направлений стратегического развития предприятия.

Грамотное использование трудовых ресурсов на предприятии в условиях кризиса в целом существенно влияет на результативность процесса производства и показатели качества производимой продукции. Уровень обеспеченности трудовыми ресурсами, эффективность их использования и уровень производительности труда — это прямые показатели, влияющие на рост объемов производства и реализации продукции, а также повышение эффективности самого процесса функционирования предприятия в целом.

Проведение экономического анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов необходимо для выработки стратегического развития предприятия, позволяя контролировать поставленные задачи и оценивать результаты их реализации. Анализ направлен на опре-

деление текущего экономического состояния элементов предприятия и прогнозирование перспектив и направлений развития в дальнейшем с учетом кризисной ситуации и требований рынка.

Методика экономического анализа эффективности использования трудовых ресурсов в условиях кризиса, как правило, реализуется следующими последовательными этапами:

1. Выявление показателей, необходимых для анализа с точки зрения характеристики состояния и эффективности использования трудовых ресурсов кризисного предприятия за тот или иной временной период времени.

2. Определение значений отобранных показателей и расчет динамики их изменения по сравнению с аналогичными прошлыми периодами.

3. Выявление факторов и причин, которые повлияли на изменение показателей функционирования и использования трудовых ресурсов кризисного предприятия.

4. Проведение анализа каждого из выявленных факторов, как по отдельности, так в связи с другими факторами.

5. Выявление степени влияния рассматриваемых показателей на уровень качества и объемы продукции, как производимой, так и реализуемой.

6. Выработка рекомендаций, основанных на проведенном экономическом анализе, для принятия решений, направленных на повышение эффективности использования трудовых ресурсов в условиях кризиса [4].

Таким образом, проведение анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов на кризисном предприятии — один из важнейших аспектов экономико-аналитической деятельности, так как только на данной основе могут быть основные факторы преодоления кризисного состояния.

Проведение экономического анализа показателей, отражающих эффективность использования трудовых ресурсов направлено на более точную оценку технико-экономический потенциал кризисного предприятия, что позволит

выявить направления более эффективного использования трудовых ресурсов предприятия и улучшения действующих условий труда и форм оплаты, выявить пути развития социально-трудовых отношений и т. п. [2]

Основные задачи экономического анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов предприятия в условиях кризиса состоят в следующем:

- в выявлении и оценке уровня выполнения поставленных целей, определении путей дальнейшего роста производительности труда,
- в определении степени эффективности управления фондом оплаты труда и способах увеличения производства продукции [1].

Многие экономисты уделяют особое внимание на разработку методов оценки показателей, отражающих эффективность использования трудовых ресурсов, особенно в условиях кризиса. Традиционные методы оценки ежедневно дополняются и расширяются, что обусловлено постоянно меняющимися рыночными условиями [8].

Так, Т. Б. Бердниковой в ее работах выделены следующие показатели эффективности использования трудовых ресурсов кризисного предприятия:

- средняя численность рабочих, занятых на предприятии,
- показатель уровня занятости физическим и умственным трудом,
- критерий интенсивности труда,
- количество отработанных дней и т. п.

Для автора показатель производительности труда на предприятии — основной показатель интенсивности труда, с помощью которого можно оценивать эффективность использования трудовых ресурсов [1].

В данном подходе не учтен целый блок важных показателей, которые подлежат обязательному экономическому анализу на кризисном предприятии, то есть показатели использования рабочего времени.

По мнению О. В. Медведевой, в анализе использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы рассматривает следующие показатели:

- количество времени, которое отработано одним работником,
- показатель использования фонда рабочего времени,
- показатель производительности труда;
- степень использования фонда заработной платы [6].

Однако, данная методика не рассматривает такие известные показатели, как структура и движение трудовых ресурсов, отражающие составляющие комплексного анализа эффективного использования трудовых ресурсов на кризисном предприятии

В. Г. Когденко рассматривает процесс экономического анализа трудовых ресурсов кризисного предприятия на основании расчета показателей движения ресурсов, уровня производительности труда и эффективности затрат на труд. Основные характеристики движения трудовых ресурсов В. Г. Когденко выражаются в:

- коэффициенте общего оборота;
- коэффициенте оборота по приему;
- коэффициенте оборота по выбытию;
- коэффициенте текучести кадров;
- коэффициенте восполнения работников;
- коэффициенте постоянства персонала [5].

Показатели производительности труда по методике В. Г. Когденко — отношение выручки от продаж к численности работников или отношение прибыли к численности работников [5].

Указанные показатели можно назвать наиболее полными с точки зрения необходимости проведения экономического анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов кризисного предприятия.

Использование различных методов современного анализа эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии в условиях кризиса должно быть основано на следующих экономических закономерностях:

- темп роста производительности труда на предприятии должен превышать темп роста численности работников и фонда заработной платы;
- повышение уровня производительности труда должно вести к экономии фонда оплаты труда и снижать себестоимость продукции, производимой на предприятии;
- в процессе принятия управленческого решения необходимо ориентироваться на экономию затрат, а не на снижение расходов на содержание трудовых ресурсов [2].

Таким образом, в условиях кризиса, руководитель предприятия, в процессе принятия управленческого решения, должен направить усилия на изучение результатов экономического анализа показателей эффективности использования трудовых ресурсов. Необходимо особое внимание обратить на область расхождения между существующим и желаемым состоянием деятельности трудовых ресурсов предприятия, что должно стать базой для разработки программы конкретных действий, направленных на устранение данных несоответствий. Как результат данного процесса — выработка направлений стратегического управления эффективностью деятельности трудовых ресурсов предприятия, что особенно важно в условиях кризиса [4].

Управленческие решения, которые принимаются на основании результатов анализа показателей эффективности деятельности трудовых ресурсов должны быть направлены на определение цели развития и совершенствования процесса управления трудовыми ресурсами, а также высвобождение средств, с помощью которых данные цели будут достигнуты. Стратегия развития трудовых ресурсов, принятая на базе данного экономического анализа, не должна идти в разрез с генеральной стратегией предприятия.

Руководству необходимо учитывать, что существующие экономические проблемы кризисного предприятия, такие, как: существенное сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, увеличение доли тру-

довой миграции, усложнение действующих бизнес-процессов и социальной и правовой базы, обеспечивающей ведение экономической деятельности, — делает процесс управления трудовыми ресурсами наиболее приоритетным направлением социального и экономического развития предприятия [7].

Именно эффективность использования трудовых ресурсов в процессе кризиса направлена на положительные изменения во внеоборотных активах, состоянии материальных и денежных ресурсов предприятия, что позволяет более эффективно достигать стратегических целей финансовой и производственной системы. Грамотное использование полученных данных в процессе экономического анализа эффективности использования трудовых ресурсов, напрямую зависит результативность в процессах функционирования финансовых, материальных, информационных, интеллектуальных и прочих ресурсов предприятия, которые определяют его финансовую устойчивость.

Для принятия решений в области управления эффективности использования трудовых ресурсов, которые будут объективными и обоснованными, необходимо разработать комплексный механизм, позволяющих обеспечить эффек-

тивность оценки трудовых ресурсов кризисного предприятия направленные на формирование на основе полученных данных стратегических направлений развития предприятия в условиях кризиса посредством использования выявленного трудового потенциала.

Таким образом, современные методические аспекты экономического анализа показателей, отражающих эффективность использования трудовых ресурсов, кризисного предприятия должен быть предметом постоянного внимания со стороны руководства предприятия, с целью принятия на его основе компетентных управленческих решений. Однако, нельзя согласиться, что такой анализ должен быть изолированным от общего экологического анализа показателей развития предприятия. Кризисное состояние предприятия и факторы, повлиявшие на снижение эффективности деятельности должны быть учтены при анализе показателей эффективности использования трудовых ресурсов.

Поэтому такой анализ должен обязательно иметь большой временной период, который должен включать также успешные годы предприятия, что позволит выявить в том числе и причины кризисного состояния.

Литература:

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 445 с.
2. Горнастаева Н. В., Трущелева А. А. Оценка эффективности использования трудовых ресурсов // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — С. 412–415.
3. Емелина Т. А. Организация системы внутреннего контроля на предприятии как повышение конкурентоспособности персонала // Молодой ученый. — 2015. — № 22. — С. 386–388.
4. Емелина, Т. А. Обучение персонала как основной метод повышения конкурентоспособности работников на внутрифирменных рынках труда: проблемы и пути их решения // Молодой ученый, 2015. — № 18. — С. 258–260.
5. Когденко В. Г. Экономический анализ. — М.: Юнити-Дана, 2011. — 399 с.
6. Медведева О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. — Ростов н/Д: Феникс, 2010. — 343 с.
7. Романова Л. Е. Экономический анализ. — СПб.: Питер, 2011. — 336 с.
8. Санкова Л. В. Эффективность труда и достойный труд в современной России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2014. — № 5 (54). — С. 35–40.

Венчурные инвестиции как путь к будущим перспективам или современный способ грабежа

Литюк Алина Сергеевна, студент

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Инвестиции. Один из наиболее популярных терминов современности. Инвестиции воспринимаются в современном обществе как реальный способ обогатиться, при этом не затрачивая особых сил, ведь инвестировать, при должной степени осведомленности можно не только в уже успешный, процветающий бизнес, но и в стартап,

который потенциально может принести миллионы человеку, готовому вложить деньги в довольно сильную потенциально идею или товар. Метод кажется довольно простым, достаточно лишь разбираться в тенденции развития того или иного рынка и постоянно отслеживать рынок на появление каких-либо идей или товаров, способных в ближай-

шем будущем занять полки магазинов или умы современников, однако возникает вопрос настолько ли проста, чиста и эффективна система венчурных инвестиций? Насколько в действительности велик риск и состоит ли вообще риск только лишь в том, что есть возможность не окупить хорошую идею?

Как экономическая категория инвестиции выполняют важнейшие функции, без которых невозможно нормальное, экономически эффективное развитие страны. Именно инвестиции в значительной мере формируют будущее страны в целом, отдельных ее регионов, каждого хозяйствующего субъекта — инвестиции, произведенные сегодня, являются основой завтрашнего благосостояния.

Инвестиционный процесс — это последовательность этапов, действий, процедур и операций по осуществлению инвестиционной деятельности. Конкретное течение инвестиционного процесса определяется объектом инвестирования и видами инвестирования (реальные или финансовые инвестиции).

Предпринимателям, которые стоят перед проблемой привлечения инвестиций, жизненно важно представлять, как работает венчурная индустрия, знать источники финансирования, понимать процессы и правила игры. Очень часто даже имея блестящую идею и проработанный бизнес-план, совсем непросто получить доступ к венчурному капиталу и тем более к «умным» деньгам.

Венчурные инвестиции отличаются от традиционных источников финансирования высокой степенью риска. Венчурный инвестор смотрит на риск с точки зрения того, сможет ли 1 доллар, вложенный в успешный стартап, окупить 10 долларов, вложенных в компании, которые «не взлетели». Это совершенно не значит, что инвестор готов идти на повышенный риск, полагаясь исключительно на удачу. За этим стоит финансовый расчет и глубокое понимание рыночных условий и тенденций, а также механизмов развития успешной технологической компании.

Венчурные инвестиции осуществляются именно в сфере инноваций, поскольку этот фактор обычно обеспечивает высокую масштабируемость бизнеса и скорость развития стартапа и, соответственно, возврат инвестиций. Однако уровень риска весьма высок из-за большой неопределенности с перспективами рынка, технологии, продукта, и т. д.

Венчурные инвестиции имеют четкий целевой характер, т. е. направлены на реализацию конкретных целей и задач, таких как проверка гипотез рынка на самых ранних стадиях, гипотез развития продукта, построение команды и процессов для эффективного масштабирования и выхода на новые рынки.

Венчурное инвестирование может осуществляться по различным программам, но в подавляющем большинстве случаев вложенные инвесторами средства тратятся основателями стартапа на налаживание выпуска нового продукта, а также научно-технические изыскания, которые помогают довести продукт до совершенства и обеспечить ему популярность среди будущих потребителей.

Инвестирование в стартап может быть произведено на любой стадии развития проекта, но в любом случае средства, на которые инвесторы покупают акции стартапа, вкладываются в развитие бизнеса, его укрепление и ускорение вывода продукта на рынок. С точки зрения опытных инвесторов, наиболее выгодными считаются вложения на подготовительной стадии, когда компания существует фактически только на бумаге. Средства инвесторов в этом случае направляются больше на маркетинговые исследования. В дальнейшем же инвестиции используются в целях увеличения оборотного капитала предприятия, улучшения продукта, внедрения новых технологий и т. д.

Говоря о рисках венчурного инвестирования, стоит упомянуть и о рисках для самого стартапа. Так, основными рисками являются следующие:

- финансирование только на стадии организации компании — это чревато резким прекращением вливания денежных средств на более поздних стадиях;
- риски, связанные с самими инвесторами — большинство инвесторов не раскрывают информацию о себе и могут действовать не всегда честно в отношении стартапа;
- достаточно растянутые сроки получения денежных средств — изучение инвестором стартапа и принятие решения иногда требуют нескольких месяцев, в течение которых проект простаивает.

Подавляющее большинство новых фондов, вышедших на рынок в 2016 г., — это венчурные фонды, среди которых доля фондов с государственным участием составляет пока не более 15 % (против 30 % в 2015 г.). При этом распределение отраслевых предпочтений действующих венчурных фондов значительно не изменилось: почти две трети фондов ориентированы на сектор ИКТ (сектор информационных и коммуникационных технологий), что подтверждает и статистика инвестиций венчурных фондов в 2016 г. — более 80 % вложений, как по объему, так и по числу, сделаны в сектор ИКТ. Можно констатировать и сохранение региональных диспропорций в распределении венчурных инвестиций — свыше 90 % от объема инвестиций венчурных фондов направлено в компании, расположенные в Центральном федеральном округе.

Сейчас еще, пожалуй, преждевременно говорить о том, что российский венчурный рынок преодолел все последствия экономической и политической нестабильности — в прошлый раз после кризисных явлений 2008–2009 гг. рынку понадобилось два года, чтобы отыграть потерянные позиции и достичь докризисных показателей. Да и говорить о долгосрочной стабильности и прогнозируемой определенности в экономике и политике тоже нельзя.

Однако даже в этих условиях российский венчурный рынок традиционно демонстрирует завидную стойкость. В 2015 г. мы могли наблюдать ощутимое проседание рынка VC-капитала — почти на 0,5 млрд долл., которое было вызвано прежде всего влиянием девальвации национальной валюты, ввиду того что капиталы фондов, номиниро-

ванных в рублях, составляли в 2014 г. более трети в секторе венчурных инвестиций. Но только за первую половину 2016 г. — используя биржевую терминологию — падение было частично отыграно: на рынок пришло 36 млн долл. за счет появления новых игроков, в том числе и частных. По предварительным данным за первое полугодие 2016 г., совокупный капитал всех действующих в России венчурных фондов составил 4,1 млрд долл. Рынок VC-капитала продемонстрировал завидную гибкость и живучесть, особенно на фоне рынка PE-капитала, просевшего за предыдущий год на 2,4 млрд долл. и продолжающего терять позиции в 2016 г. — здесь сыграл свою роль и вынужденный уход с рынка зарубежного капитала.

Все более привлекательным также в последнее время становится для инвесторов сектор медицины и биотехнологий. Эта сфера обеспечивает интерес к себе долгосрочным потребительским спросом и большой емкостью рынка. Самый большой портфель фондов, инвестирующих в биотехнологии, сформирован с участием РВК.

В этом году, к примеру, на российском венчурном рынке уже было заключено несколько заметных сделок в биотех-сектор: созданный «КСИ Венчурс» и Фондом посевных инвестиций РВК Посевной фонд в области живых систем направил в конструирование аппарата для коррекции бессонницы «СОНЯ» и проект «Брейн Бит» по разработке неинвазивного глюкометра. А биомедицинская компания «Вириом» привлекла 300 млн руб. на дальнейшую разработку и продвижение отечественного инновационного препарата для лечения пациентов с ВИЧ-инфекцией. Инвесторами выступили фонд «Сколково», обеспечивший половину объема вложений в виде гранта, зарубежный венчурный фонд Torrey Pines Investment и компания «ХимРар».

Из всего вышесказанного вполне становится неувидимым то, что одним из наиболее качественных проектов современности, который в будущем сможет изменить представление о работе человека и компьютера является стартап Turi приобретённый компанией Apple, являющийся, а точнее относящийся к сфере ИКТ.

Стартап Turi дает возможность разработчикам создавать программное обеспечение и сервисы, которые используют подраздел искусственного интеллекта, называемый «машинным обучением» (направлен на развитие методов построения алгоритмов, способных обучаться).

Также стартап Turi владеет системами, позволяющими компаниям обнаруживать мошенничество, анализировать поведение потребителей и лучше определять потенциальных пользователей.

Согласно сообщению одного из источников Bloomberg, данная сделка — это начало борьбы между Google, Facebook и Amazon, направленной на получение преимущества в области искусственного интеллекта, в особенности — в сфере так называемых «всепроникающих вычислений», предполагающих автоматическое определение желаний потребителя.

По его словам, технология Turi, в частности, может интегрироваться в голосовой помощник Siri и «определить новые пути взаимодействий компьютера и человека».

В общепринятом понимании все стартапы зарождающиеся и осуществляющие свою деятельность в обязательном порядке несут прибыль своим потребителям, а также инвесторам и стране, которая является «материнской» для данного стартапа, то есть та страна где он реализуется, однако, современные проявления поведения стартаперов, происходящие в мире стартап это абсолютно опровергают.

Стартап из Новосибирска Neuromata привлек внимание регуляторов в США, когда его капитализация превысила за \$35 млрд превысив стоимость Tesla Motors или Airbnb.

Компания Neuromata оказалась на слуху 15 августа, когда Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) сняла ее акции с торгов, заподозрив предпринимателей в манипуляциях. Достичь капитализации в \$35 млрд россиянам удалось, вероятнее всего, благодаря перекупке акций одним и тем же ограниченным кругом заинтересованных лиц, считают инвесторы. Однако заработать реальные деньги на раздутой капитализации предприимчивые россияне не смогли — их подвели непомерные аппетиты и ложь о том, что компания вот-вот разместит свои акции на бирже NASDAQ.

Стартап Neuromata — поисковик, основанный на «нейротехнологии». Как уверяют представители компании, это «первый в мире поисковик с искусственным интеллектом, радикально отличается от традиционных Google или «Яндекса». Компания появилась в 2011 году и впервые начала торговаться на внебиржевой системе торгов OTC Markets в апреле 2012 года (данные SEC). Поначалу компания была зарегистрирована в Новосибирске, однако впоследствии переехала в Мексику, на полуостров Нижняя Калифорния недалеко от границы с США. По заявлению самой компании, нахождение в России стало для нее «политически неправильным».

По данным издания «НГС.Новости», ключевые посты в Neuromata занимали в разное время уроженцы Новосибирска Игорь Веселовский и Александр Викулов. Последний, как указано на его странице в LinkedIn, занимал пост генерального директора Neuromata с мая 2013-го по июнь 2014 года, а сейчас проживает в Сан-Франциско. Викулов сообщил РБК, что уволился из компании более двух лет назад. «Акциями компании я больше не владею, должностей не занимаю и отношений не поддерживаю», — написал он в ответ на вопрос РБК.

Игорь Веселовский до сих пор проживает в Новосибирске. В профиле в Facebook он указал, что занимается маркетингом «Кокосовой воды» — сока кокосовых орехов в упаковке. Ранее он имел отношение к новосибирской организации Green Light и мексиканской AJAX LTD Internacional, а также занимался фрилансом для BBC Monitoring (впрочем, в BBC Monitoring РБК сказали, что не знают человека с такой фамилией).

Были опрошены несколько представителей IT-компаний в Новосибирске и венчурных инвесторов в Кремниевой долине, но всем имя Веселовского или название Neuromata ранее не были известны.

Кроме того, одним из сооснователей стартапа является проживающий в Калифорнии украинский инвестор Владислав Зубкис, также использующий имя Стивен Шварцбард. По данным из пресс-релизов Neuromata, он занимал должность управляющего по маркетингу в компании, а позднее — главы фонда Amnesty Children Foundation, который консультировал компанию. Ранее у Шварцбарда уже были проблемы с законом: в 2007 году его приговорили к пяти годам лишения свободы в США за обман инвесторов и соучастие в мошеннической схеме на \$1,8 млн связанной с ремонтом казино в Лас-Вегасе.

Американское законодательство позволяет официально зарегистрированным компаниям, не имеющим активов, размещать акции среди инвесторов, при этом регистрация и ежегодные взносы не превышают нескольких сотен долларов. Искать же инвесторов можно не только на биржах, но и на внебиржевом рынке.

OTC Markets — внебиржевая система торгов акциями. Как правило, на ней торгуются небольшие компании из разных секторов, которым не требуется предоставлять отчетность и проводить аудит. Кроме того, к таким компаниям у Комиссии по ценным бумагам США нет минимальных требований по количеству сотрудников, годовой выручке, наличию прибыли или срокам деятельности. Стороны заключают внебиржевые сделки напрямую, а не через биржу, поэтому для них не требуется резервировать средства накануне торгов. Кроме того, на внебиржевом рынке организатор не несет ответственности в случае неисполнения обязательств одним из участников.

«Грошовые акции» на внебиржевом рынке (penny stocks) часто становятся объектом стратегии «накачать и сбросить» (pump and dump), когда спекулянты накручивают стоимость бумаг в расчете на быструю прибыль. Например, акции компании CannaVest, которая позиционировала себя как мировой лидер по инвестициям в продукты из конопли, за 2013 год поднялись в цене на 680%, и к январю 2014-го капитализация компании превысила \$1 млрд. Ажиотаж поднялся на слухах о легализации легких наркотиков в США, которыми воспользовались спекулянты. К августу 2016 года цена акций CannaVest Corp. упала практически до нуля. Такое бывает нередко — в июле 2014 года акции компании SYNK Technology, зарегистрированной в Белизе, у которой не было ни выручки, ни активов за предыдущие три года, взлетели на 15000% за три недели, а ее рыночная стоимость превысила \$4 млрд. Однако две недели спустя капитализация SYNK обрушилась.

Комиссия США по ценным бумагам временно приостановила торги акциями Neuromata, LTD (NERO) на внебиржевом рынке до 26 августа. Как сказано в заявлении SEC, эта мера вызвана помимо прочего сомнениями в достоверности информации о лицах, контролирующих опера-

ционную деятельность компании, а также «ложными заявлениями для акционеров и/или потенциальных инвесторов о том, что компания подала заявку на листинг на бирже NASDAQ, и потенциально манипулятивными сделками с акциями компании». Комиссия предупредила брокеров, акционеров и потенциальных покупателей, что они должны тщательно рассмотреть все заявления, которые выпускала и будет выпускать Neuromata.

Как объясняет американский финансист и основатель компании по управлению активами Aleph Investments Дэвид Меркель, Neuromata повышала стоимость своих акций за счет торговли акциями между ограниченным кругом заинтересованных лиц. В марте 2011 года была зарегистрирована компания с изначальным названием Trance Global Entertainment Group Corp. с капиталом \$3,5 тыс. (35 млн акций по цене \$0,001 за штуку). В 2012 году она провела IPO на внебиржевом рынке, где 720 тыс. акций были выкуплены уже по \$0,03 за штуку (общая сумма сделки — \$21,6 тыс.).

В 2013 году основатели изменили название на Neuromata, раздробили акции в пропорции 750:1, так что цена одной акции взлетела в 750 раз. Теперь у компании уже было более 3 млрд акций. Столь масштабную эмиссию представители компании объясняли своими «грандиозными планами».

Осенью 2013 года Neuromata сделала сайт и якобы приобрела ряд активов, связанных с развлечениями, — виртуальную библиотеку с различными телешоу, кинофильмами и пр. Эти активы приобретены в обмен на выпуск 4866180 обыкновенных акций по цене \$20,55 (на 3 сентября 2013 года) на общую сумму \$100 млн. Продавец активов неизвестен, и непонятно, представляют ли они хоть какую-то ценность. В ходе сделки основной владелец аннулировал 80% принадлежащих ему акций (сделка была безденежной). Теперь количество акций составляло более 630 млн.

Время от времени акции NERO действительно торговались на бирже небольшими объемами не более нескольких десятков тысяч долларов. Но вот к августу 2016 года цена акции поднялась до \$56,25, а рыночная капитализация компании превысила \$35 млрд. Покупал ли эти акции хоть кто-то из сторонних инвесторов? Необязательно — при такой низкой ликвидности капитализацию компании могли надувать несколько игроков, близких к самой компании.

Компания Neuromata не подавала ни одного финансового отчета о своей деятельности, время от времени отдываясь выпуском справки 8-К, — это форма текущей отчетности, которую публичные компании обязаны подавать в SEC, чтобы извещать акционеров о крупных событиях. Как объясняет это Neuromata в своем заявлении, она опоздала с отчетами из-за того, что «американские аудиторы» отказались проводить аудит компании, расположенной в России. Стартап обещает предоставить все финансовые отчеты через полтора-два месяца.

По мнению Дэвида Меркеля, реальная стоимость компании стремится к нулю. «Это по-прежнему страдающий от отсутствия денег стартап на начальной стадии развития без каких-либо доходов после пяти лет существования. Рыночная капитализация — это иллюзия, если нет ничего, что может произвести денежный поток», — отмечает аналитик. По его словам, цена компании должна упасть до нуля, как только торговля возобновится.

Зачем основателям Neugotama нужно было надувать этот пузырь? «Первый расчет самый простой — что сигнал будет замечен человеческим или машинным интеллектом и кто-то примет случайное решение о покупке, а основатели продадут небольшой пакет акций по завышенной цене и на этом заработают», — сообщил ведущий инвестиционный аналитик «Финама» Леонид Делицын. Это вполне могло бы сработать на биржевом рынке, но на внебиржевом сделки совершают крупные инвесторы, и «вряд ли кто-то будет на эмоциях хватать пакет акций малоизвестной компании, лишь потому, что он растет в цене», объясняет эксперт.

Бенефициаром могла быть третья сторона — например, российский банк или фонд, владеющий акциями такой компании, который стремился за ее счет повысить собственную капитализацию. Однако для этого оценка стоимости компании должна была держаться на высоком уровне продолжительное время. «Если бы они держали капитализацию этой компании на уровне \$ 90 млн в течение пары лет, это могло сработать. Но такое скандальное повышение — это чересчур, и такого никто не допустит», — считает Делицын.

Не исключено, что основатели Neugotama просто увлеклись раздуванием капитализации, как азартной игрой. Если бы оценка компании не превышала несколько

десятков или даже сотен миллионов долларов, эти манипуляции могли остаться незамеченными.

Итого, в чистом остатке можно сказать, что компания благодаря нескольким десяткам взаимосвязанных агентов смогла увеличить стоимость своих акций для бесприбыльной компании в тысячи раз просто за счет игры на психологических слабостях человеческой расы — азарте от получения в дальнейшем огромной прибыли, или, наоборот, от упущения возможности иметь акцию будущей компании миллионера.

Таким образом, можно сделать вывод, что не каждый стартап, какую бы интереснейшую в теории идею он не нес, должен быть четко подкреплен. Так будущий некий аппарат, который может явиться новшеством в медицине должен иметь четкие план-схемы, описания, а также все необходимые произведенные математические, физические, химические и иные расчет, тоже должно происходить и в сфере иного венчурного инвестирования. Выводом из произведенной мной аналитической работы стало то, что в современности различного рода экономисты и люди иных профессий с целью легкой наживы начали действовать не только в привычных нам уже сферах реальной и виртуальной торговли, но и в сфере венчурного инвестирования, где раньше сделать нечто подобное обману с компанией Neugotama было просто невозможно. Венчурные инвестиции, в современности начинают обретать не то понятие, которое давалась им изначально, как инвестиции, связанные с высокой степенью риска некупаемости инвестиции в связи с рядом естественных причин, опирающихся на отсутствие спроса или иные чисто экономические причины, теперь это инвестиции, связанные с высокой степенью риска в связи с естественно экономическими причинами, а также с высокими спекулятивными рисками.

Литература:

1. Игонина Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Игонина; под ред. В. А. Слепова. — М.: Юристъ, 2012. — 480 с.
2. Янковский К. П. Инвестиции: учебник / К. П. Янковский. — СПб.: Питер, 2012. — 368 с.
3. Иностранные инвестиции: учебное пособие / под ред. А. П. Косинцева. — М.: КноРус, 2014. — 210 с.
4. Корда Н. И. Иностранные инвестиции: учебное пособие / Н. И. Корда. — М.: КноРус, 2015. — 120 с.
5. Костюнина Г. М. Иностранные инвестиции (вопросы теории и практики зарубежных стран): учебное пособие / Г. М. Костюнина. — М.: Инфра-М, 2014. — 304 с.
6. Хазанович Э. С. Иностранные инвестиции: учебное пособие / Э. С. Хазанович. — 3-е изд., перераб. — М.: КноРус, 2013. — 311 с.
7. Склярова Ю. М., Скляров И. Ю., Латышева Л. А. Инвестиции: учебное пособие / под ред. Г. А. Логвинова. — М.: Феникс, 2015—352 с.

Оценка влияния факторов на выбор модели финансирования оборотных активов сельскохозяйственной организации

Герасименко Ольга Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;

Лишута Екатерина Анатольевна, студентка

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина (г. Краснодар)

Современные рыночные условия хозяйствования заставляют хозяйствующие субъекты все чаще прибегать к анализу своей финансово-экономической деятельности, что связано с неустойчивой экономической ситуацией, высокой конкуренцией среди производителей, нестабильностью на денежных рынках. В этой связи особое внимание приобретает анализ и оценка платежеспособности организации, так как неплатежеспособная корпорация не будет иметь привлекательности для потенциальных инвесторов, для распространения банковских продуктов и услуг. К тому же, нарушение нормальной платежеспособности будет оказывать непосредственное влияние на соотношение финансовых ресурсов предприятия — это может привести к потере как собственных, так и привлеченных источников.

Платежеспособность организации выражается как степень и полнота погашения обязательств перед прочими экономическими субъектами. При оценке платежеспособности используются различные подходы и методики, но большинство авторов, таких как Л. В. Донцова, В. В. Ковалев, А. Д. Шеремет, важное внимание уделяют коэффициентному анализу платежеспособности организации, а именно выделяя ключевые коэффициенты: абсолютной ликвидности (платежеспособности), текущей ликвидности, быстрой ликвидности [3, с. 53]. В целом данные показатели отражают степень погашения краткосрочных обязательств существующими у организации оборотными активами, а именно за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (коэффициент абсолютной ликвидности), за счет предыдущих ликвидных источников и краткосрочной дебиторской задолженности (коэффициент быстрой ликвидности), за счет всех оборотных активов (коэффициент текущей ликвидности).

Разброс значений нижней границы по коэффициенту абсолютной ликвидности колеблется в пределах от 0,01 до 0,5, для коэффициента текущей ликвидности наиболее весомым является значение в пределах от 1 до 3. Данные интервальные значения зависят, в первую очередь, от различных видов деятельности организаций, так как очевидно, что виды эконо-

мической деятельности отличаются продолжительностью операционного и финансового циклов, а также различной оборачиваемостью активов. Оборачиваемость активов представляет собой показатель интенсивности (эффективности) использования оборотных активов организации и определяется как отношение выручки за исследуемый период к среднегодовой стоимости оборотных активов. Большое значение этого показателя должно приводить к тому, что организация на конкретную дату может позволить себе меньший остаток активов, которого в любом случае будет хватать на погашение наиболее срочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности, по нашему мнению, наибольшим образом отражает уровень платежеспособности организации. Так как при определении коэффициента текущей ликвидности организации оценивается возможность погашения краткосрочных обязательств за счет всей совокупности оборотных активов, необходимо установить влияние оборачиваемости оборотных активов, а затем оборачиваемости текущих обязательств на изменение данного коэффициента и в целом на изменение платежеспособности организации. Данные взаимосвязи были определены на основании годовой бухгалтерской отчетности за 5 лет ОАО «Агрообъединение Кубань», которое действует в отрасли сельского хозяйства и основным видом его деятельности является выращивание зерновых и зернобобовых культур.

Для выявления зависимости между коэффициентом текущей ликвидности и коэффициентом оборачиваемости необходимо определить коэффициент линейной корреляции Пирсона [2, с. 163]:

$$r_x = \frac{(n \cdot \sum(x_i - y_i) - (\sum x_i \cdot \sum y_i))}{\sqrt{([n \cdot \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2] \cdot [n \cdot \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2])}} \quad (1)$$

Для определения коэффициента линейной корреляции и оценки тесноты связи между факторным признаком x , в роли которого выступает коэффициент оборачиваемости активов, и результативным признаком y — коэффициентом текущей ликвидности необходимо произвести расчет необходимых показателей (таблица 1):

Таблица 1. Результаты корреляционного анализа коэффициентов оборачиваемости активов и текущей ликвидности

Год	Коэффициент оборачиваемости активов, x	Коэффициент текущей ликвидности, y	$x \cdot y$	x^2	y^2
2011	1,14	1,509	1,720	1,300	2,277
2012	1,24	2,448	3,036	1,538	5,993
2013	1,187	1,216	1,443	1,409	1,479

Год	Коэффициент оборачиваемости активов, x	Коэффициент текущей ликвидности, y	$x \cdot y$	x^2	y^2
2014	1,714	1,253	2,148	2,938	1,570
2015	1,437	1,286	1,848	2,065	1,654
Σ	6,718	7,712	10,194	9,249	12,972

Подставив значения в имеющуюся формулу, получим, что коэффициент корреляции будет равен $-0,341$, что говорит о существовании слабой обратной связи между данными признаками. Тем самым, можно сделать довольно интересный вывод, что коэффициент текущей ликвидности тем выше, чем ниже оборачиваемость оборотных активов. Но при этом, оборачиваемость оборотных активов должна снижаться с увеличением величины оборотных активов.

Следующим этапом будет определение зависимости коэффициента текущей ликвидности организации от коэффициента оборачиваемости краткосрочных обязательств, аналогично предыдущему корреляционному анализу. Ана-

лиз взаимосвязи данных коэффициентов представлен в таблице 2.

В этом случае коэффициент корреляции уже отображает иную связь: он равен $0,858$, что характеризует существование довольно тесной прямой связи между исследуемыми коэффициентами. Поэтому в данной ситуации можно говорить о том, что рост коэффициента текущей ликвидности организации будет достигаться благодаря увеличению коэффициента оборачиваемости текущих обязательств. При этом увеличения оборачиваемости текущих обязательств можно добиться путем снижения суммы краткосрочных обязательств.

Таблица 2. Результаты корреляционного анализа коэффициентов оборачиваемости обязательств и текущей ликвидности

Год	Коэффициент оборачиваемости обязательств, x	Коэффициент текущей ликвидности, y	$x \cdot y$	x^2	y^2
2011	1,989	1,509	3,001	3,956	2,277
2012	2,432	2,448	5,954	5,915	5,993
2013	1,998	1,216	2,430	3,992	1,479
2014	2,121	1,253	2,658	4,499	1,570
2015	1,831	1,286	2,355	3,353	1,654
Σ	10,371	7,712	16,397	21,714	12,972

Так как наибольшее влияние на коэффициент текущей ликвидности оказывает уровень оборачиваемости краткосрочных обязательств, то необходимо рассматривать пути снижения текущих обязательств, что приведет, соответственно, к снижению коэффициента оборачиваемости краткосрочных обязательств. Для начала необходимо определить имеющуюся стратегию финансирования оборотных активов исследуемой организации.

Коэффициент финансирования оборотных активов за счет краткосрочных обязательств характеризует долю краткосрочных обязательств в общей величине оборотных активов. Динамика данного показателя за 3 последних года представлена на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, большая часть оборотных активов организации финансируется за счет краткосрочных обязательств. Системная часть оборотных активов финансируется за счет собственных оборотных средств. Данные характеристики соответствуют агрессивной модели управления оборотными активами, которая с точки зрения ликвидности является достаточно рискованной.

Для повышения значения коэффициента текущей ликвидности исследуемой организации необходимо перейти к компромиссной модели финансирования оборотных ак-

тивов, при которой внеоборотные активы, системная часть текущих активов и половина их варьирующей части будут покрываться долгосрочными обязательствами. Таким образом, в данной модели сократиться влияние краткосрочных обязательств как основных источников финансирования оборотных активов [1, с. 472].

На наш взгляд, одним из путей сокращения размера краткосрочных обязательств является осуществление ранжирования условий каждого отдельного договора займа для выявления неотложных и наиболее срочных обязательств для их скорейшего погашения.

Наши исследования показали, что фактором, оказывающим наибольшее воздействие на платежеспособность организации, явился уровень оборачиваемости краткосрочных обязательств, а не активов. Коэффициент текущей ликвидности находится в прямой зависимости от коэффициента оборачиваемости текущих пассивов, поэтому для повышения уровня платежеспособности организации необходимо обеспечивать сокращение краткосрочных обязательств. Таким образом, наметив для себя наиболее вероятные пути снижения краткосрочных обязательств, организация вполне может повышать уровень своей текущей и перспективной платежеспособности.

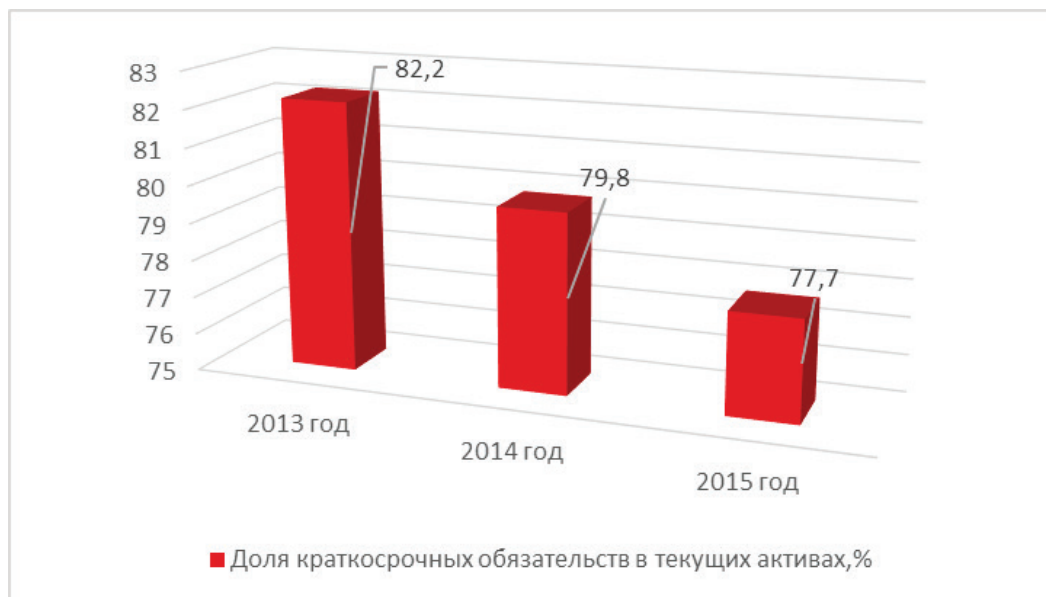


Рис. 1. Доля краткосрочных обязательств в текущих активах ОАО «Агрообъединение Кубань»

Литература:

1. Герасименко О. А., Папкова И. Н. К вопросу эффективности использования оборотных активов в сельскохозяйственных организациях (на примере УОХ «Краснодарское» КубГАУ) // Экономика и социум. — 2014. — № 4–2 (13). — С. 469–473.
2. Елисеева И. И., Курышева С. В., Костеева Т. В. Эконометрика: учебник. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 576 с.
3. Слободняк И. А., Грозина Э. В., Быкова Т. Л. Влияние оборачиваемости активов и обязательств на платежеспособность организации // Известия Иркутской государственной академии. — 2015. — № 1. — С. 51–59.
4. Андрюкова Н. А., Герасименко О. А. Влияние стратегии финансирования оборотных активов на показатели ликвидности сельскохозяйственной организации // Современная наука: теоретический и практический взгляд. — Уфа: Аэтерна, 2016. — С. 14–18.
5. Герасименко О. В. Устойчивое финансовое состояние сельскохозяйственного предприятия — условие его непрерывного и эффективного функционирования // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. — Краснодар: КубГАУ, 2016. — С. 668–669.

Models of effective investing strategies: global macro strategy

Lukhmanova G. K.

Zhetysu state University named after I. Zhansugurov (Kazakhstan)

Модели эффективных стратегии инвестирования: стратегия глобального макро

Лухманова Гульнар Койшыбаевна, кандидат экономических наук, доцент
Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

Portfolio manager in the preparation of the investment portfolio is guided by certain strategies. These strategies are defined algorithms for selection of securities. In developing these algorithms certain risk and profit parameters are estab-

lished. Throughout the entire period of stock market, operation there is a constant evolution of the investment strategies. Consider “Global Macro” strategy, which analyzes movement of global trends of economic development.

During market's high efficiency the probability of obtaining profit over the market is reduced to zero. For manager in Kazakhstan drawing fully copying stock index portfolio is quite problematic task as this approach considers a significant transaction costs. Another problem with the fully copying index would be a significant cost of generated portfolio as most global indices have more than 30 securities [1, p. 26].

Let us try to develop an algorithm for compiling a portfolio based on copying the most profitable global indices without depending on specific markets and with a lower risk of the high return rate. This approach will also significantly reduce the number of portfolio's securities. All of it will make it much more effective than the existing index funds and more affordable for domestic investor. It will also allow to achieve the core idea of the "Global Macro" strategy such as trapping the overall global trends of economic development.

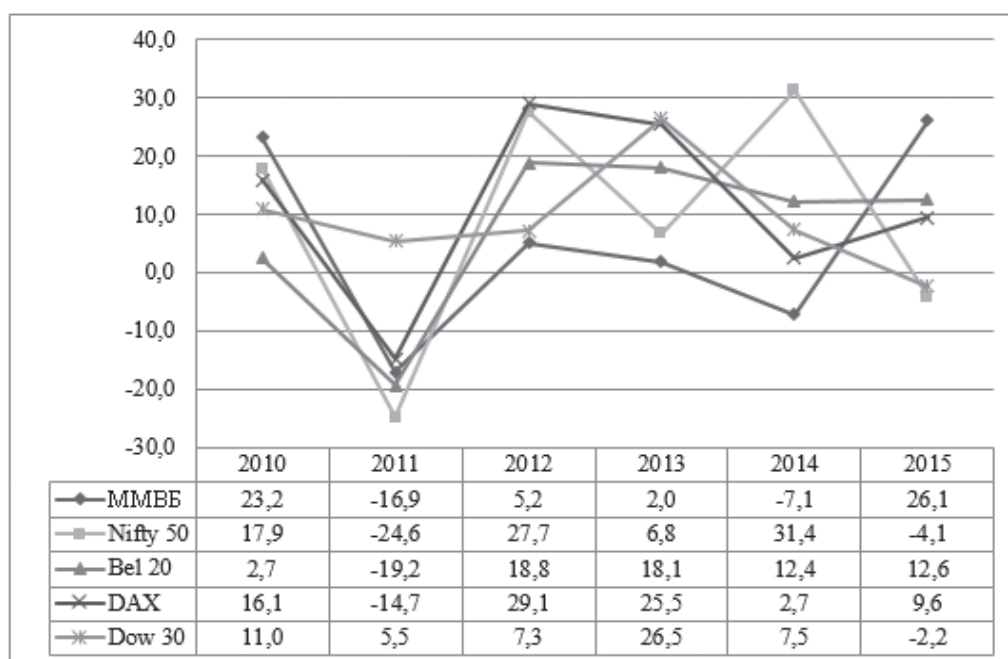
The analysis of a list of the most profitable global indices and economies is made according to the developed algorithm for start the drawing of a portfolio of securities based on "Global Macro" strategy and copying of indices. In order to do this dynamics and total return (profitability) are tracked over 5 years. For instance [2].

Table 1. Total return of the most effective indices, in%

Indices	2009–2015 (six years)
MICEX (MMB5)	28,57
Nifty 50	52,78
Bel 20	47,33
DAX	80,33
Dow 30	67,10

This list of indices consist of the following indices: MICEX (MMB5) — the Russian index, calculated as an average of capitalization of 50 most liquid (marketable) companies; Nifty 50 — Indian market index, calculated based on the 50 largest companies listed on the Brussels Stock Exchange; DAX — Germany's defining index; Dow 30 — the main stock index of the industrial development of America.

From these indices allocation of shares (stocks) is made corresponding to the dynamics defining their development indices. In addition, with relevant or more low-risk distributed under the optimum weights for the best achievement of these indicators in the major factor is determined by the time of optimization.



Picture 1. Dynamics of the most profitable global indices

The above diagram presents the profitability (return) of the selected indices in dynamics over six years.

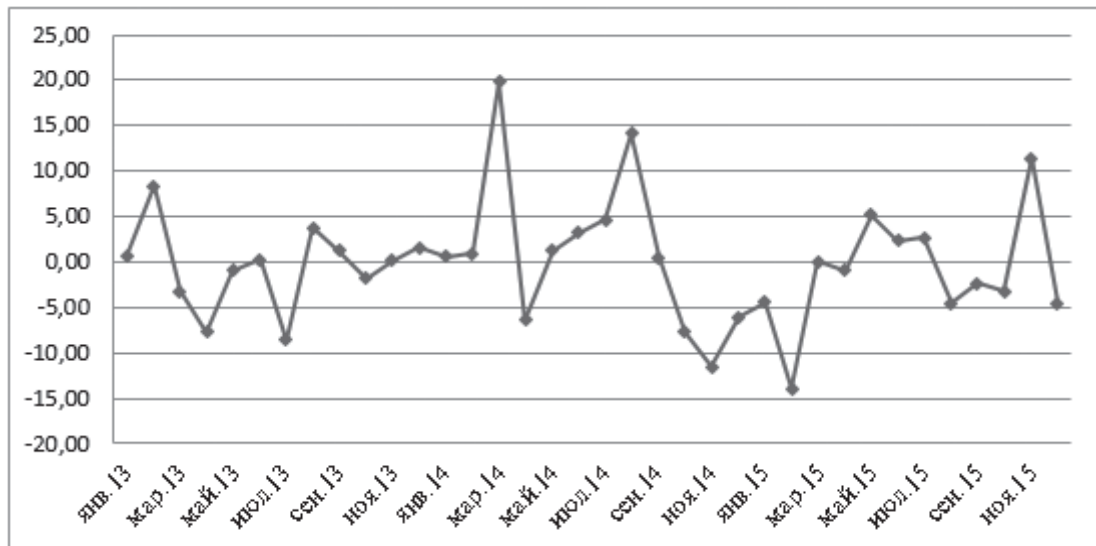
The first step for direct selection of components was to determine the expected return and risk of each index for subsequent comparison of similar parameters of its components [3].

Table 2. Indices' indicators of risk and expected return, in%

Indices	Country	Risk level of index, %	Expected return of index, %
MICEX (MMB5)	Russia	5,34	8,38
Nifty 50	India	3,9	10,83
Bel 20	Belgium	3,5	14,18
DAX	Germany	4,66	12,74
Dow 30	USA	3,14	10,11

The average expected return of five indices is 11, 24 %, the average risk level is 4,1 %. In order to compare the risk and return analysis of Kazakhstan index was conducted. As a result of this analysis the conclusion can be made about the unacceptability of investing in Kazakhstan’s stock market using

the method of portfolio development based on “Global Macro” strategy. The “Global Macro” strategy is supposed to capture with the help of indices of economic development trends. Kazakhstan’s stock index demonstrate reduction dictated by the uncertainty in the economy [4].



Picture 2. KASE index dynamics

According to Diagram 2 the return of Kazakhstan’s index demonstrates periods of stagnation changing to periods of the sharp rise and fall.

Table 3. Risk and return of KASE index

Index	Risk level,%	Expected return,%	Total return over 3 years,%
KASE	6,70	-2,01	-6,02

According to Table 3, it is seen that expected return, as well as total return over three years, has negative value. In addition, the risk level value is important, 6,70 %. Despite that, Kazakhstan’s index might be an ideal object of investing as while purchasing its components there is no significant transaction costs. Due to data from analysis, Kazakhstan’s index was not selected to include to the portfolio.

After calculations of expected return and standard deviation of each stock in index four most similar ones can be

highlighted with parent index of securities. The main criteria of selection were the following: similarity or lower risk level characterized by standard deviation; similar or highest profitability; sufficient correlation with index higher than 0, 75. Finally, each index should meet or exceed its sample of four stocks (shares).

Selecting securities according to these criteria the following results were achieved:

Table 4. Comparison of copied samples and index, in%

Index	Risk, in%	Expected return, in%	Return in 2013–2015, in%	Correlation
DAX sample	3,71	11,5	53,37	0,80
DAX	4,66	12,8	38,34	
Dow 30 sample	3,47	8,2	31,43	0,79
Dow 30	3,14	10,5	30,35	
MICEX (MMB5) sample	3,15	10,0	42,72	0,71
MICEX (MMB5)	5,34	8,4	25,14	
Bel 20 sample	2,58	13,2	42,30	0,73
Bel 20	3,50	14,2	42,56	
Nifty 50 sample	3,97	9,6	38,86	0,87
Nifty 50	3,92	10,8	32,48	

In the calculation of five indices 20 components of the index portfolio are obtained, which are assigned to certain shares in the portfolio. This share distribution serves as a tool of optimization of return and risk of the individual components.

By combining and arranging components of developed portfolio in comprehensive portfolio of copied indices the following final values were obtained [5]:

Table 5. Portfolio final values, in%

Portfolio risklevel, in%	2,08
Portfolio expected return, in%	13,91
Portfolio total return, in%	41,73

In addition, given the risks and weighted average index orientation each security in portfolio is assigned to certain weight.

Components of designed portfolio have the following price values. Due to that portfolio has securities from different countries it was agreed to count the cost of them according to January 2016 US dollar exchange rate.

If to sum prices of all shares in portfolio it results to value of 3651, 13 US dollars which can be accepted as the minimum threshold. However, due to the different proportions of shares in the portfolio it is recommended to use the minimum amount of capital of 19000 US dollars [6].

As it was proven designed portfolio has a weak dependency on the global world indices, but it is able to demonstrate superior expected returns.

Table 6. Price values of stocks in portfolio

Company name	Cost of share in the local currency dated 01.01.2016	US dollar exchange rate dated 01.01.2016	Cost of shares in US dollars
Transneft	189200	0,0133	2516,36
NOVATEK	639,2		8,50
CHERKIZOVO Group	1091		14,51
Gazprom	136,6		1,82
ITC	320,2	0,0147	4,71
HDFC Bank	1049,85		15,43
Kotak Mahindra	683,6		10,05
Power Grid Corp	147,85		2,17
Ackermans en van Haaren	119,45	1,0837	129,45
Ageas SA	37,345		40,47
Elia System Op.	44,5		48,22
GBL	69,87		75,72
Munchener Ruck	176,85		191,65
Deutsche Borse	78,61		85,19
Fresenius Medical	81,67		88,51
Fresenius	60,94		66,04
J&J	104,44	1	104,44
McDonald's	123,78		123,78
Coca-Cola	42,92		42,92
Procter&Gamble	81,69		81,69

Table 7. Comparison of portfolio risk and return with global indices, in%

Indices	Risk level, %	Expected return, %	Total return, %
MSCI World	3,16	7,83	23,49
FTSE World	3,14	6,52	19,55
S&P Global 100	3,39	5,72	17,16
Portfolio	2,08	13,91	41,74

As a result, designed portfolio by developed methodology has return (profitability) which seems to be significantly superior for analysis to existing analogues. Such return was obtained without adopting any additional risks. These risks were minimized by sampling the best components from var-

ious indices and assigning them certain weights. This risk in average 1,15 % lower than global indices", which characterize development of stocks of global market. After testing this model of portfolio at the previous values obtained total return at the end of 2015 equals to 41.74 % despite the fact

that the profitability of the most popular global index MSCI World is 23,49 %.

Designed portfolio, which is based on “Global Macro” strategy, considers the main development trends of global markets excluding possible effects of burdening unnecessary element indices. This will be conventionally called “assets with catching-up development”. This circumstances allows to achieve a return of 13, 91 % for risks taken in 2,08 %. In the worst-case scenario it is possible to get 7, 67 % in US dollar currency.

This portfolio is based on “Global macro” strategy defined as the most effective in accordance with the world practice. Designed portfolio based on “Global Macro” strategy obtained return of 13, 91 %, which is approximately, doubled the average values of profitability of the market at lower risk of 2, 08 %. This strategy considers the main impulses in the development of stock markets in five countries, but at the same time, after performing analytical work the levels of systematic and specific risks of composite components of portfolio are optimized.

References:

1. А. Воронцовский. Современные теории рынка капитала: учебник. — СПб.: издательство «Экономика», 2010.
2. Website Agency for Research of investment funds. — <http://www.eurekahedge.com/>
3. Forex for beginners. — <http://www.investing.com/>
4. The official website of the Kazakhstan Stock Exchange — <http://www.kase.kz/>
5. The site of the analytical agency Russell — <http://www.russell.com/>
6. Information portal about personal finance and investments — <http://www.investfunds.kz/>

Энергосбытовая деятельность в Республике Беларусь. Состояние дел, проблемы и перспективы развития

Лючевский Сергей Александрович, начальник производственно-технического сектора
Республиканское унитарное предприятие «Гродноэнерго» (Беларусь)

Неизбежная интеграция Республики Беларусь в мировую рыночную экономику требует развития соответствующих отношений и в экономике страны. В этих условиях энергия приобретает статус товара, энергоснабжающая организация — статус продавца, потребитель — статус покупателя энергии. Для энергосистемы это означает возможность существования и развития в новых условиях только за счет собственных средств, получаемых от продажи потребителям своего товара — электрической и тепловой энергии и мощности.

Условием жизнеспособности энергосистемы и зависящего от поставок энергии общества становится не бытовавший прежде принцип безусловного надежного и качественного энергоснабжения потребителей в кредит, а новый принцип гарантированной поставки энергии требуемого количества и качества при ее гарантированной оплате согласно условиям договора или действующего законодательства. При этом должны быть исключены все возможности безучетного пользования энергией для любого потребителя, независимо от его социального статуса, формы собственности, уровня властных полномочий и т. д.

В рыночной экономике на смену льготным и жестким государственным тарифам на энергию должны прийти многоставочные (дифференцированные по временным периодам) тарифы с оплатой заявленной или фактической величины

электрической мощности, или, тарифы с «абонентской платой» за присоединенную мощность. Эти тарифные системы должны иметь свою специфику для различных групп потребителей, стимулировать их в достижении указанных целей и быть обеспечены соответствующими средствами учета.

Необходимо отметить, что в некоторой мере в Республике Беларусь реализованы такие подходы. Так, для населения предусмотрен дифференцированный по временным периодам тариф, в котором электрическая энергия во время пиковой электрической нагрузки, создаваемой населением, стоит дороже, а во время же снижения спроса населения — электрическая энергия дешевле [1].

Для крупных промышленных потребителей (с присоединенной мощностью 750 кВА и выше), также предусмотрена тарифная система, направленная на выравнивание суточного графика электрических нагрузок Белорусской энергосистемы, с оплатой не заявленной величины электрической мощности, а фактической, при условии оснащения потребителя АСКУЭ, соответствующей требованиям законодательства [2]. Тарифная система также предусматривает дифференцирование учета электрической энергии в течение суток по трем временным зонам, с применением тарифных коэффициентов и скидку на электрическую мощность, если наибольшая потребленная активная мощность в вечерние часы максимальных нагрузок энергосистемы не превышает

наибольшей потребленной активной мощности в утренние часы максимальных нагрузок энергосистемы.

Однако указанные тарифные системы имеют некоторые недостатки.

Во-первых, анализ потребления совмещенной полув часовой активной мощности показывает, что потребление электрической энергии и мощности на сегодняшний день не соответствует сложившемуся во времена СССР классическому режиму энергопотребления с двумя трехчасовыми ярко выраженными утренним и вечерним пиками. Сегодня в Белорусской энергосистеме существует в большей мере один вечерний пик, который характеризуется «размытыми» временными границами.

Во-вторых, двухставочно-дифференцированная тарифная система для промышленных потребителей, хоть и направлена на выравнивание суточного графика электрических нагрузок в существующих условиях, однако имеет существенный недостаток: создание режима энергопотребления, когда наибольшая потребленная активная мощность в вечерние часы максимальных нагрузок энергосистемы не превышает наибольшей потребленной активной мощности в утренние часы максимальных нагрузок энергосистемы производится «искусственно» один раз в месяц, что уже дает право воспользоваться всеми преимуществами данной тарифной системы, однако, никак не способствует выравниванию суточного графика электрических нагрузок в остальное время. Очевидно, что данный пробел требует решения на уровне законодательства.

Превращение электроэнергии в дорогой товар выдвигает качественно новые требования к измерению и учету этого товара на всех технологических стадиях его производства, трансформации, передачи, распределения, сбыта и потребления.

В последнее время рынок электрической энергии все более становится похожим на рынок монополистической конкуренции, что диктуется современными реалиями, чистая монополия в производстве электрической энергии уходит в прошлое.

Так, в стране активно развивается производство электрической энергии, в том числе и с помощью возобновляемых источников энергии, как государственными предприятиями, так и частными инвесторами.

Однако, считаю, что данные вопросы на сегодняшний день недостаточно регламентированы со стороны законодательства Республики Беларусь, не учитывают интересы, и возрастающие в данной связи издержки, энергетической системы на производство, распределение и поставку электрической энергии и обеспечении требуемых объемов электрической мощности потребителей и требуют доработки и оптимизации.

Региональные РУП-облэнерго имеют в своей собственности электростанции и распределительные сети, которые охватывают территорию соответствующего субъекта и доходят до каждого потребителя. Предприятия РУП-облэнерго (электростанции и распределительные элек-

трические сети) являются технологической основой функционирования потребительских (региональных) рынков электроэнергии в Беларуси. Таким образом, конечные потребители электроэнергии закреплены за своей энерго-снабжающей организацией — РУП-облэнерго, которая по принадлежащим ей распределительным электрическим сетям монопольно обеспечивает их электроэнергией.

Используя свое положение, РУП-облэнерго не допускает независимых производителей электроэнергии к обслуживанию конечных потребителей. Таким образом, территория субъекта оказалась закрытой для конкуренции. В результате такого построения потребительских рынков электроэнергии другие производители электроэнергии не могут продавать свою электроэнергию непосредственно потребителю, заключив с ним договор энергоснабжения.

Но все же, в некоторой мере владельцы блок-станций могут осуществлять энергоснабжение потребителей не через договор электроснабжения между потребителем и РУП-облэнерго, посредством заключения договора на оказание услуги по передаче и распределению электрической энергии (транзита), но осуществление транзита возможно только обособленным (структурным) подразделениям производителя электрической энергии, находящимся в области (г. Минске), совпадающей с областью (г. Минском) местом расположения энергоисточника производителя электрической энергии.

Многие предприятия, особенно крупные энергоемкие гиганты, ввели в эксплуатацию собственные энергогенерирующие мощности, работающие на различных видах топлива и значительно снизили объемы закупаемой электрической энергии и особенно мощности в областной энергетической системе.

Так как, каких-то существенных ограничений для установки блок-станций на любом, пожелавшем этого, предприятии в Республике Беларусь не существует, то очевидно, что величина потребляемой предприятием электрической энергии и мощности уменьшится на величину вырабатываемой блок-станцией.

Но одновременно с включением в работу блок-станций предприятий возникает ряд вопросов.

Изменяется ли величина максимальной разрешенной к использованию электрической мощности с разбивкой по категориям надежности электроснабжения после ввода в эксплуатацию блок-станций?

Энергоснабжающая организация может не резервировать электрическую мощность на величину мощности вводимой в эксплуатацию блок-станции потребителя?

Изменяется ли величина аварийной брони, которую должно обеспечить РУП-облэнерго?

Компенсируются ли каким-нибудь образом затраты РУП-облэнерго понесенные на сооружение инфраструктуры для обеспечения предприятию необходимой величины электрической энергии и мощности до ввода в эксплуатацию блок-станции?

Существует ли оплата за резервируемую энергосистемой для потребителя электрическую мощность на случай выхода из строя блок-станций?

Ответ на все эти вопросы — «нет».

Несмотря на то, что предприятие уже не потребляет электрическую энергию и мощность у РУП-облэнерго, энергоснабжающая организация продолжает нести огромные затраты на содержание в холодном и горячем резерве генерирующих мощностей, передающих устройств, потому как связано договорными обязательствами с потребителем электрической энергии и мощности по обеспечению его необходимыми объемами электрической энергии и мощности в соответствии с заявленными категориями по надежности электроснабжения и не делать этого не имеет правовых оснований.

Исходя из вышесказанного, необходимо найти возможные пути выхода из сложившейся ситуации, которые могли бы устроить обе стороны договорных отношений.

Интересным фактом является то, что в Республике Беларусь до сих пор не существует закона об энергетике. Хотя работа в данном направлении ведется давно, но к результату так и не пришли. Внесение в Совет Министров Республики Беларусь концепции закона «Об электроэнергетике» запланировано на 2016 год в соответствии с комплексным планом развития электроэнергетической сферы до 2025 года с учетом ввода Белорусской атомной электростанции [3].

Так как, в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе государства-члены осуществляют поэтапное формирование общего электроэнергетического рынка Союза на основе параллельно работающих электроэнергетических систем, разрабатывают концепцию и программу формирования общего электроэнергетического

рынка Союза, заключают международный договор в рамках Союза о формировании общего электроэнергетического рынка, базирующийся на положениях утвержденных концепции и программы формирования общего электроэнергетического рынка Союза, то похоже сейчас энергетическую отрасль Беларуси действительно ждут структурные изменения [4]. В настоящее время подготовлен проект Указа Президента Республики Беларусь «О совершенствовании структуры управления Белорусской энергетической системой», который предусматривает принятие закона «Об электроэнергетике».

Таким образом, после формирования общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза перспективы в электроэнергетической отрасли Республики Беларусь выглядят следующим образом [3]:

- разделение видов деятельности в электроэнергетике (производство, передача, распределение и продажа электроэнергии) в соответствии с этапами совершенствования организационной структуры энергетической системы с целью создание организаций электроэнергетики в соответствии с видами экономической деятельности, получение законченного финансового результата по видам деятельности;
- формирование оптового рынка электрической энергии;
- формирование розничного рынка электрической энергии;
- определение маркетинговых преимуществ в сегменте оптовой торговли электрической энергией для активизации участия в международных рынках электрической энергии с целью увеличение экспорта электрической энергии.

Литература:

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21.06.2016 № 480 «О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 декабря 2013 г. № 1166».
2. Постановление Министерства энергетики Республики Беларусь от 16.10.2002 г. № 17 «Об утверждении инструкции по применению двухставочного и двухставочно-дифференцированного по зонам суток тарифов на активную электрическую мощность и энергию с основной платой за фактическую величину наибольшей потребляемой активной мощности в часы максимальных нагрузок энергосистемы» (в ред. постановления Минэнерго от 28.02.2007 № 4).
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1.03.2016 № 169 «Об утверждении комплексного плана развития электроэнергетической сферы до 2025 года с учетом ввода белорусской атомной электростанции».
4. Договор о евразийском экономическом союзе <*> (в ред. Договоров от 10.10.2014, от 23.12.2014, Протокола от 08.05.2015).

ПИФы: преимущества и недостатки с точки зрения частного инвестора

Магомедов Жабраил Зайнутинович, магистрант
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Одним из современных способов приумножения собственных сбережений можно считать паевые инвестиционные фонды. Суть ПИФов заключается в том, что денежные средства многих мелких частных инвесторов собираются в единый пул и инвестируются на более выгодных условиях, чем при отдельном инвестировании каждого участника [1].

Паевые инвестиционные фонды можно считать относительно новым способом для граждан России сберегать и приумножать собственные средства. ПИФы можно считать одной из альтернатив привычных банковских вкладов.

ПИФы являются очень популярным способом инвестирования. Все большее и большее количество частных инвесторов пользуется именно этим способом приумножения собственных средств.

Вложение средств в открытые паевые инвестиционные фонды можно сравнить с вложением в обычный банковский вклад до востребования. Денежные средства и в первом и во втором случае Вы можете забрать в любой момент. Отличие в доходности двух способов. Если в банках по такому вкладу Вы получите минимальный процент, то при вложении в ПИФы доход может быть в разы выше. Соответственно, и риск потери денежных средств при инвестировании в ПИФы значительно выше. При банкротстве управляющей компании Вы ни только не получите дохода, но и потеряете собственные средства [2].

Доход при инвестировании в ПИФы складывается за счет прироста стоимости паев, которые Вы приобрели. Стоимость паев может как расти, так и снижаться, так как она напрямую зависит от стоимости ценных бумаг, которые являются имуществом фонда. Ни государство, ни управляющая компания не дает Вам никаких гарантий того, что инвестиционная деятельность управляющей компании будет успешна и в итоге принесет Вам доход. Ни какие дивиденды или проценты владельцу паев не выплачиваются. Он получает свой доход только при продаже принадлежащих ему паев, если, конечно, они выросли в цене после покупки.

Стоимость пая напрямую зависит от стоимости чистых активов фонда, и определяется отношением этой стоимости к общему количеству паев.

Стоимость чистых активов — можно определить, как разницу между активами и пассивами фонда. К активам фонда можно отнести ценные бумаги, депозиты, денежные средства, дебиторская задолженность и пр., а пассивы — кредиторская задолженность и резервы фонда [1].

Паявый инвестиционный фонд не является юридическим лицом, и, соответственно, его прибыль не облагается налогом и это также приносит дополнительный доход инвесторам.

Прежде, чем инвестировать в паевые фонды, необходимо ориентироваться не только на возможный доход, важно обдумать возможные риски, которые неизбежно возникают при инвестировании. Обычно наши сограждане столь недоверчивы к любым способам инвестирования, так сильно обожглись за эпоху реформ, что предупреждение о рисках может показаться излишним.

Тем не менее предупреждение о рисках является неотъемлемой частью правил любого паевого фонда. Оно служит для того, чтобы четко перечислить существующие риски. Это дает потенциальному пайщику возможность осознать риски инвестирования в ПИФы. Взвесив потенциальную доходность и возможные риски, вы можете и вовсе отказаться от инвестирования (если сочтете существующие риски чрезмерными для себя), либо выбрать для себя оптимальное соотношение между риском и доходностью [3].

Среди рисков надо различать те, которые свойственны всей российской экономике в целом (их называют макроэкономическими) и те, что характерны именно для паевых фондов (это специфические риски).

Общэкономические риски — это такие риски, которые влияют на любые инвестиции в России. От особенностей устройства и регулирования ПИФов здесь мало что зависит. Если рубль обесценивается или цена на нефть падает, то это влияет на все финансовые рынки страны.

А вот специфические риски, то есть риски самих паевых фондов, по сравнению с любыми другими финансовыми институтами довольно низки. Механизм работы паевых инвестиционных фондов устроен так, что как российские, так и зарубежные эксперты признают, что на сегодняшний день это, пожалуй, наиболее эффективный способ сокращения риска мелких частных инвесторов.

Снижение риска при инвестировании в паевые инвестиционные фонды (ПИФы) происходит благодаря тому, что:

- дается возможность постоянного доступа к информации о работе ПИФа и управляющей компании, а также о стоимости пая и структуре инвестиционного портфеля фонда;
- осуществляется профессиональное управление активами;
- проводится широкая диверсификация портфеля.

Эти особенности паевых фондов снижают инвестиционные риски и защищают интересы инвесторов.

Не нужно также забывать, что работа на фондовом рынке несет и рыночные риски. Стоимость ценных бумаг не только растет, но и падает. Поэтому владельцы инвестиционных паев несут риск уменьшения стоимости их инвестиционных вложений. Предшествующий

рост стоимости инвестиционных паев не означает, что такой рост продолжится в будущем. Управляющая компания не гарантирует доходность инвестиций, но обязуется прилагать максимальные усилия для обеспечения стабильного роста стоимости инвестиционных паев. Государство также не гарантирует доходности инвестиций в паевые фонды.

Не забывайте, что риски являются неотъемлемой принадлежностью инвестиционного процесса. Их невозможно полностью исключить. Поэтому, когда вы выбираете паевые фонды, то вы выбираете разные инвестиционные портфели и разные инвестиционные стратегии с разным уровнем риска. Вы выбираете приемлемое для себя соотношение между рисками и уровнем доходности.

Плюсы и минусы инвестирования в ПИФы:

Минусы:

К ним можно отнести:

- недостаточная прозрачность;
- отсутствие необходимой гибкости ПИФов в инвестиционной стратегии;
- необходимость в специальной подготовке потенциальных пайщиков для выбора удачного момента для приобретения и продажи паев;
- неизбежный конфликт интересов пайщиков.

Плюсы:

1. Жесткий контроль государства.
2. Профессионализм управляющей компании.

Не страшно, что пайщик сам не является знатоком финансов. Специалисты управляющей компании берут на себя управление деньгами клиентов. Они анализируют ситуацию на рынке ценных бумаг и решают, какие бумаги в данный момент стоит купить, а какие — продать.

3. Возможность продать финансовый инструмент в любой момент (ликвидность).

Пай открытого паевого фонда можно продать в любой момент. По закону управляющий обязан купить пай по текущей стоимости, поэтому невозможна ситуация, когда клиенту отказывают в выплате денег [3].

4. Раскладывание средств по разным «корзинкам» (диверсификацией).

5. Паевые фонды доступны большинству россиян.

6. Прибыль паевых фондов не облагается налогом.

Большинство паевых фондов позволяют инвестировать средства в 3000—10000 рублей, что вполне по силам частным лицам.

Выбор паевого фонда, в первую очередь, зависит от личных целей инвестора. При этом учитываются:

1. Предполагаемая сумма инвестирования;
2. Предполагаемый срок инвестирования;
3. Риск, на который готов пойти инвестор;
4. Доход, который ожидает получить инвестор.

На самом деле, все эти параметры надо рассматривать вместе, т. к. все они взаимосвязаны. Например, при инвестировании на длительный срок инвестор может пойти

в закрытый или интервальный фонд, стоимость входа в которые может быть высокой. Также не следует забывать о традиционной зависимости, о которой знает уже каждый студент: чем выше риск, тем выше должна быть доходность. Поэтому найти идеальное решение вряд ли удастся.

На основе опыта стран, где различные формы коллективного инвестирования наглядно продемонстрировали свои преимущества, можно сделать несколько выводов. Прежде всего, развитие рынка ПИФов стимулирует рост финансовых рынков в стране за счет аккумуляции и инвестирования значительных объемов финансовых ресурсов. Кроме того, расширяются возможности населения сохранять и приумножать свои сбережения, что само по себе способно защитить их интересы и повысить доверие к финансовым институтам. По мере развития рынка коллективных инвестиций конкурентная борьба между его участниками будет увеличиваться, соответственно, возрастет качество предоставляемых услуг и доступность данных финансовых инструментов.

Большая часть населения по-прежнему не имеет полного представления о возможностях инвестирования средств на финансовом рынке. В то же время, на наш взгляд, российские граждане готовы к диверсификации своих вложений, и при соответствующем уровне информационной поддержки могут направить существенную часть средств на рынок ПИФов, инструменты которого носят более цивилизованный характер, чем метания между двумя валютами. Безусловно, потенциал привлечения здесь для управляющих компаний огромен, так как анализ показывает, что на покупку валюты население тратит гораздо больше средств, чем на вложения в ПИФы.

Значительная работа в информационном направлении должна проводиться со стороны государства, например, в рамках пенсионной реформы. Это справедливо и с той точки зрения, что это является, прежде всего, социальной функцией. Ведь основная цель проведения любой государственной политики — поддержание и повышения благосостояния населения. Таким образом, возникает система партнерства между частными и государственными институтами в социальном секторе. При этом правительство создает благоприятные условия для развития частного сектора в данной области, но в тоже время четко регулирует всю систему. В результате в совокупности всех устраивает такая система: и правительство, и частные компании, и граждан.

Итак, перспективы роста активов фондов во многом зависят от привлечения новых инвесторов. На самом деле паевые фонды до сих пор ни разу не испытывали на себе массового притока пайщиков. Пока клиентура ПИФов — это, как правило, довольно искушенные инвесторы. Однако многие управляющие компании снижают минимальные суммы инвестиций в управляемые ими ПИФы, для обеспечения притока «массового» мелкого инвестора.

Литература:

1. Арсеньев В. «Паевые инвестиционные фонды», «Альпина Паблишер». — М., 2010.
2. Макаров А. В. «Инвестируем в паевые инвестиционные фонды». — М.: Эксмо, 2005.
3. Салабуто Н. «Секреты инвестирования в ПИФ», «Питер». — СПб., 2011.

Анализ уровня развития креативной экономики в мире

Макарова Алина Дмитриевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В настоящее время доля работы человека в промышленном секторе резко сокращается в связи с автоматизацией производства, тем самым высвобождая человеческий капитал, который и становится стимулом развития креативной экономики. Понятие «креативная экономика» все чаще употребляется экономистами и управленцами, а доля креативной экономике в мировой с каждым годом увеличивается. Многие известные ученые считают, что основанная на интеллектуальном труде экономика постепенно становится одной из главных форм социально-экономического развития стран.

Именно креативная экономика позволит в будущем перейти на возобновляемые топливные ресурсы, повысить

эффективность производства и качество жизни, а также отойти от сырьевого ориентира [3]. В данной статье мы установили уровень развития креативной экономики в мире путем анализа уровня доходности креативных индустрий, показателей креативной экономики по пяти регионам и сравнительный анализа экспорта креативных товаров в мире и по группам стран.

В 2015 году компанией Ernst and Young (EY) по заказу Международной конфедерации обществ авторов и композиторов было проведено картирование креативной экономики в мире. В частности EY был установлен рейтинг креативных индустрий по доходности и занятости и рассчитаны показатели креативной экономики по пяти регионам мира [5].

Таблица 1. Рейтинг креативных индустрий по доходности и занятости, 2013

Креативная индустрия	Доходность, млрд долларов	Рейтинг по доходности	Число занятых	Рейтинг по числу занятости
Телевидение	477	1	3 527 000	5
Изобразительные искусства	391	2	6 732 000	1
Газеты и журналы	354	3	2 865 000	6
Реклама	285	4	1 953 000	8
Архитектура	222	5	1 668 000	9
Книги	143	6	3 670 000	3
Исполнительные виды искусства	127	7	3 538 000	4
Игры	99	8	605 000	10
Кинематограф	77	9	2 484 000	7
Музыка	65	10	3 979 000	2
Радио	46	11	502 000	11
Итого	2253	-	29 507 000	-

Источник: *Cultural times: the first global map of cultural and creative industries*, EY, 2015

В целом за 2013 год, данные креативные индустрии сгенерировали доход в 2253 миллиарда долларов (3 % от мирового ВВП) и включили в себя 29,5 миллиона рабочих мест. Радио занимает последнее место как по доходности, так и по числу рабочих мест среди всех креативных индустрий, составляя лишь 2,04 % и 1,7 % доли данных показа-

телей соответственно. Телевидение и изобразительные искусства составляют наибольшую долю в доходах креативной экономики — 21 % и 17 % соответственно, когда как игры и кинематограф составляют лишь 4,4 % и 3,4 %. По количеству числа занятых изобразительное искусство выходит на первое место с 6,7 миллиона рабочих мест. Неожиданно,

на втором месте располагается музыка с 3,97 миллиона рабочих мест, что является достаточно высоким показателем, учитывая сравнительно низкую доходность данной индустрии — 2,88 % от общего дохода.

Таким образом, по данным за 2013 год, наиболее доходными креативными индустриями в мире являются телевидение, изобразительные искусства, газеты и журналы, а наименее доходными — кинематограф, музыка и радио. Наибольший вклад в трудоустройство населения планеты среди всех креативных индустрий по данным СИЗАК вносят Изобразительные искусства, Музыка и Книги, а наименьший — Архитектура, Игры и Радио. Однако, при выдвижении выводов, необходимо учитывать то, что некоторые креативные индустрии, с высоким показателем занятости включают в себя большое количество временных ра-

ботников, что и объясняет несоответствие числа занятых с доходностью.

Страны начинают постепенно ориентироваться на развитие креативной экономики. Наиболее продвинутые страны уже составили стратегии развития креативной экономики и необходимую для их воплощения креативную базу. В будущем, именно те страны, которые сумеют создать необходимые для развития креативности условия и привлечь креативный класс, станут лидерами по уровню развития экономики.

ЕУ в своем исследовании объединяет страны в 5 основных регионов: Северная Америка; Европа; Азия и Тихий океан; Латинская Америка и Карибы; Африка и Ближний Восток. По каждому региону выделяется совокупный креативный доход и занятость в креативных индустриях, а также выделяется доля креативного дохода в ВВП.

Таблица 2. Показатели креативной экономики по 5 регионам

Регион	Доход от креативности, млрд долл.	Процент от ВВП региона	Число занятых, миллион человек
Северная Америка	620	3,3%	4,7
Европа	709	3%	7,7
Азия и Тихий океан;	743	3%	12,7
Латинская Америка и Карибы;	124	2,2%	1,9
Африка и Ближний Восток	58	1,1%	2,4

Источник: *Cultural times: the first global map of cultural and creative industries*, ЕУ, 2015

Из таблицы можно сделать вывод о том, что хоть наибольшие показатели дохода от креативных индустрий и числа занятых в креативной экономике приходятся на Азиатские и Тихоокеанские страны, самая высокая доля креативного дохода в ВВП принадлежит Северной Америке.

Наименьший креативный доход приходится на Африку и Ближний Восток, а наименьшее число занятых в креативных индустриях наблюдается в Латинской Америке и Карибах.

Таблица 3. Экспорт креативных товаров по группам стран в 2002 и 2011 гг., млн долларов

	Мир		Развивающиеся		Развитые		Страны с пер. экономикой	
	2002	2011	2002	2011	2002	2011	2002	2011
Все креативные товары	198240	454019	73890	227867	123169	222597	1181	3555
Худ. промыслы	17503	34209	9201	23383	8256	10653	45	172
АВ товары	455	492	35	90	417	400	3	2
Дизайн	114694	301262	53362	172223	60970	127239	362	1800
СМИ	17506	43744	4412	14607	13071	28918	23	219
Исполнительные искусства	2754	-	250	-	2478	-	26	-
Издательские товары	29908	43077	3157	8106	26061	33650	690	1321
Изобразительные искусства	15421	31127	3474	9456	11916	21631	31	40

Источник: *Creative economy report 2013, UNDP, 2013*

Художественные промыслы включают в себя ремесла, декоративное искусство, оригами, декупаж, керамику и т. д. АВ товары подразумевают товары со звуковым и визуальным компонентами: фильмы, презентации, телевизионные

программы. Дизайн включает архитектуру, модный дизайн, дизайн приложений и программного обеспечения, веб-дизайн, прикладные искусства и др [4].

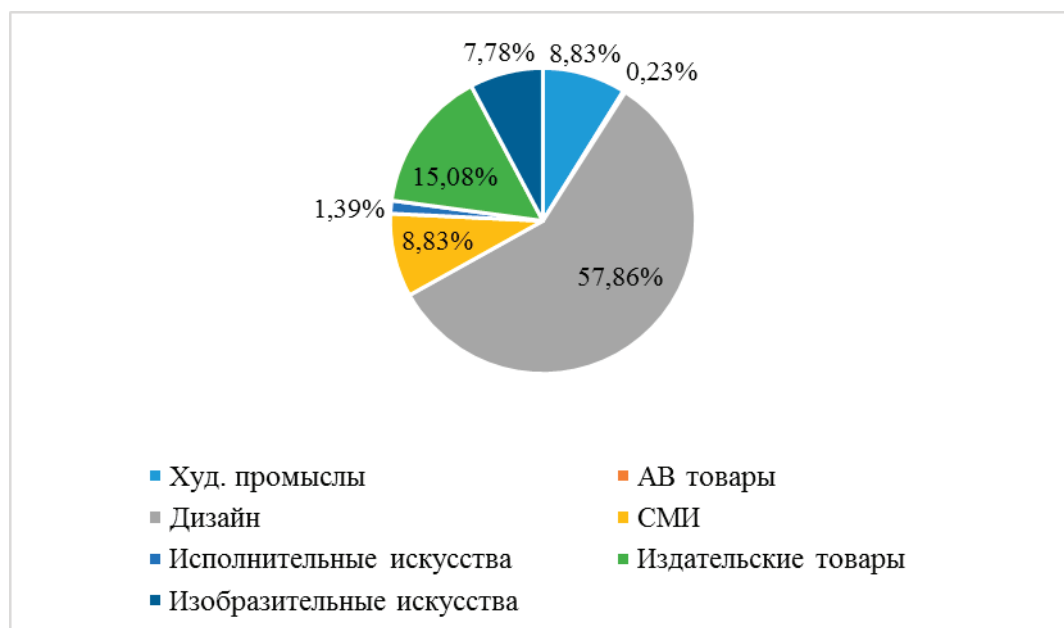


Рис. 1. Структура экспорта креативных товаров (по видам товаров) в 2002 году

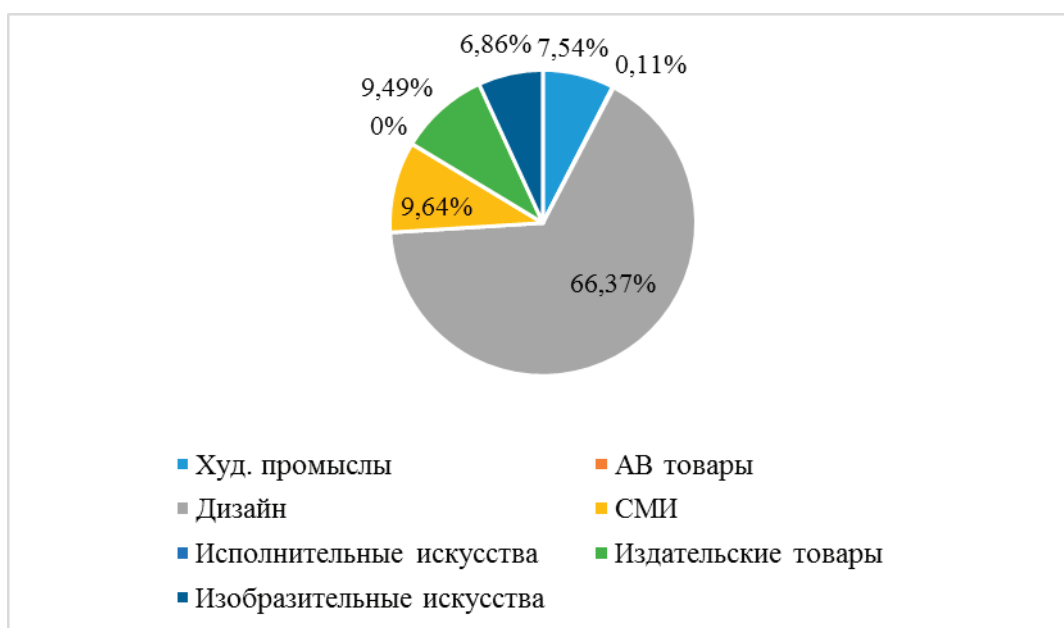


Рис. 2. Структура экспорта креативных товаров (по видам товаров) в 2011 году

По таблице 3 и рисункам 1 и 2 можно сделать выводы о том, что за период с 2002 по 2011 во всем мире экспорт креативных товаров увеличился почти в 2,5 раза, что говорит нам о значительном развитии креативной экономики. Наибольшую долю в экспорте креативных товаров занимают развитые и развивающиеся страны. В 2011 году по сравнению с 2002 доля экспорта креативных товаров из развивающихся стран увеличилась по сравнению с долей развитых стран, когда как доля стран с переходной экономикой изменилась незначительно. Структура мирового экспорта креативных товаров также претерпела изменения. Объемы экспорта художественных промыслов увеличились, однако их доля в структуре уменьшилась на больше

чем 1 %. Доля дизайна увеличилась на 9,5 % по сравнению с 2002 годом. Доля издательских товаров также уменьшилась на более чем 5 %. В странах с переходной экономикой наибольшую долю занимают продукты дизайна и издательские товары, остальные же креативные продукты экспортируются в сравнительно малых объемах. Наибольшую долю в структуре экспорта креативных товаров как в 2002, так и в 2011 году занимают продукты дизайна.

Из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что креативные индустрии по доле в мировом ВВП пока еще стоят на скромных позициях, значительно уступая промышленному и ресурсодобывающему сектору. Тем не менее, темпы роста доли товаров креативных ин-

дустрий растут по всему миру, включая не только развитые, но и развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. В заключение необходимо отметить, что проблема перехода от индустриальной и сырьевой экономик к креативной будет актуальна в ближайшие десятки лет,

так как мир находится в глубочайшей зависимости от таких не возобновляемых топливных ресурсов как газ, нефть и уголь. Только тогда, когда человечество избавится от этой зависимости мы сможем установить, что настала эра креативной экономики.

Литература:

1. Хокинс, Д. Креативная экономика М.: Классика-XXI-2011. С. 107–137.
2. Каменских М. А. Теоретико-методические подходы к понятию «креативная экономика» и оценке уровня развития креативной экономики США и России// Методы анализа — № 20 (323) — 2013. — С. 16–20.
3. Публикация «Креативная экономика: вводный курс»// серия публикаций Британского Совета о креативной и культурной экономике — 2010.
4. Совместная публикация ЮНЕСКО и UNDP «Creative economy report 2013» — 2013.
5. Публикация ЕУ по заказу СИЗАК «Cultural times. The first global map of cultural and creative industries’ — 2015.

Анализ и перспективы развития креативной экономики в РФ

Макарова Алина Дмитриевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Понятие креативной экономики нам известно еще с 2000 года, когда в специальном номере британского журнала Business Week определили данный вид экономики как тот, что в будущем придет на смену индустриальной [4]. В настоящее время креативная экономика во всем мире развивается быстрыми темпами, такие определения как креативные индустрии, креативный класс и креативный город часто встречаются в стратегиях социально-экономического развития стран [5]. На данном этапе, для Российской Федерации становится необходимым идти в ногу со временем и обратить внимание на развитие креативной экономики внутри страны. В данном исследовании мы проанализировали уровень развития креативной экономики в РФ по сравнению со странами большой двадцатки, включая страны БРИКС, а также определили возможные перспективы и вывели необходимые рекомендации по развитию.

В 2015 году Мартинским институтом благосостояния, расположенном в Ротманской школе менеджмента

в Университете Торонто было проведено исследование уровня развития креативной экономики в странах мира, основанное на индексе ЗТ, который изначально был предложен Ричардом Флоридой [1]. Индекс ЗТ включает в себя технологию, талант и толерантность, как основные индикаторы развития креативности в экономике. В исследовании «Глобальный индекс креативности 2015» данные индикаторы были оценены двумя способами и в последующем был выведен обобщенный показатель. Данные исследования покрывают 139 стран и период в 2010–2014 гг [6].

В нашем исследовании, для объективной оценки уровня развития креативной экономики в РФ мы выбрали страны большой двадцатки (G20), за исключением Европейского союза. Таким образом мы надеемся сравнить уровень РФ среди крупнейших национальных экономик. ЕС был исключен из данного сравнения, так как в статистике он представлен в виде отдельных стран.

Таблица 1. Глобальный индекс креативности стран G20

Рейтинг	Страна	Технология	Талант	Толерантность	Глобальный индекс креативности
1	Австралия	7	1	4	0.970
2	США	4	3	11	0.950
4	Канада	13	14	1	0.920
12	Великобритания	15	20	5	0.881
14	Германия	7	28	18	0.837
16	Франция	16	26	16	0.822
21	Италия	25	31	38	0.715
24	Япония	2	58	39	0.708

Рейтинг	Страна	Технология	Талант	Толерантность	Глобальный индекс креативности
27	Аргентина	48	35	19	0.681
29	Бразилия	27	68	15	0.667
31	Южная Корея	1	50	70	0.660
38	Российская Федерация	22	15	123	0.579
39	ЮАР	30	62	57	0.564
62	Китай	14	87	96	0.462
73	Мексика	54	94	56	0.407
83	Саудовская Аравия	50	59	122	0.362
88	Турция	58	53	123	0.348
99	Индия	52	92	108	0.292
115	Индонезия	67	108	115	0.202

Индекс технологии был оценен путем измерения двух показателей: инвестиций в исследования и разработки и уровня инноваций, для определения которого учитывалось количество патентов выданных в стране. По уровню развития технологии РФ находится на довольно высокой позиции среди стран мира — 22-ое место из 112-ти. Россия занимает десятое место в большой двадцатке и второе после КНР среди стран БРИКС. Количество патентов на душу населения является наиболее развитым показателем РФ — 18-ое место в мире, 9-ое место в G20 и 2-ое в БРИКС. По инвестициям в исследования и разработки Россия находится на 29-й позиции в мире, 12-й позиции в G20 и 3-ей в БРИКС [6].

Второй индекс- креативный класс/глобальный талант измеряется путем изучения доли рабочей силы в креативном классе и доле граждан в высшем образовании. Креативный класс, по версии данного исследования, включает в себя работников в сфере науки и технологий; искусства, культуры, развлечений и телевидения; бизнеса и менеджмента; и образования, здравоохранения и права. Измерение уровня образования основано на доле населения, которое участвует в высшем образовании, включая университеты, колледжи, технические учебные заведения. Данный показатель измеряется долей участников высшего образования в сравнении с общим числом людей в их возрастной группе (пять лет с окончания среднего учебного заведения). По таблице 1 видно, что Россия находится на достаточно высоком месте по индексу таланта — 15-я в мире (из 134), 4-я среди стран G20 и 1-ое место среди стран БРИКС. Данные позиции определяются высокими показателями доли рабочей силы в креативном классе (39,41 % населения) — 19-ое место в мире, и уровня образования — 15-ое место в мире [6].

Третья составляющая индекса креативности это индекс толерантности. Данный индекс составлен на основе измерения отношения населения к этническим и расовым меньшинствам и представителям ЛГБТ сообщества (людям с нетрадиционной сексуальной ориентацией). Данные по толерантности по отношению к этническим и расовым меньшинствам основаны на опросе, проведенном Gallup Organization World Poll в 2014 году. Респондентам был за-

дан вопрос: «Является ли ваш город или регион хорошим местом для этнических и расовых меньшинств?» Таким образом, показатель отражает долю респондентов, которые посчитали свой город или регион хорошим местом для данных категорий людей. В опросе приняли участие более 1000 человек из каждой страны. Аналогичный опрос был проведен для выявления показателя толерантности по отношению к сексуальным меньшинствам в 2012 году. На основании рейтинга стран по данным показателям составляется индекс толерантности.

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод о том, что наименее развитым компонентом индекса 3Т в России является индекс толерантности. По данному индексу Россия находится на последнем месте как среди стран БРИКС, так и среди стран G20 и лишь на 123-м месте из 136-ти в мире. Таким образом, индекс толерантности РФ оказывает негативное влияние на рейтинг страны по глобальному индексу креативности.

Наконец, индекс креативности является составным индексом трех Т. Он основан на рейтинге индексов каждого из трех Т: таланта, технологии и толерантности. Таблица 1 позволяет сделать следующие выводы. Глобальный индекс креативности Российской Федерации равняется 0,579, что ставит ее на 38-ое место в мире, 12-ое место среди стран большой двадцатки и 2-ое среди стран БРИКС. Среди стран БРИКС Россию опережает лишь Бразилия с индексом в 0,667 и 29-м местом в мире. После России идет ЮАР с индексом креативности — 0,564 и 39-м местом, далее — Китай с 0,462 и 62-м местом и наконец Индия с 0,292 и 99-м местом. Таким образом, можно сделать вывод о том, что развитие креативной экономики стран БРИКС находится на среднем уровне и нуждается в дальнейшем росте. Лидерами по значению индекса креативности, а следовательно, и по уровню развития креативной экономики среди стран большой двадцатки оказались Австралия, США и Канада, со значениями 0,970, 0,950 и 0,920 соответственно. Слабее всего креативная экономика развита в Индии и Индонезии — 0,292 и 0,202 соответственно [6].

Таким образом, по уровню развития креативной экономики Российская Федерация находится на 38 месте из 139

стран. Это означает, что России необходимо поработать над улучшением своих показателей. В первую очередь, необходимо значительно повысить уровень толерантности населения, затем заняться привлечением инвестиций в научные исследования и разработки и наконец увеличить долю креативного класса в рабочей силе.

Необходимо отметить, что данный индекс может не совсем объективно оценивать уровень развития креативной экономики в России в связи с отсутствием данных по креативным индустриям и объему выпуска креативной продукции. То есть, данное исследование необходимо рассматривать в рамках оцененных параметров.

Креативная экономика в Российской Федерации существует уже давно, однако ученые начали выделять креативные индустрии и учитывать их вклад в ВВП относительно недавно. Несмотря на то, что у нас в стране в настоящее время ведется сырьевая политика, креативные сферы экономики ведут активное развитие. Создаются креативные пространства, ИТ парки, бизнес инкубаторы и др., которые вносят вклад в развитие творческого мышления у населения.

Подводя итог вышеизложенному, можно утверждать, что Россия имеет достаточную культурную и научную базы для успешного развития креативной экономики. И можно надеяться, что в будущем на смену сырьевой экономике придет креативная.

Основными проблемами развития креативной экономики РФ на данный момент являются:

1. Ориентирование на сырьевой и индустриальный сектора экономики. На данный момент в Российской Федерации имеются сложности с ориентацией на креативный сектор [3]. Во-первых, имеется необходимость в определении его границ. Профессиональные сообщества в сфере творческих индустрий раздроблены и слабо взаимодействуют, что затрудняет их объединение. Во-вторых, классификация официальной статистики усложняет сбор информации

по творческим секторам. Следовательно, для получения необходимых для анализа и исследования данных необходимо обращаться в специальные ведомства и обрабатывать большой объем информации.

2. Отсутствие единой, заданной правительством стратегии развития креативной экономики РФ. Развитие креативной экономики в основном исследуется учеными-экономистами, рекомендации которых не воплощаются в жизнь.

3. Отсутствие больших объемов инвестиций в творческие индустрии и поддержки креативного предпринимательства (дизайн, ремесла, разработка игр).

4. Отсутствие картирования (мэппинга) креативных индустрий РФ.

Для повышения уровня развития креативной экономики в РФ необходимо принять следующие меры:

1. Понять тот факт, что кроме экономических выгод, креативная экономика также создает нематериальные ценности, которые оказывают значительное влияние на устойчивое социально-экономическое развитие страны.

2. Способствовать становлению культуры драйвером социально-экономического развития, так как креативное развитие возможно лишь для стран с устоявшимися культурными ценностями.

3. Адаптировать статистику под удобный сбор и представление информации по креативному сектору.

4. Провести анализ возможностей и проблем местной креативной экономики методом картирования (мэппинга).

5. Подготовить стратегию креативного развития страны и ее регионов, основываясь на вышеуказанном анализе.

6. Инвестировать в креативное предпринимательство, создавать творческие бизнес-инкубаторы и креативные площадки.

7. Поддерживать и модернизировать образование в сфере творческих индустрий и инновационную деятельность, без которых не будет креативного класса и новых идей.

Литература:

1. Ричард Флорида, Креативный класс: люди, которые меняют будущее, М., Издательский дом «Классика-XXI», 2007 г., с.12, 23, 355.
2. Хокинс, Д. Креативная экономика М.: Классика-XXI-2011. С. 107–137.
3. Савина М. В., Степанов А. А. Креативная экономика: сущность и проблемы развития// Электронный научный журнал «Управление экономическими системами» — № 12 (60) — 2013, код доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/2667-2013-12-26-08-35-52>
4. Креативная экономика // журнал Business Week (Special double issue: The 21st century corporation), спец. Издание- 2000. — С. 1–5.
5. Публикация «Креативная экономика: вводный курс»// серия публикаций Британского Совета о креативной и культурной экономике — 2010.
6. Публикация Martin Prosperity institute «The global creativity index 2015» — 2015.

Фондовый рынок КНР, его биржи и индексы

Макарова Алина Дмитриевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

В данной статье приводится обзор фондового рынка КНР, его истории и современного состояния. Описываются Шанхайская, Шэньчжэньская и Гонконгская биржи и их индексы. Проводится анализ кризиса фондового рынка КНР 2015 года.

Ключевые слова: фондовый рынок КНР, фондовые биржи КНР, индексы фондовых бирж КНР

Фондовый рынок КНР зародился с открытием в Шанхае первой фондовой биржи в 1914 г. Позднее, по примеру Шанхайской были созданы биржи в Пекине и Тяньцзине. На данных биржах в основном осуществлялись торги по государственным облигациям. Однако в 1949 году все фондовые биржи закрыли после прихода к власти Коммунистической партии Китая. Тем не менее, в первой половине 1980-х годов по причине острой нехватки средств, правительство КНР произвело выпуск облигаций, что стало началом возрождения рынка ценных бумаг в Китае. После, эмиссия ценных бумаг стала достаточно распространенной практикой привлечения денежных средств.

Полноценное функционирование китайского фондового рынка началось лишь с повторным открытием в декабре 1990 г. Шанхайской фондовой биржи. Через полгода, в июле 1991 г., была открыта фондовая биржа в Шэньчжэне — наиболее успешной специальной экономической зоне КНР. Гонконгская фондовая биржа была основана еще в апреле 1986 года, однако Гонконг официально перешел к Китаю лишь в 1997 году. С этого времени развитие рынка ценных бумаг Китая пошло довольно быстрыми темпами.

У фондового рынка КНР есть интересные особенности. Если во всех странах рост акций обозначается зеленым цветом, а падение — красным, то в КНР это происходит наоборот. Тикеры в Китае также имеют особенность — они отображаются в цифровом виде (6-значные числа), причем с цифры «6» начинается тиккер для шанхайского рынка, а с «0» — для Шэньчжэня; тремя цифрами обозначаются тикеры для акций, котирующихся в Гонконге [1].

Китай — коммунистическое государство, имеющее рыночную экономику, поэтому роль регулирующих органов на рынках в стране очень велика. Так, значительную регулирующую силу на рынке имеют: в материковом Китае — Служба по надзору за фондовыми рынками (www.csfc.gov.cn), а в Гонконге — Hong Kong Monetary Authority (www.info.gov.hk/hkma) [2]. Форумулирует и проводит в жизнь монетарную политику Народный банк Китая, основанный в 1948 г. В соответствии с Законом КНР «О Народном банке Китая» на него возложены функции по регулированию денежного обращения и кредита. Процентные ставки, установленные банком, всегда кратны 9, а в остальном мире они кратны 25-ти [4].

Таблица 1. Основные сведения о фондовых биржах КНР, 2015 год

Основные показатели	Шанхайская ФБ	Шэньчжэньская ФБ	Гонконгская ФБ
Дата начала работы	Декабрь 1990	Декабрь 1991	Апрель 1986
Рыночная капитализация в пересчете на доллары США (трлн.)	4,16	3,41	3,15
Обозначение биржевого индекса	SSE Composite	SZSE Component Index	HangSeng Index (HSI)
	Shanghai Shenzhen CSI 300		
Основная валюта	Юань	Юань	Гонконгский доллар
Количество компаний в листинге	1141	1826	1644
Интернет-сайт	http://www.sse.cn	http://www.szse.cn	hkex.com.hk

Источники: [6], [7], [8].

Шанхайская и Шэньчжэньская фондовые биржи и сегодня определяют лицо китайского рынка ценных бумаг. Торги на Шанхайской фондовой бирже ней ведутся в электронном виде, но при этом на самой бирже имеется большой торговый зал с большим количеством электронных терминалов. Свои заявки инвестор отправляет через терминал, который расположен как в торговом зале, так и в определенных точках Шанхая. Шанхайская фондовая биржа по своей операционной способности является одной из наиболее мощных в мире, поскольку ее торговая система позволяет производить до 16 тыс. транзакций в секунду [5]. Одна из главных

ее особенностей то, что биржа имеет «ограничители», позволяющие контролировать спекулятивные колебания цен на рынке. Для успешного ведения торговли цены не должны колебаться более чем на 10%.

Шэньчжэньская фондовая биржа особых отличий от Шанхайской фондовой биржи не имеет, за исключением торгуемых на ней инструментов, в связи с запретом в Китае кросс-листинга, т. е. котировки ц. б. на нескольких биржах одновременно. Ее торговая система осуществляет до 20 млн сделок в день, что немного опережает Шанхайскую фондовую биржу [3].

Гонконгская фондовая биржа, в отличие от Шэньчжэньской и Шанхайской фондовых бирж формально является открытой для иностранных инвесторов с 2008 года. Торги на бирже проходят под контролем Комиссии по эмиссионным и производным ценным бумагам Гонконга, а допущенные компании строго подчиняются регламентируемым им правилам. В свою очередь, Комиссия поддерживает постоянную связь с брокерами, предоставляя им информацию о происходящих на рынке событиях и способствуя принятию правильных решений [3].

Важным событием для фондового рынка Китая стало открытие внебиржевой электронной торговой платформы для инновационных растущих компаний, созданной на базе Шэньчжэньской фондовой биржи и получившей название ChiNext. Данный рынок во многом построен по принципу американской биржи NASDAQ и фактически является ее аналогом. Начало торгов на ChiNext состоялось 1 ноября 2009 г.

Основная цель создания подобной торговой системы привлечение венчурного капитала посредством фондового рынка для финансирования вновь созданных инновационных компаний, нуждающихся в значительном объеме стартового капитала. В отличие от основных биржевых рынков Шанхая и Шэньчжэня, на ChiNext для получения листинга к эмитентам предъявляются менее строгие требования к их финансовому состоянию.

В настоящее время, фондовый рынок КНР отходит от кризиса, случившегося летом 2015 и продолжающегося по сей день. С ноября 2014 г. по июнь 2015 г. наблюдался значительный рост (более чем в два раза) фондовых индексов на биржах Китая. Так, индекс Shanghai Composite Шанхайской фондовой биржи поднялся с 2506,86 (17 ноября 2014 г.) до 5045,69 (8 июня 2015 г.). Т. е. прибавка составила 30 % с начала года - это семилетний максимум. В годовом выражении рост индекса превысил 120 %. Агрессивный рост китайского рынка, наблюдаемый в течение нескольких лет, прервался резким падением в июне 2015 г. после значительного «перегрева экономики». К этому привело «надувание пузыря» фондового рынка из-за огромных инвестиций в акции, темп которых превысил темпы экономического роста и прибыли компаний.

На рисунке 1 показана динамика индекса CSI на последние 52 недели, которая отлично иллюстрирует процесс «надувания» пузыря и процесс его «прорыва». Как видно, пика роста пузырь достиг в июне 2015, после чего он лопнул и значение индекса стало стремительно снижаться на протяжении июля, августа и сентября. Ближе к декабрю индекс немного подрос и снова упал, достигнув годовой минимум в феврале 2016 года. На данный момент, небольшой рост значения индекса сменяется пропорциональным падением, что указывает на дальнейшую продолжительность кризиса фондового рынка КНР [9].



Рис. 1. Динамика индекса CSI за последние 52 недели

Причина возникновения кризиса в том, что одной из основных особенностей фондового рынка КНР является то, что большую долю его участников занимают частные ин-

весторы — простые жители, не всегда обладающие финансовой грамотностью. В связи с чем фондовый рынок уязвим к всевозможным манипуляциям, так как сделки за-

частую носят рискованный, экономически не обоснованный и спекулятивный характер, а решения могут приниматься под воздействием рыночных слухов.

Как результат, фондовый рынок Китая имеет самовосстанавливающийся механизм формирования кризиса. Как только рынок начинает свой рост под воздействием различных макроэкономических факторов, множество частных инвесторов раздувают его до пороговых показателей, что в итоге служит причиной образования пузыря. Проблема в том, что прорыв данного пузыря неизбежен, так как биржевые котировки не соответствуют реальности и многократно превышают экономически обоснованные показатели [3].

Кризис 2015 года усугубился тем, что органы власти Китая начали вводить менее жесткую политику регулирования рынка ценных бумаг. А именно, были легализованы так

называемые маржинальные сделки, т. е. торговля «с плечом», дающая частным инвесторам возможность осуществлять сделки на заемные средства, полученные от брокера, что значительно повышает как масштабы, так и риски торговли. Также, притоку избыточных денежных средств поспособствовали фонды взаимных инвестиций, паевые инвестиционные фонды и реер-to-реер (взаимное) кредитование физических лиц [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что фондовый рынок КНР имеет множество уникальных особенностей и сильно отличается от аналогичных рынков других стран. Однако, несмотря на текущее нестабильное состояние и сравнительно малые объемы сделок, фондовый рынок Китая стремительно развивается и в перспективе способен занять лидирующие позиции в мире.

Литература:

1. Вахрушин И. В. Рынок ценных бумаг КНР: состояние, развитие, перспективы: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10. — М., 2009.
2. Бризицкая А. В. Лю Вэйцы Анализ кризиса на фондовом рынке Китая в 2015 году// Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом. — 2016. — № 3. — С. 134–137.
3. Вахрушин И. В. Фондовый рынок КНР и кризис // Азия и Африка сегодня. — 2010. — № 9. — С. 36–41.
4. Правила листинга и официальная информация Гонконгской фондовой биржи [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.hkex.com.hk/eng/index.htm>
5. Официальный сайт Комиссии по регулированию китайских ценных бумаг [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.csrc.gov.cn/pub/csrc_en//marketdata/security/monthly/
6. Официальный сайт Гонконгской фондовой биржи [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.hkex.com.hk/>
7. Официальный сайт Шэньчжэньской фондовой биржи [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.szse.cn/main/en/>
8. Официальный сайт Шанхайской фондовой биржи [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://english.sse.com.cn/>
9. Информационный портал для инвесторов [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.investing.com>

Инвестиционная деятельность российских банков и проблемы ее осуществления

Мандрон Виктория Валериевна, кандидат экономических наук, доцент;

Гуторова Анна Александровна, магистрант

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

В современной экономике актуальной проблемой является повышение конкуренции между банками в сфере предоставления услуг клиентам. Одним из важных факторов повышения конкурентоспособности между кредитными организациями, а также успешного долгосрочного функционирования банков, эффективного использования финансовых активов, укрепления финансовой устойчивости и ликвидности, регулирования финансовых рисков, является эффективное осуществление инвестиционной деятельности.

Необходимость активизации участия банков в инвестиционном процессе вытекает и из взаимозависимости успешного развития банковской системы и экономики в целом. С одной стороны, коммерческие банки заинтересованы в стабильной экономической среде, являющейся необходимым условием их деятельности, а с другой — устойчивость экономического развития во многом зависит от степени надежности банковской системы, ее эффективного функционирования. Вместе с тем, поскольку интересы отдельного банка как коммерческого образования ориентиро-

ваны на получение максимальной прибыли при допустимом уровне риска, участие кредитных учреждений в инвестировании экономики происходит лишь при наличии благоприятных условий [2, с. 50].

Банковские инвестиции имеют собственное экономическое содержание. Инвестиционную активность в микроэкономическом аспекте — с точки зрения банка как экономического субъекта можно рассматривать как деятельность, в процессе которой он выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на определенный срок в создание или приобретение и покупку финансовых активов для извлечения прямых и косвенных доходов.

Вместе с тем инвестиционная деятельность банков имеет и иной аспект, связанный с осуществлением их макроэкономической роли как финансовых посредников. В этом качестве банки помогают удовлетворить потребности хозяйствующих субъектов в инвестициях. Спрос на них в условиях рыночной экономики возникает в денежно-кредитной форме. Кроме того, банки дают возможность превратить сбережения и накопления в инвестиции.

В настоящее время на рынке инвестиционно-банковских услуг России работают на равных условиях, как компании, так и банки. Это позволяет охарактеризовать инфраструктурную модель фондового рынка России как смешанную.

Здесь присутствуют как отечественные, так и зарубежные игроки. Условно российский рынок инвестиционных банков можно поделить на три группы [5]:

- крупнейшие международные банки, ориентированные на сделки с участием транснациональных корпораций. Сумма таких сделок — несколько сотен миллионов и миллиарды долларов: MorganStanley, DresdnerKleinwortWasserstein, JP Morgan, UBS, CSFB, DeutscheBank, Citigroup, GoldmanSachs;
- российские банки, фокусирующиеся на международных рынках: ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк, Альфа-банк, «Ренессанс Капитал»;
- российские инвестиционные банки, ориентированные на работу на отечественном рынке: Росбанк, Траст, Промсвязьбанк, банк Москвы и др.

Рассмотрим состав, структуру и динамику активов банковского сектора России по источникам вложений средств (табл. 1).

Таблица 1. Структура активов кредитных организаций, сгруппированных по направлениям вложений, млрд руб. [4]

Активы		01.01. 2014 г.	01.01. 2015 г.	01.02. 2016 г.	Темп роста, %	Среднегодовой темп роста, %
1	Денежные средства, драгоценные металлы и камни	1 608,7	2 754,2	1 500,4	93,3	96,6
2	Счета в Банке России и в уполномоченных органах других стран	2 264,9	3 297,8	2 481,7	109,6	104,7
3	Корреспондентские счета в кредитных организациях	1 496,5	2 675,2	2 545,5	170,1	130,4
4	Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями — всего	7 822,3	9 724,0	12 187,3	155,8	124,8
5	Прочее участие в уставных капиталах	353,9	427,6	572,0	161,6	127,1
6	Производные финансовые инструменты	175,8	2 298,6	1 346,4	765,9	276,7
7	Кредиты и прочие ссуды	40 535,3	52 115,7	58 152,4	143,5	119,8
8	Основные средства, прочая недвижимость, нематериальные активы и материальные запасы	1 147,5	1 222,3	1 255,3	109,4	104,6
9	Использование прибыли	192,2	177,0	111,5	58,0	76,2
10	Прочие активы — всего	1826,0	2 960,5	3 580,1	196,1	140,0
Всего активов		57 423,1	77 653,0	83 732,5	145,8	120,8

Приведенная динамика свидетельствует о стабильном росте размещения средств в кредиты, прирост которых за исследуемый период составил 43,5% или 7 617,1 млрд руб., при этом их среднегодовой прирост составил 19,8%. Так же демонстрируют стабильный рост вложения в ценные бумаги, которые увеличились с 7 822,3 млрд руб. до 12 187,3 млрд руб. и их среднегодовой прирост составил 24,8%.

В целом по всей совокупности активов за исследуемый период наблюдается положительная динамика (среднегодовой прирост — 20,8%), что говорит об увеличении

спроса населения и хозяйствующих субъектов на инвестиционные ресурсы.

На протяжении всего рассматриваемого периода наибольший удельный вес в структуре активов занимают кредиты, их доля составляет 69,5% по состоянию на 1 февраля 2016 года. При этом удельный вес инвестиций в ценные бумаги на 1 февраля 2016 года по сравнению с 1 января 2014 года увеличился с 13,6% до 14,6%.

Более детальный анализ состава и структуры вложений коммерческих банков в ценные бумаги за период 2011–2015 гг. представлен в табл. 2.

Таблица 2. Состав и структура вложений коммерческих банков РФ в ценные бумаги [6]

Ценные бумаги, приобретенные банками	01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Всего	5829,0	100	6211,7	100	7034,9	100	7822,3	100	9724,0	100
В том числе: долговые обязательства	4419,9	75,8	4676,2	75,3	5 265,1	74,8	6162,9	78,8	7651,4	78,7
долевые ценные бумаги	710,9	12,2	914,4	14,7	791,6	11,3	790,4	10,1	488,7	5,0
векселя (учет)	330,0	5,7	233,9	3,8	398,8	5,7	274,1	3,5	218,0	2,2
акции дочерних и зависимых акционерных обществ	368,2	6,3	387,3	6,2	579,4	8,2	594,9	7,6	1365,9	14,0
из них: акции дочерних и зависимых кредитных организаций-резидентов	168,4	2,9	159,3	2,6	184,2	2,6	189,2	2,4	503,4	5,2

Из приведенной выше таблицы видно, что структура вложений банков в ценные бумаги относительно стабильна — основную долю, около 80 %, составляют долговые обязательства. За период 2011–2015 гг. наиболее заметные структурные изменения наблюдаются по инвестициям в долевые ценные бумаги. Так, доля вложений в акции с целью получения спекулятивного дохода сократилась более чем в 2 раза и по состоянию на 1 января 2015 года

составила лишь 5 % от общей суммы вложений против 12,2 % на 1 января 2011 года. С другой стороны, участие банков в акционерном капитале дочерних и зависимых акционерных обществ выросло — доля инвестиций в портфелях участия на начало 2015 года достигла 14 % против 6,3 % в 2011 году.

Наглядно динамика вложений банков РФ в ценные бумаги представлена на рисунке 1.

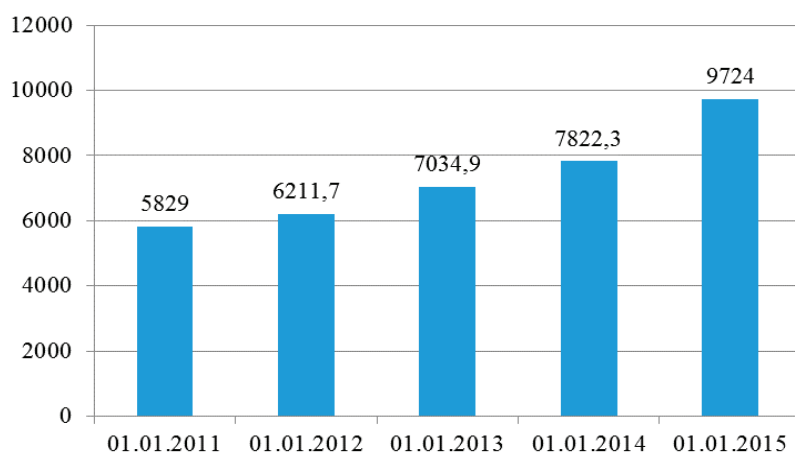


Рис. 1. Динамика вложений банков РФ в ценные бумаги за 2011–2014 гг., млрд руб.

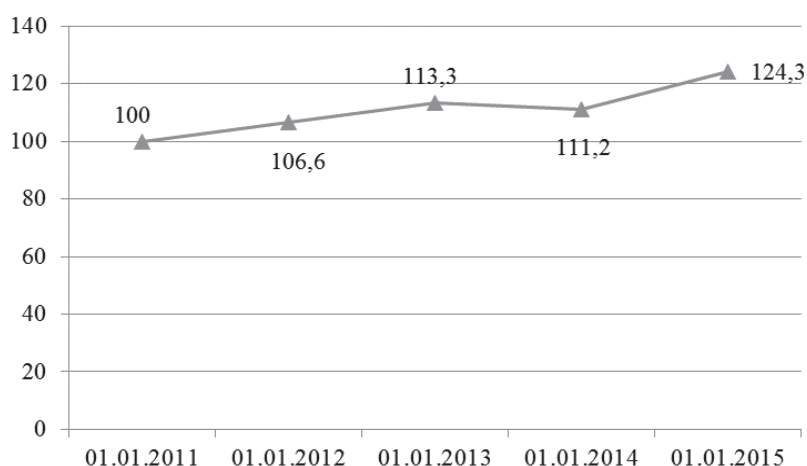


Рис. 2. Темп роста вложений коммерческих банков РФ за 2011–2014 гг., %

Как было отмечено ранее, инвестиционная деятельность банков реализуется еще в одном аспекте — организация долгосрочного кредитования под инвестиционные проекты.

В условиях экономической нестабильности все больше приобретает особую актуальность реализация инвестиционных проектов на основе проектного финансирования. Банковские учреждения выполняют функции организаторов и финансовых инициаторов осуществления крупных инвестиционных проектов и программ, а также играют решающую роль в мобилизации финансовых инвестиционных ресурсов. Основными игроками на отечественном

рынке банковского проектного финансирования на сегодняшний день можно считать Сбербанк, Альфа-банк, Россельхозбанк и ВТБ. Однако, такие банки как Промсвязьбанк, Газпромбанк, банк «ФК Открытие», Евразийский банк и другие активно развивают проектное финансирование (табл. 3). У Банка России на данный момент отсутствует официальная статистика относительно объемов проектного финансирования. Банки не разглашают условия своего участия в проектах, что свидетельствует о незрелости данного сегмента рынка банковских услуг и соответственно негативно влияет на его развитие [3, с. 149].

Таблица 3. Рейтинг 10 крупнейших банков, осуществляющих кредитование инвестиционной деятельности на 1 января 2016 года [7]

Место по активам	Банк	Надежность	Активы, млрд руб.	Средства физ. лиц, млрд руб.
1	Сбербанк России	5	10 427,1	5 523,3
2	ВТБ	5	4 129,6	13,5
3	Газпромбанк	4	2 385,4	253,5
4	Россельхозбанк	5	1 399,2	149,6
5	Банк Москвы	4	1 205,5	155,1
6	ВТБ 24	5	1 170,2	823,1
7	Альфа-банк	4	916,7	233,6
8	Юникредит банк	5	875	50,5
9	Росбанк	4	594,8	133,9
10	Райффазенбанк	5	563,9	204,8

Кредитная деятельность банков связана с финансированием реального сектора экономики. Реализация данной миссии банков способствует устойчивому экономическому росту.

Доля кредитов банков в совокупных инвестициях организаций в основной капитал за период 2011–2015 гг. варьирует на уровне 8,4–10 % (рис. 3).

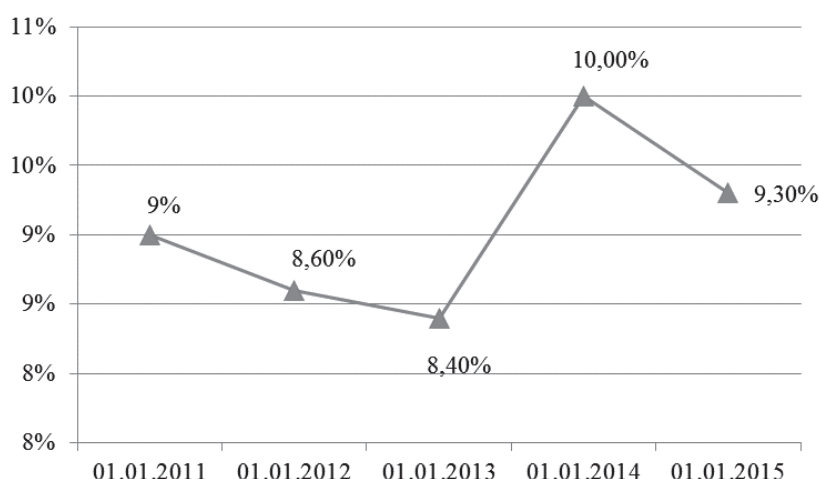


Рис. 3. Доля кредитов банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства)

По данным Банка России данный показатель должен превышать 16 %. Таким образом, наблюдаем недоиспользование потенциала российских банков в финансировании роста инвестиций.

Основными проблемами с которыми сталкиваются банки при осуществлении инвестиционной деятельности на современном этапе состояния национальной экономики, в первую очередь является то, что специалисты финансовой

службы, занимающейся анализом экономической ситуации и финансового рынка, не всегда могут провести эффективный анализ и оценку эффективности инвестиционных вложений. Проведение некачественного анализа неквалифицированными специалистами является одной из проблем осуществления инвестиционной деятельности банка и может привести к снижению доходности и ликвидности деятельности коммерческого банка в целом.

Также следует отметить, что одной из важных проблем осуществления банковской инвестиционной деятельности является то, что большая часть кредитных организаций осуществляют инвестирование в крупные инвестиционные проекты, не уделяя достаточного внимания малым либо микро-проектам, которые также могут привести высокую доходность от вложений. Однако, из-за отсутствия инвестиций данные проекты закрываются.

Развитию инвестиционной деятельности банков препятствует также отсутствие соответствующей законодательной базы, регулирующей отношения участников инвестиционного процесса.

Следующей проблемой осуществления эффективной банковской инвестиционной деятельности является неблагоприятный инвестиционный климат в стране, а также состояние отечественной экономики (ужесточение нормативов Банком России; нестабильная ставка рефинансирования (учетная ставка ЦБ); рост ключевой ставки; повышенный риск вложений в инвестиционные проекты и др.)

Банковская инвестиционная деятельность в условиях рынка, осуществляется хозяйствующим субъектом на инвестиционном рынке с целью получения прибыли, не уделяя значительного внимания финансированию экономики, которое способствует развитию промышленности, инфраструктуры и транспорта.

На основе проведенного анализа проблем осуществления банковской инвестиционной деятельности, можно предложить комплекс мероприятий по их разрешению:

1. Для повышения уровня компетенций необходимо в постоянном порядке ввести процедуру обучения специалистов, занимающихся анализом инвестиционных вложений коммерческого банка.

2. Налаживание сотрудничества между банками более высокого уровня, в рамках которого на основе взаимного доверия создавались бы консорциумы, пулы и через них осуществлялось инвестиционное кредитование крупных проектов. Вместе с этим необходимо проводить тщательный анализ эффективности вложения в малые и микро-проекты, осуществлять инвестиционное кредитование подобных проектов.

3. Необходимо вести речь о законодательном определении и закреплении механизма стимулирования и осуществления инвестиций в Российскую экономику, в частности определение видов инвестиций и сфер их правового регулирования, порядка государственного регулирования банковской инвестиционной деятельности, основных направлений ответственности субъектов банковской инвестиционной деятельности и т. д.

4. Создание льготных условий для привлечения инвестиций (в сфере уплаты налогов, создание федеральных программ инвестиционных программ). Только при стабильности экономического состояния экономики может повыситься активность инвесторов, и банковской инвестиционной деятельности привлекательность.

Данные предложения могут повысить инвестиционную активность коммерческих банков, а также улучшить конкурентоспособность банков, их ликвидность, и финансовую устойчивость.

Литература:

1. Булгакова Л. Г. Роль банков в финансировании инвестиционных проектов // Банковское дело. — 2013. — № 1 (229). — С. 45–51.
2. Ильясов С. М. Роль банковской системы в стимулировании инвестиционной и инновационной деятельности // Банковское дело. — 2012. — № 9 (207). — С. 50–54.
3. Сысоева А. А. Проблемы и перспективы развития банковского проектного финансирования // Публикации молодых ученых. — 2015. — № 3 (87). — С. 149.
4. Ассоциация российских банков (АРБ) [Электрон. ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://arb.ru>.
5. Инвестиционная деятельность банков [Электрон. ресурс]: InvestBaza.ru. Режим доступа: WorldWideWeb. URL: <http://investbaza.ru/articles/investitsionnaya-deyatelnost-bankov-630311.php>.
6. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт Банка России. Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru/analytics>.
7. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

Направления инновационного развития Республики Саха (Якутия)

Матвеев Иван Александрович, магистрант

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье рассматриваются направления инновационного развития Республики Саха (Якутия). Приводится сравнение показателей эффективности применения инновационной политики субъекта по отношению к другим субъектам РФ, и приводятся решения для повышения значений показателей. Также рассматривается ресурсное обеспечение программы научно-технического и инновационного развития республики на 2012–2019 годы.

Ключевые слова: инновационная политика, Республика Саха (Якутия), менеджмент, управление, инновационный менеджмент, управление инновациями

Инновационная политика Республики Саха (Якутия), как субъекта Российской Федерации направлена на выполнение стратегических целей развития субъекта с учетом особенностей и конкурентных преимуществ региона, достижение максимума инновационного потенциала республики. В соответствии со Стратегией инновационного развития России на период до 2020 г., главной целью создание емкого внутреннего рынка, заполненного качественными товарами, производимыми реальными секторами отечественной экономики [1]. Запуск программы по ускорению научно-технического и инновационного развития состоялся в 2012 году [2]. На данный момент времени уже можно проанализировать некоторые промежуточные результаты и дать рекомендации по улучшению программы.

Институт статических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» подготовил аналитический доклад от 2015 года, в котором проведен анализ инновационного развития 83 российских регионов на основе комплексных рейтинговых оценок [3]. Этот доклад позволяет объективно и количественно оценить показатели, которые характеризуют потенциал науки и техники, социально-экономические условия для проведения экономической деятельности. Рейтинг составлен по показателям 2013 года.

Если исходить из общих выводов по показателю российского регионального индекса, который был составлен исходя из методики, описанной в данном аналитическом докладе, то Республика Саха (Якутия) в 2013 году показывала положительную тенденцию и улучшение условий для инновационных процессов. Собранные информация по индексам для республики показана в таблице 1.

Исходя из таблицы, в которой собраны данные по общему индексу и четырем субиндексам, следует вывод о том, что для развития инновационных процессов в целом необходимо улучшить социально-экономические условия для инновационной деятельности.

Улучшению показателей данного субиндекса должны способствовать такие мероприятия как: увеличение уровня работников занятых в высокотехнологичных отраслях промышленного производства — данный показатель является крайне низким — на порядок меньше чем в среднем

по стране, повышение удельного веса организаций, имеющих доступ к высокоскоростному интернету — аналогично на порядок меньше среднего по стране. Самым положительным социально-экономическим фактором является показатель внутреннего регионального продукта в расчете не одного занятого в экономике региона, согласно которому республика занимает 11 место по стране.

Таблица 1. Индексы и субиндексы инновационного развития РС (Я)

Индекс	Место	Изменение по сравнению с 2012 годом
Российский региональный инновационный	55	5
Социально-экономические условия инновационной деятельности	77	–1
Научно-технический потенциал	50	–7
Инновационная деятельность	47	17
Качество инновационной политики	43	0

Доля населения с высшим образованием и количество студентов прямо влияет на социально-экономические условия для инновационной деятельности. На основании исследования, которое было проведено в 2014 году, позиции Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова — лидера на рынке высшего образования в Республике Саха (Якутия) — можно сказать, что в РС (Я) произошел резкий обвал рынка предоставления услуг в области высшего профессионального образования. Во многом это можно объяснить пассивными действиями лидера рынка СВФУ и проигрышем в борьбе за абитуриента с центральными вузами страны [4]. Данный факт влияет на инновационные процессы, т. к. в субиндексе социально-экономический условий учитывается удельный вес населения в возрасте 25–64 лет с высшим образованием, а также удельный вес студентов обучающихся по программам высшего образования. В целом величины данных показателей в абсолютном выражении являются более низкими по сравнению со среднероссийскими.

Таблица 2. Индекс научно-технического потенциала РС (Я)

Показатель	Место по стране
Удельный вес лиц, имеющих ученую степень	14
Отношение объема поступлений от экспорта технологий к ВРП	25
Удельный вес занятых исследованиями и разработками в среднегодовой численности занятых в экономике региона	28
Число статей, опубликованных в рецензируемых журналах, индексируемых в РИНЦ, в расчете на 10 исследователей	32
Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного исследователя	36
Число патентных заявок на изобретения, поданных в Роспатент национальными заявителями	41
Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВРП	47
Число передовых производственных технологий, разработанных в регионе	50
Отношение среднемесячной заработной платы работников, занятых исследованиями и разработками	54
Удельный вес организаций предпринимательского сектора в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки	57
Удельный вес средств организаций предпринимательского сектора в общем объеме затрат на исследования и разработки	60

Индекс научно-технического потенциала показывает отрицательную динамику. По сравнению со значением показателя среднего российского региона финансирование научных исследований и разработок в республике менее значительно. По стране республика занимает 55 место по этому показателю. Сильной стороной субъекта является большое количество и качество научных кадров — 29 место из 84. С другой стороны эти научные кадры являются не задействованные в научной работе и разработках, о чем говорит соответствующий показатель — примерно в 2 раза ниже среднего по стране. Из этого следует, что необходимо увеличивать количество разработок и тем самым увеличивать количество научных кадров, задействованных в них

Бурное развитие сферы информационных технологий можно подтвердить теми фактами, что в последнее время проходит большое количество мероприятий, которые направлены на создание кадровой и производственных баз в республике. К примерам таких мероприятий следует отнести хакатоны, презентации стартапов, конференции разработчиков игр и конкурсы профессиональной направленности. Успех соотечественников также дает хороший пример в данном направлении. На данный момент эти мероприятия сконцентрированы главным образом в г. Якут-

ске, который является культурным, научным и административным центром Республики Саха (Якутия). В 2016 году планируется начать строительство парка информационных технологий в г. Якутске, который откроет новые пути для развития в регионе отраслей экономики, которые свойственны постиндустриальной стадии развития общества. В качестве организаций, которые выступят реализаторами проекта позиционируются следующие организации: Корпорация развития Республики Саха (Якутия), Фонд развития Дальнего Востока и байкальского региона, а также частный инвестор компания «Мерлион» и его дочернее предприятие «Тегрус». Данный проект оценивается в сумму 1 миллиард рублей, и должен быть построен к 2018 году, который ознаменован столетием республики. Само строительство данного парка является примером государственно-частного партнерства и сотрудничества. Об успешности данного мероприятия пока судить рано, успешность его покажет уже ближайшее время.

В реализации строительства парка информационных технологий в г. Якутске участвует технопарк «Якутия», который должен обеспечить IT парк резидентами. В данное время в технопарке находится около 20 предприятий, которые специализируются в области информационных технологий. Бурное развитие сферы IT в республике и большое количество мероприятий с подобной тематики направлены на создание кадровой базы республики в этой сфере. К этому времени регион должен подготовить достаточное количество кадров для того, чтобы заполнить строящийся парк резидентами. Большое количество успешных предприятий, задействованных в инновационной деятельности, которые по определению находятся в технопарке будет в большей степени способствовать улучшению показателя среднемесячной заработной платы работников, задействованных в инновационной деятельности, а также само количество предприятий занимающихся подобной деятельностью будет повышать показатель количества задействованных и количество предприятий с подобной деятельностью.

Для того чтобы улучшились позиции в вышеприведенном рейтинге необходимо решить поставленные выше задачи путем корректировки инновационной политики республики. Регулированием деятельности в области инновационной политики в Республике занимается учреждение Государственный комитет Республики Саха (Якутия) по инновационной политике и науке, который был организован 29 июня 2011 года в рамках реализации государственной политики РФ по инновационно-технологическому развитию [5].

В заключении следует сказать, что недостатком рассмотренного и примененного в статье метода выявления проблемных мест в реализации долгосрочных целей инновационного развития субъекта является большой временной промежуток, который требуется для подготовки данного масштабного отчета по всем субъектам РФ. Для повышения эффективности инновационного развития Республики Саха (Якутия) следует обращать перво-

очередное внимание на те показатели, которые занимают нижние позиции в ранжированных таблицах данного исследования. Во многом повышению совокупного рейтинга будет способствовать развитие инновационной инфраструктуры, а именно строительство технопарка, который

специализируется в области информационных технологий, а также проведение большого количества мероприятий, направленных на развитие науки и технического прогресса в приоритетных областях, которые проводятся в последние годы в регионе.

Литература:

1. О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.: распоряжение Правительства РФ [от 8 декабря 2011 г. № 2227-р] О рынке ценных бумаг: федеральный закон: [от 22 апр. 1996 г. № 39-ФЗ: в посл. ред. от 28 июля 2012 г.][Электронный ресурс]. — Электронные дан. — Справочная правовая система «ГАРАНТ.РУ».
2. О государственной программе Республики Саха (Якутия) «Научно-техническое и инновационное развитие Республики Саха (Якутия) на 2012—2019 годы: Указ Президента Республики Саха (Якутия) [от 12 октября 2011 г. № 953].
3. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 3. — М.: НИУ ВШЭ, 2015, — 248 с.
4. Исследование позиции Северо-Восточного федерального университета на рынке высшего образования Республики Саха (Якутия). Спатарь А. В. / Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014 № 34.
5. Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) от 29.06.2011 N 274 «Об утверждении Положений о Государственном комитете Республики Саха (Якутия) по инновационной политике и науке и его коллегии».

Особенности построения системы обслуживания покупателей на потребительском рынке

Мельникова Татьяна Федоровна, кандидат экономических наук, доцент;
Тарануха Светлана Анатольевна, студент;
Шептухин Михаил Валерьевич, студент
Оренбургский государственный университет

Особенности современной торговли заключаются в том, что каждому производителю в условиях жесткой конкуренции сложно представить свой уникальный товар, который был бы востребован у потребителей. Поэтому все зависит именно от построения процесса обслуживания покупателей. В современном мире при выборе товара потребитель ориентируется не на цену при относительно равном качестве, а на сервис компании. И теперь, чтобы выиграть конкурентную борьбу, компании просто необходимо построить свою систему обслуживания покупателей, которая будет удобна не только для самой компании, но и, в первую очередь, для ее клиентов.

Торговое обслуживание покупателей — это совокупность операций, выполняемых работниками магазина при продаже товаров. Оно должно быть организовано так, чтобы покупатели могли приобрести все желаемые товары с наименьшими затратами времени и с наибольшими удобствами. [1]

Содержание операций по торговому обслуживанию зависит от ассортимента товаров, форм продажи и дополнительных услуг, предоставляемых покупателям, от состояния материально-технической базы магазина и других факторов. Общая схема торгового обслуживания покупателей состоит из следующих этапов: встреча покупателей — вы-

явление спроса покупателей — консультация и демонстрация товаров — технические операции по отпуску товара — расчет за товар — упаковка товара.

Каждый этап обслуживания сопровождается коммуникациями между торговым персоналом компании и покупателем: в зависимости от того, насколько верно персонал построит разговор с посетителем, будет зависеть станет ли этот человек клиентом. В связи с этим в компаниях существуют определенные скрипты общения с покупателем, следуя которым менеджер сможет представить товар наилучшим образом, и как следствие, от этого будет зависеть совершение покупки, сумма покупки и возможность повторной покупки. Кроме того для покупателя важно наличие товара, который его заинтересовал, возможность предоставления сертификатов качества, а также, в случае, если конкретный менеджер не смог предоставить необходимую информацию, получение этой информации от других сотрудников организации.

Для того чтобы определить, по какому принципу строить систему обслуживания покупателей, необходимо иметь представление об образе жизни клиента, который отражает деятельность людей, их интересы и мнения, позволяет им интерпретировать, осмысливать, предсказывать и согласовывать с событиями свои ценности. А изменение стиля жизни

происходит постоянно и необходимо для того, чтобы подерживать его соответствие ценностям личности.

Ценности обладают относительным постоянством, а стили жизни меняются довольно быстро. В связи с этим необходимо непрерывно заботиться об обновлении и совершенствовании маркетинговых стратегий компании. Для успешного функционирования организации важно, выбирая ключевые сегменты рынка, ориентировать систему обслуживания именно на их стиль жизни. Для определения стиля жизни целевых потребителей используют психографические методы.

Психографика — это методика измерения стиля жизни, с помощью которой можно получить количественные данные и которую можно применять к большим выборкам, необходимым для характеристики рыночных сегментов. Психографика используется и в качественных исследовательских методиках, таких как фокус-группы и глубинные интервью. Психографические измерения являются куда более обширными по сравнению с измерениями демографическими, поведенческими и социоэкономическими — демография показывает, кто покупает товар, а психографика — зачем он это делает. [2]

В рамках данного исследования потребителей мы для сбора данных создали фокус-группу и для их применения воспользовались моделью VALS (Values and Lijestyle System, «Система ценностей и образа жизни»). Создатель этой модели, А. Митчелл, установил, что социальные изменения определяются развитием и изменением ценностей отдельного индивидуума на протяжении всей его жизни.

Согласно модели VALS всех потребителей можно разделить на 3 группы:

- те, которые руководствуются внешними факторами;
- те, которые руководствуются внутренними факторами;
- те, которые руководствуются потребностями.

Каждая группа характеризуется собственными ценностями и стилем жизни, демографическими характеристиками и образцами покупательского поведения. То есть ос-

новная мотивация потребителя определяет, что именно из всего, что связано с личностью потребителя, является для него на самом деле важным и направляет его действия. Все действия потребителей можно разделить по трем направлениям мотивации: идеалы, достижения и самовыражение:

- потребители, которые мотивированы идеалами, руководствуются своими мнениями и принципами;
- потребители, которые мотивированы достижениями, приобретают товары и услуги, которые позволяют продемонстрировать окружающим успех;
- потребители, которые мотивированы самовыражением, будут стремиться к разнообразию и риску.

Второй параметр в модели VALS — это «ресурсы». Склонность людей к потреблению товаров и услуг связана не только с возрастом, доходом и образованием — она определяется также энергией, самоуверенностью, интеллектом, стремлением к новизне, любовью к новому, импульсивностью, лидерскими качествами и тщеславием. Эти черты характера в сочетании с ключевыми демографическими переменными и составляют ресурсы потребителей.

Применяя данную теорию на практике, мы все данные, которые получили от фокус-группы, распределили по трем направлениям и для каждого разработали систему обслуживания клиента. Так как мы рассматриваем именно оконную компанию, следует выделить некоторые особенности продаж в этой сфере.

1. Клиент может сделать заказ, посетив офис продаж.
2. Клиент может сделать заказ по телефону, не посещая офиса продаж.
3. Клиент может заказать замер (через сайт или по телефону) и только после этого делать заказ.

Для каждой из этих ситуаций предусмотрен свой алгоритм продаж, причем в любой ситуации могут оказаться потребители, имеющие различные мотивы. Поэтому мы, имея данные фокус-группы и применив теорию VALS, разработали систему обслуживания покупателей для оконной компании и представили ее в виде таблицы 1.

Таблица 1. Система обслуживания покупателей оконной компании (разработано автором)

	Идеалы	Достижения	Самовыражение
Заказ в офисе продаж	Клиент пришел в офис — приветствие клиента — определение цели и потребностей — предложение клиенту варианта, который соответствует его требованиям — обязательно демонстрация образца, с описанием преимуществ именно этого варианта — заключение договора — информирование клиента по готовности заказа — клиент получил заказ	Клиент пришел в офис — приветствие клиента — определение цели и потребностей — предложение клиенту варианта, который соответствует его требованиям — обязательно предложение именно качественного товара, можно сказать (или продемонстрировать портфолио) о том, кто такие окна из успешных людей устанавливает (уже установил), можно предоставить отзывы о данной системе и говорить о статусности заказа — заключение договора — информирование клиента по готовности заказа — клиент получил заказ	Клиент пришел в офис — приветствие клиента — определение цели и потребностей — предложение клиенту варианта, который соответствует его требованиям — лучше всего предлагать новинку, которая только выходит на российский рынок, предложить изготовление по новой технологии, с учетом индивидуальных дизайнерских запросов — показать, что такие заказы единичны либо смоделировать в программе такой заказ, которого ранее не было в компании — заключение договора — информирование клиента по готовности — клиент получил заказ

	Идеалы	Достижения	Самовыражение
Заказ по телефону	Клиент позвонил по телефону — приветствие клиента — определение цели и потребностей — предложение клиенту варианта, который соответствует его требованиям — описание преимуществ предложенного товара и по возможности через интернет продемонстрировать предложенный товар — заключение договора — информирование клиента по готовности заказа — клиент получил заказ	Клиент позвонил по телефону — приветствие клиента — определение цели и потребностей — предложение клиенту варианта, который соответствует его требованиям — обязательно предложение именно качественного товара, можно сказать о том, кто такие окна из успешных людей устанавливает (уже установил), можно предоставить отзывы о данной системе, обращение к интернету и сайту компании (где расположено портфолио и показан факт сотрудничества со значимыми личностями) и говорить о статусности заказа — заключение договора — информирование клиента по готовности заказа — клиент получил заказ	Клиент позвонил по телефону — приветствие клиента — определение цели и потребностей — предложение клиенту варианта, который соответствует его требованиям — лучше всего предлагать новинку, которая только выходит на российский рынок, предложить изготовление по новой технологии, с учетом индивидуальных дизайнерских запросов — обращаясь к интернету, показать, что такие заказы единичны либо смоделировать в программе такой заказ, которого ранее не было в компании и отправить клиенту по электронной почте — заключение договора — информирование клиента по готовности — клиент получил заказ
Заказ после предварительного замера	Клиент заказал замер — звонок клиенту, договоренность о времени замера — выполнение замера с определением целей и потребностей клиента — совет клиенту с учетом материала и состояния места установки — предложение клиенту варианта, который соответствует его требованиям — обязательно демонстрация образца в рекламном каталоге замерщика, с описанием преимуществ именно этого варианта — заключение договора — информирование клиента по готовности заказа — клиент получил заказ	Клиент заказал замер — звонок клиенту, договоренность о времени замера — выполнение замера с определением целей и потребностей клиента — совет клиенту с учетом материала и состояния места установки — обязательно предложение именно качественного товара, можно сказать (или продемонстрировать портфолио) о том, кто такие окна из успешных людей устанавливает (уже установил), можно предоставить отзывы о данной системе и говорить о статусности заказа — заключение договора — информирование клиента по готовности заказа — клиент получил заказ	Клиент заказал замер — звонок клиенту, договоренность о времени замера — выполнение замера с определением целей и потребностей клиента — совет клиенту с учетом материала и состояния места установки — лучше всего предлагать новинку, которая только выходит на российский рынок, предложить изготовление по новой технологии, с учетом индивидуальных дизайнерских запросов — показать, что такие заказы единичны, предложить смоделировать в программе такой заказ, которого ранее не было в компании, предварительно зарисовав эскиз — заключение договора — информирование клиента по готовности — клиент получил заказ

Для успешной деятельности оконной компании важно сделать ее предложение максимально удобным, приятным и выгодным для покупателей. Только правильные коммуникации и обслуживание позволит клиенту выбрать из всех

компаний-конкурентов именно ту, которая предоставит ему товар, представляющий для него наибольшую ценность. В этом случае необходимо применять особенности обращения клиента в компанию и его стиль поведения.

Литература:

1. Формы торгового обслуживания — режим доступа: http://studme.org/1756040522351/marketing/formy_torgovogo_obslyzhivaniya, 22.11.2016 г.
2. Модель сегментирования VALS — режим доступа: http://zg-brand.ru/statiy/celevaya-auditoriya/model_segmentirovaniya_vals/, 24.11.2016 г.

Особенности ведения учета финансовых результатов деятельности предприятия в управленческом учете

Митус Александр Александрович, кандидат экономических наук, доцент;

Боброва Юлия Евгеньевна, магистрант

Севастопольский государственный университет

Исследуются аспекты ведения учета финансовых результатов деятельности предприятия в управленческом учете. Изучение научных трудов известных ученых позволило определить содержание, цели, задачи, принципы управленческого учета. В результате исследования установлено, что механизм ведения учета финансовых результатов в управленческом учете состоит из совокупности элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений, связанных с особенностями деятельности предприятия и распределением затрат в целях формирования конечного финансового результата — прибыли.

Ключевые слова: управленческий учет, финансовый результат, прибыль, формирование прибыли, рентабельность, учет результатов деятельности, учет затрат, экономическая добавленная стоимость

Features accounting for financial results of the company in management accounting

The aspects of accounting for financial results of the company in management accounting. The study of scientific works of famous scientists it possible to determine the content, goals, objectives, principles of management accounting. The study found that the mechanism of accounting of financial results in management accounting consists of a set of elements, regulating the development and implementation of management decisions related to the peculiarities of the company and the distribution of costs in order to create the final financial result — profit.

Keywords: management accounting, financial result, profit, the formation of profit, profitability, accounting performance, cost accounting, economic value added

Внешняя среда деятельности организаций в настоящее время характеризуется переходом к рыночной экономике, а также переходом с российских стандартов бухгалтерского учета на международные. В связи с этим становится актуальной проблема достоверности отражаемых финансовых результатов деятельности. Возникает необходимость в получении аналитической оперативной информации о рациональности использования ресурсов, перспективных направлениях инвестирования в них, рентабельности финансово-хозяйственной деятельности, операциях по распределению и использованию прибыли. Получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности является первоочередной целью деятельности организации любой организационно-правовой формы. Данный аспект позволяет выделять анализ финансовых результатов как одну из важнейших частей анализа финансового состояния предприятия. Управленческий учет представляет собой систему формирования определенной информации и ее использования внутри предприятия, что позволяет применять его для решения вышеуказанных аналитических потребностей организаций.

Важнейшее место в системе показателей, используемых для всестороннего анализа эффективности работы предприятий, занимают финансовые показатели. Определение финансовых результатов на протяжении долгого времени было подвержено определенным изменениям.

В современных условиях среди отечественных и зарубежных ученых существуют разные точки зрения на толкование финансовых результатов. Трактовка понятия Г. В. Савицкой заключается в том, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности» [1, с. 46]. К примеру, Толкачева Н. А. под финансовым результатом понимает «прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка» [2, с. 55]. А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфуллин отмечают, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [3, с. 37]. Я. В. Соколов рассматривает финансовый результат как «прирост в течение отчетного периода капитала (средств, вложенных собственниками) фирмы (предприятия). Соответственно убыток определяется как его уменьшение» [4, с. 65].

Эволюция институциональных изменений затронула все основные сферы деятельности мирового сообщества, в том числе и финансовую сферу. Различия в требованиях, предъявляемых к результатам проводимого финансового анализа, приводит к многообразию учетных практик. В целях стандартизации и унификации ведения учета разработаны и внедрены Международные стандарты финансовой

отчетности (МСФО). Создание транснациональных корпораций с большим количеством предприятий в разных странах мира, глобализация мировой экономики явились основными предпосылками появления системы учета финансовой информации по общим международным правилам.

В России, согласно концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу (утверждена приказом Минфина России от 01.07.2004 № 180), к 2010 году на обязательное составление отчетности по МСФО должны перейти все общественно значимые компании. К ним относятся такие, «в коммерческую деятельность которых прямо или косвенно вовлечены средства неограниченного круга лиц:

- компании, имеющие ценные бумаги, находящиеся в свободном обращении;
- финансовые организации, работающие со средствами физических и юридических лиц;
- другие общественно значимые компании» [5].

Вести учет по разным видам отчетности для компании трудозатратно, а экономическая целесообразность не всегда оправдана. Использование единых принципов подготовки отчетности по МСФО и управленческой отчетности является наиболее разумным подходом. При этом уровень детализации информации для целей получения управленческих данных следует увеличить, а некоторые составляющие процедур подготовки отчетности по МСФО возможно подвергнуть сокращению. В обобщении данных для двух видов учета есть отрицательное влияние. Большинство российских компаний даже при принятии в качестве принципов управленческого учета принципов МСФО в результате получают отличные друг от друга итоги деятельности по двум видам учета. Поэтому для целей контроля результатов деятельности компании остается необходимым проведение процедуры сверки и выявления различий. Оптимальным может являться следующий вариант организации и использования различных видов учета:

- для внутренних целей использовать управленческий учет по принципам МСФО;
- официально аудируемую отчетность по МСФО подготавливать базируясь на официальной российской бухгалтерской отчетности (или учете);
- проводить регулярную сверку результатов, полученных по трем видам учета, и анализ расхождений.

Ведение и формирование отчетности могут осуществляться в соответствии с РСБУ, МСФО, US GAAP, внутренними стандартами или с применением принципов нескольких стандартов одновременно. Следует принимать во внимание, что каждый из этих стандартов имеет свои особенности использования.

Цель исследования: изучение основных особенностей ведения учета финансовых результатов деятельности предприятия в управленческом учете.

Задачи исследования:

- анализ методических основ анализа финансовых результатов;

- изучение аспектов ведения учета финансовых результатов;
- определение особенностей отражения финансовых результатов в управленческом учете.

Основное отличие управленческого учета от финансового заключается в том, что предприятие регламентирует его только внутренними постановлениями. Самостоятельно определяет сроки сдачи отчетности, форму и структуру отчетов. Информация, которая раскрывается в формируемых нерегламентированных отчетах, является закрытой внутренней информацией организации. На основании полученных результатов менеджеры, директора, инвесторы компании делают выводы об эффективности и прибыльности осуществляемой деятельности, а также принимают управленческие решения о дальнейших путях развития организации.

До проведения финансового анализа в рамках управленческого учета необходимо определить ключевые показатели эффективности компании, расчет которых ведется на основании данных управленческого учета. Также определить управленческую учетную политику, таким образом описать внутренний регламент сбора, обработки, представления информации о финансово-хозяйственном состоянии компании, предназначенной для принятия управленческих решений ее руководством, в том числе формы управленческой отчетности. В положении об управленческом учете предприятия прописывается внутренний регламент по вышеуказанным направлениям.

Одним из важных показателей финансового результата является полученная прибыль или убыток. Механизм формирования, распределения и использования прибыли затрагивает интересы всех субъектов отношений: государства, собственников фирмы, ее высшего менеджмента и персонала, а также интересы держателей мелких пакетов акций (если оно имеет форму корпорации), партнеров и различных кредиторов. Данная особенность позволяет представлять прибыль как наиболее важный показатель деятельности предприятия. С позиции же самого предприятия, значение прибыли состоит в том, что она, являясь конечным финансовым результатом его деятельности, в рыночных условиях выступает основным источником финансирования расширенного воспроизводства ресурсов, его производственного и социального развития. С целью эффективного управления прибылью важным является в первую очередь значение видов прибыли и факторов, влияющих на каждый из них. Виды прибыли отражают разные уровни регулирования процессов ее формирования, распределения и использования, а также интересы субъектов распределительных отношений. Необходимым остается также оценка системы рисков, которые в том числе связаны с реализацией этих интересов [6, с. 78–81].

В системе целей, формируемых собственником и руководителями любого предприятия, задача получения прибыли занимает центральное место. Прибыль предприятия формируется из финансового результата от реализации

товаров (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия, а так же прочих доходов. Прибыль является основным источником финансирования развития предприятия, совершенствования его материально-технической базы обеспечения всех форм инвестирования. Вся деятельность предприятия направляется на то, чтобы обеспечить рост прибыли или по крайней мере стабилизацию ее на определенном уровне [7].

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Она призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Величина прибыли может быть определена с учетом полной или частичной затратной части, в зависимости от целей проводимого анализа. Постоянные затраты целесообразно распределять с использованием баз распределения, которые подлежат внутреннему регламентированию для возможности дальнейшего анализа по периодам. Наибольшее внимание уделяется операционной прибыли. То есть разнице между валовой прибылью и операционными расходами. К операционным расходам относятся затраты организации, которые непосредственно относятся к основной деятельности или те затраты, которые затрачиваются на превращение сырья и материалов в готовую продукцию или услуги. В финансовой политике предприятия важное место занимает распределение и использование прибыли как основного источника финансирования инвестиционных потребностей и удовлетворения экономических интересов собственников (инвесторов).

Из общей прибыли уплачивается налог на прибыль в соответствии с условиями, предусмотренными законодательством о налогообложении прибыли предприятия. В Российской Федерации на 1 января 2015 года базовая ставка налога на прибыль предприятий составляла 20 %. При этом 2 % перечисляются в федеральный бюджет, а 18 % — в региональный.

Прибыль, оставшаяся после налогообложения (чистая прибыль), поступает в полное распоряжение предприятия и используется в порядке, предусмотренном его уставом и решениями его собственников.

Величина прибыли характеризует абсолютную доходность производства, но не дает представления об эффективности работы предприятий, для характеристики их относительной доходности (степени прибыльности), а также конкурентоспособности производства товаров и услуг, используются показатели рентабельности [8]. Все по-

казатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат (соотношение доходов на единицу расходов). Полученные значения рассчитанных коэффициентов отражают факторную среду формирования прибыли предприятия, что указывает на обязательное их рассмотрение при проведении анализа финансовых результатов деятельности.

Может быть рассчитана рентабельность для каждого подразделения или для всего предприятия в целом. Невозможно дать характеристику деятельности предприятия на основании анализа одного направления деятельности или одной из составляющих структуры организации. Для получения возможности определения прибыльности предприятия необходимо определить прибыльность каждого отдела, выявить различные возможности для роста ее уровня. Управленческий учет в полной мере раскрывает деятельность в наиболее важных показателях для конкретного предприятия.

Эффективность управленческих решений, принимаемых на основании использования показателей рентабельности, может быть достигнута при соблюдении ряда условий. Необходимо правильно выбрать объект управления, цель для постановки задач, метод расчета показателей, выявить количественную и качественную оценку сравниваемых параметров. Обязательна формулировка выводов с выделением сильных и слабых сторон, зон «риска» и «благополучия», выделение и ранжирование факторов, создающих возможность достижения поставленной цели.

Основные особенности учета финансовых результатов деятельности в управленческом учете заключаются в следующем:

- 1) форма и периодичность проведения анализа регламентируется внутри предприятия и зависит от особенностей его деятельности, а не от внешних факторов;
- 2) отнесение затрат на каждое отдельное подразделение, что позволяет определять результат деятельности каждого из них и для предприятия в целом;
- 3) одни и те же данные могут быть использованы несколько раз, но при этом группироваться по разным признакам. Позволяет оценить деятельность по различным направлениям и с разным масштабированием.
- 4) обязательно определение плановых значений показателей для выявления путей наиболее эффективного развития предприятия. Финансовый учет является основой управленческого учета, так как предоставляет для него необходимую информацию.

Литература:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая — М.: Инфра-М, 2013. — 384с.
2. Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.

3. Шеремет А. Д., Сайфуллин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфуллин, Е. В. Негашев — 3-е изд., и доп. — М. ИНФРА-М, 2001. — 208 с.
4. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. — М. Финансы и статистика, 2003. — 496 с.
5. Об одобрении концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 01.07.2004 г. N 180 / [Электронный ресурс] / Приказ Минфина РФ № 34н: [сайт]. — Электрон. Данные. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48508/
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. — 2-е изд., доп. И перераб. — М.: Финансы и Статистика, 2011. — 464 с.
7. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. От 24.12.2010) / [Электронный ресурс] / Приказ Минфина РФ № 34н: [сайт]. — Электрон. Данные. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111058

Автоматизированные системы консалтинга в сфере государственного муниципального управления

Михеенкова Александра Сергеевна, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Консультационная деятельность (консалтинг) является одним из важных элементов социально-экономической системы, ее управленческой составляющей как для общества в целом, так и для государственных органов власти, в частности. Консалтинг совместно со стратегическим управлением, информационными технологиями зачастую рассматриваются как новые организационные технологии повышения эффективности государственного управления [1, с. 130].

Консалтинг позволяет минимизировать негативное влияние на осуществление диалога и взаимосвязей в подсистеме «государство-гражданин» ряда факторов: бюрократизм при решении проблем граждан, закрытость власти от общества, отсутствие действенного общественного контроля, несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в указанной подсистеме. Поэтому в последние годы консалтинг, в основном силами внутренних консультантов, не только вводится в органы государственного муниципального управления, но и становится их функциональной обязанностью, отдельным сектором деятельности.

В тоже время в современных условиях необходимости соблюдения режима «жесткой экономии» бюджетных средств, вопросы обеспечения эффективного функционирования консалтинговых систем, в частности, путем использования современных программных продуктов, приобретают особую актуальность.

Эффективное применение современных технологий автоматизации консалтинга в сфере государственного муниципального управления позволяет обеспечить рациональное использование имеющихся ресурсов бюджетной

сферы. В условиях применения компьютерных технологий и программных продуктов для автоматизации системы консультирования, происходит трансформация всего механизма предоставления государственных услуг, сопровождающаяся повышением их качества и уровня эффективности процесса управления в бюджетных учреждениях. Применение программ автоматизации существенно повышает качество обработки информации в сфере государственного муниципального управления. К тому же, использование компьютерной техники меняет содержание и организацию труда государственных служащих, в частности уменьшается количество ручных операций по обработке первичных документов, систематизации учетных показателей, заполнению регистров и форм отчетности. Работа становится более творческой, направленной на организацию и совершенствование процедур оказания консультационных услуг.

При этом, несмотря на все преимущества и положительные моменты, на сегодняшний день автоматизация консалтинга в сфере государственного муниципального управления осуществляется очень низкими темпами, что вызвано нехваткой выделяемых бюджетных средств, недостаточностью знаний основ консультационного процесса, несостоятельностью (или нежеланием) государственных органов внедрять изменения, недостаточностью законодательного обеспечения консультативной функции органов государственной власти. Кроме того, решение вопросов развития консультационной деятельности в государственных структурах в целом осложняется отсутствием ее системного научно-теоретического и методологического обоснования.

Таким образом, приведенные выше факты подтверждают актуальность, теоретическую и практическую значимость выбранной темы исследования.

Вопросы истории, теории и методологии развития консультационной деятельности рассматривают такие ученые-экономисты, как В. Верба, Т. Решетняк, Г. Жаворонкова, О. Трофимова и др. Различными аспектами консалтинга в государственном управлении и местном самоуправлении занимаются: в сфере муниципального консалтинга — О. Молодцов, С. Саханенко; в сфере политического консультирования — В. Голубь; в сфере психологических аспектов консультационной деятельности — Ю. Молчанова; относительно особенностей предоставления услуг по управлению — Р. Войтович, В. Долчек, О. Липенцев, В. Сорока.

Пути реформирования государственной службы в целях совершенствования государственного управления с помощью автоматизации его функций, в том числе и консультационных, в своих работах рассматривают известные отечественные ученые О. Никулина, М. Ковалева, Ю. Тишин, И. Черкашин, И. Анциферова и др. Они подчеркивают, что органы государственной власти должны перестать быть надстройкой, управляющей развитием общества, под влиянием демократических процессов они постепенно должны трансформироваться в институты по оказанию государственных услуг обществу. Поскольку главным в демократическом обществе являются действия правительства как на государственном, так и на местном уровне, то непосредственное участие органов государственного управления в обеспечении потребностей гражданина как «клиента государства» происходит именно путем предоставления услуг, согласно мировым стандартам для повышения эффективности самой системы публичного управления и с целью достижения высокого качества жизни граждан [2, 3, 4].

В то же время, анализ накопленного научного наследия, экспертных отчетов и аналитических данных, свидетельствует о том, что на сегодняшний день до сих пор не хватает обобщающих исследований, посвященных вопросам применения консалтинга в государственном управлении и в особенности проблемам его автоматизации.

Принимая во внимание вышеизложенное, цель статьи заключается в изучении сущности и особенностей автоматизированных систем консалтинга, выделении проблем их использования и распространения в сфере государственного муниципального управления, а также перспективных возможностей и механизмов их развития.

В настоящее время одним из главных приоритетов многих демократических стран мира признано развитие открытых, гибких, ориентированных на сотрудничество и взаимодействие автоматизированных услуг, предоставляемых различными органами власти [5, с. 44]. Глобализация и внедрение электронного государственного управления порождает увеличение спроса граждан и субъектов хозяйствования на автоматизированные услуги, повышение их мобильности на внутреннем рынке и обеспечение

обслуживания экономики будущего. Мировой опыт показывает, что в современных условиях автоматизированные услуги являются качественным инструментом обеспечения открытости, прозрачности и эффективности деятельности органов власти, а также важным источником их конкурентного преимущества [6, с. 522].

Рассматривая более подробно автоматизированные услуги консалтинга, следует отметить, что такой способ предоставления услуг предполагает возможность для гражданина или бизнесмена получить необходимую информацию, консультацию, совет в режиме он-лайн в любое удобное время по принципу 24 часа / 7 дней в неделю, без посещения органа власти.

Существующая на сегодняшний день система предоставления консультационных услуг органами государственного управления в странах постсоветского пространства характеризуется низкой доступностью, непрозрачностью, закрытостью для субъектов обращения и требует немедленного реформирования [7, с. 997].

Следует отметить, что несмотря на стремительное развитие в течение последнего десятилетия информационно-коммуникационных технологий и их широкое использование в государственном управлении, в сфере автоматизации консультационного обслуживания граждан на всех уровнях власти нерешенными остаются такие проблемы:

- отсутствие единых стандартов и регламентов функционирования автоматизированной системы консалтинга, а также введения государственных информационных ресурсов, адаптированных к международным;
- несовершенство нормативно-правовой и методологической базы, что позволяет органам государственной власти и органам местного самоуправления, гражданам и субъектам хозяйствования функционировать в условиях информационного общества;
- неурегулированность на законодательном уровне вопроса предоставления консультационных услуг и обращений граждан в органы государственной власти через Интернет и несовершенство действующих правительственных порталов, особенно, на муниципальном уровне, веб-сайтов органов государственной власти и органов местного самоуправления, которые не обеспечивают интерактивный режим функционирования и предоставления консультаций;
- отсутствие интегрированной системы национальных информационных ресурсов и информационного взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также ограниченность доступа граждан и субъектов хозяйствования к информационным ресурсам органов государственной власти и органов местного самоуправления;
- низкое качество и недостаточное количество консультационных услуг, которые предоставляются гражданам и субъектам хозяйствования с применением электронных средств;

- ограниченность возможностей автоматизированных систем органов государственной власти и органов местного самоуправления и отсутствие единых форматов и протоколов;
- низкий уровень осведомленности государственных служащих, представителей местного самоуправления и граждан о сути и преимуществах автоматизированных систем;
- медлительность процессов информатизации библиотек, архивов, что приводит к углублению «информационного неравенства»;
- недостаточность необходимых финансовых и материально-технических ресурсов, а также их неэффективное использование.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что проблемы, связанные с внедрением и эффективным использованием автоматизированных систем консалтинга, имеют межведомственный, межрегиональный характер и не могут быть решены отдельными органами власти только на одном уровне.

С учетом вышеизложенного, по мнению автора, потенциал автоматизированных систем консалтинга в сфере государственного муниципального управления полноценно может быть реализован, во-первых, через внедрение мощных рыночных стимулов в систему взаимосвязей субъектов и объектов консультирования. Автоматизированный институт консультирования как рыночный механизм предоставления консалтинговых услуг для субъектов муниципальной сферы требует соответствующих финансовых условий функционирования. В странах с устоявшейся рыночной экономикой аналогичные структуры имеют стандартную статью расходов местного бюджета на обеспечение и поддержку своей работы.

Во-вторых, развитие и повышение эффективности автоматизированных систем консалтинга в сфере государствен-

ного муниципального управления должно базироваться на создании информационных ресурсов как распределенной системы знаний, доступной для всех субъектов территориального развития независимо от их расположения. Подобные сети уже существуют в развитых странах для удовлетворения потребностей различных профессиональных групп. Они удовлетворяют нужды в обмене информацией и знаниями, вследствие чего получили название «сеть знаний». Однако задача заключается не только в создании сети знаний. Для эффективной их реализации следует сформировать институт муниципального консалтинга с масштабными задачами, включенными в широкий контекст проведения системных реформ — административной, административно-территориальной, муниципальной, государственной региональной политики.

В-третьих, повышение готовности пользователей к использованию современных информационно-коммуникационных технологий при взаимодействии с органами власти. Преимущества автоматизированных систем должны быть понятны и доступны для всех, кто обращается за консультацией, независимо от социальных, экономических, территориальных или физических особенностей.

Подводя итоги проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы.

Функционирование автоматизированной системы консалтинга в сфере государственного муниципального управления, опирающейся на специализированные электронные ресурсы, является одним из эффективных инструментов территориального развития в современных постиндустриальных условиях. В процессе анализа в статье уточнена сущность и особенности автоматизированного консалтинга, также выделены ключевые проблемы использования и распространения подобных систем в странах постсоветского пространства, отдельное внимание уделено перспективам и механизмам их эффективного развития.

Литература:

1. Чернякова М. М. Особенности влияния управленческого консалтинга на деятельность органов исполнительной власти // Модели участия граждан в социально-экономической жизни российского общества X Никулинские чтения. — 2016. — С. 129–134.
2. Никулина О. В., Ковалева М. Ю. Проектное управление процессами в сфере оказания государственных услуг в России и за рубежом // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 10–2 (63–2). — С. 26–30.
3. Тишин Ю. Н. Государственные услуги как объект управления // Современная образовательная практика и духовные ценности общества. — 2015. — № 2. — С. 274–278.
4. Черкашин И. В., Анциферова И. В. Предоставление услуг и реформа системы государственного и муниципального управления // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Социология. — 2015. — № 14 (1). — С. 144–152.
5. Исупова И. Н. Государственная услуга как фактор эффективности государственного управления // Труды Поволжского государственного технологического университета. Серия: Социально-экономическая. — 2016. — № 4. — С. 42–47.
6. Verne G. Bratteteig T. Do-it-yourself services and work-like chores: on civic duties and digital public services // Personal and ubiquitous computing. — 2016. — № 4. — P. 517–532.
7. Косоруков А. А. «Электронное государство» в процессах информатизации государственного управления: опыт Российской Федерации // Право и политика. — 2016. — № 8. — С. 993–1005.

Проблемы китайских брендов в продвижении на российском рынке и пути их решения

Олесик Татьяна Анатольевна, студент;

Попкова Мария Викторовна, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Начиная с 1992 года, отношения России и Китая непрерывно улучшались, что привело к подписанию в 2001 году «Российско-китайского договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве», и в течение всего этого времени, русско-китайские отношения становились все более зрелыми и стабильными, и сегодня являются одними из наиболее динамичных и влиятельных дипломатических связей в мире. Отношения Россия и Китая не только принесли ощутимую выгоду для народов обеих стран, но и вышли далеко за рамки двусторонних отношений и стали важным фактором в вопросах обеспечения мира и стабильности. Мир сегодня претерпевает значительные изменения и корректировки, и в контексте крупномасштабного развития, тот факт, что Китай и Россия, будучи соседями, сверхдержавами и постоянными членами Совета Безопасности ООН, поддерживают добрососедство, дружбу и стратегическое сотрудничество имеет большое значение для сохранения мира во всем мире.

Но на фоне относительно быстрого развития политических отношений, российско-китайские торгово-экономические отношения несколько отстают. В 2010 году Китай стал крупнейшим источником импорта в России и шестым по величине экспортным рынком, Россия стала пятым по величине торговым партнером Китая в 2010 году; объем двусторонней торговли составил 48,1 миллиардов долларов США, что при сравнении с началом установления дипломатических отношений в 1991 году показывает увеличение в 14 раз. Но на фоне всей истории российско-китайской торговли и экономического развития не трудно заметить, что несмотря на высокие темпы развития торговли между двумя странами в последнее время, абсолютное значение довольно невелико. К примеру, объем торговли между Китаем и Россией в 2010 году составлял лишь 1/9 от объемов торговли Китая с Евросоюзом, 1/8 от объемов торговли Китая и США и 1/6 от китайско-японской торговли.

Причин такого относительно небольшого объема торговли между Россией и Китаем довольно много, среди прочего одним из немаловажных факторов является тот факт, что хоть продукция китайского производства и представлена на российском рынке довольно давно, занимая 40% потребительского рынка в сегменте низких и средних доходов, сегмент китайских брендовых товаров не реализован в полной мере, доля низшего сегмента рынка очень высока, при весьма низкой рентабельности.

В течение 30 лет после проведения в Китае «реформы открытости», китайская промышленность, в частности, легкая промышленность добилась значительного прогресса,

и ее доля в мире постепенно увеличивается. В качестве развивающегося крупного экспортера промышленных товаров, Китай может экспортировать не только потребительские товары высокого качества под брендами мирового класса, такие как фирменная спортивная обувь, бытовая техника и т.д., но и также имеет огромные возможности по поставке дешевых товаров для семей с низкими доходами. В настоящее время основная доля китайских продуктов на российском рынке как раз приходится на потребительские товары с низкой стоимостью. В недалеком будущем, основным направлением развития будут попытки китайских брендовых товаров высокого качества пробиться в средний и высокий сегмент российского рынка.

В соответствии с новой ситуацией, освоение российского рынка будет способствовать совершенствованию товарной структуры экспорта в Россию, а также преодолению ситуации, когда большей частью экспорта являются товары, имеющие низкую добавочную стоимость и низкую трудоемкость.

Вследствие мирового финансового кризиса, ускорения темпов роста юаня, непрерывного увеличения экспортных издержек, ослабления рынков США и Европы и прочих неблагоприятных факторов, китайской экспорт оказался под сильным давлением. В прошлом, основной упор при экспорте продукции делался на США, Европу и другие развитые страны, но после международного финансового кризиса, экспорт Китая, особенно экспорт потребительских товаров нуждался в корректировке экспортной стратегии и осуществлении стратегии диверсификации рынка, а также в исправлении зависимости от рынков Европы и Америки и своевременной регулировке направления экспортного рынка. В настоящее время, Россия и государства Африки являются странами с огромным потенциалом для экспорта

В последние годы, в связи с постепенным развитием российской экономики, многие страны также стали стремиться усилить свое влияние и увеличить свою долю на российском рынке. В 2006–2007 годах Китай занимал только третье место после Японии и Южной Кореи в дальневосточном регионе России по объемам международной торговли. Российский рынок уже давно прошел период перестройки, когда был сильный дефицит, особенно на товары ежедневного использования. В те времена Китай занимал более высокую долю товаров на российском рынке, особенно на Дальнем Востоке и в Сибири. Но впоследствии на российский рынок стали заходить западные страны и постепенно заняли большую долю российского рынка. Продукция китайского производства всегда имела довольно

слабый контроль качества, и многие товары низкого качества отправлялись за границу, что привело к тому, что вещи, произведенные в Китае, получили дурную славу и не пользовались авторитетом; более того, ряд крупных внешнеторговых компаний не имело долгосрочного планирования развития и дальновидной инвестиционной политики; все это привело к тому, что доля китайских товаров на российском рынке стала постепенно сокращаться. С учетом этого, стратегия китайских брендов должна включать не только поддержание низкой стоимости товара, но и также повышение его качества.

В Китае в последнее время разрыв между доходами разных слоев населения резко увеличился, что привело к сильной дифференциации уровней потребления, в следствии чего спрос на российском рынке стал носить значительный многоуровневый характер; покупательная способность населения России постепенно увеличивается, в особенности в Москве, где уровень роста покупательной способности особенно высок. Москва является одним из городов с самым высоким уровнем потребления в мире, а российский рынок, с его населением в 140 миллионов человек, имеет покупательную способность, эквивалентную покупательной способности нескольких стран Восточной Европы, и на импорт приходится 60–70 % товаров легкой промышленности, и около 50 % пищевой. Если смотреть с точки зрения спроса на импортные товары народного потребления, есть спрос как на европейские брендовые товары, такие как одежда, косметика, бытовые приборы, так и на товары низшей ценовой категории для широких слоев населения с низкими доходами.

Негативное впечатление российских потребителей, вызванное плохим качеством китайских товаров в 80-х годах, не изгладилось до конца даже сегодня, поэтому китайские бренды испытывают огромные трудности при заходе на российский рынок. Некоторые российские предприниматели по-прежнему опасаются вести торговлю с китайскими партнерами. Кроме того, существуют и другие проблемы, влияющие на освоение российского рынка.

1. Многие китайские предприятия не проявляют особую активность при освоении российского рынка.

Боязнь нестабильной политической ситуации в стране, неразвитого законодательства, широко распространенной коррупции, привела к тому, что многие китайские предприятия не принимают решительных действий по входу на российский рынок. Большинство китайских предприятий, работающих в России, являются маленькими или средними фирмами, в следствие чего не имеют больших капиталов и хорошо квалифицированный персонал; в таких условиях весьма трудно сформировать узнаваемый бренд.

2. Низкая узнаваемость брендов.

В мировом масштабе, влияние китайских фирменных товаров по-прежнему ограничено, трудно произвести впечатление на умы русского народа. Например, на рынке бытовой техники, не беря во внимание довольно известную

марку Haier, китайским компаниям весьма трудно конкурировать с японскими и корейскими брендами. Впечатление, оставленное в 1980-е годы поддельной и низкокачественной продукцией, в значительной степени запятнало репутацию китайских товаров. В последние годы качество экспорта Китая в Россию значительно улучшилось, тем не менее, плохая репутация имеет очень долгий негативный эффект для китайских компаний, пытающихся увеличить свою долю на российском рынке, и потребуются довольно продолжительное время, прежде чем последствия будут окончательно устранены.

3. Отсутствие маркетинговой и сервисной сети.

Для того, чтобы избежать высоких налогов, китайские импортные товары зачастую попадают в Россию по частям, и уже там происходит сборка. Продажами занимается российская компания, используя свои каналы и свой собственный бренд. Вся ответственность за послепродажное обслуживание возложена на российскую сторону. Разумеется, там уже нет ярлыка «сделано в Китае», а тем более нет упоминания о китайском бренде-производителе. Если взять для примера экспорт телевизоров, даже если телевизор экспортируется целиком, не по частям, российские импортеры все равно требуют указывать логотип своего, не китайского бренда, и китайский производитель делает соответствующий дизайн и упаковку. Все это повлияло на репутацию и конкурентоспособность китайских товаров, что ограничивает развитие бренда. Этот метод определяет экспорт бытовых электроприборов на российском рынке может действовать только как неизвестное, без рекламы и послепродажного обслуживания, он не может создать образ бытовых электроприборов Китая в сознании российских потребителей. Подобный способ экспорта определил, что китайская электронная продукция может существовать на российском рынке только будучи неизвестной, без собственного бренда, без собственной рекламы и собственного послепродажного обслуживания, очень трудно создать образ китайского бренда в сознании российских потребителей. А не имея бренда и послепродажного обслуживания, крайне трудно увеличить долю на рынке телевизоров.

Для исправления текущего положения дел, со стороны китайских производителей, стоило бы провести следующие меры:

- 1) определение маркетинговой стратегии;
- 2) развитие брендовой торговли;
- 3) создание брендовых сетевых магазинов, чтобы увеличить узнаваемость бренда;
- 4) собственно, повышение конкурентоспособности самой продукции.

Китаю следует скорее создавать собственные узнаваемые бренды, изменить образ китайской продукции как чего-то исключительно очень дешевого, использовать современные технологии, встать на путь качественных товаров, и только так удастся успешно освоить российский рынок в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Гельбрас В. Г. Экономика китайской народной республики // важнейшие этапы развития, 1949—2007: курс лекций / В. Г. Гельбрас. Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Ин-т стран Азии и Африки. М., 2007.
2. Гусев С. А., Головкин Е. В. Модель взаимодействия экономик России и Китая // В сборнике: Россия и Китай: новый вектор развития социально-экономического сотрудничества Материалы II Международной научно-практической конференции. Амурский государственный университет. 2013. С. 54—57.
3. Гаскова В. В. Сравнительный анализ переходных экономик России и Китая // В сборнике: научные аспекты современных исследований Сборник статей международной научно-практической конференции. С. 93—97.

Текущая ситуация в сфере экспорта сельскохозяйственной рабочей силы из китайской провинции Хэйлунцзян в Россию

Олесик Татьяна Анатольевна, студент;
Попкова Мария Викторовна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Как прилегающая территория к России провинция Хэйлунцзян использует географическое положение и огромное количество ресурсов для продвижения экспорта рабочей сельскохозяйственной силы в Россию в последние годы в свете торгового сотрудничества между Китаем и Россией. На фоне экономического развития Дальнего Востока и развития промышленности в Китае, провинция Хэйлунцзян будет продолжать наращивать экспорт рабочей силы в Россию. Хорошо организованный и разумный экспорт фермерской рабочей силы в Россию может играть важную роль в модернизации сельского хозяйства и развития урбанизации.

В последние годы исследования экспорта рабочей силы в разных городах или провинциях Китая показали, что некоторые факторы, такие как экспорт рабочей силы, имеют влияние на экономическую и социальную ситуацию в стране.

Основное содержание двустороннего сотрудничества между Россией и Китаем включает в себя торговое сотрудничество, строительство каналов международного транспорта, промышленное сотрудничество, туризм, кооперацию труда и культурные обмены. Независимо от региона, его экономики и торгового сотрудничества, рабочая сила имеет важное значение. В ходе любого сотрудничества, охрана труда является очень важным аспектом.

На протяжении исследования экспорта рабочей силы, выяснилось, что исследований по развитию экспорта сельскохозяйственной рабочей силы в Россию было очень мало. В контексте нынешнего развития современного сельского хозяйства, данная статья делает попытку проанализировать экспорт фермерского труда в Россию, и приводит в пример экспорт рабочей силы из провинции Хэйлунцзян, где такой подход способствует модернизации сельского хозяйства и сдерживанию сельской урбанизации.

Между китайской провинцией Хэйлунцзян и Россией есть более чем 3000 километров границы. Дальний Восток — территория очень обширна и имеет площадь в 621.59 квадратных километров. Но плотность населения составляет только 1,1 чел. на квадратный километр. В условиях нехватки рабочей силы, он становится основным направлением экспорта рабочей силы из провинции Хэйлунцзян, в особенности сельскохозяйственной. Сейчас, жители большинства городов в провинции Хэйлунцзян занимаются экспортом фермерской рабочей силы до Дальнего Востока России, такие как Хэйхэ, Муданьцзян, Цзямусы и прочие. Приезжие рабочие из этих городов в основном занимаются сельским хозяйством, широкомасштабная вырубкой деревьев, земляными работами и строительством. Как известно, большинство фермеров, составляющих экспорт рабочей силы в Россию, заняты в следующих отраслях (рис. 1).

Согласно расчетам, за первые пять месяцев 2009 года количество экспортируемой фермерской рабочей силы из китайской провинции Хэйлунцзян в Россию составило 4370 человек, что является собой увеличение на 6,6%. В последние годы, население дальневосточного региона мигрировало в европейскую часть страны. По этой причине, в Дальневосточном регионе, есть много необработанной земли, что создает дополнительные возможности для фермеров провинции Хэйлунцзян для работы за границей. Если взять китайский город Хэйхэ в качестве примера, правительство продолжает укреплять экспорт рабочей силы в Россию. Теперь, есть все больше и больше фермеров едут в Россию заниматься сельским хозяйством. Помимо этого, в целях поощрения фермеров отбывания на заработки в Россию, в городе Хэйхэ также была построена производственная база зерна и овощей для селекции базы семян сои на землях России. В 2009 году город Хэйхэ используют

53333.3 кв. км. земли и создает более 5000 рабочих мест для своих фермеров, которые имели объем продаж более чем на 250 миллионов юаней. Другой пример был в городе

Дуннин. Городской комитет по вопросам сельского хозяйства сообщает, что было отправлено около 13000 фермеров на работу в России.



Рис. 1.

Правительственная статистика показала, что в настоящее время насчитывается 7200000 акров посевных земель на территории Российской Федерации. Ежегодно, провинция Хэйлунцзян экспортирует более 30000 человек рабочей силы в Россию, с их общим доходом в более чем 30000 юаней. Сейчас нет точных статистических данных по количеству иностранных рабочих из провинции Хэйлунцзян в Россию. Но по небольшой ряду статистических данных со всех уровней власти и отраслевых ассоциаций, были обобщены основные населенные пункты, экспортирующие рабочую силу в РФ: город Муданьцзян, куда входит также Суйфэньхэ и Дуннин; город Цзямусы, который включает также Тунцзян и Хуанань; город Хэйхэ, который включает в себя также Сюнькэ; город Цзиси, к которому также относятся Цзидун и Мишань.

В марте 2012 года Путин был переизбран на пост президента России. С приходом «новой эры Путина», экономика России пошла в беспрецедентный период развития. Развитие Дальнего Востока России позволит привлечь больше инвесторов, и откроет более широкие возможности для провинции Хэйлунцзян на экспорт рабочей силы. В 2012 году Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО). Россия аграрная промышленность была слаба, и для того, чтобы стимулировать развитие сельского хозяйства, правительство предложило определенные субсидии. Развитию сельского хозяйства потребовалось больше трудов, однако, России не хватает рабочей силы. На основании вышеизложенного анализа, выходит, что политика в области развития российского сельского принесет больше возможностей для экспорта сельскохозяйственной рабочей силы из провинции Хэйлунцзян.

Восемнадцатый национальный конгресс Коммунистической Партии Китая объявил, что содействие формированию современного сельского хозяйства и модернизации сельского хозяйства является важной частью национальной модернизации. С развитием машиностроения в области сельского хозяйства, существенно снизилось количество человек, требуемых для обработки земли, т. е. с приходом модернизации в провинцию Хэйлунцзян, интенсивное ведение сельхоз деятельности привело к тому, что все больше фермеров стали покидать свои земли из-за избытка рабочей силы. В процессе урбанизации, фермерам стало проще получить городскую прописку; тем не менее, перенаселенность городов становится большой проблемой в стране. В этом контексте, удачным решением было организовать больше фермеров, которые имеют особенно богатый опыт земледелия для передачи в Россию. Все это позволило бы еще больше повысить уровень сотрудничества между двумя странами.

Модернизации сельского хозяйства необходимо решить проблему доходов фермеров и урбанизации. Экспорт сельскохозяйственной рабочей силы в Россию может увеличить доходы фермеров и передать некоторый избыток рабочей силы, и в то же время, хорошо организованная и разумно налаженная схема экспорта рабочей силы в Россию могут играть важную роль в модернизации сельского хозяйства и развития урбанизации.

Поэтому следует как следует использовать все доступные возможности для развития экономики, в частности, сельского хозяйства, и хорошо организовать сотрудничество в трудовой сфере и повысить уровень доверия. Все это позволило бы содействовать экономическому развитию.

Литература:

1. Кузнецова В. В. Сельские кредитные кооперативы в Китае // Банковские услуги. 2002. № 7. С. 22—27.

2. Хисметов Н.З., Лу Д. Сельское хозяйство в Китае // В сборнике: Аграрная наука 21 века. Актуальные исследования и перспективы. Труды международной научно-практической конференции. 2015. С. 245–247.
3. Волкова Л.А. Сельское хозяйство Китая // Проблемы Дальнего Востока. 2011. № 6. С. 26–31.

Признание, оценка и раскрытие в отчетности информации о запасах в российской и зарубежной системе учета

Павлова Арияна Егоровна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье рассмотрена сравнительная характеристика учета материально-производственных запасов в российской и международной практике, в частности признание запасов, методы оценки и раскрытие в бухгалтерской отчетности информации о запасах.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, МСФО, запасы

Материально-производственные запасы являются основным оборотным активом большинства предприятий, относящихся к торговой и производственной сфере. Поскольку материально-производственные запасы являются основной материальной составляющей производственного цикла, их учет исключительно важен для всех уровней учета и его пользователей. Также, несомненно, важной является информация о наличии на складах товаров или материалов, необходимых для функционирования предприятия. Правильный учет товарно-материальных запасов также очень важен вследствие существенного влияния правильности расчета товарных запасов на финансовую отчетность и финансовый результат компании в целом. [4]

В России учет запасов, в первую очередь, регламентируют Положение по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (утверждено приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н) и Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (утверждены приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н). [3, 362 с.]

В международных стандартах финансовой отчетности весь учет запасов сведен в одном стандарте МСФО (IAS) 2 «Запасы».

В ПБУ 5/01 материально-производственными запасами признаются: сырье, материалы и готовая продукция, товары для перепродажи. Принять материально-произ-

водственные запасы на баланс можно, только если у организации есть на них право собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления. Если же такого права у компании нет, то МПЗ должны быть учтены за балансом. [4]

Согласно МСФО (IAS) 2 Запасы — это активы:

- предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности;
- находящиеся в процессе производства для такой продажи; или — находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг.

Здесь существенное отличие в том, что кроме того, в МСФО к запасам могут относиться земельные участки и другое имущество, предназначенные для перепродажи.

Также в стандарте указывается применение ко всем видам запасов, за исключением:

- незавершенного производства, возникающего по договорам на строительство, включая непосредственно связанные с ними договора на предоставление услуг;
- финансовых инструментов;
- биологических активов, относящихся к сельскохозяйственной деятельности, и сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора. [2]

Основные различия между ПБУ и МСФО приведены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика МСФО (IAS) 2 и ПБУ 5/01 по учету запасов.

Признак сравнения	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	МСФО 2 (IAS) «Запасы»
Состав запасов	а) сырье и материалы; б) готовая продукция и товары; в) запасы для управленческих нужд.	а) сырье и материалы; б) готовая продукция; в) товары; г) незавершенное производство; д) земля и другое имущество для перепродажи.
Оценка запасов при поступлении	а) по фактической себестоимости (по сумме фактических затрат).	а) по себестоимости (по сумме фактических затрат, по нормативным затратам или по розничным ценам); б) по чистой цене продажи.

Признак сравнения	ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»	МСФО 2 (IAS) «Запасы»
Оценка запасов при отпуске в производство и ином выбытии	а) по себестоимости каждой единицы; б) по средней себестоимости; в) по себестоимости первых по времени приобретения (способ ФИФО).	а) по специфической идентификации конкретных затрат; б) по средневзвешенной себестоимости; в) по себестоимости первых по времени приобретения (способ ФИФО).
Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности	а) способы оценки материально-производственных запасов по их группам (видам); б) последствия изменений способов оценки материально-производственных запасов; в) стоимость материально-производственных запасов, переданных в залог; г) величина и движение резервов под снижение стоимости материальных ценностей.	а) принципы учетной политики, принятые для оценки запасов, включая используемый способ расчета себестоимости; б) общая балансовая стоимость запасов и балансовая стоимость запасов по видам, используемым данным предприятием; в) балансовая стоимость запасов, учитываемых по справедливой стоимости за вычетом затрат на их продажу; г) величина запасов, признанная в качестве расходов в течение отчетного периода; д) сумма любой уценки запасов, признанная в качестве расходов в отчетном периоде; е) сумма любой реверсивной записи в отношении уценки, которая была признана как уменьшение величины запасов, отраженных в составе расходов, в отчетном периоде; ж) обстоятельства или события, которые привели к реверсированию уценки запасов; з) балансовая стоимость запасов, заложенных в качестве обеспечения исполнения обязательств.

В соответствии с МСФО 2 запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин — себестоимости или возможной чистой цене реализации.

Чистая цена реализации — это расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи. [2]

В российской же оценке запасов понятие «чистая цена реализации» отсутствует. Также имеются некоторые различия во включении затрат по займам, суммовых разниц, сверхнормативных затрат в фактическую себестоимость. [5]

Применяемое в МСФО правило наименьшей оценки позволяет лучше реализовать принцип осмотрительности, при котором бухгалтер должен быть в большей степени готов к признанию убытков, чем в предвосхищении прибыли. В российской практике применяется резерв под обесценение материальных ценностей. [4]

Списание стоимости запасов на себестоимость продаж в отечественной и международной практике осуществляется одинаковыми методами: по стоимости каждой единицы (в МСФО 2 называется методом по специфической идентификации конкретных затрат), по средневзвешенной себестоимости или способом первых по времени приобретения (метод ФИФО).

Перечень информации для раскрытия в бухгалтерской отчетности, требуемой в МСФО 2 «Запасы» намного шире, чем в Положение по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Основное отличие в финансовой отчетности, составленной на основании МСФО, от Российской финансовой отчетности это отражение стоимости всех готовых и незавершенных товаров. То есть вне зависимости от права собственности активы должны быть признаны запасами и учтены на балансе организации. В Российском законодательстве право собственности является обязательным условием для учета на балансе. Однако, МСФО требует расширенных комментариев к восстановлению списанных запасов. Российские стандарты требуют раскрытия информации о последствиях изменения способов оценки материально-производственных запасов и стоимости запасов, переданных в залог. [4]

Таким образом, в сравнении российского и международного учета и отражении в отчетности запасов, следует отметить, что в целом подходы по МСФО 2 (IAS) и ПБУ 5/01 совпадают. Вместе с тем, видно и то, что российские нормативы все-таки имеют некоторые отличия по всем изученным признакам сравнения. Эти отличия могут привести к тому, что, несмотря на общность подходов к учету запасов, их показатели в отчетности, составленной РСБУ И МСФО, будут отличаться.

В настоящее время складываются благоприятные условия для дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации. Внедрение МСФО в России призвано обеспечить повышение прозрачности российских компаний, повышение качества управления, привлечение иностранных инвестиций, выведение большего числа российских компаний на международные рынки. [6]

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/2001. Утв. Приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н // Новосибирск: Издательство «Норматика», 2013.
2. Приказ Минфина России об утверждении Международных стандартов финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» от 18.07.2012 № 106н.
3. Миславская Н. А. Поленова С. Н. Бухгалтерский учет: Учебник. — М.: Изд-торг корп «Дашков и К», 2014. — 592 с.
4. Ахметова Ю. С. «Сравнительный анализ МСФО и ПБУ по учету материально-производственных запасов» // Электронный ресурс: Журнал научных публикаций, 2010.
5. Каныгина О. И. Сравнение международных и национальных норм и правил по учету материально-производственных запасов // Молодой ученый. — 2014. — № 4.2. — С. 40–44.
6. Лычагина Л. Л. «Сравнительный анализ основных положений учета материально-производственных запасов в российских стандартах бухгалтерского учета и МСФО» // Экономика и предпринимательство, № 2, 2014. — С. 125–132.

Отражение проблем двойного налогообложения в налоговых спорах: актуализация и направления совершенствования

Панфилова Елена Михайловна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва)

На современном этапе развития мирового хозяйства наблюдается глобализация бизнес-процессов. Хозяйствующие субъекты получили возможность осуществлять свою деятельность и получать доход в любой стране мира, в результате чего происходит размытие государственных границ для бизнеса. Однако все это до момента налогообложения, так как каждое государство стремится максимизировать сумму налогов, взимаемых с резидентов и нерезидентов. Таким образом, организации, действующие на территории нескольких стран, сталкиваются с проблемой двойного налогообложения.

Применяемый в Российской Федерации в настоящее время механизм устранения двойного налогообложения имеет множество недостатков. Современная налоговая политика основана на практической необходимости, в связи со сравнительно недавним переходом нашей стране к рыночной экономике. Поэтому нововведения не всегда целесообразны и/или адекватны сложившейся ситуации и требуются дополнительные научные исследования и обоснования реформ.

Двойное или многократное налогообложение в общем значении понимается как комплекс экономических, финансовых, правовых отношений, возникающих вследствие одновременного наличия следующих условий:

- один и тот же налог (либо сопоставимый налог, т. е. налог, который может отличаться отдельными элементами, но имеет один и тот же объект) уплачивается два или более раза;

- налог взимается идентичным способом более одного раза с одного и того же объекта;
- налог взимается более одного раза одновременно;
- налоги уплачиваются более одного раза одним и тем же лицом либо разными плательщиками. [5]

В зависимости от формы выражения двойное (многократное) налогообложение подразделяется на экономическое и юридическое двойное (многократное) налогообложение.

Под двойным экономическим налогообложением понимается ситуация, когда с одного и того же дохода налог уплачивают несколько его последовательных получателей. [3]

Двойное экономическое налогообложение может возникать как в пределах налоговой юрисдикции одного государства, так и на международном уровне.

ОЭСР определяет международное юридическое двойное налогообложение как обложение сравнимыми налогами в двух (или более) государствах одного и того же налогоплательщика в отношении одного и того же объекта за одинаковые периоды. Это неблагоприятное воздействие на товарооборот, движение капитала, экспорт технологий и миграцию, так что едва ли необходимо акцентировать внимание на устранении препятствий, которые создает систему двойного налогообложения для развития экономических отношений между странами. [7]

Фактически международное двойное налогообложение возникает там и тогда, где и когда затрагиваются фискаль-

ные интересы нескольких государств. С правовой точки зрения это объясняется наличием конкуренции у двух и более налоговых юрисдикций, обладающих одновременно властными полномочиями в отношении одного и того же налогоплательщика или правом облагать налогами один и тот же объект налогообложения [2].

Данная проблема требует установления дополнительных надгосударственных принципов налогообложения. В мировой практике применяется метод подписания международных соглашений об избежании двойного налогообложения между государствами. В настоящий момент данные соглашения подписаны Российской Федерацией с 80 странами мира. Целесообразны такие соглашения и как средство борьбы с уклонениями от налогов и с нежелательным бегством капитала за рубеж. Основная же цель подписания таких договоров — это развитие международной торговли и развитие рынка капиталов, благодаря уменьшению налоговых барьеров. Облегчение налогового бремени стимулирует развитие бизнес-процессов и как следствие увеличению налоговых поступлений.

Таким образом, международные соглашения об избежании двойного налогообложения предоставляют преимущества по налогообложению доходов налогоплательщиков

странам резидентства (постоянного местопребывания) юридических и физических лиц. Увеличение налоговых доходов страны постоянного местопребывания налогоплательщика осуществляется за счет доходов страны — источника дохода. Поэтому международные соглашения об избежании двойного налогообложения всегда содержат определенный механизм налогообложения, который применяется в одинаковом порядке в отношении всех сторон, подписавших соглашение. [4]

Устранение международного двойного налогообложения иностранных компаний осуществляется на основе следующих методов: метод признания делового учреждения (постоянного представительства); метода «причисления» прибылей такому деловому учреждению (постоянному представительству) как если бы оно было отдельным независимым предприятием; метода обложения у источника выплаты доходов от инвестиций по специальным пониженным ставкам налога.

Устранение двойного налогообложения своих резидентных организаций осуществляется с помощью специальных методов, к которым в теории международного налогообложения относят метод освобождения, метод зачета иностранного налога и метод вычета (рис. 1).

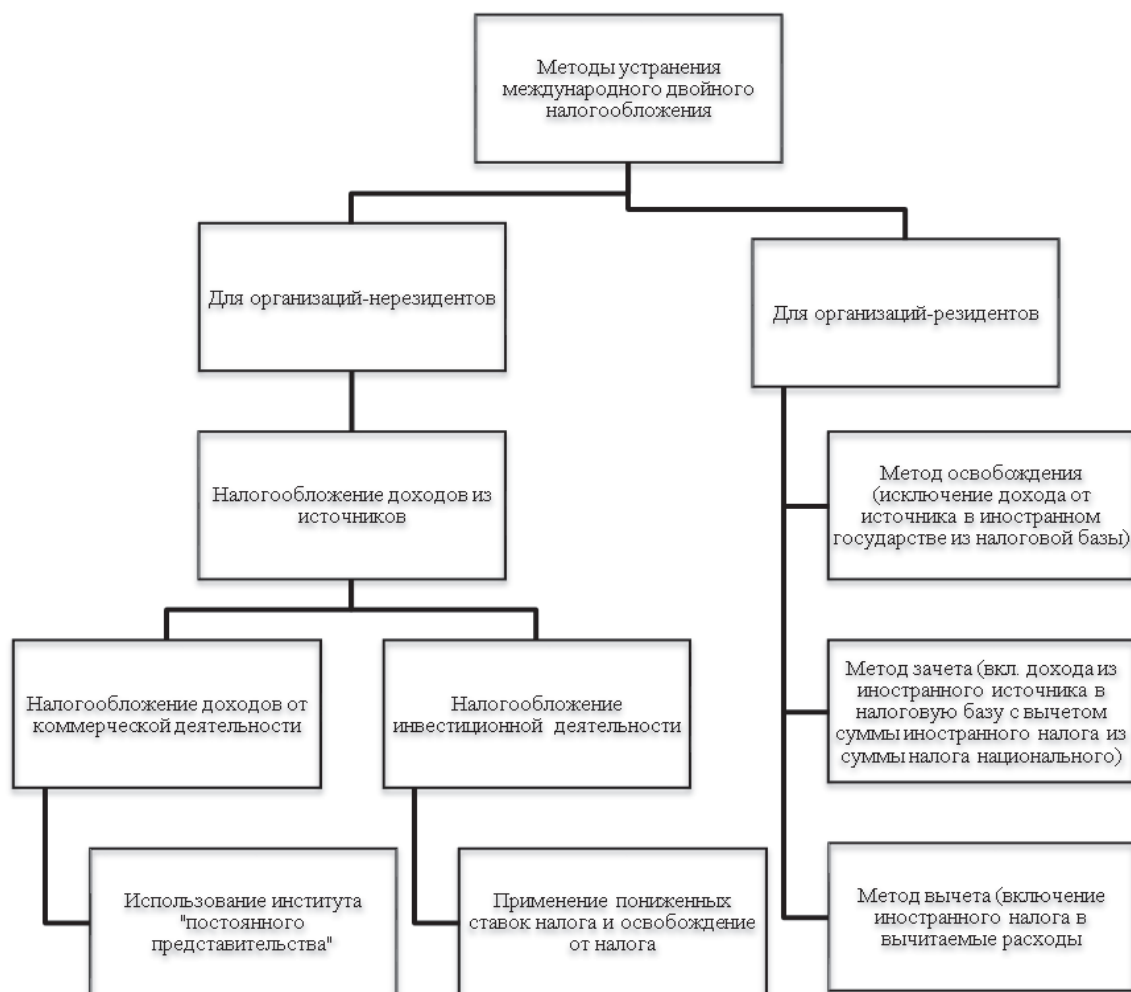


Рис. 1. Методы устранения международного двойного налогообложения

Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрен зачет налогов, уплаченных за рубежом. Однако у организаций, получающих доход из-за границы встают перед рядом вопросов: каков предел суммы такого вычета, необходимый перечень документов для оформления, что делать с налогом, который был уплачен агентом?

Практика налоговых споров показывает, что значительная часть связана с зачетом иностранных налогов. Это связано с тем, что зачет налога имеет разрешительный характер. Для получения зачета по налогу необходимо предоставить в инспекцию вместе с декларацией по налогу на прибыль специальную налоговую декларацию по налогу на прибыль о доходах, полученных от источников за пределами территории РФ.

На практике компания может уплатить зарубежный налог по ошибке — из-за неверной трактовки иностранного законодательства или ошибочного применения положений соглашений об избежании двойного налогообложения. Неправомерно удержать налог с доходов российской компании может и налоговый агент.

В этом случае и контролеры, и арбитры указывают на неправомерность зачета и рекомендуют обращаться с заявлением о зачете в иностранные налоговые органы (письма УФНС России по г. Москве от 05.03.10 № 16—15/023294 и от 05.03.10 № 16—15/023299, постановления ФАС Северо-Кавказского от 29.04.10 № А32—17925/2009—3/286 и Поволжского от 21.05.08 № А12—14840/07 округов).

В соответствии с п.3 ст. 311 НК РФ налог на прибыль, уплаченный за границей, может быть засчитан только в счет уплаты налога на прибыль на территории РФ. А по общему правилу «упрощенцы» освобождены от уплаты налога на прибыль (п.2 ст. 346.11 НК РФ).

В то же время в ряде ситуаций плательщики «упрощенного» налога уплачивают налог на прибыль по ставкам, предусмотренным п.3 и 4 ст. 284 НК РФ (п.2 ст. 346.11 НК РФ). В частности, в отношении доходов в виде дивидендов, а также отдельных долговых обязательств — по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам.

А как правило, соглашениями об избежании двойного налогообложения допускается обложение налогом дивидендов в иностранном государстве по месту их выплаты. Следовательно, плательщик на УСН вправе зачесть уплаченный в иностранном государстве налог в отношении доходов от дивидендов, по которым он будет платить налог на прибыль в РФ. Однако официальных разъяснений и судебной практики по этому вопросу найти не удалось.

Также остается открытым вопрос учета в качестве расходов организации налогов, которые не могут быть зачтены, так как они отличны от налога на прибыль. По дан-

ному вопросу мнение ФНС, Минфина и Арбитражных судов расходятся.

Так ФНС России в письме от 01.08.11 № ЕД-20—3/1087 ссылается на подп.49 п.1 ст. 264 НК и утверждает возможность учета иностранного налога, отличного от налога на прибыль в составе налоговых расходов, в качестве экономически обоснованных и документально подтвержденных затрат.

Однако Минфин придерживается другой позиции, о чем неоднократно было сказано в письмах за период 2010—2012 годов. Аргументом выступает тот факт, что в состав налоговых расходов должны входить исключительно налоги, начисленные согласно российскому законодательству со ссылкой на подп.1 п.1 ст. 264 НК РФ. Данная позиция не коснулась только НДС по командировочным расходам.

Правомерность включения в налоговые расходы иностранных налогов компаниям зачастую удается отстоять в суде. Так, ФАС Московского округа в постановлении от 29.05.12 № А40—112211/11—90—466 посчитал правомерным учет в составе расходов иностранного НДС. А ФАС Уральского округа в постановлении от 22.09.09 № Ф09—7048/09-С2 согласился с учетом при налогообложении прибыли сумм обязательного социального страхования, уплаченных в иностранном государстве за работников филиала.

Согласно статистики, представленной Арбитражными судами Российской Федерации с 2010 по 2013 годы возросло количество судебных дел с участием иностранных лиц как в абсолютном (с 1 792 до 2 449), так и в процентном соотношении к общему числу дел (с 0,15% до 0,2%). К сожалению, отдельной статистики по делам с участием иностранных лиц в части урегулирования налоговых споров не ведется.

Следует понимать, что разбирательства по вопросам двойного налогообложения возникают и у российских организаций. Арбитражными судами ведется только общая статистика по количеству дел, связанных с применением налогового законодательства.

Так с введением обязательного досудебного рассмотрения споров снизилось количество дел по налоговым спорам с 104 035 в 2011 г. до 94 976 в 2012, то есть снижение на 8,7%. Также возрос процент удовлетворения требований, предъявленных в делах по налоговым спорам. Что свидетельствует о грамотном и своевременном урегулировании в досудебном порядке, а также о повышении качества работы налоговых органов и доступности информации для налогоплательщиков. К сожалению, данная статистика публиковалась обособленно по делам с участием иностранных организаций до 2013 года включительно.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями и дополнениями). Часть вторая
2. Кучеров И. И. Международное налоговое право (Академический курс): Учебник. М.: ЮрИнфо, 2007. — 352 с.

3. Перов А. В., Толкушкин А. В. Налоги и налогообложение. 8-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2007. — 939 с 4. Полежарова Л. В., Международное двойное налогообложение: механизм устранения в Российской Федерации — М.: Магистр: ИНФА-М, 2014. — 314с.
5. Шахматьев А. А. Международное налоговое право. М.: Международные отношения, 2014. — 824 с.
6. «Какие налоговые вопросы возникают у российских компаний при зачете налогов, уплаченных за рубежом»/ Колесников Д. М. — «Российский налоговый курьер», № 10, май 2013 г.
7. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital, condensed version — 2014 and Key Tax Features of Member countries 2011 // Amsterdam, IBFD, 2011. — 496 p
8. Официальный сайт Федеральных Арбитражных судов — www.arbitr.ru

Оценка эффективности использования оборотных средств предприятия (на примере ОАО «ЯТЭК»)

Петрова Ньургуйаана Владимировна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Оборотные средства — денежные ресурсы, которые вложены в оборотные производственные фонды и фонды обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации изготовленной продукции, которая принимает участие в процессе производства [1, с.181].

ОАО «ЯТЭК» — динамично развивающаяся топливно-энергетическая компания. В течение 2014 года основными видами деятельности являлись добыча природного газа, га-

зового конденсата и переработка газового конденсата в моторное топливо [2].

Финансовое положение предприятия находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств, поэтому предприятие заинтересовано в организации наиболее рационального движения и использования оборотных средств.

Для характеристики экономической эффективности проведем анализ рентабельности оборотных средств и представим в таблице 1.

Таблица 1. Рентабельность оборотных активов за 2013–2015 гг.

Показатель	Значение на конец года			Изменение	
	2013	2014	2015	2014/2013 г.	2015/2014 г.
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	2 894	3 193 460,5	2 094 594	299 043,5	–1 098 867
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1 413 998	1 543 557	1 748 410	129 559	204 853
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	769 151	835 751	1 128 016	66 600	292 265
Операционная рентабельность оборотных активов	0,49	0,48	0,83	–0,01	0,35
Рентабельность оборотных активов с учетом чистой прибыли	0,27	0,26	0,54	–0,01	0,28

Анализ операционной рентабельности отражает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли от продаж по отношению к используемым оборотным средствам компании. Коэффициент за 2014/2013 год незначительно уменьшился на 0,01, а за 2015/2014 год увеличился на 0,35, что отражает экономическую эффективность использования оборотных средств.

Показатель рентабельности оборотных активов с учетом чистой прибыли имела тенденцию снижения за 2014/2013 год, а за 2015/2014 год наблюдается рост на 0,28 %.

Тенденция увеличения коэффициентов рентабельности за 2015/2014 год обусловлена резким снижением среднегодовой стоимости оборотных средств.

На состояние оборотных средств большое влияние оказывает их оборачиваемость. От этого зависит не только размер минимально необходимых для хозяйственной деятельности оборотных средств, но и размер затрат, связанных с владением и хранением запасов.

По приведенным формулам рассчитаем коэффициенты оборачиваемости и коэффициенты эффективности функционирования оборотных активов.

По данным таблицы, можно сделать следующие выводы, что оборачиваемость активов показывает, что на 1 руб., вложенный в активы на конец 2014 года, было получено 1,56 руб. выручки, что на 0,07 коп. меньше, чем на конец 2013 года. А в 2015 году коэффициент возрос на 1,03 руб.

и составил 2,59 руб., причиной которого стала сокращение среднегодовой стоимости оборотных средств.

Увеличение коэффициента оборачиваемости на 1,03 руб. характеризует сокращение расходов, требующих на каждый оборот. В результате высвобождаются ресурсы, поскольку вложенные средства быстрее превращаются в деньги.

Продолжительность одного оборота за 2014/2013 год увеличилась на 10,42 дня и составила 230,89 дня из-за замедления оборачиваемости. За 2015/2014 год продолжительность одного оборота с 221 дня снизилась до 139 дней, что привело к увеличению коэффициента оборачиваемости и характеризуется эффективностью оборотных средств.

Таблица 2. Расчет эффективности использования оборотных средств

Показатели	Период			Изменения за 2014/2013 г.		Изменения за 2015/2014 г.	
	2013	2014	2015	Абсолютное	Темп прироста, %	Абсолютное	Темп прироста, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	4 734 624	4 987 743	5 431 423	253 119	5,35	443 680	8,90
Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб.	2 894 417	3 193 460,50	2 094 594	299 044	10,33	-1 098 866,5	-34,41
Коэффициент оборачиваемости активов	1,64	1,56	2,59	-0,07	-	1,03	-
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	220,08	230,49	138,83	10,42	-	-91,66	-
Коэффициент загрузки	0,61	0,64	0,39	0,03	-	-0,25	-
Высвобождение (-), прирост оборотных средств (+)		144 304,30	-1 382 937,78		-		-

Коэффициент загрузки за 2014/2013 год имел тенденцию увеличения за счет увеличения среднегодовой стоимости оборотных средств, а за 2015/2014 год снизился, что свидетельствовало об интенсивном использовании оборотных средств.

Также видно, что за 2014/2013 был расход 144 304,3 тыс. руб. за счет замедления оборачиваемости. За 2015/2014 год наблюдается экономия финансовых ресурсов на 1 388 937,78 тыс. руб., причиной которого стала опережение темпов роста объемов продаж над темпом роста оборотных средств, за счет которого обеспечивается большая выручка.

Чтобы определить факторы и причины изменения оборачиваемости провели факторный анализ:

— влияние выручки от реализации:

$$2014 \text{ г. } \Delta K_{об}^e = \frac{4987743}{2894417} - \frac{4734624}{2894417} = 0,09;$$

$$2015 \text{ г. } \Delta K_{об}^e = \frac{5431423}{3193460,5} - \frac{4987743}{3193460,5} = 0,14;$$

— влияние средней стоимости оборотных средств определим

$$2014 \text{ г. } \Delta K_{об}^{OA} = \frac{4987743}{3193460,5} - \frac{4987743}{2894417} = -0,16;$$

$$2015 \text{ г. } \Delta K_{об}^{OA} = \frac{5431423}{2094594} - \frac{5431423}{3193460,5} = 0,89.$$

Объем продаж может измениться за счет количества потребленных ресурсов, т.е. экстенсивного фактора использования оборотных средств, и интенсивного их использования — коэффициента оборачиваемости.

— изменение выручки за счет среднегодовой стоимости оборотных средств:

$$2014 \text{ г. } \Delta B_{OA} = 299044 \times 1,64 = 490431,34 \text{ тыс. руб.}$$

$$2015 \text{ г. } \Delta B_{OA} = -1098866,5 \times 1,56 = -1714231,74 \text{ тыс. руб.}$$

— изменение выручки за счет коэффициента оборачиваемости определим:

$$2014 \text{ г. } \Delta B_{K_{об}} = 3193460,5 \times -0,08 = -255476,84 \text{ тыс. руб.}$$

$$2015 \text{ г. } \Delta B_{K_{об}} = 2094594 \times 1,03 = 2157431,82 \text{ тыс. руб.}$$

По результатам факторного анализа коэффициента оборачиваемости можно сделать следующие выводы, что выручка за 2014 год увеличилась за счет среднегодовой величины оборотных средств, а в 2015 году на выручку воздействие оказало прирост на 2 157 431,82 тыс. руб. произошел исключительно за счет интенсивного использования оборотных средств, подтверждая ранее сделанные выводы об увеличении эффективности оборотных средств. Увеличение выручки за счет коэффициента оборачиваемости характеризует возросшее качество управления функционирующим капиталом.

Далее проанализируем отдельные элементы оборачиваемости оборотных средств, используя формулы, и представим в таблице 3.

Коэффициент оборачиваемости запасов имела тенденцию уменьшения за весь анализируемый период, что вызвано увеличением материалов. Приведенные данные по оборачиваемости запасов свидетельствуют о замедлении оборачиваемости на стадии кругооборота, причиной которого может быть состав запасов неходовых, залежалых, ненужных материальных ценностей.

Таблица 3. Расчет оборачиваемости по элементам оборотных средств:

Показатель	Значение на конец года			Изменения за 2014/2013 г.	Изменения за 2015/2014 г.
	2013 г.	2014 г.	2015 г.		
Выручка	4 734 624	4 987 743	5 431 423	253 119	443 680
Себестоимость	2 410 768	2 583 219	2 648 993	172 451	65 774
Оборачиваемость всех оборотных средств, коэффициент, раз	1,64	1,56	2,59	–0,08	1,03
В том числе: Запасов	5,13	4,75	4,32	–0,38	–0,43
Дебиторской задолженности	4,75	5,29	6,29	0,54	1,00
Денежных средств	12,69	7,47	16,20	–5,22	8,74
Продолжительность одного оборота всех оборотных средств, дней	220,08	230,49	138,83	10,42	–91,66
Запасов	70,23	75,76	83,28	5,53	7,52
Дебиторской задолженности	75,84	68,06	57,23	–7,78	–10,84
Денежных средств	111,38	118,06	36,55	6,69	–81,51

В анализируемой организации оборачиваемость дебиторской задолженности за весь период имела тенденцию увеличения, что являлось положительным фактором, срок, необходимый для организации получения долгов за проданную продукцию, т. е. срок инкассирования дебиторской задолженности, сократился на 10,84 дня. Все это связано с ростом объема дебиторской задолженности. Отрицательным моментом является присутствие просроченной дебиторской задолженности.

Оборачиваемость денежных средств имела нестабильную тенденцию, так за 2014/2013 год она снизилась на 5,22 раза из-за увеличения продолжительности оборота, а за 2015/2014 год имела положительную тенденцию, за счет значительного сокращения денежных средств и на конец анализируемого периода составила 16,20 раза.

Для выявления достаточности размера оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств проанализируем ликвидность активов, и представим в таблице.

Таблица 4. Анализ показателей ликвидности активов за 2013–2015 г.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменения за 2014/2013 г.	Изменения за 2015/2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,34	0,78	0,01	0,44	–0,76
Коэффициент срочной ликвидности	1,86	1,89	1,09	0,03	–0,79
Коэффициент текущей ликвидности	2,10	2,61	1,59	0,51	–1,02

Рассчитанные коэффициенты ликвидности свидетельствовали об оптимальной структуре оборотных активов, с позиции платежеспособности организации за весь период, кроме коэффициента абсолютной ликвидности.

Анализируя значение коэффициента быстрой ликвидности, можно сказать, что за анализируемый период предприятие способно погасить свою краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидных активов.

Исходя из динамики коэффициента текущей ликвидности, можем сделать следующие вывод, что за весь анализируемый период значение соответствует рекомендуемому значению, что говорит о рациональном использовании средств предприятия в этот год.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности за последний год уменьшилось на 76 %, опустившись до значения 0,01 при норме более 0,2. Значит, предприятие не в состоянии немедленно погасить свои краткосрочные обязательства за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

По проведенному анализу оборотных средств можно сделать вывод, что за 2014/2013 год наблюдается нерациональное движение оборотных средств, а за 2015/2014 наблюдается повышение эффективности использования оборотных средств.

Литература:

1. Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — 3-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия». 2011. — 336 с.
2. Официальный сайт ОАО «ЯТЭК» [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.yatec.ru (дата обращения 16.11.2016).

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 28 (132) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Курпаяниди К. И.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. 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:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 28.12.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25