

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



27

2016

Часть IV

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 27 (131) / 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 Мария 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: 28.12.2016. 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 представитель древнего русского рода князь *Борис Борисович Голицын* (1862—1916 гг.), один из основоположников российской и мировой сейсмологии. Именно академик Б. Б. Голицын внес богатейший вклад в отечественную науку, сделав ряд открытий в механике, физической географии, физике, сейсмологии и геофизике.

В 1880 году Борис Борисович Голицын блестяще оканчивает кадетское Морское училище в Петербурге и сразу же отправляется в свое первое плавание по Средиземному морю. В 1884 году он решает продолжить обучение и поступает в Морскую академию, которую, как и училище, с отличием оканчивает в 1886 году. Еще в юношеском возрасте почувствовав призвание к науке, Голицын решает пожертвовать военной карьерой. Но поступить в Петербургский университет ему не удалось, так как он не окончил гимназический курс и не получил аттестат зрелости. Решительный молодой князь уезжает за границу, где поступает в Страсбургский университет. В 1890 году Борис Борисович Голицын защищает диссертацию по молекулярной оптике и получает степень доктора философии Страсбургского университета.

Дальнейшая научная деятельность знаменитого ученого также стремительно развивается: в 1891—1894 годах, будучи приват-доцентом московского университета, Голицын осуществляет ряд значимых исследований в области чернотельных излучений и первым среди ученых-физиков вводит в научный оборот ряд соотношений, заключающих в себе уравнение Рэлея-Джинса и закон смещения Вина, и представление о температуре излучения. Оканчивая Московский университет, Борис Голицын представил к защите диссертационный доклад, состоявший из 2 частей: «Исследования

по математической физике» и «О лучистой энергии». Новаторские идеи в области теплового излучения вызвали резкие возражения именитых русских физиков, в частности А. Г. Столетова, который являлся рецензентом диссертационной работы молодого ученого. Несмотря на то, что диссертация была отклонена, через 7 лет именно эта работа стала основой, на которой зародилась квантовая физика.

Но неудача с защитой диссертации не помешала Голицыну стать адъюнктом Императорской Академии наук. В этой должности ученый сосредоточил все свои силы на создании нового ответвления науки — сейсмологии. 1903 год стал знаковым годом в карьере Бориса Борисовича Голицына. Именно в этот год он получает впечатляющие результаты своих разработок по сейсмологии и регистрирует главное свое изобретение — сейсмограф Голицына. В 1906 году Борис Борисович Голицын основал в Пулково Центральную сейсмологическую станцию и в дальнейшем осуществил реорганизацию всей сейсмологической системы Российской империи.

В 1908 году он становится академиком, а в 1911 году в Манчестере Голицына избирают на 3 года президентом Международной сейсмологической ассоциации. В 1913 году он возглавил физическую обсерваторию Императорской Академии наук. В сложнейших условиях Первой мировой войны Борис Борисович Голицын организовал и возглавил Главное военно-метеорологическое управление, в котором проработал до конца своей жизни.

В 1916 году, в возрасте 54 лет академик Борис Борисович Голицын умер от воспаления легких и был похоронен в Свято-Троицкой Александро-Невской лавре.

Людмила Вейса, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю.**
Инвестиционная политика Российской Федерации 325
- Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю.**
Повышение эффективности работы предприятия..... 327
- Алеев Б. Р.**
Сущностная характеристика государственно-частного партнерства 329
- Алижонova Б. И.**
Проблемы и перспективы инвестиционного сотрудничества Приморского края в условиях рецессии российской экономики 332
- Анохин В. А., Рожковская К. В.**
Анализ конкурентного развития коммерческих банков России 334
- Аргунова Г. А.**
Пути и перспективы развития туристической отрасли в Мегино-Кангаласском районе Республики Саха (Якутия) 338
- Аскарова Ж. Э.**
Международные правила ISO 9001 плюс НАССР — эффективный инструмент 340
- Бабоян Е. С., Коженова А. А.**
Экономические санкции против России: опыт Китая и российская практика..... 345
- Басова Н. В., Татаренко А. М.**
Соотношение налоговых и неналоговых поступлений в РФ в условиях дефицита Федерального бюджета..... 348
- Батаев А. В.**
Анализ российского рынка иностранных автоматизированных банковских систем 351
- Баталкина Ж. А.**
Взаимосвязь финансового контроля и финансового планирования..... 354
- Белова О. В.**
Об особенностях ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами малого бизнеса 357
- Белоусова Н. Д.**
К вопросу об инвестиционной привлекательности Приморского края 359
- Божевольная З. А., Карташова Л. А.**
Анализ финансовой устойчивости ОАО «Саханефтегазсбыт» и пути ее повышения..... 363
- Булгакова А. Р.**
Разработка стратегических ориентиров устойчивого развития организации 366
- Бусоедов И. А., Гребенюк Т. А.**
Экономический рост, его стадии, типы и факторы 369
- Васильева Н. А.**
Внутренняя трудовая миграция населения Республики Саха (Якутия) 371
- Васильева А. В.**
Состояние уровня кредиторской задолженности физических лиц 373
- Видрицкая Н., Майдабекова М. С., Смагулова Ж. К.**
Центральная Азия как объект влияния треугольника «Китай — Россия — США» 375
- Виноградова А. А.**
Риск и доходность инвестиций в отрасли российской экономики 377
- Галчин Д. Г.**
Выбор оптимального способа начисления амортизации основных средств..... 381
- Готфрид А. С.**
Социально ответственное ведение бизнеса как важный критерий выбора поставщика 384

Данилов П. В., Жиганов К. В., Пронин А. В., Вивчарь И. С.

Применение функционально-технологической концепции математического моделирования для разработки управленческих решений при ликвидации чрезвычайных ситуаций, связанных с наводнениями 386

Дробина Е. А.

Бреттон-Вудская конференция как важнейшее событие новейшей мировой финансовой истории 389

Ермизина Ю. А.

Международная трудовая миграция населения 391

Исаев Д. В., Димитров И. Л.

Страховой рынок в условиях кризисных явлений в экономике 393

Кадиров Н. Т.

Общие и индивидуальные факторы частоты и вероятности обращений за помощью в организациях 396

Киреева А. А.

Пластиковые окна как бизнес 400

Косикова Ю. А., Калимуллина М. Т.

Тенденции российского рынка минеральной воды 403

Косикова Ю. А., Павлюкова А. Н.

Обзор рынка краснодарских и крымских вин, перспективы развития в условиях импортозамещения 405

Кривенко К. В.

Возможности увеличения роли транснациональных корпораций в структуре мировой экономики 408

Кригер А. А.

Организация и проведение кредитных операций ПАО Сбербанк 411

Кригер А. А.

Анализ кредитного рынка России за период 2015 – начало 2016 г. 413

Кузина К. А., Плахов А. В.

Новеллы налогового законодательства по предоставлению стандартного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц 416

Кузнецова Н. В., Алексеева Е. А.

Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли 418

Кузнецова Ю. А., Зиннурова Г. Р.

Совершенствование системы управления социальными инновациями путем повышения роли благотворительных фондов 423

Кузнецова Н. В.

Анализ подготовки и принятия управленческих решений в практике: к вопросу выбора оптимального метода 425

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Инвестиционная политика Российской Федерации

Азимов Тимур Айбекович, студент;

Безношук Лика Юрьевна, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В статье рассматривается инвестиционная политика Российской Федерации и действия со стороны государства направленные на формирования благоприятного инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиционная политика, РФ, инвестор, Свободный порт

Инвестиционная модель Российской Федерации и ее субъектов на сегодняшний день складывается с учетом влияния значительных изменений в торговой, инвестиционной политике и нормативно-правовой базе страны. Сюда так же входят либерализация тарифов, ослабление ограничений на инвестиции и приобретения инвестиционных активов.

Сегодня, в Российской Федерации, в условиях вызовов нашему государству и санкций со стороны США, Европы, Канады и других стран, одной из главных и приоритетных задач является разработка и реализация эффективной инвестиционной политики. Государство вкладывает много сил на решение этой задачи не просто так — встав на новый уровень развития (после развала СССР) наша экономика стала похожа на экономику западных стран, а такой вид экономики очень сильно зависит от малого бизнеса, который в свою очередь зависит от инвестиций как со стороны государства, так и со стороны иностранных инвесторов. Вложение сил в инвестиционную политику позволит решить не только проблему с нехваткой инвестиционных ресурсов, но и дать стимул для развития малого бизнеса в Российской Федерации.

Главная цель инвестиционной политики Российской Федерации — научиться управлять или как то воздействовать на направления, размеры и характер инвестиционных потоков. Учитывая все это можно сказать, что инвестиционная политика — это процесс, который является достаточно сложным и, его состояние зависит от разных факторов, а это как и состояние объектов инвестирования, как транспортная доступность к ним, инфраструктура, социальные факторы и тд.

Учитывая нынешнюю плохую политическую обстановку в мире, на государственном уровне в Российской Федерации, было заявлено, что важнейшим направлением инвестиционного развития страны, в условиях дав-

ления со стороны других стран, будет являться ускоренная диверсификация структуры экономики и замена сырьевого экспорта продуктами с высокой добавленной стоимостью.

Основной задачей инвестиционной политики будет являться создание благоприятного инвестиционного климата для инвесторов. Приоритетными мерами для выполнения данной задачи будут:

- уменьшение количество проверок организаций;
- льготы для малого и среднего бизнеса;
- защита бизнеса от рейдерских захватов и т.д.

Кроме того, государство прилагает не мало усилий для привлечения иностранных инвесторов. Особенно можно отметить усилия государства на Дальнем Востоке в Приморском крае. В 2012 году на площадке ДВФУ был проведен Саммит АТЭС, а с 2015 года на площадке данного университета будут проводить «Восточный экономический форум». На нем уже второй год подряд проводят представление для отечественных и зарубежных бизнесменов инвестиционные проекты Дальнего Востока и перспективы развития этого региона. Только за 2 дня на форуме «ВЭФ-2016» было заключено инвестиционных контрактов на сумму 200 миллиардов рублей. Много компаний подписали меморандумы о сотрудничестве. Это серьезные результаты, которые были достигнуты Правительством Российской Федерации и их нельзя не заметить.

Кроме подобных форумов Агентство стратегических инициатив разрабатывает проекты, которые помогут потенциальным инвесторам определиться для работы в Российской Федерации. Одним из таких проектов являются дорожные карты. Это результаты научных исследований, которые выглядят к примеру в виде схем, на которых показан путь улучшения инвестиционного климата, причины по которым идет торможение развития в данной сфере и решение этих причин (Рисунок 1).



Рис. 1. Пример дорожной карты от АСИ

Еще одним примером улучшения инвестиционной политики можно назвать создание первого в Российской Федерации «Свободного порта Владивосток». Это очень многообещающий проект, и не просто так. Инвестиции в отечественный свободный порт — выгодное вложение. В нем присутствуют как и сам порт, как и безвизовый режим, как и казино, как и низкие налоговые ставки. Единственным минусом этого проекта является хоть и скрытая, то реальная направленность только на экспорт отечественных продуктов. Чтобы стать резидентом данного свободного порта нужно пройти отбор в комиссии, а учитывая, что проект создавался для экспорта товаров, а не для импорта, потенциальному резиденту, если его бизнес связан с импортом, будет очень сложно отобраться.

Особое внимание государство уделяет законодательной части в отношении иностранных инвесторов. Российские федеральные законы защищают интересы

иностранцев в соответствии с международными стандартами.

Особой проблемой для создания благоприятного инвестиционного климата в Российской Федерации является коррупция. Государство постепенно сокращает возможности для коррупционеров для обдираания бизнесменов. К примеру предприятия стали освобождаться от всех видов проверок на определенное время. В тоже время они остались незащищенными от внеплановых проверок, ведь в большинстве случаев именно эти проверки являются способом давления на малый бизнес.

Выводы. Сегодня, в условиях давления на Российскую Федерацию, инвестиционная политика нашего государства сталкивается с новыми вызовами и проблемами. Иностранные инвесторы отпугиваются понижением международных инвестиционных рейтингов, а курс национальной валюты вообще непредсказуем. Но государство продолжает работать в этой сфере усиленно и делает большие успехи.

Литература:

1. Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю. Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы // Молодой ученый. — 2016. — № 7. — С. 747–750.
2. Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю. Плюсы и минусы проекта «Свободный порт Владивосток» // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — С. 364–367.
3. Ржавина Ю. Б. Риски в предпринимательстве как объективная необходимость // В сборнике: Теория и практика экономических наук Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный Центр «Аэтерна»; Ответственный редактор Сукиасян А. А.. 2014. С. 55–57.
4. Рапницкая Н. М. Об управлении рисками в малом предпринимательстве // В сборнике: Современные проблемы и тенденции инновационного развития европейского севера материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 194–197.
5. Воробьев С. Н. Управление рисками в предпринимательстве // Воробьев С. Н., К. В. Балдин; Изд. — торг. корпорация «Дашков и К°». Москва, 2005.
6. Шпалтаков В. П. Интересы и управление экономикой // Инновационная экономика и общество. 2014. № 4 (6). С. 11–19.

Повышение эффективности работы предприятия

Азимов Тимур Айбекович, студент;
Безножук Лика Юрьевна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В статье большое внимание уделено созданию эффективной команды внутри организации. Рассмотрены методы создания эффективной управленческой команды.

Ключевые слова: управление, персонал, эффективность, команда, организация, предприятие

Сегодня, чтобы вывести свою компанию на лидирующие позиции, нужно быть новатором. Традиционные методы формирования эффективной команды уже не подходят — высокая конкуренция ломает любого, если не будешь выделяться из толпы. Если раньше достаточно было просто что-то начать производить или оказывать какую-либо услугу, то сегодня нужно придумать какую-либо фишку, которая будет выделять компанию.

Создавая предприятие, бизнесмен ставит перед собой определенные цели, достигая которых он получит удовлетворяющий его результат — хорошая прибыль от деятельности предприятия.

Организация эффективности работы предприятия позволяет быстрее достичь подобных результатов. Эффективность работы предприятия напрямую зависит работающих на этом предприятии — команды.

Команда предприятия может состоять как и из хороших сотрудников так и из плохих, но немаловажную роль в организации работы команды, какой бы она не была, является лидер, управляющий. В зависимости от размера предприятия функция управления может ложиться как и на одного человека, так и на сложный иерархический аппарат (Рисунок 1).

Никто не сможет сказать, что основой эффективной работы предприятия будет являться эффективная управ-

ленческая команда — положительное воздействие работы эффективной управленческой команды будет отражаться начиная с корпоративной культуры и заканчивая финансовыми результатами.

Для создания эффективной команды нужно сначала определить — для каких целей она формируется. Далее, исходя из цели, будет определяться структура команды, ее состав, критерии набора в нее и тд.

Обычно на каждом предприятии создаются команды которые занимаются:

1. Подготовкой рекомендаций. Проектные группы, группы по качеству и аудиту. Команды этого вида должны организовывать свою работу так, чтобы в ней присутствовало быстрое конструктивное начало и разработка итоговой формулировки. Делается это для того, чтобы рекомендации в которых нуждается компания были вовремя применены.

2. Производство. Для того чтобы работа данного вида команды была эффективной, необходимо при ее создании и управлении следить за суммарной производительностью команды — если она низкая, то такая команда неэффективна и ее нужно расформировать и создать такую, чтобы этот показатель был выше среднего, а в идеале высокий.

3. Руководство. Руководство формируется от создателя организации. Для эффективной работы руководства

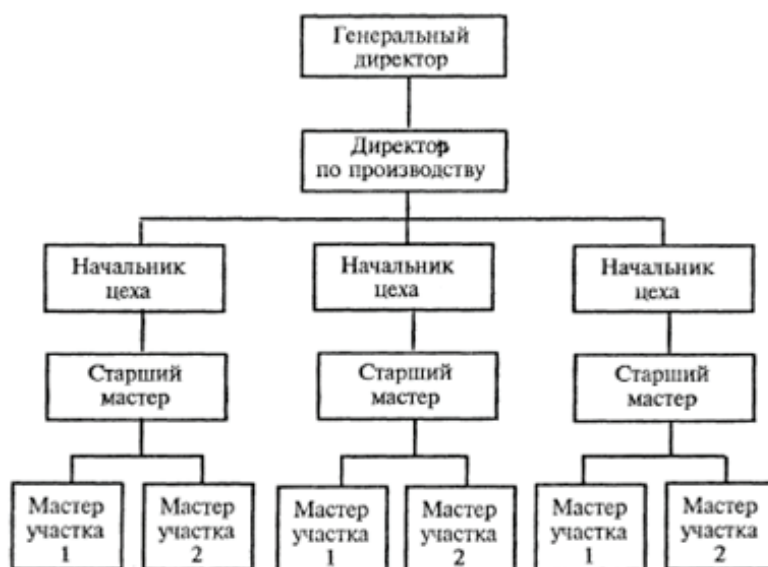


Рис. 1. Сложная организационная структура предприятия

команде необходимо четко обозначить цели организации и пути и достижения. Без слаженной работы данной команды организацию ждет смерть.

Необходимо отметить, что огромное количество организаций считают, что формирование эффективной команды зависит только от одного фактора — насколько грамотен и квалифицирован был сотрудник при приеме на работу. Но это большое заблуждение. Не всегда проблема привлечения новых специалистов увеличивает эффективность работы команды — очень часто этот процесс имеет отрицательный эффект. Главное понять, что недостаточно нанять высококвалифицированного и грамотного — самое главное организовать его работу, ведь даже если у команды, в которой не высококвалифицированные специалисты, есть хороший руководитель, это будет лучше команды умников без лидера.

Но не всегда это рассуждение можно считать верным. Очень много примеров, когда компании нанимают в команду лучших, и организации достигают успеха. Ведь нанимая лучших мы понимаем, что эти работники более интеллектуально развиты, а так же формирование подобных команд приводит к синергии лучших качеств каждого члена управленческой команды. Естественно надо понимать, что таких работников желательно ставить на управляющие должности.

При создании команды необходимо учитывать один фактор — это должны быть единомышленники, каждому отведена своя роль, при отсутствии одного его может за-

менить другой, все несут одинаковую ответственность, а главное — они должны это все понимать.

Главную роль при формировании команд отводится сотрудникам, работающим в отделе кадров предприятия. На начальных стадиях развития эта роль находится у создателя компании. Эти люди должны обладать опытом в подборе персонала, ведь именно от них зависит состав будущей команды.

Если компания обладает достаточными средствами, то необходимо иметь в штате психолога. Психолог — человек который будет лечить сотрудников организации психически. Очень часто работники выбиваются из команды из за монотонности выполняемых ими действий. С годами работнику это надоедает, и ему требуется как то расслаблять мозг. Психолог, помогая сотрудникам держать себя в руках в психологическом плане, поддерживает их эффективность, тем самым работа организации будет так же эффективной.

Нынешним управленцам необходимо учитывать, что жесткие методы управления персоналом должны остаться в прошлом. Все больше и больше компаний двигаются в направлении гибкого, открытого коллективизма. Сотрудники знают это, и вместо того, чтобы под вашим давлением работать эффективнее просто увальтаться и будут работать в другом месте.

Организации, которые в управлении учтут все вышесказанное могут быть уверены, что эффективность их работы, зависящая от персонала, непременно будет расти.

Литература:

1. Азимов Т. А., Безношук Л. Ю. Эффективное принятие управленческих решений // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — С. 575–578.
2. Азимов Т. А., Безношук Л. Ю. Сравнение стилей руководства // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 590–593.
3. Павликов с. Н., Тарута М. А., Павликов А. С. Методы принятия управленческих решений // Научные труды Дальневосточного государственного технического рыбохозяйственного университета. 2010. № 22. С. 187–192.
4. Феофанов С. О. Принятие управленческих решений на основе интегрированных маркетинговых коммуникаций // Социальная политика и социология. 2009. № 5 (47). С. 362–374.
5. Мустафаев М., Мустафаева Д. Принятие управленческих решений в производственном процессе // Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 4. С. 317–320.
6. Сфиева М. Н. Особенности принятия управленческих решений в сложных ситуациях // Транспортное дело России. 2009. № 8. С. 82–83.
7. Рапницкая Н. М. ОБ Управлении рисками в малом предпринимательстве // В сборнике: Современные проблемы и тенденции инновационного развития европейского севера материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 194–197.
8. Воробьев С. Н. Управление рисками в предпринимательстве // Воробьев с. Н., К. В. Балдин; Изд. — торг. корпорация «Дашков и К°». Москва, 2005.

Сущностная характеристика государственно-частного партнерства

Алеев Булат Рафаилович, аспирант
Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова

В современной новой экономике актуальность качественного использования прорывных инструментов развития играет одну из ключевых ролей. Ни для кого не секрет, что государственно-частное партнерство — один из таких инструментов.

Сегодня необходимость использования государственно-частного партнерства подтверждается не столько опытом зарубежных стран, сколько попытками, разговорами и реальными проектами использования данного механизма развития на территории России, особенно со второй половины 2000х годов.

Российская Федерация нуждается в новых формах наращивания конкурентных преимуществ, в перераспределении расходов с опорой на умную экономику, в развитии национального благосостояния граждан, в качественном скачке повышения уровня жизни, в более активном участии частного сектора экономики в жизни страны. Все это ставит острее вопрос взаимодействия частного бизнеса и государства. Эта тематика привлекает внимание как со стороны государства, так и со стороны бизнес-сектора. Интерес к данному вопросу не вызывает сомнений, во всем мире при кумуляции возможностей и ресурсов государства, а также средств частного бизнеса решаются крупные социально-экономические вопросы.

Начиная с 1980х годов понятие ГЧП обсуждается как некий новый феномен, новое изобретение. Однако сотрудничество между публичным и частным секторами имеет давнюю историю и насчитывает несколько столетий в таких государствах как Бразилия, Испания, Италия, Мексика, США, Франция и других. Имеется повод для гордости и в России, где впервые опыт ГЧП в форме концессии применил еще Николай I, при строительстве железнодорожной дороги.

Профессор административного права Университета Леон Анабелен Сазарес Маркос, феномен сотрудничества между государственным и частным сектором для обеспечения и управления инфраструктурой, особенно транспортной, имеет давние традиции в законодательствах многих государств мира.

Опыт привлечения частного сектора к участию в проектах имеет очень давнюю историю. В нашей стране фундаментальными исследованиями в области истории развития ГЧП являются труды В. Е. Сазонова, А. В. Белицкой, Н. В. Курьсы, С. Г. Тищенко, В. Г. Варнавского и других.

Сегодня государственно-частное партнерство впервые в нашей стране переживает фундаментальное время своего развития. Только с конца 2000-х годов Правительство Российской Федерации наряду с многими субъектами государства начало продумывать четкие механизмы реализации проектов ГЧП.

Обратимся к сущности и значению понятия государственно-частного партнерства, которое имеет много более 50 определений. Все они отражают огромное разнообразие при изучении данного явления, также являются пересказанными по своей сути понятиями, которые не отражают всей глубины данного определения.

Термин государственно-частное партнерство (ГЧП) — известный перевод с английского языка используемого в мире понятия «public-private partnership» или «private-public partnership» (PPP) появился в США середине XX века и относился к государственно-частному финансированию образовательных программ. Заметим, что в некоторых странах используется понятие частно-государственное партнерство, например, в США и Канаде, с целью выделить роль частного бизнеса в данном вопросе. В нашей стране принято выделять как ключевую в данном механизме роль государства, хотя это никак не регламентировано. Известно огромное количество определений ГЧП, в разных странах и разными авторами приводятся разные смыслы данного определения.

Специфика понимания сущности ГЧП за рубежом заключается в том, что оно:

- 1) имеет долгосрочный характер;
- 2) имеет место распределение ответственности и рисков;
- 3) направлено на развитие инфраструктуры;
- 4) направлено на предоставление результатов в публичных интересах.

Специфика ГЧП в России заключается в том, что оно:

- 1) имеет правовой характер;
- 2) направлено на достижение социально-экономических целей государства;
- 3) может осуществляться, в том числе за счет государственных средств.

Согласно Федеральному закону № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство — юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного

самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества. [1]

Множество подходов к понятию ГЧП в зарубежной и отечественной литературе дает нам возможность сделать вывод о том, что отсутствие единого шаблона этого понятия в международных документах является причиной неопределенности содержания этого понятия. Одна группа ученых трактует термин более широко, определяя, что это комплекс отношений и форм сотрудничества государства и бизнеса. Другая группа говорит о том, что ГЧП осуществляется строго в рамках правового поля.

Примечателен тот факт, что государственно-частное партнерство нельзя разделить для изучения общего от частного. Имеются определения:

1) государство — это основная политическая организация общества, осуществляющая его управление, охрану его экономической и социальной структуры;

2) партнерство — добровольное соглашение о сотрудничестве между двумя или более сторонами, в котором все участники договариваются работать вместе для достижения общей цели или выполнения определенной задачи и разделять риски, ответственность, ресурсы, правомочность и прибыль;

3) дать однозначное определение понятию «частный партнер» объекту довольно-таки сложно, что влечет за собой подмену понятий на а) «бизнес» — это экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела; б) частный сектор (англ. private sector) — часть экономики, которая

находится в ведении частных лиц или организаций, как правило, в виде предприятий, целью которых является получение прибыли, и не находящаяся под контролем государства (области экономики, контролируемая государством называется государственным сектором).

Учитывая тот факт, что понятие государственно-частного партнерства, закрепленное Федеральным законом № 224-ФЗ в ближайшее время не подлежит изменению, несмотря на отсутствие в нем прописной выгоды для частной стороны соглашения, и жесткого ограничения форм реализации таких проектов, считаем целесообразным подойти к определению в широком понимании. Для этого необходимо выделить главные критерии приведенных выше определений (Таблица 1)

Для наглядности схематично отобразим ключевые аспекты, на которых базируется государственно-частное партнерство (рис. 1).

Для придания полноты определению обратимся к принципам государственно-частного партнерства, которые приводит в своих трудах В. Г. Варнавский:

- 1) Принцип равенства и свободы;
- 2) Принцип стабильности контракта ГЧП;
- 3) Принцип изменения/адаптации;
- 4) Принцип непрерывности оказания услуг;
- 5) Принцип конкурентности;
- 6) Принцип прозрачности и обратной связи;
- 7) Принцип невмешательства;
- 8) Принцип гарантий;
- 9) Принцип возмездности;
- 10) Принцип равноправия.

Таблица 1

№	Автор	Ключевые аспекты определения
1	В. Е. Сазонов	Механизмы привлечения ресурсов для исполнения публичных целей
2	Организация «Economic and social Commission of the United Nations for Asia and the Pacific»	Увеличение, улучшение инфраструктурных услуг
3	PPP Canada Inc.	Основная доля ответственности на частном секторе
4	Европейская экономическая комиссия	Финансирование, планирование, исполнение, эксплуатация объектов, производств и услуг публичного сектора
6	Майкл Геддс	Срочное, общее устремление, распределение рисков и доходов, предоставление результатов и услуг в публичных интересах
7	Давид Д'Ог де ля Кюль	Отход от жестких отношений, тесное сотрудничество, единая цель
8	PriceWaterhouseCoopers и C'M'S' Cameron McKenna	Совместная работа, общая цель
9	В. А. Кабашкин	Привлечение частного сектора для эффективного исполнения задач публичного сектора
10	В. Г. Варнавский	Правовое партнерство, соинвестирование, распределение рисков, направленное на объекты государственной собственности
11	А. В. Белицкая	Инвестиционная деятельность, необходимость эффективного правового регулирования
12	И. Н. Макаров	Третий сектор экономики (наряду с частным и государственным)
13	ФЗ-224	Юридическое срочное сотрудничество, общие ресурсы, распределение рисков, привлечение инвестиций, доступность высококачественных товаров, работ и услуг



Рис. 1

Вышеперечисленные принципы в некоторых аспектах являются спорными и противоречат друг другу, например, принцип невмешательства и принцип изменения и адаптации со стороны публичного партнера. Также все принципы являются взаимозависимыми. В связи с этим приведем собственный перечень принципов и признаков, на которых базируется государственно-частное партнерство:

- принцип прозрачности и конкурсности — при выборе частного партнера;
- принцип добровольного правового характера отношений — соглашение ГЧП должно носить добровольный характер, но жестко исполняться в рамках правового поля;
- принцип разделения — ответственность, риски, издержки делятся между партнерами;
- принцип компетентности и доверия — каждый партнер занимается своими компетентными вопросами, не имея право влиять на хозяйственную деятельность другого;
- принцип добросовестности — исполнение обязательств сторонам партнерства.

В числе признаков государственно-частного партнерства выделим следующие:

- наличие публичного и частного сторон;
- сотрудничество оформляется в правовом поле;

- имеется общая большая цель;
- тесное сотрудничество с объединением ресурсов;
- наличие значимого объекта соглашения в рамках законодательства.

Исходя из вышеперечисленного представим новое определение ГЧП.

Государственно-частное партнерство — это добровольное, юридически оформленное срочное проектное соглашение тесного взаимодействия между основной организацией общества — государством и частным сектором экономики — бизнесом, основанное на принципах равенства, свободы, гарантий, возмездности и прозрачности, с целью организации механизма привлечения инвестиционных ресурсов, повышения эффективности деятельности объектов, качества предоставляемых услуг со стороны публичного партнера и распределения рисков, использования публичных полномочий в собственных целях и извлечения прибыли со стороны частного партнера в рамках создания третьего сектора экономики.

Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что сущность государственно-частного партнерства очень многогранное понятие, требующее разностороннего подхода как с экономической (в рамках научного подхода), так и с правовой (в рамках практического применения) точек зрения.

Литература:

1. Федеральному закону от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» ч. 1 ст. 3.
2. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. — 2011. — № 9. — С. 41–50.
3. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. — 2004. — № 6. — С. 33.

4. Кабашкин В. А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. — М.: Международный инновационный центр, 2010. — 576 с. — С. 16.
5. Лобок Д. Г. Использование зарубежного опыта государственно-частного партнерства в России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. — М., 2011. — 24 с. — С. 12.
6. Родин А. А. Взаимодействие международного и внутригосударственного права в правовом регулировании государственно-частного партнерства: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.10 / РУДН. — М., 2010. — 22 с. — С. 3.
7. Сазонов В. Е. Монография. Государственно-частное партнерство. Гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты. Москва, ООО «Буки-Веди», 492с.

Проблемы и перспективы инвестиционного сотрудничества Приморского края в условиях рецессии российской экономики

Алижонova Барно Ильхомжон кизи, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Данная статья рассматривает проблемы и перспективы инвестиционного сотрудничества Приморского края на современном этапе развития экономики. Также в статье дана дефиниция понятия «инвестиционное сотрудничество» и приоритетные направления развития инвестиционного сотрудничества в Приморском крае.

Ключевые слова: инвестиционное сотрудничество; территория опережающего развития; свободный порт; инвестиции; Приморский край

Инвестиции — один из самых главных факторов, влияющих на экономический рост. При текущих условиях, таких как дефицит бюджета, финансовая нестабильность российского рынка, недостаток оборотных средств предприятий произошло как резкое уменьшение бюджетных ассигнований, средств отечественных инвесторов, так и удорожание кредитных источников капиталовложений. Обновление производственного потенциала также сдерживает и неэффективная налоговая политика. Поэтому на сегодняшний день важно стимулировать приток иностранных инвестиций, способных помочь решить две задачи — ослабить дефицит капиталов внутри страны и способствовать внедрению в производство передовых технологий. Вопросами инвестиционного сотрудничества Приморского края активно занимаются отечественные исследователи [1–6].

Приток инвестиций как иностранных, так и национальных, необходим, чтобы достичь среднесрочных целей — выйти из современного общественно-экономического кризиса, преодолеть спад производства и ухудшения качества жизни россиян [5].

Характерно, что в наши дни у довольно часто используемого понятия «инвестиционное сотрудничество» отсутствует законодательное подтверждение. Российскими авторами в большинстве работ, инвестиционное сотрудничество трактуется, опираясь на терминологию — иностранные инвестиции. Прежде, чем перейти непосредственно к текущему состоянию инвестиционного сотрудничества в Приморском крае, следует сказать, что понимается под данным определением [8].

Термин «инвестиционное сотрудничество», зафиксированный в экономическом словаре — вид международных экономических отношений, целью которого является рациональное распределение ресурсов, достижение государствами более высоких результатов в экономике за счёт использования преимуществ участия в международном разделении труда, обновлении технологической структуры общественного производства [7].

Чтобы определить проблемы и перспективы инвестиционного сотрудничества в Приморье, рассмотрим текущее экономическое положение данной территории. В течение минувшего года в отношении Приморского края продолжалось принятие всё новых решений федеральных властей, и это определяло вектор регионального развития. Именно Приморский край стал в итоге обладателем самого полного списка всевозможных проектов, инициированных центром. Здесь появляется наибольшее число территорий опережающего социально-экономического развития, создан первый и пока ещё единственный свободный порт, продолжает работать особая экономическая зона, начинает функционировать игорная зона. Но с реализацией каждого проекта связаны и серьёзные проблемы, вызванные скорее внешними обстоятельствами — общим ухудшением финансово-экономической ситуации в стране, слабым интересом к России со стороны иностранных инвесторов. Впрочем, российские бюрократические проволочки тоже стали в прошлом году заметным негативным фактором для краевых проектов [9].

Бурный процесс создания в Приморском крае все новых институтов развития сочетался с неблагоприят-

ными текущими тенденциями в региональной экономике. Особенно бросается в глаза спад физического объёма инвестиций в основной капитал, составивший, по данным за январь-ноябрь 2015 г., — 4,6%. Это далеко не худшая динамика в Дальневосточном федеральном округе, но все-таки в Приморском крае в то же самое время создавались территории опережающего развития, заработала игорная зона, открылся свободный порт, и всё это никак не повлияло на реальный инвестиционный процесс. Прежние же экономические возможности Приморья явно исчерпаны. Об этом ярко свидетельствуют спад промышленного производства и очень заметное сокращение объёма строительных работ (на 20,4%) [8].

По результатам 2015 года, общий объём инвестиций в основной капитал региона сократился на 21,3% по сравнению с предыдущим годом и составил 116,1 млрд рублей [10].

В 2015 году интересы иностранных инвесторов и перспективы роста капиталовложений в экономику Приморского края были связаны с беспрецедентными инициативами Правительства Российской Федерации по созданию здесь особых режимов Территорий опережающего развития, Свободного порта Владивосток и особых экономических зон, позволяющих инвесторам в перспективе реализовать различные схемы транзита, переработки и производства товаров на территории края для рынков России, ЕАЭС и третьих стран. Проснувшиеся ожидания бизнеса остановили начавшийся в первом квартале 2015 года отток из Приморского края иностранных капиталов и позволили удержать интерес партнёров к взаимодействию. По оценкам, только в сентябре 2015 года на Первом Восточном экономическом форуме подписано 80 соглашений о намерениях на общую сумму 1,3 триллиона рублей (19,2 млрд долл.)

В ноябре 2015 года в Приморской игорной зоне открыто первое казино «Tigre de Cristal» (инвестор — Melco Crown Entertainment, САР Макао, сумма инвестиций не разглашается). По информации администрации края, подписаны ещё четыре инвестиционных договора по строительству развлекательных комплексов на сумму 108 млрд руб. Эти примеры «историй успеха» стали основными факторами, работавшими на создание положительного имиджа края в истекшем году [11].

Однако по данным Центробанка России иностранные инвесторы не спешили с принятием инвестиционных решений. По оценкам участников переговоров, прежде всего, отмечалось стремление иностранных партнёров приобрести во владение земли различного назначения и получить долговременные гарантии от их изъятия, а также «выторговать» для себя максимальную экономическую свободу. При этом льготы и преференции, предоставляемые в рамках режимов территории опережающего развития и свободного порта Владивосток сдержано оценивались иностранцами, вероятно, из-за отсутствия примеров успешных инвестиций в промышленный сектор [7].

Пока зарубежный бизнес выжидал, в 2015 году статусы резидентов территории опережающего развития и свободного порта Владивосток начали получать российские компании, которые стали первыми реальными инвесторами в реализуемые в крае проекты. Но и их инициатива была в значительной степени скована системными проблемами инвестиционной среды в Приморском крае.

Но несмотря на ряд очевидных проблем, можно выделить ряд перспективных направлений в области инвестиционного сотрудничества в Приморском крае:

- Транспортная инфраструктура. Международные транспортные коридоры Приморье-1 и Приморье-2. Перспективное размещение особых экономических зон портового типа. Новый международный аэропорт Владивосток. Модернизация пограничных переходов.
- Трубопроводного транспорта: газопровод «Сахалин-Хабаровск»
- Финансовая инфраструктура
- Развитие сети филиалов транснациональных корпораций

Учитывая продолжительность циклов принятия инвестиционных решений в иностранных корпорациях (по оценкам, 1–2 года) приход крупных капиталов можно ожидать не ранее 2017 года. В этой связи в 2016 году перспективы роста иностранных инвестиций в экономику Приморского края следует связывать с уже работающими в регионе инвесторами, зарубежными партнёрами российских предприятий-резидентов территории опережающего развития и Свободного порта Владивосток, а также с мелким и средним зарубежным бизнесом.

Властям всех уровней следовало бы сосредоточить усилия на реализации в Приморском крае экономических режимов, установленных действующим законодательством, и поддерживать их стабильность. Также представляется целесообразным в 2016 г. ориентировать экономическую политику на увеличение нормы прибыли бизнеса с тем, чтобы соотношение инвестиционных рисков к прибыльности бизнеса в Приморском крае превысило аналогичные показатели в соседних странах Азиатско-Тихоокеанского региона [9].

Таким образом, именно Приморский край на сегодняшний день является главным и самым крупным бенефициаром решений, принимаемых федеральными властями, нацеленных на улучшение инвестиционного климата в Дальневосточном регионе и обеспечение устойчивого экономического роста. С другой стороны, актуальные процессы зафиксировали не улучшение, а скорее ухудшение социально-экономической ситуации, не говоря уже о полном отсутствии искомого опережающего роста. Таким образом, новые механизмы социально-экономического развития в регионе ещё не заработали, да и внедрение этих механизмов происходит весьма медленно. Старые резервы края, связанные с советским наследием и транзитной функцией Приморья, тем временем полностью исчерпаны.

Литература:

1. Корнейко О. В., Цян Л. Оценка инвестиционной привлекательности Приморского края для иностранного инвестора. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. № 2 (25). 2016. С. 28–35.
2. Корнейко О. В., Ма Б. Оценка состояния и перспектив экономического сотрудничества России и Китая // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 3 (26). С. 39–45.
3. Корнейко О. В. Экономика внешнеторгового предприятия: учебное пособие. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 146 с.
4. Корнейко О. В., Ма Б. Теория предпринимательства в контексте современного развития российской экономики. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. № 2 (25). 2016. С. 35–42.
5. Vorozhbit O., Korneyko O. Freeport of Vladivostok as the Competitiveness Increase Tool for Russian Fish Export // Social Sciences. 2016. Vol 11. Issue 16. PP. 3962–3968
6. Корнейко О. В. Российско — японские экономические отношения: динамика и тенденции // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2015. № 4 (31). С. 14–20.
7. Инвестиционная стратегия Приморского края на период до 2018 года // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://rg.ru/> (дата обращения: 18.07.2016)
8. Иностранные инвестиции в Приморье: где искать? // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://konkurent.ru/> (дата обращения: 18.07.2016)
9. О внешнеэкономической деятельности Приморского края в 2015 году // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.mid.ru/> (дата обращения: 18.07.2016)
10. Приморский край: итоги — 2015, тенденции — 2016 <http://www.eastrussia.ru/>
11. Шабанова К. Ф. Роль иностранных инвестиций в социально-экономическом развитии Дальнего Востока России / К. Ф. Шабанова // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.uecs.ru/> (дата обращения: 18.07.2016)

Анализ конкурентного развития коммерческих банков России

Анохин Владимир Александрович, кандидат экономических наук, доцент;

Рожковская Карина Владимировна, студент

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье проводится анализ конкурентной среды на российском банковском рынке. В результате проведенного анализа автор приходит к выводу о том, что банковский рынок РФ является среднеконцентрированным рынком, а политика мегарегулятора, направленная на очищение банковской системы от «мусорных» банков фактически не влияет на уровень конкуренции в банковском секторе РФ.

Ключевые слова: банковский сектор, конкуренция, индекс концентрации

В России банковская деятельность является лицензируемым видом деятельности и имеет двухуровневую банковскую систему. Верхний уровень представлен Центральным банком Российской Федерации, а нижний предоставлен кредитными организациями, а именно: коммерческие банки и их филиалы, филиалы и представительства иностранных банков.

Коммерческие банки в России начали создаваться в 1988–1989 годах и к началу 1998 г. их было более 3000, причем большую их часть в 90-е гг. составляли мелкие банки с уставным капиталом менее 100 млн неденоминированных рублей.

В первые годы их функционирования отсутствовала рыночная конъюнктура в общепринятом понимании, банки не были укомплектованы профессиональными кадрами, слабо внедрялся зарубежный опыт, основное накопление и распределение депозитно-кредитных ресурсов производилось Госбанком, Сберегательным банком и специализированными банками, созданными в 1986 г. в период начала перестройки. В конечном итоге это привело к значительным сбоям в функционировании всей банковской системы России. В 1994–1995 годах Банк России был вынужден ужесточить контроль за деятельностью коммерческих банков, путем доведения их устав-

ного фонда до 5 млрд руб., увеличения норм обязательных резервов (март 1995 г.) и введения валютного коридора в целях ограничения валютных спекуляций.

Эти меры, особенно валютный коридор, заставили многие банки коренным образом пересмотреть стиль своей деятельности в сфере менеджмента: наращивать собственный капитал, повышать надежность, рентабельность, расширять обслуживание клиентов с учетом ошибок прошлого, укреплять технологическую и кадровую базы [2, с. 35].

Развитие рыночных отношений и усиливающаяся конкуренция коммерческих банков за временно свободные финансовые ресурсы российских государственных организаций и предприятий, внебюджетных фондов, юридических и физических лиц, особенно в условиях введения санкций западными финансовыми институтами, привело к резкому сокращению коммерческих банков. На 1 декабря 2016 года их осталось 615.

2015 год оказался непростым в финансовом плане для экономики России, корпоративного и банковского секторов и населения страны в целом. В связи с политическими событиями и нынешней кризисной ситуацией в стране банки претерпевают серьезные изменения в своей жизнедеятельности.

По итогам 2015 г. отмечается снижение сальдированной прибыли отечественных банков в 3 раза. Всего на 1 января 2016 года 553 кредитных организации РФ, а именно 75% являются прибыльными, а 180 кредитных учреждений (или 25%) — убыточными [3].

При этом объем полученной совокупной прибыли (прибыльных банков) за год сократился на 7,9% — до 735,8

млрд рублей, совокупные убытки (убыточных банков) выросли в 2 раза — до 543,8 млрд рублей.

В 2015 году было отозвано рекордное число лицензий на проведение банковских операций. Основными проблемами банковского сектора в области отзыва лицензий является не кризис, а «скелеты в шкафу». В большинстве случаев проблемы банков начинались задолго до текущего кризиса, а колебания курса рубля, рост просрочки и другие негативные проявления прошедшего года лишь усилили проблемы прошлого.

Центробанк РФ начал отзывать лицензии банков, которые ранее могли быть отнесены к категории «неприкасаемых». Например, в 2015 году были лишены лицензий многие банки с большими остатками средств государственных организаций, хотя до этого их финансовые ресурсы на депозитных счетах выступали как определенная страховка от санкций Центробанка РФ. В масштабе экономики это событие не столь важное, но для банковского сектора оно является знаковым. Таким образом, Центробанк РФ проявляет по-настоящему высокую самостоятельность и отзывает банковские лицензии без оглядки на потери финансовых средств других государственных институтов или госкомпаний. Дополнительно учитывая факт отзыва лицензий у очень крупных банков, можно сказать что «неприкасаемых» банков в России практически не осталось.

На рисунке 1. показана динамика основных показателей банковского сектора РФ — активы коммерческих банков, выданные кредиты, вклады населения. Основные показатели деятельности банков за десять месяцев 2016 года снизились: активы — на 4,6% (–0,2%); кредиты экономике — на 4,7% (–0,9%); кредиты нефин-

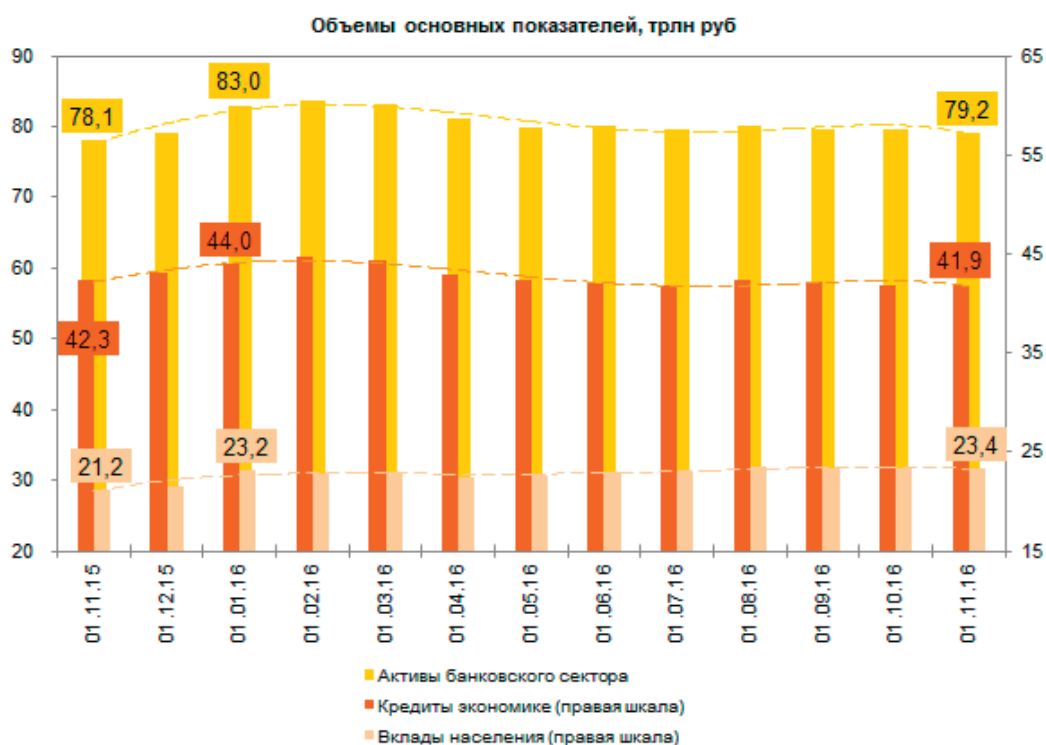


Рис. 1. Динамика основных показателей банковского сектора РФ [2]

нансовым организациям — на 6,5% (–1,5%). Положительную динамику демонстрировали кредиты физическим лицам: прирост на 0,6% (+0,9%). Объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю увеличился на 1,5%, а по розничному — на 3,6%.

За январь-октябрь удельный вес просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям увеличился с 6,2 до 6,8%, а по розничным кредитам — с 8,1

до 8,3%. С начала 2016 года вклады населения выросли на 0,7% (+4,7%), а депозиты и средства организаций на счетах снизились на 11,4% (–5,3%).

В течение последних нескольких лет в политике ЦБ РФ прослеживается тенденция, ориентированная на очищение банковской системы от проблемных банков. В таблице 1 показаны количественные характеристики банковской системы РФ за 2015–2016 годы.

Таблица 1. Количественные характеристики банковской системы РФ [3]

Показатель	1.01.15	1.01.16	1.07.16	1.10.16	1.12.16
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России и другими органами	1049	1021	997	985	985
Действующие кредитные организации	834	733	680	649	615
Кредитные организации, зарегистрированные Банком России, но еще не оплатившие уставный капитал и не получившие лицензию	1	0	0	0	0
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций	214	288	317	336	342
Кредитные организации, имеющие лицензии на осуществление операций в иностранной валюте	554	482	441	420	414
Кредитные организации, имеющие генеральные лицензии	256	232	223	214	214

Кризис значительно пошатнул финансовое состояние банков. Поэтому регулятор с целью стабилизации банковской системы вынужден аннулировать лицензии у организаций имеющих неустойчивое финан-

совое состояние и не выполняющих нормативы ликвидности Банка России. На рисунке 2. показана динамика кредитных организаций, у которых аннулирована лицензия [3, с. 24].

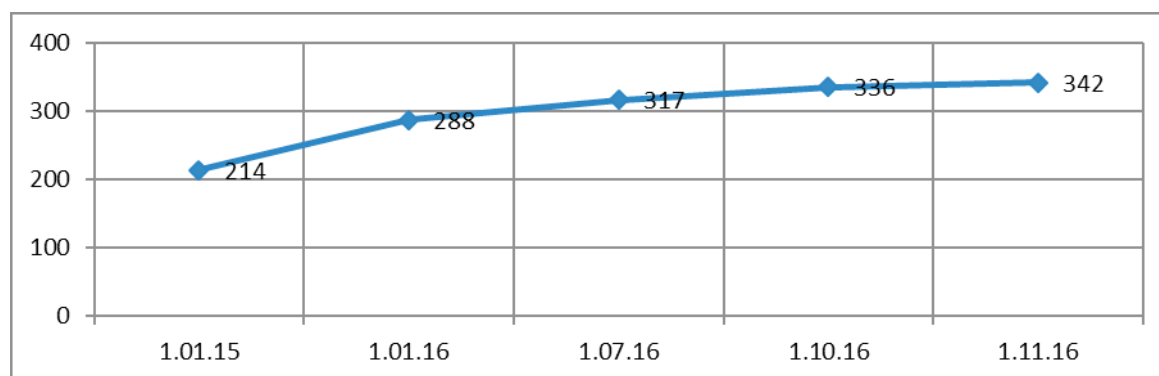


Рис. 2. Динамика кредитных организаций, у которых аннулирована лицензия

Как результат, список участников банковского рынка неуклонно сокращается. Поэтому возникает вопрос как данная политика ЦБ РФ влияет на банковскую конкуренцию.

Конкурентный анализ банковского рынка как процедура его отнесения к одному из конкурентных типов представляет собой многостороннюю задачу. Особый статус банковского рынка, являющегося важной частью финансовой системы, требует использования наиболее емких и точных индикаторов, на основании которых могут принимать решения участники рынка и надзорные органы.

Для измерения рыночной концентрации используется множество показателей, но в рамках данной статьи, считаем целесообразным использовать в качестве основного инструмента анализа коэффициент (индекс) концентрации.

С помощью данного показателя предполагается осуществить ретроспективный анализ банковской конкуренции в РФ и оценить, как существующая практика Банка России влияет на отраслевую конкуренцию.

Коэффициент рыночной концентрации определяется по формуле:

Таблица 2. Классификация типа рынка по уровню конкуренции в зависимости от значения коэффициента концентрации

Тип рынка	CR-5
Высококонцентрированный	$70 \leq CR-5 \leq 100$
Средней концентрации	$40 \leq CR-5 \leq 70$
Низкой концентрации	$0 \leq CR-5 \leq 40$

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i$$

где n — это количество участников на рынке,
 S_i — рыночная доля i -ого участника.

В рамках данной статьи коэффициент концентрации будет рассчитан для 5 банков.

В таблице 3 представлен расчет индексов концентрации для банковского сектора за период 2015—2016 гг.

Таблица 3. Расчет индекса концентрации CR-5

Дата	Активы, трлн руб.			Кредиты физическим лицам, трлн руб.			Депозиты физическим лицам, трлн руб.		
	Пять банков	Всего	CR-5	Пять банков	Всего	CR-5	Пять банков	Всего	CR-5
01.01.2015	41.594	77.653	53.56%	5.790	11.330	51.10%	10.459	18.553	56.38%
01.04.2015	39.739	74.447	53.38%	5.940	10.941	54.30%	10.841	19.093	56.78%
01.07.2015	39.097	73.513	53.18%	5.724	10.727	53.36%	11.272	19.892	56.67%
01.10.2015	42.587	79.211	53.76%	5.789	10.757	53.81%	12.170	21.215	57.37%
01.01.2016	44.884	83.000	54.08%	5.851	10.684	54.76%	13.597	23.219	58.56%
01.04.2016	44.263	81.115	54.57%	5.909	10.554	55.99%	13.167	22.519	58.47%
01.07.2016	44.337	79.545	55.74%	6.228	10.573	58.91%	14.007	23.063	60.73%
01.10.2016	44.634	79.669	56.02%	6.478	10.726	60.40%	14.478	23.318	62.09%

Проиллюстрируем динамику состояния банковской конкуренции в РФ с помощью рис. 3.

Таким образом, российский банковский рынок можно отнести к среднеконцентрированным рынкам. За период 2015—2016 гг. отмечается незначительный рост конкуренции в банковском секторе РФ.

Так на 01.11.2016 по сравнению с 01.01.2015 доля 5-ти крупнейших банков в активах банковской системы выросла на 2,46%, в кредитах физическим лицам — на

9,30%, в депозитах физических лиц — на 5,71%. По состоянию на 01.11.2016 доля пяти крупнейших банков РФ в активах банковской системы составила 56,02%, в кредитах, выданных физическим лицам — 60,4%, в депозитах населения — 5,71%.

Как результат, можно сделать вывод о том, что политика Банка России по борьбе с проблемными банками не повлияла на уровень отраслевой конкуренции.

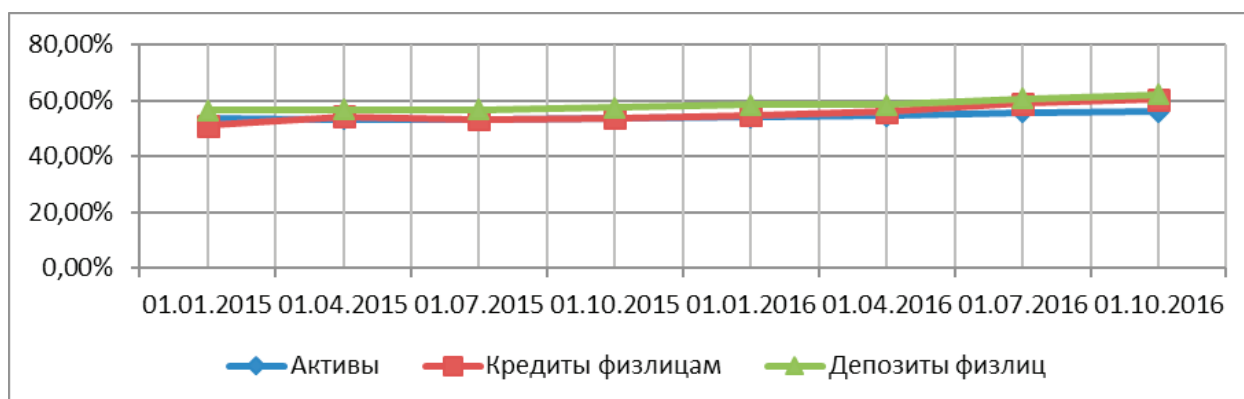


Рис. 3. Динамика индекса концентрации CR-5

Литература:

1. Анохин В. А., Анохин Е. В. Роль банковского маркетинга в развитии региональных банков // Вестник Нижегородского коммерческого института. Вып. 14. — Н. Новгород: НКИ, 2008. — 321 с. С. 34–40.
2. Банковская система России — 2016. Дата обращения: 03.12.2016 г. Код доступа: <http://global-finances.ru/bankovskaya-sistema-rossii-2016/>
3. Итоги работы банковского сектора в 2015 году и прогнозы на будущее. Дата обращения: 03.12.2016 г. Код доступа: http://riarating.ru/banks_study/20151225/630005336.html
4. Обзор банковского сектора РФ // 2016. № 70. Дата обращения: 03.12.2016 г. Код доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1612.pdf
5. Катаева Н. Н. Анализ конкурентной среды на рынке банковских услуг Кировской области // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 11 (29). С. 64–67.

Пути и перспективы развития туристической отрасли в Мегино-Кангаласском районе Республики Саха (Якутия)

Аргунова Галина Александровна, магистрант

Научный руководитель: Тотонова Елена Егоровна, кандидат географических наук, доцент
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития туризма Мегино-Кангаласского района Республики Саха (Якутия). Сделан анализ текущего состояния туристической отрасли района, ее структуры и отдельных элементов.

Ключевые слова: туризм, Мегино-Кангаласский район, перспективы развития, туристский потенциал, внутренний туризм, виды туризма

В современном мире туризм представляет собой одну из самых интересных форм досуга, играющих важную роль в расширении и обогащении духовной культуры и эрудиции человека. К тому же, данный вид отдыха является важной высокодоходной отраслью мировой экономики, которая для многих стран служит приоритетным источником дохода. В России наиболее популярны такие формы туризма, как: экскурсионный, лечебно-оздоровительный, круизный, экспедиционный, горнолыжный, экстремальный, волонтерский, охотничий и познавательный вид отдыха.

Актуальность данной статьи заключается в том, что в условиях растущей глобализации развитие туризма представляет приоритетный интерес и большие перспективы для Якутии. В настоящее время не проводятся планомерные работы по развитию сельского туризма.

Цель статьи определить проблемы и перспективы развития туристской отрасли в Мегино-Кангаласском районе Республики Саха (Якутия).

Для написания данной работы использованы работы таких авторов, как Андреева А. Н., Борисова Р. С., Попов Г. В. и др. Оценив вклад авторов в исследование туристского сектора экономики Якутии, можно отметить, что в основном идет описание природно-климатического потенциала района и историко-культурных памятников, благоприятных для создания туристического продукта.

Республика Саха (Якутия) занимает пятую часть площади России и является самым большим по территории субъектом страны, которая обладает уникальным природно-климатическим потенциалом для развития туризма на международном и региональном рынках. Ландшафт местности очень разнообразен — это горные хребты, долины, плоскогорья, тысячи рек, из которых Лена, Алдан, Колыма, Индигирка и Оленек входят в число крупнейших рек мира. Благодаря особому климату и труднодоступности региона, Якутия сохранила свою первозданную чистоту природы и самобытность местного населения.

Мегино-Кангаласский район — самый маленький по площади район Якутии, всего 11,7 тыс. км², но тем не менее имеет ряд благоприятных условий для развития туризма. Данный район расположен в 52 км от города Якутска [1]. Район пересекает федеральные автомобильные дороги «Лена» и «Колыма». Благодаря пересечению важнейших транспортных путей Мегино-Кангаласский район имеет тесные экономические связи практически со всеми районами Якутии.

Развитие туризма дает возможность в условиях местного самоуправления улучшить экономику района, создать благоприятные условия для развития сувенирного производства, а также решит злободневную проблему, связанную с безработицей.

Район располагает богатыми культурными и природными ресурсами, необходимыми для развития туризма. На ее территории выявлено 66 археологических памятников, 8 музеев, 6 природных парков, имеются множество памятников и памятных мест, культовых исторических местностей [3]. Привлекательными для посещения туристов являются следующие объекты:

- село староверов XVIII века в с. Павловск;
- широко известная башня Ивана Пономорева (1686 г.);
- краеведческий музей в с. Майя;
- Иннокентьевская церковь в с. Бютейдах (1829 г.);

- погребения удаганки, землянка национального героя В. Манчаары в с. Чуйя;
- обрядовый комплекс национального праздника Ысыах в местности «Арылах» с. Сото;
- деревянное зодчество XVIII века летник в местности «Муола», музей сказителя Норой в с. Беке;
- усадьба Манньяттаах уола начала XIX века в местности «Асыкай» [2];
- соленое озеро «Абалах» с лечебной грязью.

Для того чтобы создать туристические маршруты необходимо проанализировать сильные и слабые стороны состояния туризма в Мегино-Кангаласском районе.

Таблица 1. Анализ рекреационного потенциала Мегино-Кангаласского района

Сильные стороны	Слабые стороны
– возможность формирования туристских проектов; – наличие уникального туристско-рекреационного потенциала; – уникальность культуры народа Саха и наличие традиционных сел со своеобразным укладом жизни, фольклором, характеризующим население республики как носителя самобытной культуры и мировоззрения; – спокойная социально-политическая ситуация, толерантность общества.	– недостаточный уровень развития туристской инфраструктуры, несоответствие качества большинства предоставляемых услуг международным стандартам; – сохраняющаяся сезонность в функционировании туристского рынка; – недостаточная маркетинговая политика в продвижении имеющегося туристского потенциала (низкий уровень известности большинства якутских туристских брендов); – отсутствие инвестиций в туристскую инфраструктуру; – несоответствие уровня подготовки туристских кадров.
Возможности	Угрозы
– занятие собственной оригинальной ниши на рынке туристических услуг; – проводимые в Республике Саха (Якутия) мероприятия по разработке экономического и правового механизмов приоритетной поддержки въездного, — внутреннего и социального туризма; – обеспечение работой молодежи; – увеличение спроса на туристические маршруты.	– усиление техногенного воздействия на природные комплексы, ухудшающего качество лесных и водных ресурсов; – недостаточная подготовка кадров.

Итак, как видно из таблицы, проведенный анализ показал, что ресурсный потенциал для развития туризма в Мегино-Кангаласском районе велик, разнообразен, отличается особым колоритом, перспективен для многоаспектного использования. Согласно постановлению о принятии целевой программы «Развитие предпринимательства и туризма в МР »Мегино-Кангаласский улус» на 2013–2016 годы, планируется создать ряд перспективных проектов туристического маршрута:

1. Проект «Создание зоны семейного отдыха в п. Нижний Бестях». Данный проект нацелен на организацию отдыха (выходного дня) населения и гостей поселка. Планируется строительство якутского балагана (традиционное жилище якутов), детской площадки с аттракционами, спортивной площадки, комплекса с кафе, тренажерным и компьютерным залами, музея рыбака и охотника, домов для отдыха, гаражных боксов.

2. Проект «Конные туры »Тумарык« в с. Табага». Этот маршрут разрабатывался для сохранения истории

якутского народа. В XVIII веке в этой местности родился и жил народный герой Василий Федоров — Манчаары. Данный маршрут предполагает прохождение конную прогулку на известное своим целебными свойствами озеро «Абалах», а также обучение азам верховой езды.

3. Проект «Создание туристической базы в с. Хаптагай». Для развития данного проекта нужен земельный участок площадью 12 га, для строений социально-значимых объектов, бизнес-центра, инфраструктуры территории. Наличие различных природных ресурсов на территории дает возможность их комплексного использования, например, сочетание таких видов деятельности, как охота, рыбалка, сбор грибов, ягод и лекарственных растений. Так, в результате развития сельского туризма население имеет возможность получить здоровый отдых, а сельские жители получают новые рабочие места и возможность реализовать сельхозпродукцию прямо на месте.

4. Проект туристического объекта «Улахан Тарынаах». Данный проект будет нацелен на экологический туризм, основанный на посещении и ознакомлении туристов с объектами и явлениями экологически чистой природы. Расстояние от центра Мегино-Кангаласского района до местности «Улахан Тарын» 55 км. Маршрут позволит туристам увидеть красоту природы, нетающий даже летом лед, кристально чистую воду ручья.

5. Особый интерес представляет наиболее перспективный проект на базе культурно-этнографического комплекса «Урасалаах» в с. Майя. Данный комплекс был построен в 2005 году и использовался на Спартакиаде по национальным видам спорта «Игры Манчаары». В инфраструктуре будущего комплекса будет учитываться создание единого туристического кластера: культурно-этнографического комплекса «Урасалаах», м. Сото (ледовая шахта), м. «Алаас Манчаары» (балаган, дерево национального героя якутов Василия Манчаары), Мегино-Кангаласского краеведческого музея в с. Майя [4, с. 20–21]. Но между тем, в данном районе туризм пока не приступил к реализации своих потенциальных возможностей.

Таким образом, имеющийся природный, историко-культурный потенциал предопределяет следующие направления развития туризма в районе:

- историко-этнографического;
- охотничье-рыболовного;
- сельского туризма;
- туризма выходного дня;
- культурно-развлекательного;
- спортивно-экстремального;
- событийного туризма.

В настоящее время уровень туризма в Мегино-Кангаласском районе и в Республике Саха (Якутия), сферы услуг и состояние материальной базы не соответствует мировому уровню и требованиям индустрии туризма [4]. Таким образом, можно сказать, что туристская отрасль в данном районе находится на стадии становления. Однако следует отметить, что Мегино-Кангаласский район обладает богатым историко-культурным комплексом, уникальными охраняемыми природными территориями и заповедниками, что может послужить великолепной основой для создания интересных туристических продуктов.

Литература:

1. Андреева А. Н. Атлас Мегино-Кангаласского улуса(района) Республики Саха (Якутия). — Якутск, 2013. — 92 с.
2. Попов Г. В. Мегино-Кангаласский улус: история, культура, фольклор. — Якутск: Бичик, 2011. — 328 с.
3. Борисова Р. С. Особенности развития туризма в Республике Саха (Якутия)//Российское предпринимательство. — 2011. — № 9 Вып.1. — 183 с.
4. Постановление о принятии целевой программы «Развитие предпринимательства и туризма в МР »Мегино-Кангаласский улус« на 2013–2016 годы» № 03-п от 19.01.2015.

Международные правила ISO 9001 плюс НАССР — эффективный инструмент

Аскарова Жибек Эдилбековна, магистр

Казахский национальный аграрный университет (г. Алматы, Казахстан)

Научный руководитель: Изтаев Ауельбек Изтаевич, доктор технических наук,
академик НАН Республики Казахстан, профессор, директор

Научно-исследовательский институт пищевых технологий Алматинского технологического университета (г. Алматы, Казахстан)

Известно, как в свое время отметил Н. Валентин, что «Выбор пищи — выбор судьбы».

Основополагающим документом по данному вопросу можно считать Послание президента Нурсултана Абишевича Назарбаева народу Казахстана «Стратегия »Казахстан-2050« — новый политический курс состоявшегося государства». [1] Он прямо нас нацеливает на необходимость приложения всех сил, знаний и компетенций на достижения лидирующих позиций на мировом продовольственном рынке и наращивание сельскохозяйственного производства. Развитие пищевой промышленности Казахстана в настоящее время особо актуально в изменившихся условиях внешней среды — со вступлением в Таможенный союз и вхождением в ВТО, а также в связи с изменениями внутренней среды — в условиях роста на-

селения страны, интенсивным приростом потребления продуктов питания и изменением структуры потребления в сторону более качественных и разнообразных продуктов

Одним из важнейших видов деятельности в достижении поставленных целей в области качества продуктов питания является, внедрение НАССР (англ. Hazard Analysis and Critical Control Points) предприятиями, специализирующимися на производстве пищевой продукции.

Международный опыт показывает, что система НАССР эффективно функционирует в тех организациях, в которых она интегрирована в системный менеджмент — ISO 9001. В таких организациях не только высшее руководство, но и весь персонал в рамках своих полномочий и ответственности вовлечен в процесс обеспечения получения стабильно качественной безопасной продукции.

Появление на рынке несоответствующей продукции у таких предприятий сводиться к «нулю».

Для нашей страны требования о внедрении и поддержании процедур, основанных на принципах НАССР, при осуществлении процессов производства (изготовления) пищевой продукции было принято в 2013 году согласно Техническому регламенту Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ» от 9.11.2011 г. Так как мы являемся членом ЕАЭС (Евразийский экономический союз) не внедрив эту систему, предприятия автоматически нарушают законодательные требования, и отечественные товары не соответствующие нормам НАССР не смогут выйти на рынки стран Таможенного союза и дальнего зарубежья.

В связи с этим, согласно Центру деловой информации Kapital.kz, отечественных производителей пищевой продукции призывают к активному внедрению стандарта НАССР. На сегодняшний день по данной системе сертифицированы лишь 5% пищевых предприятий РК. Об этом 14 апреля 2016 году в ходе пресс-конференции в рамках Форума по пищевой безопасности IFC заявил глава Комитета по защите прав потребителей МНЭ РК Алиакпар Матишев.

Известно, что система НАССР базируются на 7 принципах [2], которые являются фундаментом для установления правил в производственной и управленческой деятельности организации. Согласно ISO 22000 этими принципами являются: анализ рисков (опасных факторов); выявление критических контрольных точек (ККТ); установка критических пределов; разработка системы мониторинга для обеспечения контроля ККТ; разработка корректирующих действий и применение их в случае отрицательных результатов мониторинга; разработка процедур верификации для эффективного функционирования системы; документирование всех процедур системы относящихся к принципам НАССР и их применению. [3]

Практика показывает, что для реализации данных принципов на предприятиях, необходимо выполнить ряд задач, которыми являются:

- организовать рабочую группу, ответственную за разработку и внедрение системы;
- подготовить описание изделия и его распространения;
- составить описание целевого использования изделия и охарактеризовать потенциальных потребителей;
- разработать технологическую маршрутную карту процесса;
- проверить точность технологической маршрутной карты. [4]

Для реализации данных задач на практике, нами было выбрано предприятие по производству безалкогольных напитков, так как данная отрасль в настоящее время является динамичной и перспективной во всем мире. И качество потребляемой воды является важнейшим фактором здоровья населения, поскольку вода и напитки входят в ежедневный рацион каждого человека и влияют на его долголетие.

На предприятий по производству безалкогольных напитков была создана рабочая группа НАССР, которая была ответственная за разработку и внедрение данной системы. Полномочия и ответственность команды НАССР и руководителя были изложены в положений о команде и руководителя команды в виде правил.

Приказом предприятия, была задокументирована область применения системы менеджмента: производство и оптово-розничная торговля безалкогольных напитков.

Совместно, с командой НАССР были описаны все виды выпускаемых безалкогольных напитков и их распространение, и охарактеризованы все потенциальные потребители, которые были отражены в Руководстве по НАССР.

На предприятие была разработана технологическая маршрутная карта процессов для производства безалкогольных напитков. Итоговая технологическая маршрутная карта процессов представлена на рисунке № 1.

Командой НАССР и персоналом был проведен анализ опасных факторов производства безалкогольных напитков. Результаты приведены в таблице № 1.

Следующим шагом команды НАССР было определение ККТ, установление их критических пределов, установление системы мониторинга для каждой ККТ, установление корректировок и корректирующих действий и процедуры верификации для разработки плана НАССР.

Определение ККТ проводилось на основе применения метода «Дерева принятия решений» рекомендованный документами Кодекса Алиментариус, с использованием логического подхода.

Необходимо учитывать, что ККТ не должно быть много. Излишнее количество ККТ показывает, что в организации не взаимосвязаны управленческие и производственные процессы. Итоговая таблица плана НАССР представлена в таблице № 2.

Следует отметить, что в процесс вышеизложенных работ был вовлечен весь персонал, и каждый специалист осознавал свой вклад в разработку системы НАССР. Это в свое время было гарантией того, что система в организации не будет существовать формально.

Опыт работы персонала с ISO 9001 (данная система была внедрена раньше) помог выстроить качественный интегрированный системный менеджмент, а именно ISO 9001 плюс НАССР.

Данный качественный интегрированный системный менеджмент, а именно ISO 9001 плюс НАССР помогли улучшить такие стороны, как:

- использование системного подхода персонала в своей работе;
- контроль параметров безопасности продукта;
- снижение количества несоответствующей продукции;
- распределение ответственности за обеспечение качества и безопасности;
- концентрация на выявленных критических контрольных точках, своевременное использование предупреждающих мер;

Таблица 1. Анализ опасных факторов производства безалкогольных напитков

№	Этап производства/потенциальная опасность	Контролируемый параметр	Предельное значение
1	Водоподготовка:		
	– органолептическая	запах, при 20 °С. вкус, при 20 °С. Цвет. Мутность.	не больше 2–3 баллов. не больше 2–3 баллов. прозрачная, чистая. не больше 2,6–3,5 баллов.
	– химическая	Щелочность. Активная реакция, РН. Окисляемость. Перманганатная. Сухой остаток. Нитраты. Сульфаты. Хлориды.	в пределах 7–10 мг-экв/ дм ³ . в пределах 6–9. в пределах 5–7 в мг/дм ³ . до 1500 мг/дм ³ . не более 45 мг/л. не более 500 мг/л. не более 350 мг/л.
	– микробиологическая	ОМЧ. Коли-индекс. БГКП.	1 мл до 100. дм ³ до 10. не допустимо.
2	Приемка и хранение сырья:		
	– химическая	Влага.	не допустимо
	– физическая	Посторонние включения.	
	– микробиологическая	Развитие микроорганизмов.	
3	Приготовление сахарного сиропа:		
	– химическая	Остаток дезинфицирующих средств.	не допустимо
	– физическая	Посторонние включения.	
	– микробиологическая	Развитие микроорганизмов.	
4	Приготовление растворов ингредиентов:		
	– химическая	Остаток дезинфицирующих средств.	не допустимо
	– физическая	Посторонние включения.	
	– микробиологическая	Развитие микроорганизмов.	
5	Приготовление купажного сиропа:		
	– физическая	Посторонние включения.	не допустимо
	– микробиологическая	Развитие микроорганизмов.	
6	Генератор ионного серебра:		
	– химический	Концентрация вносимых ионов серебра.	Операционный предел от 0,017 до 0,018 мг/л.
	– микробиологический	Развитие микроорганизмов.	Не допустимо.
7	Смешивание, насыщение двуокисью углерода:		
	– химическое	Чистота углекислоты, %.	1.
	– физическое	Давление в аппарате.	В зависимости от режима.
	– микробиологическое	Попадание и развитие микроорганизмов.	Не допустимо.
8	Ополаскивание:		
	– химическое	Выделение химических веществ при выдувке бутылки.	не допустимо
	– физическое	Попадание грязи.	
	– микробиологическое	Развитие микроорганизмов из за неправильной обработки.	
9	Розлив:		
	– физический	Посторонние включения.	не допустимо
	– микробиологический	Развитие микроорганизмов.	
10	Укупорка бутылок:		
	– физическая	Посторонние включения.	не допустимо
	– микробиологическая	Развитие микроорганизмов.	
11	Инспекция: – физическая	Посторонние включения	не допустимо

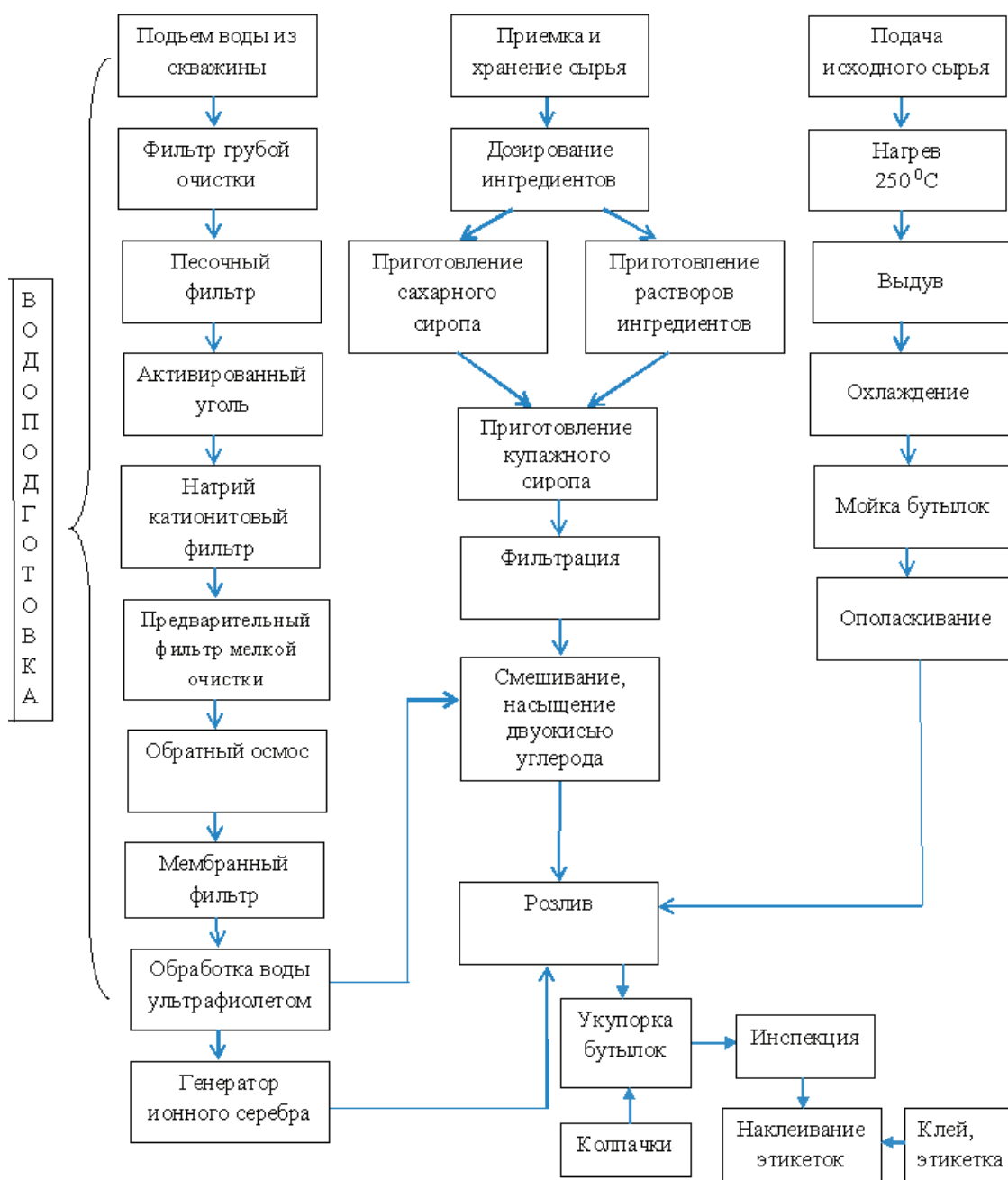
Таблица 2. Итоговый план НАССР для процесса производства безалкогольных напитков

ККТ	Потенциальный опасный фактор	Критический предел	Процедура мониторинга				Записи мониторинга	Корректирующие действия	Процедуры верификации
			Что?	Как?	Как часто?	Кто?			
№ 1 Обработка воды ультрафиолетом	Микробиологический: КМАФАнМ (ОМЧ), БГКП (количественные формы) и БГКП (количественные формы) фекальные условно-патогенная и патогенная микрофлора	Согласно ТУ. Контроль ведется по операционному пределу.	Объём потока воды при прохождении через УФ-облучатель. S12Q в ед. времени (операционный предел не более 50 л/мин)	Путем контроля расхода воды на трубопроводе подачи воды. Расходомер. В-метр № 421481–07. Секундомер.	1 раз в 2 часа	Наладчик	График проверки ККТ. Журнал работы установок ультрафиолетового обеззараживания.	Остановить производство и поставить в известность руководство. Проверка работы облучателя. Повторная обработка. Тестирование продукта и его забраковка, при необходимости. Выявление причин отклонения и их устранение. Проведение дополнительного обучения сотрудников. Выявление причины сбоя и его устранение.	Лабораторный контроль готовой продукции. Анализ записей в журнале ППР. Тестирование персонала. Проведение внутренних аудитов.
№ 2 Обработка воды ионами серебра	Микробиологический: КМАФАнМ (ОМЧ), БГКП (количественные формы) и БГКП (количественные формы) фекальные условно — патогенная и патогенная микрофлора	Согласно ТУ. Контроль ведется по операционному пределу	Концентрация вносимых ионов серебра (операционный предел от 0,017 до 0,018 мг/л. Объем потока воды при прохождении через генератор в ед. времени (операционный предел не более 50л/мин)	Путем визуального контроля цвета индикатора работы генератора (горит красный цвет). Путем контроля расхода воды на трубопроводе подачи воды. Расходомер. В-метр № 421481–07. Секундомер.	Каждые 30 минут. 1 раз в 2 часа.	Начальник производства. Наладчик.	Отчет о работе машин. График проверки ККТ.	Остановить производство и поставить в известность руководство. Проверка работы и регулировка генератора. Повторная обработка. Тестирование продукта и его забраковка, при необходимости. Выявление причин отклонения и их устранение. Проведение дополнительного обучения сотрудников. Выявление причины сбоя и его устранение.	Лабораторный контроль готовой продукции. Анализ записей в журнале ППР. Тестирование персонала. Проведение внутренних аудитов.

- позитивный психологический настрой в коллективе и улучшения корпоративной культуры в целом;
- увеличение доверия потребителей;
- расширение рынков сбыта;
- увеличение конкурентоспособности и так далее.

И это самая малость чего организация достигла с помощью данного интегрированного менеджмента.

Резюмируя вышеизложенное можно прийти к выводу, что система ХАССП, а особенно интегрированная с ISO 9001, является мощным инструментом конкурентоспособности и безопасности пищевой продукции на широкого потребителя.



Литература:

1. Послание Президента РК народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» — новый политический курс состоявшегося государства».
2. СТ РК ИСО 22000—2006 «Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов. Требования ко всем организациям в цепи производства и потребления пищевых продуктов».
3. [Электронный ресурс] //Про ХАССП// sootvetstvie-ts.ru/stati/article_post/pro-hassp.
4. пер. с англ. О.В: Замятиной «Принципы НАССР. Безопасность продуктов питания и медицинского оборудования» // М.: РИА «Стандарты и качество» — 2006 — С. 16.

Экономические санкции против России: опыт Китая и российская практика

Бабоян Егисабет Самвеловна, студент;

Коженова Анастасия Алексеевна, студент

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрены пути преодоления Россией санкций, установленных против неё Соединенными Штатами Америки, на примере одной из самых динамично развивающихся стран мира — Китая. В статье даётся оценка действий КНР при политическом кризисе 1989 г. и её способах борьбы с санкциями, которые были применены США по отношению к Китаю.

Ключевые слова: экономические санкции, причины введения санкций против Китая и России, «новый курс реформ» Китайской Народной Республики, США, санкции, экономика, кризис

Экономические санкции против Российской Федерации, возможно, будут продлены США ещё на один год. К подобному решению, следом за Америкой, склоняется и большинство стран Европы. Россия постепенно свыкается с мыслью, что санкции — надолго. В данной ситуации для нашей страны представляет интерес опыт успешного преодоления подобного рода блокады Китайской Народной Республикой.

КНР сумела не только бросить вызов санкциям, но и выйти из них с новыми силами и идеями, которых не было до политической изоляции. Санкции 1989 года укрепили мощь Китая, они стали катализатором прогресса во всех областях.

Весной 1989 года произошла вспышка оппозиционного движения в Китае, вызванная последствиями экономических преобразований, проводившихся в стране с 1979 года. Либерализация цен, инфляция, как следствие — рост цен на продовольственные товары, проблемы, вызванные коррупцией и партийного аппарата, — все это усиливало народное возмущение. Активнее всех на непопулярные экономические преобразования отреагировали студенты, которые требовали перемен, проведения реформ в политической системе и демократизации общественной жизни страны.

Расстрел студентов и жителей Пекина на площади Тяньаньмэнь 4 июня 1989 года — трагический финал массовых студенческих протестов, продолжавшихся два месяца.

В июне-июле 1989 года Конгресс Соединенных Штатов Америки одобрил программу экономических санкций в отношении Китая. Значительный ущерб нанесло Китаю отмена предоставления международных займов, о чем было официально объявлено на встрече «Большой семерки» в Париже в июле 1989 года. Китай к этому времени относился к крупным заемщикам Всемирного банка, т.к. в 1988 году получил кредитов на 1,3 миллиарда долларов, и рассчитывал на получение кредита еще на 2,3 миллиарда долларов в 1989—1990 годах [4]. Теперь этот источник кредитования экономики стал недоступен.

США предприняли целый ряд шагов по уменьшению сотрудничества с Китаем. К числу таковых относятся:

- ликвидация политических контактов с Китаем;

- прекращение поставок в Китай продукции военного назначения (при были отменены ранее заключенные контракты на сумму около 700 млн долл.) [8];

- запрет на закупку в КНР военной амуниции и боеприпасов;

- приостановка деятельности в Китае Корпорации частных иностранных инвестиций США;

- приостановление лицензирования поставок в Китай продукции двойного назначения (в том числе высокоскоростные компьютеры, ядерные технологии) и полицейской экипировки.

К антикитайским санкциям Америки присоединились ЕС, Канада, Япония и другие страны.

Величина новых соглашений об иностранных займах в 1989 г. уменьшилась вдвое, также произошло довольно заметное (на 20% в 1989 году) снижение доходов от туристической деятельности, сокращение иноинвестиций (на 22% в первой половине 1990 года) и импорта (на 10% в 1990 году). В целом ущерб от введения санкций составил около 7,5 млрд долл. и был довольно чувствительным для КНР.

Однако, в этой тяжелой экономической ситуации, руководством Китая было принято решение не уходить в самоизоляцию, а начать политику реформ и открытости, направленную на построение в стране «социалистической рыночной экономики».

В первую очередь, страна принялась искать альтернативные Западу «точки опоры» на международной арене — были налажены взаимоотношения с СССР, а затем и с Россией. Уже в 1992 г. восстановилось военно-техническое российско-китайское сотрудничество, в пределах которого осуществлялось лицензионное производство российской боевой техники в Китае.

Руководство Китая начало восстанавливать отношения с развивающимися странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Уже к 1990—1992 гг. КНР укрепила дипломатические отношения с 23 государствами мира, а также начала сотрудничество с Тайванем.

КНР старалась не прекращать диалога и с европейскими странами, стараясь убедить их в невыгодности антикитайских санкций. С учетом статуса КНР как ядерной державы, наибольший эффект достигался при решении

вопросов международной безопасности (совместный контроль за ракетными и ядерными технологиями, присоединение к Договору о нераспространении ядерного оружия в 1991 г.).

В ходе визита в Пекин Госсекретаря США Дж. Бейкера, состоявшегося в ноябре 1991 г., Китай выразил готовность обеспечить защиту иностранной интеллектуальной собственности, проявил гибкость в решении некоторых вопросов в торговле текстилем. Америка в свою очередь освободила КНР от ограничений на продажу компьютеров и спутникового оборудования. Этот шаг стал важной отправной точкой для отмены санкций [8].

Руководство Китая старалось создать в стране благоприятный инвестиционный климат для привлечения иностранного капитала и развития деловых отношений с зарубежными странами. В связи с этим было принято решение об уменьшении роли государства в управлении предприятиями и значительное расширение прав последних в принятии решений. Рынок КНР приобретал открытость, приспособляясь к международным стандартам бизнеса.

К числу важнейших мер, проведённых КНР в начале 90-х годов в рамках «нового курса реформ», относятся:

- поэтапное реформирование государственного сектора экономики;
- легитимизация частного сектора экономики;
- либерализация ценообразования;
- создание и развитие национального фондового рынка, в том числе фондовые биржи в Шанхае и Шэньчжэне;
- создание рынка трудовых ресурсов, рынка недвижимости;
- развитие банковского сектора;
- введение международных норм и правил торговли;
- оживление внешней торговли за счет введения свободного торгового режима и девальвации юаня с переходом в перспективе к плавающему обменному курсу;
- полное или частичное открытие для иностранного капитала ранее закрытых отраслей (розничная торговля, внешняя торговля, финансовый сектор, сфера услуг);
- допуск иностранных инвесторов к акционированию госпредприятий, появление портфельных иностранных инвестиций;
- ослабление налоговой нагрузки для иностранных и совместных компаний;
- создание различных свободных экономических зон (районы технико-экономического развития, зоны развития высоких технологий, зоны свободной торговли и т.д.) [6].

Стратегия глубоких коренных преобразований, реализуемая в Китае в период санкций, способствовала быстрому оживлению внутреннего рынка, активизации инвестиционной деятельности и внешней торговли.

Уже в 1992–1994 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП Китая составили более 13% при не менее важных показателях по экспорту (19%), импорту (22%) и т.д.) [6].

В 1992 г. КНР установила торгово-экономические связи с 221 страной против 180 в 1990 г. [9], а в 1993 г.

Китай по объемам привлекаемого иностранного капитала занял лидирующие позиции среди развивающихся стран. Данные показатели продемонстрировали невероятный внутренний потенциал рынка Китая, на который выходили новые игроки. Такие, как Южная Корея, Тайвань, Россия, и другие. Всё это не могло не привести к недовольству западных стран, которые в связи с санкциями могли потерять достойного партнёра. В результате изоляции Китая со стороны Запада приходит конец.

1991 г. можно считать годом восстановления контактов на высоком уровне почти со всеми странами Запада, в том числе и с США.

Если рассматривать юридическую сторону санкций, то вплоть до сегодняшнего времени экономически и военно-технические ограничения, принятые в 1989 г., сохранились. Однако они имеют довольно формальный характер и мало ощутимы для Китая.

В настоящее время Китай занимает второе место в мире после Америки по размерам номинального ВВП (10,4% общемирового показателя) и первое место по размерам ВВП, исчисленного по паритету покупательной способности (16,5%), а также является крупнейшим мировым экспортером.

Китай — лидер во всём мире по производству стали, угля, электроэнергии, цемента, химических удобрений, хлопчатобумажных тканей, зерновых, мяса, хлопка и др. КНР выступает в роли ведущего международного инвестора. На территории Китая функционируют предприятия и филиалы 480 из 500 крупнейших транснациональных компаний мира.

Все вышесказанное позволяет провести сравнение экономической ситуации Китая 1989 года с современной экономической и политической ситуаций в России, с учетом введенных против нее санкций.

Первые экономические санкции против РФ были введены в марте 2014 года. Причиной являлось признание Россией независимости Крыма после проведённого референдума. Далее следовал ряд санкций, введенных со стороны Америки и связанных с принятием Крыма в состав России. Основной целью являлась международная изоляция России, т.к. к началу 2014 года в РФ успешно развивался целый ряд стратегических отраслей (военно-промышленное производство; атомная энергетика; нефтегазовая отрасль; авиационно-космическая промышленность; финансовая, банковская сфера.), на которые и были в дальнейшем введены санкции (см. таблицу 1).

Как результат, на мировом рынке освободились места для других, прежде всего, американских фирм. Произошло вытеснение российских компаний с западных рынков. Страны Евросоюза и Большой семерки (Великобритания, Италия, Канада, США, Германия, Япония и Франция) и некоторые другие страны-партнеры США и ЕС присоединились к санкциям, побоявшись понести ущерб экономического характера

Можно утверждать, что «введение санкций по отношению к России проходило с нарушением норм между-

народного права» [3], так как принципы Всемирной торговой организации препятствуют введению санкций, их

применение считается незаконным, т.е. не имеет никаких правовых оснований [10].

Таблица 1. Совокупность экономических санкций в отношении России по отраслям экономики

Отрасль экономики	Перечень санкций
Нефтяная	– санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей – запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки; – замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов;
Газовая	– санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей – замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов;
Финансовая и банковская сферы	– замораживание финансовых активов российских юридических и физических лиц; – отключение банковских структур России от международных платежных систем; – ограничение на размещение средств в западных банках; – ограничение доступа к кредитным средствам; – ограничение возможностей осуществления деятельности

[Источник: Логинова И. В., Титаренко Б. А., Саяпин С. Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47.]

По данным Минфина России, наша страна понесла ущерб от европейских санкций в размере более \$40 млрд. Данная сумма сформировалась из-за неполученного страной притока западного капитала. Также к ежегодным потерям можно прибавить 90–100 млрд долларов от понижения объемов экспорта, связанных с падением на цены на нефть почти на 30%.

Нельзя не заметить положительные движения в экономике, вызванные санкциями. Принимая эмбарго против западных стран, правительство РФ было нацелено не только на ответные действия, но и на стимулирование экономической активности местных производителей.

Можно сказать, что такое влияние санкций на экономику страны, как рост цен, большое колебание курса валюты, сокращение объемов производства, сокращение доходов бюджета, является краткосрочным. Более же существенны для страны долгосрочные положительные влияния. Именно введенные экономические санкции в отношении нашей страны придали актуальность и позволили развиваться таким направлениям, как создание

национальной платежной системы, развитие логистической сети, разработка собственных инновационных технологий, подъем сельскохозяйственного производства, в том числе рыболовства и рыболовства. Российский производитель стал менее зависимым от стран Запада в вопросах финансового обеспечения, в вопросах поставок сырья, материалов, оборудования.

Для сохранения наметившихся положительных тенденций России необходимо активнее использовать положительный опыт Китая в части преодоления санкций — формировать альтернативные Западу «точки опоры» на международной арене; реализовывать инновационную экономическую модель, т.е. стимулировать изобретательскую деятельность, активизировать привлечение инвестиций самых разнообразных источников, не допускать сокращения финансирования научной деятельности [7]. Ключевой проблемой нашей страны сейчас является развитие внутренней экономической заинтересованности в инновационном характере развития у всех субъектов рынка.

Литература:

1. Федеральный закон № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003.
2. О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации № 560 от 06.08.2014.
3. Булатова А. И., Абелгузин Н. Р. Влияние санкций на экономику России // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 3 (35).
4. Галеева Е. И. Развитие России в условиях санкций // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 2 (34). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-rossii-v-usloviyah-sanktsiy> (дата обращения: 01.10.2016)
5. Логинова И. В., Титаренко Б. А., Саяпин С. Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47

6. Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 10. Часть 1. Редкол.: Пивоваров Ю. С. (отв. ред.) и др. — М.: ИНИОН РАН, 2015. — 706 с.
7. 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 г
8. Китайская Народная Республика в 1991 г. Политика, экономика, культура. — М.: Наука, 1994. — С. 159–161
9. Китайская Народная Республика в 1992 г. Политика, экономика, культура. — М.: Наука, 1994. — С. 167.
10. Курс международного права в 7 томах. Т. 2. Принципы международного права. — М.: Наука, 1991. — 312с.

Соотношение налоговых и неналоговых поступлений в РФ в условиях дефицита Федерального бюджета

Басова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Татаренко Анна Михайловна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В данной статье рассмотрена проблема дефицита Федерального бюджета. В качестве способа решения данной проблемы предложено установление правильного соотношения налоговых и неналоговых поступлений в Федеральный бюджет.

Ключевые слова: финансовый кризис, развитие, структура бюджета, налогообложение, приватизация, промышленность, финансовые ресурсы, стимулирование

В связи с финансовым кризисом в Российской Федерации обострился ряд проблем, без эффективного решения которых невозможно дальнейшее развитие экономики. К перечню данных проблем относятся дефицит Федерального бюджета, высокая безработица, инфляция, низкий уровень социально-экономического развития

страны, низкая инвестиционная привлекательность, слабое развитие основных видов экономической деятельности. Одной из наиболее актуальных проблем, обсуждаемых в научных кругах, является дефицит Федерального бюджета, присутствующий в российской экономике последние несколько лет (таблица 1 [3]).

Таблица 1. Доходы, расходы и дефицит федерального бюджета на 2012–2015 гг., в % к ВВП

	2012	2013	2014	2015
	отчет	отчет	отчет	оценка
Доходы	20,7	19,7	18,5	19,5
Расходы	20,7	20,2	19	20
Дефицит	-0,1	-0,5	-0,5	-2,8

Экономисты предлагают ряд путей по устранению дефицита Федерального бюджета, а именно: уменьшение расходов, поиск новых источников доходов, внутренние и внешние займы, денежная эмиссия, увеличение налоговых ставок (введение прогрессивной шкалы налогообложения) и введение новых налогов (налог на безработных). Вероятно, что указанные способы преодоления дефицита Федерального бюджета не только временно разрешат проблему, но и в итоге приведут к нежелательным последствиям в экономике. К перечню таких последствий целесообразно отнести снижение макроэкономического регулирования национальной экономики, зависимость экономики от ситуации в мире, снижение уровня жизни населения (или «standards of living»), вы-

сокая инфляция. Избранный государством способ преодоления дефицита Федерального бюджета должен иметь абсолютно положительное влияние не только на Федеральный бюджет, но и на уровень социально-экономического развития страны.

Исходя из вышеуказанного, необходимо признать, что установление правильного соотношения налоговых и неналоговых поступлений является ключевым аспектом решения рассматриваемой проблемы.

Как известно, налоговые и неналоговые поступления являются структурными составляющими бюджета РФ. Многие экономисты сегодня придерживаются позиции, суть которой заключается в увеличении налоговых поступлений. Иными словами, пропагандируют увеличение на-

логовой нагрузки на граждан РФ, поддерживают введение прогрессивной шкалы налогообложения. Рассмотрим причины, по которым увеличение налоговой нагрузки на население нецелесообразно в современных условиях.

Во-первых, налоговая нагрузка на среднестатистического гражданина по подсчетам составляет 14,8%, что является весьма высоким показателем, в то время как налоговая нагрузка на представителей розничной торговли и сферы строительства составляет 4,6% и 6,8% соответственно.

Во-вторых, социальная политика не соответствует должному уровню. С 2015 года началось стремительное сокращение финансирования социальной политики («заморозка» накопительной части пенсии, отмена индексации материнского капитала, а также пенсий, нецелевое расходование средств). Безусловно увеличение налоговой нагрузки на население РФ противоречит базовым принципам социальной политики и государственного патернализма.

Для увеличения налогового бремени в России должна существовать устойчивая социальная политика, обеспечивающая высокие социальные гарантии, предоставляемые государством. К примеру, в США действует прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц. Налог должен быть уплачен на трех уровнях бюджета. Ставки налогов федерального уровня составляют от 10 до 39,6% и рассчитываются исходя из уровня дохода. Вместе с высокими налоговыми ставками в США действует ряд налоговых льгот, государством обеспечены высокие социальные гарантии, наличие эффективного функционирования социальной политики, что позволяет обеспечить достойную жизнь гражданам США [5]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что увеличение налоговой нагрузки в России должно осуществляться в неразрывной связи с эффективным совершенствованием социальной политики.

В-третьих, в России физические лица, учитывая все обязательные платежи, уплачивают более 49% заработной платы, в то время как с помощью кривой Лаффера

установлено, что оптимальная ставка составляет 30–40%. На данном этапе развития России физические лица уплачивают больше, чем определено кривой Лаффера. Следовательно, увеличение налоговых ставок, введение прогрессивной шкалы налогообложения иной раз подтвердит стремление государства покрыть дефицит бюджета за счет физических лиц.

Исходя из вышеуказанного, можно сделать вывод, что дефицит Федерального бюджета может быть преодолен преимущественно за счет регулирования объемов неналоговых поступлений. При этом большую часть в структуре Федерального бюджета должны составлять доходы от государственной деятельности.

На современном этапе данное соотношение установлено неправильно: доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности в 2015 году составили 1149,2 млрд руб., а налог на имущество физических лиц составил 2807,8 млрд руб., что превышает первый источник дохода на 1658,6 млрд руб [7]. Проанализировав данные Федеральной службы государственной статистики, можно выявить, что объем налоговых и неналоговых поступлений в 2015 году составил 5307,2 млрд руб. и 21614,8 млрд руб. соответственно. Данное соотношение было нарушено относительно давно и преобладание налоговой части над неналоговой с каждым годом увеличивается. Данную закономерность можно пронаблюдать на рисунке 1 [7]. На данной диаграмме отображено изменение соотношения налоговых и неналоговых поступлений: с 2010 года наблюдается резкое увеличение доли налоговых поступлений по сравнению с неналоговой частью.

В итоге, на современном этапе развития налоговые поступления составляют большую часть в структуре Федерального бюджета, однако при данных показателях планируется дополнительно увеличить налоговые поступления, что безусловно не позволит покрыть дефицит бюджета и, более того, станет для экономики одним из

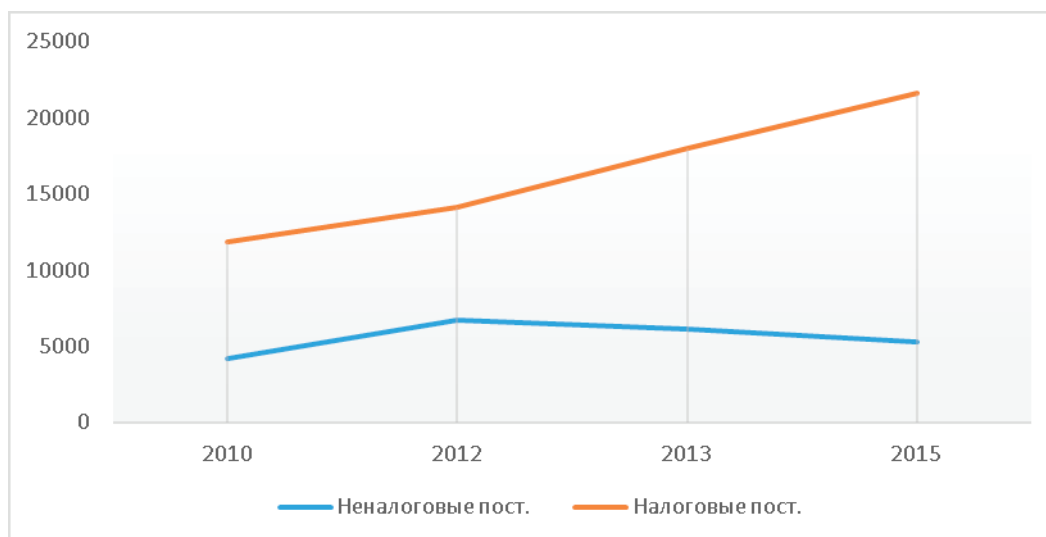


Рис. 1. Динамика налоговых и неналоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ, млрд руб.

разрушающих факторов. Государству выгоднее развивать и стимулировать неналоговые поступления, которые обеспечат не только создание резервов сокращения дефицита Федерального бюджета, но и экономический рост на перспективу. Рассмотрим меры, необходимые для стимулирования неналоговых поступлений.

В первую очередь, увеличение неналоговой части возможно путем активного финансирования и развития видов экономической деятельности. Рассмотрим данный вариант на примере СССР [2].

Как известно, главной целью в СССР в поствоенный период было восстановление экономики, в соответствии с чем встала необходимость изменения структуры доходов в бюджет. За счет налоговых поступлений осуществляли в короткие сроки стимулирование неналоговых поступлений, главным образом, путем восстановления промышленных предприятий, что обеспечило рост поступлений в бюджет в виде налога с оборота и отчислений от прибыли. К концу 60-х гг. благодаря росту рентабельности производства доля поступлений от социалистического хозяйства в доходах бюджета достигала 91%, в соответствии с чем, по сравнению с военным временем налоговые платежи населения снизились. Деятельность государственных предприятий, преимущественно промышленных, являлась основным источником поступлений в бюджет, при этом значительная доля перераспределялась в пользу социальной политики и развития отраслей экономики.

В структуре бюджета СССР в 1986–1987 гг. большую часть составляли доходы от социалистического хозяйства (385389,3 млн руб. и 400056 млн руб. соответственно) в виде налога с оборота, платежей государственных предприятий и хозяйственных организаций из прибыли (дохода) по отраслям народного хозяйства, а поступления от населения в 1986 году составили 34158,2 млн руб., в 1987 году 35448,3 млн руб. [4]. По подсчетам в структуре бюджета СССР доля налоговых поступлений в 1987 году составила 8,1%, а неналоговых (доходы от социалистического хозяйства) — 91,9%, в России же доли налоговых и неналоговых поступлений в 2015 году составили 80,3% и 19,7% соответственно. Безусловно, опыт СССР не применим в современной России в абсолютном виде, однако ретроспективный анализ позволит определить правильные решения и скорректировать в соответствии с текущими условиями.

Для восстановления экономики РФ, сокращения дефицита бюджета необходимо изменить соотношение налоговых и неналоговых поступлений, как это было сделано в СССР, то есть увеличить неналоговую часть путем активного финансирования и развития видов экономической деятельности. В СССР, как и в современной России, существовала нехватка финансовых ресурсов на развитие, к примеру, промышленности, однако правительство рассматривало в данном способе будущее развитие экономики. К сожалению, в России развитие видов экономической деятельности переместилось на второй план. Более

того, в России сокращается рост промышленного производства и в 2015 году составил минус 3,5% (183 место в рейтинге из 202 стран), в то время как в США рост составил 3%, а в Китае 7% [6]. Соответственно в данных странах значительная часть государственных расходов направлена на финансирование промышленности, что позволяет обеспечить высокие поступления в бюджет страны.

Вторым аспектом сокращения дефицита Федерального бюджета является предотвращение «второй волны» приватизации.

В последние годы в России наблюдается тенденция к приватизации, целью которой является оздоровление российской экономики и покрытие дефицита Федерального бюджета. Однако стоит отметить, что данное направление в российской экономике является потенциальной угрозой дальнейшего ее развития. Приватизация крупнейших компаний, таких как ПАО «АЛРОСА», ПАО «Роснефть», ПАО «Башнефть», и других не менее значимых компаний для российской промышленности, внесенных в список на приватизацию в 2017 году, безусловно приведет к увеличению доходов в государственный бюджет, однако связанные с этим улучшения будут иметь временный характер. Аргументом, доказывающим данное предположение, является последствие приватизации 1991 года.

С 1991 года с началом «первой волны» приватизации начался экономический рост: активное развитие малого и среднего бизнеса, низкий уровень инфляции и безработицы, повышение уровня жизни населения, вместе с этим развивалось сельское хозяйство, инвестиционная деятельность. Несмотря на это, в течение некоторого периода времени начался стремительный спад в экономике, эффективно функционирующие механизмы стали разрушаться и, таким образом, наступил кризис 2008 года, сопровождающийся резким увеличением дефицита Федерального бюджета, а далее и современный финансовый кризис (2014 год-наше время). Исходя из этого, можно сделать вывод, что на современном этапе нецелесообразно осуществлять приватизацию, так как в итоге, российская экономика придет к кризису еще более разрушительному. Все сводится к тому, что государству необходимо направить финансовые ресурсы на развитие видов экономической деятельности, на развитие и восстановление промышленных предприятий, которые во времена СССР приносили большой доход в бюджет, чем налоговые поступления. Развитие промышленности позволит не только создать резервы для покрытия дефицита Федерального бюджета, но и окажет стимулирующее воздействие на экономический рост. Кроме того, государству необходимо установить перечень предприятий, не подлежащих передаче в частную собственность, а также утвердить специальные проекты по их восстановлению.

Третий аспект заключается в совершенствовании среднесрочного планирования на муниципальном уровне [1]. Проблема заключается в том, что местные органы власти

не проводят собственные социальную и экономическую политики из-за ограниченности на муниципальном уровне финансовых ресурсов, зависящих от регионального и федерального финансирования. Более того, в связи с низким уровнем эффективности среднесрочного планирования финансовые ресурсы расходуются не по целевому назначению, что негативно влияет на состояние Федерального бюджета. Эффективное среднесрочное планирование бюджета на муниципальном уровне позволит структурировать финансовые потоки, что обеспечит целевое расходование средств. Установление подобного порядка на муниципальном уровне значительно повлияет на создание основы для сокращения дефицита Федерального бюджета.

Таким образом, неналоговые поступления должны превышать по объему налоговые. Установление указанного соотношения разрешит две проблемы одновременно: устранил необходимость увеличения налогового бремени,

что позволит гражданам РФ обеспечить достойные стандарты жизни; покроет дефицит Федерального бюджета и окажет стимулирующее воздействие на развитие экономики. Эффективное решение вышеуказанных проблем возможно лишь с развитием видов экономической деятельности, что приведет к резкому увеличению доходов в бюджет РФ.

Предстоящие изменения в различных сферах деятельности государства в некоторой степени определяют будущее состояние российской экономики. Стремление государства ускоренно сократить дефицит Федерального бюджета приведет к кризису еще более разрушительному, так как для этого не подготовлены необходимые условия. Выбор в пользу постепенного сокращения дефицита Федерального бюджета, то есть стимулирование неналоговой части бюджета РФ без увеличения налоговой нагрузки на население, приведет в будущем к формированию основы для экономического роста.

Литература:

1. Басова Н. В. К вопросу о среднесрочном финансовом планировании в муниципальном образовании. // Аудит и финансовый анализ. № 5. 2008.
2. Пирогова Т. В. «Исторические этапы развития бюджетной системы в СССР» // Сибирская финансовая школа. — 2003. — № 4
3. Министерство Финансов РФ «Динамика доходов, расходов Федерального бюджета» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://info.minfin.ru/subj_analytics.php
4. Министерство Финансов Сводный отдел государственного бюджета «Государственный бюджет СССР 1988» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://d2f6aadeaff96aaafda4-614b9ac7aa1f2556da9aa7d-f0eee2346.r98.cf2.rackcdn.com/budget/ussr/gosudarstvennyy_byudzhets_ssr_1988.pdf
5. Налоговые новости и статьи «Подходный налог в США и других странах» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://nalog-nalog.ru/ndfl/stavka_ndfl/kakoj_podohodnyj_nalog_v_ssha_i_drugih_stranah_mira/
6. Темпы роста промышленного производства стран за 2015 год (рейтинг) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://total-rating.ru/1597-tempy-rosta-promyshlennogo-proizvodstva-stran-za-2015-god.html> (дата обращения 16.10.2016)
7. Федеральная служба государственной статистики «Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в 2015» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm (дата обращения 15.10.2016)

Анализ российского рынка иностранных автоматизированных банковских систем

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

Развитие финансовой системы России проходит в тяжелых условиях. Затяжная рецессия, вызванная мировым финансово-экономическим кризисом, разразившимся в 2008 году. Введение западных санкций против российских финансовых институтов, ограничивших доступ к мировым финансовым рынкам, привело к снижению инвестиционной и деловой активности в банковской сфере.

Тяжелое экономическое положение обусловило сокращение количество финансовых институтов в России,

только в 2016 году на 13 октября были отозвано 76 лицензий у банков (рис. 1). [1], [2], [3], [4], [5]

В последнее несколько лет наблюдается резкое сокращение российских финансовых институтов, только в 2015 году количество российских банков сократилось на 105 организаций. Такое сокращение было вызвано не только политикой Центрального банка по оздоровлению российской финансовой системы, но и ухудшением финансового положения в России.

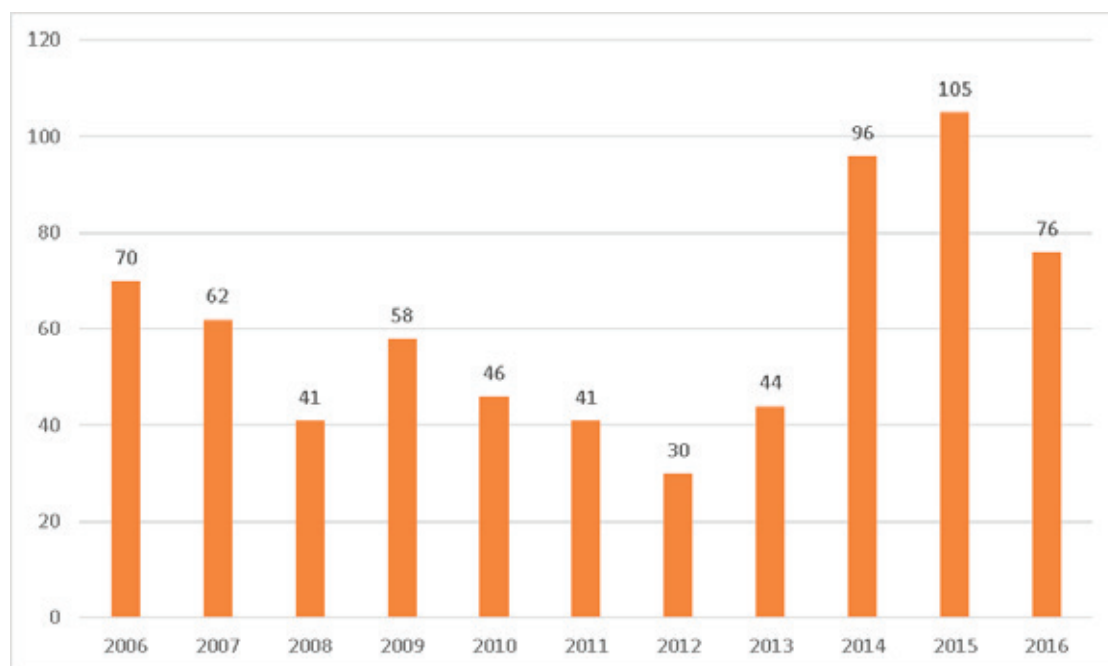


Рис. 1. Динамика отзыва лицензий у банков в России

Тяжелое экономическое положение привело не только к сокращению числа российских банков, но и стало катализатором оптимизации расходов в оставшихся финансовых институтах. При оптимизации расходов, в первую очередь под сокращение попадают статьи, которые напрямую не связаны с основной деятельностью банков, такими не защищенными статьями стали расходы на информационные технологии.

В 2015 году по различным оценкам сокращение расходов на информатизацию российских банков достигло около 20%. [2], [5]

Сокращение ИТ-бюджетов приводит в первую очередь к отказу от крупных инфраструктурных проектов, которыми являются внедрение автоматизированных банковских систем.

За последние несколько лет доля внедрений иностранных автоматизированных банковских систем (АБС) имела тенденцию к снижению, в 2015 году АБС иностранных производителей занимали всего 5% российского рынка (рис. 2) [2], [5]

В настоящее время на российском рынке представлено достаточно большое количество иностранных про-

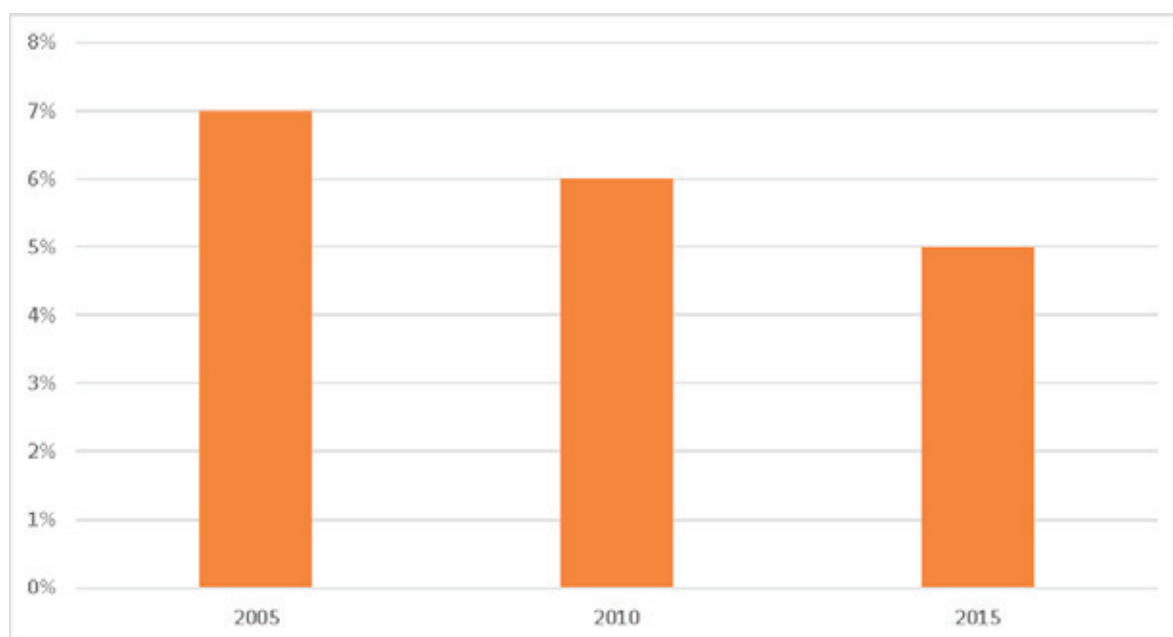


Рис. 2. Динамика изменения доли АБС иностранных производителей на российском рынке

дуктов для автоматизации банковской деятельности (таблица 1). [1], [2], [3]

Большинство компаний реализуют проекты через партнеров на российском рынке. Например, партнерами по

внедрению TCS BaNCS являются интеграторы Universal Kube и Egar Technology, а экспертизой по Temenos T24 обладают AT Consulting и Amphora Group (входит в S&T CIS). [2], [6], [7]

Таблица 1. Иностраные автоматизированные банковские системы (АБС) на российском рынке

№	Автоматизированная банковская система	Фирма производитель
1	Temenos T24	Misys
2	Colvir Banking Systems	Oracle Flexcube
3	Midas	Infosys Finacle
4	Equation	Finacle, Delta-Bank
5	TCS BaNCS	Tata Consultancy Services
6	FIS Profile	Fidelity
7	Forpost	Forbis

Некоторые интеграторы специализируются на работе с иностранными АБС и обладают компетенцией сразу по нескольким решениям. Например, компания ОТП занимается адаптацией и внедрением Misys Equation, Oracle Flexcube, SAP for Banking, Colvir Banking Systems, Infosys Finacle. Компания Egar Technology работает с платформами Oracle Flexcube, FIS Profile, TCS BaNCS.

Иностранные автоматизированные банковские системы нужны крупным банкам, у которых достаточно ресурсов и решимости для перестройки принципов работы компании. При внедрении иностранной АБС нужны не только ресурсы, но и четкое понимание того, что придется проводить полномасштабную перестройку всех бизнес-процессов, без проведения такой перестройки внедрение иностранной автома-

тизированной банковской системы не имеет смысла. Если все слагаемые успеха складываются воедино, то в этом случае рождаются успешные проекты по внедрению иностранных автоматизированных банковских систем на российском рынке (таблица 2). [2], [6], [7], [8], [9], [10]

На сегодняшний день внедрение автоматизированных банковских систем практически не происходит. В 2012 году осуществлен только один проект по внедрению фирмы Finacle в банке «Уралсиб», в 2013 внедрение от производителя Delta-Bank в одном из региональных банков при участии интегратора Universal Kube. В 2014 и 2015 году не было реализовано ни одного инфраструктурного проекта с внедрением автоматизированной банковской системы иностранного производителя.

Таблица 2. Примеры внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в российских финансовых институтах

Название решения	Поставщик	Страна разработки	Интеграторы	Банки, использующие решение
Colvir Banking Systems	Colvir	Великобритания	ОТП	НБК, Юникредит Банк (Казахстан), Альфа-Банк (Казахстан)
Delta-Bank	Delta Informatique	Франция	Universal Kube	Урал ФД
Equation	Misys	Великобритания	ОТП	АК Барс, Альфа-Банк, Инг Банк Евразия, Москоммерцбанк, Росбанк, Русфинанс Банк, Торгово-Промышленный Банк Китая
Finacle	Infosys	Индия	ОТП, Universal Kube	Уралсиб
FIS Profile	Fidelity	США	Egar Technology	ВТБ 24, Ренессанс Кредит
Flexcube	Oracle	США/Индия	ОТП, Egar Technology, Ростелеком	ЮниКредит Банк, Проминвестбанк (Украина), Банк Техника (Азербайджан)
Forpost	Forbis	Литва	работают напрямую с заказчиками	Запсибкомбанк, Сургутнефтегазбанк
Kastle	3i Infotech	Индия	IBS	АйСиАйСиАй Банк Евразия
Midas	Misys	Великобритания	в настоящее время не внедряется	Райффайзенбанк, Юникредит Банк
SAP for Banking	SAP	Германия	ОТП	АФ Банк

В заключении можно сделать следующие выводы:

- мировой финансово-экономический кризис и введение западных санкций серьезно повлияли на развитие российской банковской системы, за последние три года количество российских банков уменьшилось на 277 организации;
- тяжелое экономическое положение привело к оптимизации расходов финансовых институтов, в 2015 году расходы ИТ-бюджетов сократились на 20%;

— на российском рынке внедрения иностранных АБС наметилась тенденция на снижение доли иностранных производителей, за последние два года не было внедрено ни одного проекта с иностранной АБС, на сегодняшний день все ограничивается модернизацией имеющихся у банков АБС иностранных производителей;

Литература:

1. За что убивают банки, [Электронный ресурс] <http://twitterguru.ru/za-chto-ubivayut-banki/> (Дата обращения 15.08.2016)
2. Батаев А. В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире, Молодой ученый. 2015. № 9 (89). С. 520–526.
3. Батаев А. В. и др. Банковское дело. Интегрированная банковская система «БИСквит». Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Санкт-Петербург, 2006, 108 с.
4. Буньковский Д. В. Управление инвестиционным проектом: регулирование параметров проекта. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 5 (76). С. 161–164.
5. Обзор: ИТ в банках и страховых компаниях 2015. [Электронный ресурс]. <http://www.cnews.ru/reviews/banks2015> (Дата обращения: 25.11.2016).
6. Батаев А. В. Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. № 11. С. 280–284.
7. Есть ли будущее у зарубежных АБС в России? [Электронный ресурс]. http://www.cnews.ru/reviews/it_v_bankah_i_strahovyh_kompaniyah_2013/articles/est_li_budushchee_u_zarubezhnyh_abs_v_rossii (Дата обращения: 15.11.2016).
8. Каталог: западные АБС [Электронный ресурс]. <http://www.absonline.ru/software/foreign/> (Дата обращения: 16.11.2016).
9. Обзор зарубежных АБС [Электронный ресурс]. <http://finbook.news/bankovskoe-delo-book/obzor-zarubezhnyh-abs-11820.html> (Дата обращения: 17.11.2016).
10. Автоматизированные банковские системы (АБС) [Электронный ресурс]. [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Автоматизированные_банковские_системы_\(АБС\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Автоматизированные_банковские_системы_(АБС)) (Дата обращения: 17.11.2016).

Взаимосвязь финансового контроля и финансового планирования

Баталкина Жанна Антоновна, магистрант

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «финансовый контроль». Рассмотрены процедуры финансового контроля, процесс их автоматизации и основные сложности, которые следует учитывать при проведении процедур финансового контроля.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджетирование, финансовое планирование

Построение эффективного финансового контроля, ориентированного на исполнение целей финансового планирования, является актуальной проблемой многих российских предприятий на сегодняшний день.

Финансовый контроль и система финансового планирования на предприятии, хотя и являются двумя различными функциями управления, тесно связаны между собой. Контроль не может быть исполнен без плана или

цели, а отсутствие оценки степени выполнения планов придает планированию бессмысленность.

Процесс планирования помимо планирования ключевых показателей деятельности предприятия, включает в себя функции контроля, такие как мониторинг выполнения плана и выявление отклонений. Планирование включает в себя описание задач, представление вероятных результатов и возможностей их достижения. Кон-

троль представляет собой проверку совершенных операций, а также способствует выявлению и снижению уровня рисков. По результатам процедур финансового контроля совершенствуется система финансового планирования на предприятии. [1, с. 30]

Основной частью процесса финансового планирования является система бюджетирования. Бюджетирование — это процесс составления планов с целью установления суммы и структуры расходов предприятия на определенные цели и их финансовое обеспечение. [1, с. 30]

На сегодняшний день лишь малая часть российских предприятий рассматривает бюджетирование как реальный инструмент управления эффективностью бизнеса и достижения стратегических целей и задач.

Процедуры финансового контроля над процессом планирования на предприятии могут быть представлены в виде следующих шагов:

1. Определение и проверка наличия и оформления политик и процедур по процессу, а также интервью с ответственными лицами.
2. Определение первичных документов, отражающих данные по процессу.
3. Определение контрольных точек для оценки реализации различных финансовых операций, оценки наличия и состояния ресурсов предприятия;
4. Выбор методов проведения контроля;
5. Установление контрольных точек, подверженных высокому риску возникновения ошибок и искажений. [2, с. 247]

При проведении процедур финансового контроля, важно учитывать все факторы, которые могут повлиять или значительно исказить результаты проверки.

К факторам, ведущим к возникновению ошибок в контроле можно отнести устаревание информации. Последние практики международных компаний отмечают, для того, чтобы финансовый план стал эффективным инструментом управления, он должен быть контролируемым в реальном времени на основе фактической информации, получаемой из управленческого учета. Информация должна получаться и анализироваться в реальном времени, а не тогда, когда она уже устаревает. Организация финансового контроля на предприятии полностью зависит от правильности составления документов и всей системы документооборота. [3]

Следующим недостатком является влияние затрат на оценку деятельности руководителей. Так как данные фактических показателей сравниваются с плановыми, полученные отклонения служат не только средством оценки экономической эффективности использования ресурсов, но и показателем оценки деятельности руководителей. Часто от выполнения этих показателей зависят премии, социальные выплаты и карьерный рост работников, поэтому плановые показатели могут быть умышленно занижены или завышены, а фактические данные могут быть искажены путем искусственного завышения или занижения. Такие несанкционированные мошеннические дей-

ствия возможны при знании слабых сторон конкретной системы финансового контроля.

К ошибкам в результатах финансового контроля может привести пренебрежение учетом нефинансовых показателей, например, таких как внутренние убытки от брака или простоев. Важно учитывать, что в некоторых случаях нефинансовые показатели имеют большую значимость, чем финансовые и их игнорирование или недооценка могут привести к существенным отклонениям контроля. [3]

В отчетах об исполнении бюджета чаще всего имеются такие статьи, влияние на которые у ответственного лица ограничено, отсутствует или управление которыми разделено. Примерами таких статей расходов могут быть закупка более дешевых, но менее качественных материалов чем планировалось, произвольное распределение затрат за централизованные услуги (газ, освещение, отопление, компьютерные услуги), также часть расходов на рекламу, оплату обучения, юридические и аудиторские услуги. Планировать и контролировать такие затраты представляет сложность, так как у таких затрат отсутствует взаимосвязь между их вложением и возможными выгодами. [3]

Важной проблемой финансового контроля является взаимосвязь между краткосрочными тактическими действиями и стратегией предприятия в целом. Используя тактику временных выгод путем постоянного сокращения текущих расходов, можно нанести огромный урон качеству и стратегическим целям предприятия. Важно осознавать, что между моментом принятия мер и моментом появления результатов существует временной интервал, а текущие тактические меры влияют на положение дел в стратегическом периоде. [4, с. 33–40]

Использование бюджета основанного на принципах маржинального калькулирования может оказаться существенной проблемой для финансового контроля. Так как калькулирования себестоимости по переменным затратам увеличивает контрольные функции над бюджетами. [3]

Инфляция и курсовые разницы могут оказывать существенное влияние на процессы бюджетирования и контроля, так как содержат в себе элементы случайного и неподконтрольного компанией характера. Инфляция и плановый курс могут быть учтены при составлении бюджета, однако уровень инфляции и будущий курс невозможно определить с точностью.

Для российской практики ведения управленческого учета характерна его низкая достоверность и оперативность получаемых данных. Среди ряда основных недостатков можно выделить, ошибки в первичных документах учета, территориальную удаленность и несогласованность подразделений предприятия, несоответствие системы учета задачам управления и нехватка человеческих и материальных ресурсов.

Острая конкуренция на рынке в настоящее время и рост уровня организации технологических процессов требует особой эффективности от процессов управления на предприятиях. Традиционные подходы использования систем управления, хотя во многом и влияют на

успешность, часто уже не гарантируют рост конкурентоспособности компании на рынке. Всё больше компаний переходят к инновационным методам управления и планирования и их автоматизации.

Автоматизации финансового контроля обычно осуществляется в рамках уже разработанной системы бухгалтерского и управленческого учета.

Сюда, в первую очередь входят системы автоматизированных программ под названием ERP (от англ. EnterpriseResourcePlanning, планирование ресурсов предприятия). ERP-программы позволяют интегрировать данные и оптимизировать ресурсы предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности предприятия. [5]

На мировом рынке сейчас представлено достаточно много программных продуктов автоматизации планирования и финансового контроля. Они различаются функциональными возможностями, а также стоимостью внедрения и масштабами предприятий, на которых могут работать.

Примеры наиболее популярного программного обеспечения, которые позволяют работать нескольким пользователям одновременно и при этом объединяют финансовый контроль, бюджетирование и планирование:

- 1C
- Navision
- Контур Корпорация. Бюджет холдинга
- SAP ERP 6.0

- OracleFinancialAnalyzer (OFA)
- HyperionPillar
- Adaytume.PlanningAnalyst
- EPS Prophix Budgets и EPS Prophix Enterprise
- Comshare MPS
- КИС: Бюджетирование
- AVACCO Корпоративное управление [5]

Однако, опыт российских компаний, осуществляющих учет на базе 1C, свидетельствует о том, что очень часто учетные процедуры и регистры бухгалтерского и управленческого учета не совпадают, что значительно затрудняет процедуры планирования и финансового контроля.

А автоматизация имеет важнейшее значение для всего процесса. Руководителям, менеджерам, финансовым контролерам и экономистам компаний, составляющим планы и отвечающим за их точность и своевременность, а также бухгалтерским нужен программный продукт, способный оказать реальную помощь в повышении благосостояния их предприятия.

Очевидная взаимосвязь финансового планирования и финансового контроля свидетельствует о том, что для успешного функционирования единой системы нужно четко определить стратегию, цели и задачи развития предприятия (рис. 1). [6, с. 515]

Подводя итоги, важно отметить:

- Работу по совершенствованию организации финансового планирования и контроля на предприятии необходимо начинать с обнаружения и решения уже существующих проблем;



Рис. 1. Система финансового планирования и контроля

— Систему финансового контроля необходимо рассматривать как составную часть системы планирования в целом на предприятии, применяя единый подход методов и инструментов;

— Оптимизируя организацию финансового контроля на предприятии, необходимо выявить проблемы предприятия и обозначить элементы системы, которые подлежат совершенствованию.

Литература:

1. Вахрушина М. Бюджетирование: задачи и процедуры // Современный бухучет. 2008. № 12. С. 30–35.
2. Хруцкий В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. — Москва: Финансы и статистика. 2007. С. 464.
3. IFAC. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. 2014 edition. Parts I and II/International Federation of Accountants. // <http://www.ifac.org/publications-resources/2014-handbook-international-quality-control-auditing-review-other-assurance-a/> (был доступен 03 декабря 2016 года)
4. Бурцев В. Через бюджетирование к эффективному менеджменту // Финансовый менеджмент. 2009. № 1. С. 33–40.
5. Яковлева И. Выбираем программу для планирования и бюджетирования // Справочник экономиста. 2008. № 7 // <http://www.proflz.ru/> (был доступен 04 декабря 2016 года)
6. Ehrmann H. Unternehmensplanung. — Kiel: Ludwigshafen, 1999. С. 515.

Об особенностях ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами малого бизнеса

Белова Ольга Валентиновна, студент
Рязанский филиал Московского университета имени С. Ю. Витте

В статье представлены сведения о нормативном закреплении критериев отнесения хозяйствующих субъектов к малым предприятиям; обобщены данные по ведению упрощенного бухгалтерского учета и формированию бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, бухгалтерская отчетность, упрощенная форма бухгалтерского учета

В настоящее время малому бизнесу уделяется огромное значение с точки зрения его роли в развитии отечественной экономики. В целях обеспечения эффективной работы субъектов малого предпринимательства следует грамотно организовать систему бухгалтерского учета различных объектов и их источников. Но прежде необходимо определить с понятием малого бизнеса.

Понятие субъектов малого и среднего предпринимательства нормативно закреплено Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства», в соответствии с которым к названным выше субъектам хозяйствования относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным условиям, закрепленным соответствующим положением Правительства РФ.

В соответствии с Федеральным законом к субъектам малого предпринимательства относятся субъекты, которые одновременно отвечают следующим трем условиям:

1. соответствие предельным размерам выручки за предыдущий год от реализации товаров, работ или услуг (без учета НДС);
2. соблюдение предельной численности работников предприятия;
3. соответствие доли сторонних организаций в уставном капитале организации.

Предельные значения, установленные для хозяйствующих субъектов малого предпринимательства, изменяются ежегодно в связи с развитием экономики и происходящими инфляционными процессами.

В настоящее время критерии определены Постановлением Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» № 702, [1] их систематизированные значения представлены в таблице 1.

Таблица 1. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства [2]

Вид субъекта малого предпринимательства	Средняя численность за предшествующий календарный год	Выручка от реализации за предшествующий календарный год	Доля сторонних организаций в уставном капитале предприятия
1	2	3	4
Микропредприятие	Не более 15 человек	120 млн рублей	Не более 49%
Малое предприятие	Не более 100 человек	800 млн рублей	Не более 49%

Таким образом, хозяйствующий субъект будет относиться к малому предприятию, если средняя численность работников составляет не более 100 человек; годовая выручка от реализации не превышает 800 млн рублей; доля сторонних организаций в уставном капитале компании не более 49 процентов.

Важно отметить, что с 1 августа 2016 года произошли некоторые изменения. В частности, в качестве второго критерия теперь выступает не выручка от продажи продукции, работ или услуг, а доход от предпринимательской деятельности, т.е. все виды дохода.

А начиная с января 2017 года, лимит доходов при упрощенной системе составит 120 млн рублей, что означает автоматическое приравнивание упрощенцев к малым предприятиям.

Бухгалтерский учет регистрирует, группирует и обрабатывает информацию о деятельности предприятий малого бизнеса. Он фиксирует все изменения, происходящие в заготовительной, производственной и сбытовой деятельности, тем самым дает необходимые сведения о кругообороте средств малого предприятия.

Таким образом, бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса выступает в качестве неотъемлемого элемента системы управления хозяйствующим субъектом. Его значимость как информационного обеспечения системы управления проявляется в том, что он составляет основу управленческих решений, поскольку в объеме экономической информации в малом бизнесе учетная информация занимает преобладающую долю.

Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса постоянно совершенствуется с учетом меняющейся экономической обстановки. Принятые нормативные документы предусматривают внедрение в практику бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса современных принципов его организации на основе международных стандартов финансовой отчетности и учета.

Порядок ведения бухгалтерского учета российских хозяйствующих субъектов регламентируется действующим законодательством РФ. При этом для субъектов малого предпринимательства предусматривается ряд упрощений.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета на малом предприятии несет руководитель, который в зависимости от объема учетной работы может:

1. создать бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;
2. ввести в штат должность бухгалтера;

3. передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированной организации (централизованной бухгалтерии) или бухгалтеру — специалисту;

4. вести бухгалтерский учет лично.

Принятая на предприятии учетная политика утверждается приказом или распоряжением лица, ответственного за организацию и состояние бухгалтерского учета. Зачастую на малых предприятиях учетная политика формируется формально, что может приводить к ошибкам в учете и некоторым противоречиям.

На предприятиях, не имеющих в штате кассира, обязанности кассира могут выполняться главным бухгалтером или другим работником по письменному распоряжению руководителя предприятия.

Для документального отражения хозяйственных операций малые предприятия могут применять первичные документы из альбомов унифицированных форм первичной учетной документации, либо ведомственные формы, а также самостоятельно разработанные формы, содержащие соответствующие обязательные реквизиты, предусмотренные Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и обеспечивающие достоверность отражения в бухгалтерском учете совершенных хозяйственных операций.

Предприятие самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета из утвержденных соответствующими органами, исходя из потребностей и масштаба своего производства и управления, численности работников. Так, малым предприятиям, занятым в материальной сфере производства, рекомендуется использовать регистры, предусмотренные в журнально-ордерной форме счетоводства. Малые предприятия торговой сферы могут использовать учетные регистры из упрощенной формы бухгалтерского учета, при необходимости применяя отдельные регистры для учета определенных ценностей, преобладающих в их деятельности, из единой журнально-ордерной формы счетоводства.

В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» предусматривается упрощенная система бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Она предусматривает более простой порядок учета и формирования отчетности.

В соответствии с Указаниями Банка России, субъекты малого предпринимательства, в том числе и индивидуальные предприниматели, вправе не устанавливать кассовый лимит, то есть они вправе хранить в кассе любую сумму наличных. При этом, если компания не отказалась от лимита, когда

возникло такое право, она может сделать это в любое другое время. Для того, чтобы отменить кассовый лимит, необходимо издать соответствующий приказ руководителя.

В целях систематизации информации предусмотрено применение упрощенной системы регистров бухгалтерского учета. В зависимости от характера и объема учетных операций это может быть форма бухгалтерского учета без использования регистров (простая форма) или с использованием регистров бухгалтерского учета имущества.

Простая форма учета предусматривает однократную регистрацию всех хозяйственных операций в Книге учета фактов хозяйственной деятельности, которая выступает в качестве регистра аналитического и синтетического учета, на основании которого можно определить наличие имущества и денежных средств, а также их источников у субъекта малого предпринимательства на определенную дату и составить бухгалтерскую отчетность.

Субъекты малого предпринимательства могут формировать бухгалтерскую отчетность по одному из следующих вариантов. Первый вариант предусматривает формирование отчетности по общим правилам, т.е. традиционного вида. Второй вариант предусматривает упрощенные формы баланса и отчета о финансовых результатах. Основное отличие этих форм от общепринятых заключается в том, что показатели сильно укрупнены.

Несомненен тот факт, что формирование бухгалтерской отчетности по упрощенному варианту является одним из преимуществ субъектов малого предпринимательства.

Несмотря на то, что составление бухгалтерского баланса на отчетные даты в течение года не предусмотрено, малые предприятия все равно должны будут вести налоговый учет и представлять в налоговую инспекцию годовую бухгалтерскую отчетность. При этом малые предприятия, ведущие учет доходов и расходов и раз в год сдававшие налоговую декларацию, вынуждены констатировать, что бухгалтерский учет и налоговый учет — принципиально разные вещи.

Таким образом, в настоящее время малые предприятия формируют бухгалтерскую отчетность, которая включает в себя бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. При этом статьи годовых отчетов представляются в укрупненном виде. Решение вопроса о включении в бухгалтерскую отчетность субъекта малого предпринимательства, за исключением эмитента публично размещаемых ценных бумаг, отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств определяется необходимостью приведения в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах наиболее важной информации.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 13.07.2015 № 702.
2. Гравшина И. Н. Методы управления конкурентоспособностью в малом бизнесе // Сборник «Проблемы экономики, организации и управления в России и мире. Материалы IX международной научно-практической конференции. — 2015. — с. 77–79.
3. Гравшина И. Н. Конкурентная стратегия в системе управления конкурентоспособностью предприятия // Молодой ученый. — 2013. — № 6. — С. 296–298.
4. Гравшина И. Н. Малый бизнес в России: стимулы и противовесы развития // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2015. — № 6. с. 27–29.
5. Гравшина И. Н., Кузьмин В. Н. Инновационное развитие малого и среднего бизнеса // Актуальные вопросы современной науки. — 2013. — № 1. — с. 55.
6. Гусева И. П. Бухучет на упрощенке: какой метод учета выгоднее // Бухгалтерская газета. — 2013. — № 4. — С. 15–19.
7. Денисова Н. И. Малые предприятия сферы АПК, их значение для региональной финансовой системы // Сборник «Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. 2015. — с. 50–51.
8. Денисова Н. И. Роль малых форм хозяйствования в финансовой системе региона // Сборник «Перспективы развития науки и образования» по материалам Международной научно-практической конференции. — 2015. — с. 67–69.

К вопросу об инвестиционной привлекательности Приморского края

Белоусова Наталья Дмитриевна, студент;

Научный руководитель: Жабыко Людмила Ливерьевна, доцент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В данной статье проводится анализ динамики инвестиций в основной капитал Приморского края за 2010–2016 гг., рассматриваются рейтинги состояния инвестиционного климата регионов и их результаты, выяв-

ляются проблемы повышения инвестиционной привлекательности и приводятся меры, направленные на их решение.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, иностранные инвесторы, инвестиционная привлекательность региона, рейтинги инвестиционной привлекательности, проблемы повышения инвестиционной привлекательности

Инвестиции играют большую роль в стимулировании экономического роста региона. Они не только способствуют поддержанию экономического развития и стабильного функционирования всех сфер его жизни, но и влияют на уровень занятости населения, структурные и отраслевые показатели региона, а также благоприятствуют его социокультурному прогрессу. Роль инвестиций в социально-экономической жизни субъектов РФ обуславливает актуальность наличия такого показателя инвестиционной привлекательности региона, отражающего оценку уровня развития инвестиционной инфраструктуры, инвестиционного климата, а также других факторов, способствующих привлечению инвестиций в регион.

Приморский край с точки зрения инвестиционной привлекательности имеет ряд неоспоримых преимуществ. Одним из наиболее весомых является выгодное географическое положение — близость к потенциальным инвесторам, ведущим азиатским странам (КНР, КНДР, Япония, Республика Корея). Как следствие сотрудничество с такими представителями как «Корея Лимитед», Lotte Confectionary CoLTD, КОТРА (Республика Корея), Komatsu Corporation (Япония) [4]. Вторым преимуществом является возможность налаживания грузопотока в европейском направлении посредством Транссибирской магистрали. Привлекают внимание к региону рост туристического потока и внешнеторгового оборота, а также успешная реализация таких крупных проектов как мосты через бухту Золотой Рог и на остров Русский, кампус ДВФУ, игровая зона Приморье.

Однако при рассмотрении динамики инвестиций в основной капитал Приморского края можно заметить неблагоприятную тенденцию (Рисунок 1).

Выявляется постепенный спад объема инвестиций в основной капитал Приморского края. Наименьший объем поступивших инвестиций наблюдался в 2015 году. Абсолютный прирост при этом оказался отрицательным и составил —5703,1 млн руб. Темп роста в 2015 году снизился до 50,48% по сравнению с базисным 2010 годом — это самый низкий из наблюдаемых темпов роста за рассматриваемые 6 лет [1].

В таблице 1 представлены данные об инвестициях в основной капитал за первые три квартала 2016 г.

Инвестиции в основной капитал в первые два квартала 2016 года характеризуются положительным абсолютным приростом (самый большой абсолютный прирост в 28000 млн руб. пришелся на 2 квартал 2016 года). В первом полугодии инвестиций в основной капитал поступило на 4268,3 млн руб. больше, чем в прошлом году. Темп роста также имел положительную величину, достигнув наибольшего значения во 2 квартале (115,17%) при темпе прироста в 15,17%.

Третий квартал ознаменовался существенным снижением темпов роста инвестиций в основной капитал. По сравнению со вторым кварталом темп роста снизился более чем на 48%, что позволяет сделать вывод о сохранении отрицательной динамики инвестиций в основной капитал Приморья.

Однако, несмотря на сложившуюся тенденцию, наблюдаются положительные изменения в структуре инве-



Рис. 1. Динамика объема инвестиций в основной капитал в 2010–2015 гг. [1]

Таблица 1. Динамика инвестиций в основной капитал за 2015–2016 год поквартально [1]

Период	Инвестиции в основной капитал, млн руб.		Абсолютный прирост цепной, млн руб.	Темп роста цепной, %	Темп прироста цепной, %
	2015 г.	2016 г.			
I квартал	14120	14700	580	104,11	4,11
II квартал	24311,7	28000	3688,3	115,17	15,17
I полугодие	38431,7	42700	4268,3	111,11	11,11
III квартал	35655,9	23680	– 11975,9	66,41	– 33,59
9 месяцев	74087,6	66380	–7707,6	89,60	–10,4
IV квартал	41980,4				

стиций в основной капитал за 2014–2015 гг. Почти в три раза увеличились иностранные инвестиции в 2015 г., на 0,5% увеличилась доля кредитов, взятых у иностранных банков. Процентное соотношение собственных и привлеченных средств осталось стабильным, но при этом уменьшился объем бюджетного финансирования на 7,4%. Наблюдается сильное увеличение доли заемных средств организаций примерно в 2 раза [6]. Таким образом, несмотря на снижение бюджетных инвестиций, происходит увеличение внебюджетного финансирования, что говорит о возрастающем доверии иностранных и российских инвесторов. Однако при этом инвестиционная привлекательность Приморского края пока остается довольно низкой, что следует из показателей рейтингов, составленных Агентством Стратегических инициатив и рейтинговым агентством «Эксперт-РА».

Агентство стратегических инициатив обнародовало Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ за 2016 год. Исследование проводилось с использованием 45 показателей и опросом более 400 тыс. респондентов из 85 регионов. Основными исследуемыми направлениями были: регуляторная среда (качества оказываемых инвесторам услуг), институты для бизнеса (инструменты для защиты и улучшения качества инвестиционной среды), инфраструктура и ресурсы (их качество, наличие и доступность), поддержка малого предпринимательства (уровень развития и эффективность поддержки). Приморский край занял 58 позицию, не войдя в двадцатку самых инвестиционно привлекательных регионов России. Несмотря на не самый хороший результат, можно заметить положительную тенденцию по ряду показателей. Во-первых, это снижение административного давления на бизнес, а именно уменьшение количества предоставляемых дополнительных документов и контрольно-надзорных мероприятий. Во-вторых, сокращение количества процедур при регистрации прав собственности — с 5, 6 до 3 шагов, а также среднего времени, затрачиваемого для регистрации юридических лиц (с 10, 8 до 9, 6 дней) и подключение к электросетям (с 113 до 93 дней). В-третьих, Приморский край поднялся в рейтинге на две группы из пяти по результатам оценивания деятельности государственных органов в области лицензирования отдельных видов деятельности, выдачи разре-

шений на строительство и регистрации прав на недвижимость и совершения сделок с ним [2].

Эксперт-РА в своем рейтинге инвестиционной привлекательности на 2015 год опиралось на оценку таких составляющих инвестиционного климата, как инвестиционный риск и инвестиционный потенциал. Приморский край попал в группу ЗВ1 с пониженным потенциалом и умеренным риском. Инвестиционный потенциал при этом составил 1,191% от общероссийского потенциала (21 место). Самыми привлекательными сферами с точки зрения потенциала оказались инфраструктурная, инновационная и финансовая. По инвестиционному риску Приморский край находится на 34 месте со средневзвешенным индексом риска равным 0,253. Наименьший риск для инвесторов представляет экономическая составляющая инвестиционного риска [3].

Исходя из проведенного анализа динамики инвестиций в основной капитал, а также рейтингов инвестиционной привлекательности, можно выделить ряд проблем, влияющих на инвестиционный климат Приморского края.

Ограниченная возможность для использования и получения банковских кредитов малыми и средними предприятиями, а также неразвитость финансирования долгосрочных инвестиционных проектов находится в ряду факторов, тормозящих развитие благоприятного инвестиционного климата. Одной из попыток решить данную проблему является «Программа 6,5» Корпорации развития малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП). Программа предусматривает льготное кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства при условии осуществления ими инвестиционной деятельности. Поручительство Корпорации МСП позволяет малому и среднему бизнесу получать кредиты под сниженную процентную ставку (10,6% и 9,6% соответственно) на срок более 3 лет и в сумме в пределах 1 млрд руб. [8].

Одной из проблем является неравномерность отраслевой структуры инвестиций и их распределение в общем объеме вложений в основной капитал Приморского края. В 2015 г. основной объем инвестирования пришелся на обрабатывающие производства — 23%, транспорт и связь — 27%, государственное управление, обеспечение безопасности и социальное обеспечение — 11%.

Финансирование других видов экономической деятельности имело незначительную долю [1].

Существенной является проблема отсутствия страхования инвестиций в Приморский край от политических и коммерческих рисков. Невозможность гарантированного возврата средств или получения компенсаций вынуждают инвесторов отказаться от рискованных вложений. Несовершенство правового регулирования, в том числе в области защиты имущественных прав инвесторов, а также медленная окупаемость проектов также не добавляют инвестиционной привлекательности региону. Низкая ликвидность, непрозрачность отчетности и резкое удорожание цен на сырье и электроэнергию снижают привлекательность инвестиционных проектов. Несовершенство системы налогообложения, административные барьеры, возникающие при регистрации предприятий, лицензировании деятельности, получении свидетельств прав собственности негативно действуют на качество оказываемых инвесторам услуг.

Одной из мер устранения данных проблем является налаживание механизма государственного частного партнерства с целью эффективного распределения имеющихся ресурсов и регулирования потока инвестиций, повышения инвестиционной привлекательности края и создания благоприятных условий для деятельности инвесторов. Важной составляющей данного партнерства является объединение ресурсов государства и частных инвесторов и направление их на развитие инноваций. Инновации повышают конкурентоспособность региона, и, как следствие, увеличивают его привлекательность с точки зрения инвестора. Поэтому необходимо осуществление инновационно-технологического партнерства с целью создания специально оборудованных промышленных парков и технополисов для воздействия на инновационную активность в регионе.

Также в качестве мер регулирования перекосов в структуре инвестиций в основной капитал необходимо проведение эффективного государственного контроля

за инвестиционной политикой региона, в том числе регулирование притока инвестиций в ту или иную отрасль и оценка объективности причин осуществления проектов.

Для стимулирования инвестиционной деятельности в регионе и развития культуры инвестирования необходимо расширение набора льгот, предоставляемых инвесторам, как российским, так и иностранным, а также выплата различных премий и предоставление поощрений за сооружения инвестиционных объектов. В том числе создание специальных страховых фондов, направленных на предоставление гарантий снижения риска инвестиционных вложений в регион.

Одним из важных мероприятий является построение грамотной маркетинговой стратегии. А именно развитие PR-деятельности в области инвестирования, осуществление прямой переписки с потенциальными инвесторами, участие в торговых и промышленных выставках, круглых столах с целью поиска инвесторов. Для привлечения иностранных партнеров целесообразно участие в международных организациях с последующей возможностью заключения инвестиционных соглашений.

Таким образом, можно сделать вывод, что Приморский край еще не реализовал все свои возможности по повышению инвестиционной привлекательности. Для того чтобы регион попал в двадцатку Национального рейтинга состояния инвестиционного климата необходимо принять эффективные меры по снижению инвестиционного риска, повысить качество оказываемых инвесторам услуг, устранить неточности и усовершенствовать законодательство по вопросам инвестиционной деятельности, обеспечить большую доступность информации об инвестиционных проектах, в том числе ее публикацию в международных источниках информации. Совершенствование организации взаимодействия с иностранными и российскими инвесторами позволит Приморью выйти на качественно новый уровень развития и улучшить показатели динамики инвестиций в основной капитал.

Литература:

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс]. URL: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/enterprises/investment/ (дата обновления 16.11.2016).
2. Века. Е. Приморье заняло 58 место в Национальном рейтинге состояния инвестклимата [Электронный ресурс]. URL: <http://www.primorsky.ru/news/112468/> (дата обновления 23.11.2016).
3. Инвестиционный рейтинг регионов России [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/ratings/regions/> (дата обновления 20.11.2016).
4. Инвестиционный портал Приморского края [Электронный ресурс]. URL: <http://invest.primorsky.ru/> (дата обновления 12.11.2016).
5. Корнейко О. В., Линь Цян. Оценка инвестиционной привлекательности Приморского края для иностранного инвестора / О. В. Корнейко, Линь Цян // «Вектор науки ТГУ» — 2016. — № 2(25). — С. 28–34.
6. Века. Е. Губернатор Приморья: «Прирост инвестиций в основной капитал в 2015 году увеличился на 15,5%» [Электронный ресурс] — URL: <http://www.primorsky.ru/news/109940/> (дата обновления: 21.11.2016).
7. Программа стимулирования кредитования субъектов МСП [Электронный ресурс]. URL: http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/ (дата обновления 29.11.2016).

Анализ финансовой устойчивости ОАО «Саханефтегазсбыт» и пути ее повышения

Божевольная Зоя Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;
Картасова Лена Андреевна, магистрант
Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье представлен анализ финансовой устойчивости ОАО «Саханефтегазсбыт», по результатам которого даны рекомендации по ее повышению.

Ключевые слова: ОАО «Саханефтегазсбыт», финансовая устойчивость, источники формирования имущества, относительные показатели финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость является итоговым показателем, который характеризует финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции (работ, услуг) [1].

Объектом исследования являлся ОАО «Саханефтегазсбыт», основным видом деятельности которого является оптово-розничная реализация нефтепродуктов, а также оказание услуг по приему, складским операциям и хранению нефтепродуктов. Выбор объекта исследования обусловлен тем, что ОАО «Саханефтегазсбыт» является одним

из крупных предприятий Республики Саха (Якутия) и играет важную роль в ее социальном развитии, поскольку снабжает топливом практически весь транспорт и котельные.

Базой для анализа являлась внутренняя финансовая отчетность объекта исследования за 2013–2015 гг. Методы анализа финансовой устойчивости основывались на абсолютных и относительных показателях, характеризующих структуру капитала предприятия с точки зрения степени финансового риска, а также стабильности развития в будущем.

Первым этапом анализа являлось определение типа финансовой устойчивости объекта исследования с помощью абсолютных показателей, значения которых представлены в таблице 1.

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости ОАО «Саханефтегазсбыт» за 2013–2015 гг., тыс. руб.

Показатель	Недостаток/излишек		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Фсос	-5 872 846	-7 005 927	-7 178 018
Фсд	1 115 498	306 527	54 429
Фои	2 758 778	2 364 794	2 386 084

Из данных таблицы 1 следует, что финансовая устойчивость объекта за анализируемый период определена по типу «нормальная финансовая устойчивость». Но, с учетом того, что у ОАО «Саханефтегазсбыт» (далее Общество) был недостаток собственных оборотных средств, данное явление обусловлено большим объемом долгосрочных заемных средств, поскольку они включаются в состав собственных долгосрочных источников формирования запасов и затрат.

Вторым этапом был проведен анализ состава и структуры источников формирования имущества Общества, результаты которого приведены в таблице 2.

По данным таблицы 2 видно, что источники финансирования Общества увеличились на 1168 млн руб. в основном за счет роста уставного капитала более чем на 22%, а также за счет роста долгосрочных и краткосрочных заемных средств на 4% и 128% соответственно.

Увеличение уставного капитала в 2014 г. обусловлено размещением дополнительных обыкновенных акций на сумму 50 млн руб. с целью строительства нефтесклада

в селе Хонуу Момского улуса Республики Саха (Якутия), а так же с целью наделяния Общества собственными оборотными средствами за счет добавочного капитала, в 2015 г. — выпуск акций на сумму 103,8 млн руб. для возмещения затрат на уплату процентов в целях уменьшения кредитной зависимости предприятия [2].

Резкие изменения наблюдались по статье нераспределенная прибыль. Так, в 2014 г. снижение прибыли на 50% произошло за счет получения чистого убытка в размере 132,3 млн руб. в связи с возникновением дополнительных расходов при доставке нефтепродуктов и роста закупочных цен. Исходя из данной ситуации в 2015 г. собранием акционеров было принято решение не осуществлять распределение чистой прибыли и не выплачивать дивиденды по обыкновенным акциям. В результате в 2015 г. предприятием была получена прибыль в размере 173,2 млн руб., что выше показателя предыдущего года на 128%.

К отрицательным моментам относился рост заемного капитала, который в структуре капитала за анализиру-

Таблица 2. Динамика состава источников формирования имущества ОАО «Саханефтегазсбыт» за 2013–2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение за 2015–2013 гг.	Темп прироста, %	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	за 2014– 2013 гг.	за 2015– 2014 гг.
Уставный капитал	2 640 821	3 135 811	3 239 615	598 794	18,74	3,31
Добавочный капитал (без переоценки)	439 538	39 548	39 548	-399 990	-91,00	0
Резервный капитал	15 162	15 388	15 388	226	1,49	0
Нераспределенная прибыль	273 208	136 826	310 037	36 829	-49,92	126,59
Долгосрочные заемные средства	6 980 700	7 305 000	7 225 000	244 300	4,65	-1,10
Отложенные налоговые обязательства	7 644	7 454	7 447	-197	-2,49	-0,09
Краткосрочные заемные средства	506 623	915 164	1 344 214	837 591	80,64	46,88
Кредиторская задолженность	1 134 854	1 143 103	971 116	-163 738	0,73	-15,05
Оценочные обязательства	1 803	0	16 325	14 522	-100,00	100,00
Итого	12 000 353	12 698 294	13 168 690	1 168 337	5,82	3,70

емый период занимал более 70% источников формирования имущества (рисунок 1).

Общество ежегодно привлекает заемные средства для обеспечения нефтепродуктами мелкооптовых предприятий и населения республики. За 2014 г. рост данного показателя обусловлен замещением бюджетного кредита кредитами в коммерческих банках (разница 8–9,5% годовых). Увеличение задолженности за 2015 г. объяснялся увеличением процентных ставок по привлеченным кредитам в ПАО «Сбербанк» на 3,5–6,5% годовых и ростом величины задолженности на 723,7 млн рублей или на 9,7%.

Так как абсолютные показатели финансовой устойчивости не корректно определяли ее тип, следующим этапом был проведен анализ относительных показателей финансовой устойчивости, которые характеризуют степень зависимости предприятий от внешних источников.

В таблице 3 представлены основные относительные показатели финансовой устойчивости Общества за 2013–2015 гг.

Из данных таблицы 3 видно, что фактические значения большинства показателей, использованных при анализе,

не соответствовали рекомендуемым, что также опровергает утверждение о нормальной финансовой устойчивости предприятия.

Так, коэффициент капитализации свидетельствовал об избытке заемных средств в 1 руб. вложенных в активы собственных средств, что характеризует высокий финансовый риск, обусловленный несовершенством структуры капитала. Значение данного показателя также характеризует влияние заемных средств на получение чистой прибыли. Соответственно, рост показателя в 2012 и 2014 гг. привел к снижению прибыли, так как на погашение кредитов и выплату процентов ушло больше денежных средств.

К отрицательным аспектам также можно отнести уменьшение значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. Так, за 2013 гг. у Общества был недостаток собственных источников для формирования оборотных активов, а к 2014, 2015 гг. коэффициент принял отрицательное значение, что означало полное отсутствие источников покрытия всех оборотных средств предприятия и, как следствие, снижение финансовой устойчивости предприятия.

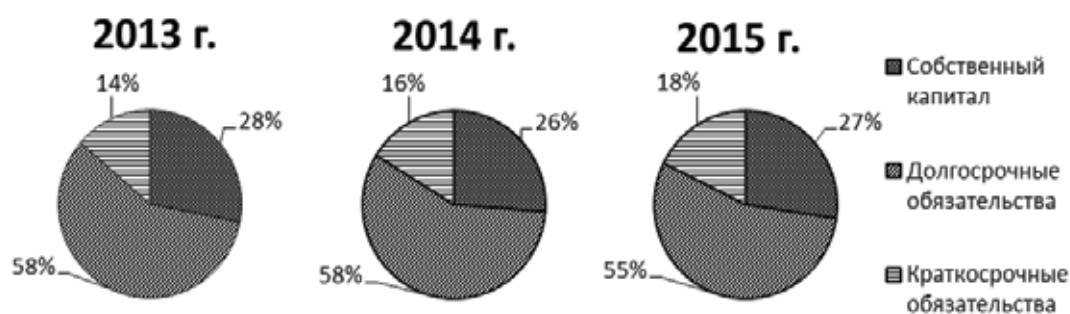


Рис. 1. Структура источников формирования имущества ОАО «Саханефтегазсбыт» за 2013–2015 г.

Таблица 3. Относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «Саханефтегазсбыт» за 2013–2015 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение		Норма
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	за 2014/2013 гг.	за 2015/2014 гг.	
Коэффициент капитализации (финансовый рычаг)	2,56	2,82	2,65	0,25	-0,16	$\Phi P < 1,5$
Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала)	0,28	0,26	0,27	-0,02	0,01	$K_{авт} \geq 0,5$
Коэффициент финансовой устойчивости	0,86	0,84	0,82	-0,03	-0,01	$K_{ф.у.} \geq 0,8$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,04	-0,01	-0,03	-0,04	-0,03	$K_{сос} \geq 0,1$
Коэффициент маневренности	0,23	0,11	0,10	-0,13	0,00	$0,2 \leq K_m \leq 0,5$
Коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов	1,39	1,11	1,38	-0,27	0,27	Индивидуален для каждого предприятия

Большая часть имущества (около 80%) финансировалась за счет устойчивых источников, о чем свидетельствовал коэффициент финансовой устойчивости. К данным источникам относятся также долгосрочные заемные средства, которые, как уже было сказано, занимали более половины источников формирования имущества предприятия. Следовательно, данный аспект нельзя рассматривать как положительный. Долю собственных средств в общей сумме источников финансирования показывает коэффициент концентрации собственного капитала [3, с. 438], значение которого за анализируемый период было не больше 0,3 (30%).

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности [4, с. 139]. Так, для финансирования текущей деятельности использовался в 2013 г. 20%, а в 2014, 2015 гг. — 11%, 10% собственного капитала, что означает формирование оборотного капитала за счет заемных средств.

Одной из основных характеристик финансовой устойчивости является коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов, которая показывает, сколько рублей прибыли приходится на 1 руб. расходов, связанных с оплатой использования кредитных ресурсов [5]. То есть, значение данного коэффициента больше 1 свидетельствовало о формировании прибыли в достаточном объеме для выполнения кредитных обязательств предприятия.

Таким образом, по итогам анализа абсолютных показателей финансовая устойчивость ОАО «Саханефтегазсбыт» была определена как нормальная, когда как в структуре источников формирования имущества более 70% занимали заемные средства, что недопустимо для данного типа финансовой устойчивости. Данное заключение также опровергали значения относительных показателей финансовой устойчивости, большинство из которых не соответствовали нормативам, а значит, свидетельствовали о финансовой неустойчивости предприятия. С учетом незначительных изменений объемов выручки предприятия на протяжении анализируемого периода, можно сделать вывод о том, что ОАО «Саханефтегазсбыт» привлекал заемные средства не для получения большей операционной прибыли, а для строительства объектов основных средств, которое в дальнейшем расширит деятельность предприятия.

Для повышения финансовой устойчивости ОАО «Саханефтегазсбыт» следует по возможности ускорить строительство объектов основных средств с целью исполнения своих обязательств перед кредиторами, и впоследствии провести реструктуризацию капитала в сторону увеличения собственных средств. Следует отметить, что предприятие формировала прибыль в достаточном объеме для выполнения кредитных обязательств, а, следовательно, в перспективе имеется вероятность повышения финансовой устойчивости.

Литература:

1. «Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций» (утв. Госкомстатом России 28.11.2002).
2. Официальный сайт ОАО «Саханефтегазсбыт» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sngs.ykt.ru/>.
3. Тютюкина Е. Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е. Б. Тютюкина. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 544 с.
4. Русакова Е. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие. — СПб.: Питер, 2016. — 224с.
5. Южная аналитическая компания [Электронный ресурс]. URL: <http://1fin.ru/>.

Разработка стратегических ориентиров устойчивого развития организации

Булгакова Адыля Рамилевна, магистр
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Главной целью любого коммерческого предприятия является извлечение как можно большей прибыли при наиболее меньших затратах. Для этого необходимо упрочить свои позиции на рынке, постоянно следить за конкурентной средой, внедрять все возможные новинки в своей отрасли и выстраивать маркетинговую политику и многое другое. Всё это можно назвать разработкой стратегии развития предприятия. В условиях жесткой конкурентной борьбы проблемы выбора стратегии для развития предприятия становятся особенно актуальными. Необходимо исследование внутренней и внешней среды предприятия, анализ действующих стратегий. Решение проблемы дальнейшего развития возможно при разработке стратегии устойчивого развития предприятия.

Понятие «стратегия» имеет длинную историю возникновения и трактовок. Изначально данное определение применялось исключительно в военном деле, применительно к планированию боевых действий и управления войсками. Начиная с 20-х годов XX в. понятие «стратегия» стали использовать в руководстве предприятиями на экспериментальной основе и уже в 40–50-е годы зародились первые школы стратегического управления.

Анализируя трактовку понятия «стратегия» в научных трудах принято выделять десять ведущих научных школ. Первые три школы (дизайна (1960-е гг.); планирования (1970-е гг.); позиционирования 1980-е гг.) характеризуются предписывающим характером. В этот период наиболее эффективным способом формирования стратегии развития организации считалось составление SWOT-анализа и проведение предельного подсчета критериев развития организации.

Школа планирования уделяла основное внимание отделению стратегии от общей политики предприятия, как отдельному процессу, разделенному на точно определенные операции аналитических исследований и решению оперативных вопросов. В противовес ей, школа позиционирования сконцентрировалась исключительно на вопросах стратегии деятельности организации с учетом ее позиции на рынке и отношению к другим участникам рынка, вовсе не уделяя внимание планированию стратегии.

Следующие шесть научных школ (предпринимательства; когнитивная; обучения; власти; организационной культуры; внешней среды) уделяли внимание только отдельным аспектам формирования стратегии, особое внимание, уделяя влиянию внешних факторов на организацию.

И как итог процесса развития, завершающей школой стала школа конфигурации, объединяющей и систематизирующей все стратегические аспекты. На данном этапе, стало практиковаться изменение стратегии организации в зависимости от ее жизненного цикла [1, с. 83].

На сегодняшний день, значительно расширилось значение термина «стратегия организации» и стало неразрывно рассматривается вместе с понятиями «стратегическое управление», «стратегическое планирование» и «стратегическое развития», понимая под данным определением сложную систему действий по достижению долгосрочных целей предприятия и обеспечению его успешной деятельности.

Сущностью стратегического управления организацией заключается в стимулировании, контроле и планировании ее развития, и предусматривает реализацию таких функций при: планировании, непосредственном осуществлении; регулировании выполнения стратегических задач; мотивации на достижения установленного результата и руководстве процессом реализации стратегии.

Для стратегического планирования характерно протекание следующих этапов:

- формирования миссии и целей;
- изучения внешней и внутренней среды;
- конкретизации стратегии;
- реализации стратегии;
- оценки и контроля выполнения стратегии.

В настоящее время не существует единого подхода к классификации стратегий. Как правило, каждым автором выделяется собственная совокупность признаков, в соответствии с которой и проводится классификация. Наиболее распространенные способы классификации стратегий представлены в таблице 1 [4 с. 97].

Современные стратегии основываются на регулярном учете условий, в которых работает определенное предприятие, на осознании задач, стоящих перед ним, что способствует возникновению самых разнообразных проектов развития, которые, в свою очередь, обуславливают выбор такого варианта стратегии развития, который обеспечит стабильность предприятия и, удовлетворяющие требованиям, экономические результаты. Общей методологией стратегического планирования, как и любой науки, является органическое единство общемировоззренческих, общеметодологических принципов, общенаучных методов познания.

Стратегическое планирование отличается от долгосрочной иным пониманием роли внешнего фактора и изучением окружения фирмы и рынка. На рисунке 1 приведена схема стратегического планирования, применяемая для всех отечественных предприятий [2, с. 82].

При разработке стратегического плана предприятия необходимо принимать во внимание следующее: стратегию, реализуемую в комплексе развития предприятия и выполнения поставленных целей; слабые и сильные стороны развития предприятия при изменении окружа-

Таблица 1. Основные способы классификации стратегий развития предприятия

№	Автор	Классификационные признаки и виды стратегий
1.	М. Портер	Выделяет стратегии по отношению к виду достигаемого конкурентного преимущества: – стратегия лидерства по издержкам; – стратегия дифференциации; – стратегия рыночной ниши.
2	Ф. Котлер	Выделяет стратегии в зависимости от направления развития компании: – стратегии концентрированного роста; – стратегии интегрированного роста; – стратегии диверсифицированного роста; – стратегии сокращения.
3	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	Выделяют стратегии в зависимости от метода постановки целей: стратегия ограниченного роста; стратегия роста; стратегия сокращения; стратегия сочетания.
4	А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд	Выделяют стратегии в зависимости от методов поведения на рынке: наступательные стратегии; оборонительные стратегии.
5	Н. Н. Тренев	Выделяет стратегии в зависимости от направления развития компании: стратегия слабого роста; стратегия сильного роста; стратегия ухода.

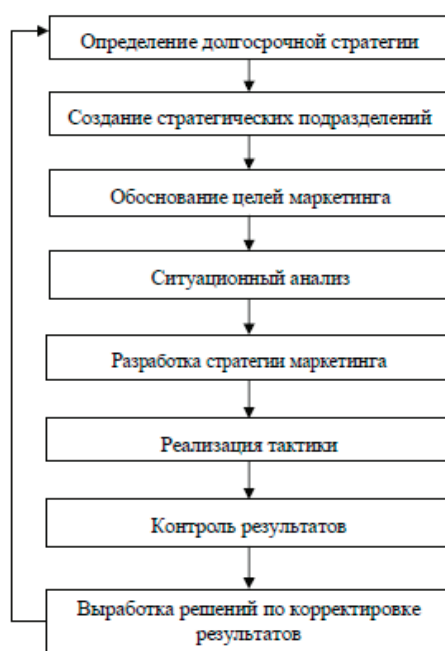


Рис. 1. Стратегическое планирование на предприятии

ющей среды; риски, с которыми постоянно сталкиваются торговые предприятия; отражение взаимосвязи хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности; оценку диверсификации, происходящей в результате слияния и поглощения других предприятий.

В отечественной экономической литературе процесс стратегического планирования на предприятии представлен в форме методик, состоящих из нескольких этапов

решения соответствующих проблем. Анализ методик реализации процесса стратегического планирования приведен в таблице 2 [5, с. 103].

Из таблицы 2 очевидно, что этапы стратегического планирования варьируются в количестве от 3-х до 8-ми, в зависимости от специфики деятельности предприятия.

При разработке стратегии проводится качественная оценка успешности деятельности предприятия по ряду по-

Таблица 2. Сравнение этапов реализации процесса стратегического планирования

Г. А. Маховикова, Е. Л. Кантор, И. И. Драгомирецкий	В. И. Ляско	Т. П. Лобанова, Л. В. Мясоедова, Ю. А. Олейникова	И. Д. Кузнецова, И. В. Гуськова
Описание желаемого состояния фирмы Анализ текущего состояния фирмы Разработка стратегии	Анализ перспектив фирмы (предприятия) Анализ позиций фирмы (предприятия) Выбор стратегии Анализ путей диверсификации Решение группы задач: краткосрочных; тактических; стратегических	1. Стратегический анализ 2. Выделение стратегических областей деятельности — стратегических зон хозяйствования (СЗХ) или организация стратегических центров хозяйствования 3. Оценка возможностей стратегических позиций с точки зрения привлекательности, конкурентоспособности 4. Выбор бизнес-портфеля на основе оценки СХЗ 5. Техничко-экономическое планирование (ТЭП), т.е. планирование по функциям 6. Разработка финансового плана предприятия (баланс доходов и расходов) 7. Документирование ранее проведенных расчетов (стратегический план оформляется в виде единого документа) 8. Контроль и/или корректировка плана	Стратегический анализ Анализ текущего состояния исследуемого предприятия Оценка возможностей стратегических позиций с точки зрения привлекательности, конкурентоспособности Выбор и разработка стратегии Разработка финансового плана предприятия в комплексе с другими планами хозяйственной деятельности Создание стратегического плана Контроль и корректировка плана

казателей: доле рынка, параметров ассортимента, показателей товарооборота, показателей запаса, показателей потребностей в продукции, энергии, основных фондов, параметров качества и обеспечения человеческими ресурсами, величины и структуры расходов, параметров прибыли рентабельности, потребностях в инвестициях. Данные показатели могут быть использованы в разном количестве, исходя из миссии, целей, задач предприятия.

Необходимость в разработке новой стратегии развития предприятия возникает при постановке новых целей, достижение которых не возможны при следовании старой стратегии.

Весь процесс разработки стратегии предприятия можно разделить на несколько основных этапов и сопутствующим их методов, приведенным в таблице 3 [6, с. 143].

Итак, основными инструментами формирования новой стратегии является такие методы как: комплексные, системный, ситуационный, программно-целевой, аналитический, прогностический, также разные методы с других научных областей (социологии, психологии, антропологии, экологии, эстетики и т.д.).

Сам процесс разработки стратегии развития предприятия представляет собою цепочку последовательных шагов, представленных на рисунке 2. [3, с. 163].

Как видно из рисунка 2, процесс разработки стратегии развития предприятия включает такие шаги как: анализ внешней и внутренней среды; разработка миссии и целей предприятия; выбор конкретной стратегии развития; реализация стратегии; контроль за реализацией стратегии.

При проведении анализа внешней и внутренней среды предприятия проводится глубокий анализ среды предпри-

Таблица 3. Основные этапы и методы формирования стратегии предприятия.

Этап	Характеристика этапа	Используемые методы
1. Предварительный	Анализ личного потенциала руководства, его заинтересованности в разработке стратегии. Диагностика предприятия по всем направлениям. Выбор согласованных позиций руководства и привлеченных экспертов.	Анкета директора. Анкетный опрос. Бизнес диагностика.
2. Выработка альтернативных стратегий	Формирование рабочих групп для разработки различных вариантов стратегии. Оценка стратегии экспертов.	Мозговой штурм. Проблемно-деловая игра. Коллективная работа с экспертами.
3. Ранжирование альтернативных стратегий и принятие решений	Ранжирование стратегических проблем. Выбор критерия. Разработка целевых программ.	Экспертные методы. Сетевые методы. Стохастические графы. Интуиция руководителя.

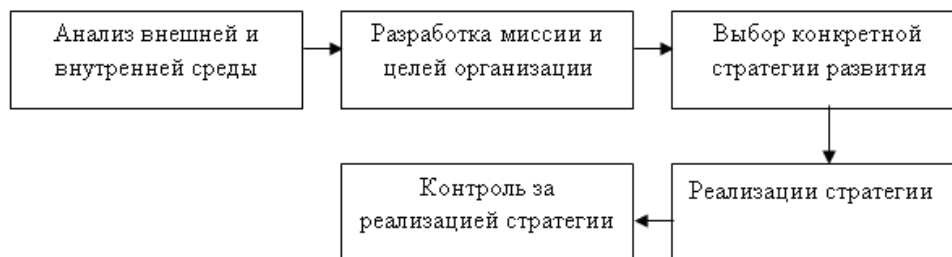


Рис. 2. Процесс разработки стратегии развития предприятия

ятия, его целей, задач, анализируется действующая стратегия и оценивается ее эффективность.

На следующем этапе определяются проблемы и разрабатываются меры по их исправлению после чего, на следующем этапе, руководство предприятия выбирает из предложенных вариантов конкретную стратегию развития.

После этого, наступает этап ее непосредственной реализации, на котором проводится разработка мероприятий мер по устранению или минимизации сопротивления изменений определяются способы контроля реализации стратегии.

В процессе реализации стратегии развития предприятия берет свое начало этап контроля и корректировки в случае необходимости.

Результаты реализации стратегии развития предприятия оцениваются. При этом стоит отметить, что оцени-

вать эффективность реализации новой стратегии можно исходя из нескольких направлений:

- оценки пригодности выработанных вариантов для обеспечения достижения поставленной цели;
- сравнении фактических результатов реализации стратегии с запланированным уровнем достижения целей.

В заключение отметим, что разработка стратегических ориентиров устойчивого развития организации является ключевым элементом в конкурентной борьбе с помощью которого можно достичь весомые конкурентные преимущества путем использования всех возможностей и сильных сторон организации, и, компенсируя этим свои недостатки максимально качественно удовлетворять интересы потребителей продукции предприятия.

Литература:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 2011. — 341 с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Изд-во МГУ, 2015. — 315 с.
3. Екшикеев Т. К. Конкурентные стратегии предприятия // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 3 (31). — 127 с.
4. Тренев Н. Н. Стратегическое управление: учебное пособие для вузов. — М.: «Издательство ПРИОР», 2012. — 288с.
5. Фридман Ю. А. Конкурентные стратегии и управление развитием организации / Ю. А. Фридман, Г. Н. Речко, Е. Ю. Логинова, Э. В. Алексеенко, Д. В. Крицкий, Ю. А. Писаров // Региональное и муниципальное управление социально-экономическим развитием / под ред. А. С. Новоселова: ИЭОПП СО РАН. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. — Гл. 7. — 437 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. — М.: Изд-во Эксмо, 2014. — 554с.

Экономический рост, его стадии, типы и факторы

Бусоедов Иван Александрович, студент;

Гребенюк Таисия Алексеевна, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Одной из основных проблем на сегодняшний день относят экономический рост. Изучая эти проблемы, можно понять: из-за чего уровень жизни в одной стране выше или ниже, чем в другой; от чего зависит уровень жизни в разные периоды внутри самой страны; выявить факторы, определяющие экономический рост; как дер-

жать экономический рост на одном уровне, если достигнут оптимальный его уровень; а также найти пути решения всех ранее изложенных проблем.

Сам термин «экономический рост» был введен в употребление Йозефом Шумпетером, австрийским экономистом. Этот термин впервые появляется в научном

труде, вышедшем в 1911 году под названием «теория экономического развития».

По определению Йозефа Шумпетера, экономический рост — это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг со временем.

Существуют три способа, позволяющие измерить экономический рост:

- Годовые темпы роста валового национального продукта;
- Годовые темпы роста валового внутреннего продукта;
- Годовые темпы роста чистого национального продукта.

Но предпочтение отдаётся второму способу.

При более глубоком изучении экономического роста приходит понимание, что экономический рост по своей сути противоречив: для достижения увеличения объёма продукции легче всего ухудшить качество продукции и сэкономить на оборудовании и сооружениях экологического характера. И вывод отсюда напрашивается сам собой, что такой рост лишен всякого смысла.

Осмысленный экономический рост предполагает достижение следующего списка целей:

- увеличение продолжительности жизни;
- обеспечение населения доступным образованием;
- стремление к максимальной занятости населения;
- понижение уровня нищеты;
- снижение криминальности общества;
- поддержание экологической безопасности.

Для более полного понимания экономического роста рассмотрим понятия его стадий. Разработанная ещё в начале 60-х годов концепция о «пяти стадиях роста» принадлежит перу американского ученого Уолта Ростоу. Эта концепция не только признана во всем мире, но и используется по нынешний день. Теория «о пяти стадиях роста» охватила всю экономическую историю человечества, разделив её на пять стадий экономического роста.

1. Самый продолжительный период длившийся до конца XVII столетия — «традиционное общество». Во время этого этапа использовалась примитивная ручная техника, господствовало хозяйство земледельческого характера, вся политическая власть была сосредоточена у земледельцев. Низкий уровень производственных мощностей сильно ограничивал возможности производства продукции.

2. В конце XVII — начале XVIII вв. в Западной Европе возникает «переходное общество». Появляются первые предприниматели, вводящие инновационные методы производства. На данном этапе национальные и мировые рынки значительно расширяются; появляется тенденция к накоплению капитала. Государственное управление стремится к централизации.

3. Следующей стадией стала «стадия подъема». Данная стадия получила свое названия благодаря бурному развитию экономики. Количество предпринимателей растёт и появляется предпринимательский класс. Города расширяются, с их увеличением заметно растёт

технологический уровень промышленного и сельскохозяйственного производства, есть сильный прогресс в развитии связи и транспортной системы, а самое главное появляется новый предпринимательский класс.

4. После «стадии подъема» наступило время «стадии движения к зрелости». На этом этапе развивается индустриальное общество, прогрессируют те отрасли, которые задают технический прогресс.

5. Следующий этап — «век высокого массового потребления. Проблемы роста производства на этом этапе отходят на задний план. Насущными является вопросы, связанные с изменением потребления и благосостояния. Люди начинают потреблять много и при этом меняют свои потребительские вкусы. Теперь они отдают предпочтение товарам длительного пользования. И отрасли, ориентирующиеся на товары длительного пользования, начинают наращивать свои производственные мощности. Также в этом периоде начало расти население благодаря увеличению рождаемости, увеличивается спрос на консервированные продукты питания, создаются системы социального обеспечения. Появляется так называемый «новый средний класс», включающий в себя специалистов, техников и квалифицированных рабочих. Данный этап также получил другое название — современный капитализм.

При изучении экономического роста возникает много вопросов. И самыми частыми и актуальными из них являются:

— Почему одни страны развиваются быстрее чем другие?

— Что определяет скорость увеличения реального объема продукции?

И, чтобы ответить на эти вопросы, дадим определение двум типам экономического роста, присущим мировой экономике:

— Экстенсивный рост. Рост в данном случае происходит за счёт увеличения трудовых и природных ресурсов, а также капитала. Выраженная, в частности, производительностью труда и фондоотдачей эффективность экономики при экстенсивном росте остаётся неизменной.

— Интенсивный рост. Здесь факторы производства не меняются, хотя и производство продукции увеличивается. Если не меняются факторы производства, то за счёт чего увеличивается производство продукции? Рост увеличивается со снижением издержек, внедрением и использованием новых технологий, повышением квалификации персонала.

Однако на самом деле, в практике, экстенсивный и интенсивный труд понятия неразделимые, т.е. они комбинируются в определённых долях. И обычно говорят о преимущественном использовании экстенсивного труда или преимущественном использовании интенсивного труда при большем использовании определённых факторов, способствующих росту.

Итак, рассмотрев типы экономического роста, перейдем к изучению факторов, под влиянием которых экономический рост формируется: человеческий капитал,

физический капитал, труд, технологические знания и природные ресурсы.

Важнейший фактор для любого предприятия на современном рынке — человеческий фактор. Именно люди, как работники предприятия, определяют развитие предприятия. Повышая трудовой потенциал (улучшая условия труда, повышая квалификацию работников и т.п.) предприятие улучшает результаты деятельности предприятия.

Для предприятия важен физический капитал. Нельзя рассчитывать на увеличение объемов продукции и улучшение его качество, не производя никаких технологических модификаций.

Особую роль играет организация труда. Такое правило, как «больше работаешь — больше получаешь» давно устарело. Важно уметь правильно разделять обязанности и функции между рабочими. От правильной организации труда с совмещением отдыха работники будут работать эффективнее, производить более качественные товары и услуги.

Не стоит забывать о таких ресурсах, как природные. Их разделяются на две большие группы:

- Возобновляемые природные ресурсы. Примерами могут служить деревья, солнце, ветер, энергия течения вод.
- Невозобновляемые природные ресурсы — эти ресурсы ограничены, так как они появляются в результате природных процессов, длящихся в течение огромных промежутков времени. Примерами могут служить руда, нефть, песок.

Конечно это неоспоримо, что природные ресурсы важны для жизнедеятельности человечества, но их отсут-

ствие не означает, что страна не будет развиваться в экономическом плане. Яркими и вдохновляющими примерами стран, в которых отсутствуют природные ресурсы, могут послужить Япония, Швейцария, Дания.

Стоит обратить внимание, что технологические знания и человеческий капитал не равнозначные понятия. Если человеческий капитал — это весь приобретенный на практике «багаж» знаний и навыков, то технологические знания — это методы нахождения наилучшего производства продукции. Под человеческим капиталом понимают, насколько люди смогли овладеть технологическими знаниями. Технологические факторы — это основа прогресса. Новые, модифицированные технические изобретения способствуют улучшению результатов любого производства.

Следующий этап — «век высокого массового потребления. Проблемы роста производства на этом этапе уходят на задний план. Насущными являются вопросы, связанные с изменением потребления и благосостояния. Люди начинают потреблять много и при этом меняют свои потребительские вкусы. Теперь они отдают предпочтение товарам длительного пользования. И отрасли, ориентированные на товары длительного пользования, начинают наращивать свои производственные мощности. Также в этом периоде начало расти население благодаря увеличению рождаемости, увеличивается спрос на консервированные продукты питания, создаются системы социального обеспечения. Появляется так называемый «новый средний класс», включающий в себя специалистов, техников и квалифицированных рабочих. Данный этап также получил другое название — современный капитализм.

Литература:

1. Гогин А.А. Экономическая функция государства: отдельные элементы практики реализации // Право и государство: теория и практика. 2009. № 8 (56). С. 10—13.
2. Блам Ю. Ш., Мкртчян Г.М. качество окружающей среды и удовлетворенность жизнью В РОССИИ // Мир экономики и управления. 2009. Т. 9. № 4. С. 56—66.
3. Азимов Т. А., Безношук Л. Ю. Эффективное принятие управленческих решений // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — С. 575—578.
4. Шпалтаков В.П. Интересы и управление экономикой // Инновационная экономика и общество. 2014. № 4 (6). С. 11—19.

Внутренняя трудовая миграция населения Республики Саха (Якутия)

Васильева Надежда Анатольевна, студент

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

В статье раскрыта одна из проблем рынка труда РС(Я) и РФ в целом — миграция населения трудоспособного возраста, а точнее, процесс урбанизации. Данная работа была основана на результатах анкетирования.

Ключевые слова: рынок труда, миграция, Республика Саха (Якутия)

К внутренней трудовой миграции в данной работе относится передвижение жителей республики трудоспособ-

ного возраста. Всем известно, что в республике острой проблемой считается отток молодежи и людей трудоспособного

возраста с сельской местности. Если сравнить численности городского и сельского местностей в конце прошлого века и сегодняшним, то картины была совсем другой (наоборот).

Самый большой отток населения происходит из Мирнинского и Нерюнгринского районов, но нужно учитывать, что эти два района являются центрами пребывания приезжих рабочих. Так из этих муниципальных районов в 2014 уехало 837 и 1602 соответственно. А что на счет остальных районов, то около 600 выбывших в Кобяйском и Ленском, около 400 — Нюрбинском, Мегино-Кангаласском, Олекминском, Сунтарском и Хангаласском, около 200 — в шести районах, больше 100 — в пяти районах и в оставшихся местностях число выбывших меньше 100 человек [2].

Существует ряд причин, которые влияют на передвижение молодых людей. А именно:

- тяжелые условия проживания в деревнях;
- частичное отсутствие возможностей реализовать себя;
- невозможность полностью удовлетворить потребности;
- отдаленность и труднодоступность населенных пунктов;
- низкая заработная плата.

Сравнив уровни оплаты труда по территории РС(Я) видно значительные отличия. В 2015 г. заработная плата в районах составляла 37400–38300 рублей и была в 1,5 раз была ниже заработной платы в городской местности (57700) [2]. Территориальная дифференциация заработной платы обусловлена тем, что в городах централизованы множества организаций с различной формой собственности и разными масштабами. В сельской местности, где высока доля численности работников видов экономической деятельности значительно бюджетного финансирования (здравоохранение, организации отдыха и развлечений, образование, культуры и спорта) и сельского хозяйства, уровень оплаты труда составляет 59,9–62,7% от среднереспубликанского значения.

Под причиной «тяжелые условия проживания в деревнях» были обобщены: благоустройство домов, не оснащенность местных больниц разнообразными медикаментами, оборудованием и нехватка медработниками, в некоторых районах более суровые климатические условия, малонаселенность деревень.

«Частичное отсутствие возможностей реализовать себя». Под возможностями понимается разнообразные кружки, секции, семинары, лекции, а также языковые школы и пр. Их могут вести и здешние специалисты, а также приезжие, особенно это распространено в языковых школах. Эти дополнительные курсы помогают человеку развиваться по нескольким направлениям, а главное интересующим его.

«Невозможность полностью удовлетворить потребности» сюда включены: полное отсутствие интернета или медленный интернет. Также в особенности северных деревнях в магазинах нет продуктов, которые желали купить молодые люди, например, продукты для приготовления

суши и роллов. Многие отметили, что работая в деревне будут очень скучать, так как нету такого множества ТРК, ТЦ, кафе, кинотеатров и развлекательных мест, где можно отдохнуть, поиграть и просто весело провести время.

«Отдаленность и труднодоступность населенных пунктов». Всем известно, что республика является самым большим субъектом и одновременно самым малонаселенным из этого вытекает проблема отдаленности районов друг от друга. В некоторые районы (деревни) дорога есть только в зимний период или наоборот. Внутренние авиаперелеты очень дорогие, дешевле съездить в столицу России, которая находится в разы дальше, чем расположены районы друг от друга. Поэтому для многих — это большая проблема, так как если они уедут работать в улус, то не смогут долгое время видеться с родными и друзьями.

На сегодняшний день существуют различные программы для поддержки молодых специалистов [3]:

- поддержка предпринимательства путем субсидирования малого и среднего бизнеса, уплаты части кредита на оборудование или материалы, консультирования, начинающих предпринимателей;
- молодежная практика — помогает молодым специалистам после выпуска трудоустроиться и наработать опыт работы;
- проведение ярмарки вакансий, где все желающие могут прийти и спросить назревшие вопросы во всех интересующих его организациях за разом, а также есть возможность трудоустройства;
- профессиональное обучение, переобучение или повышение квалификации для соответствия на ту или иную должность (работу);
- стимулирующая программа для учителей и медработников для работы на севере. По этой программе работник едет в северный район на определенное время и по истечению срока дают вознаграждение;
- предоставление жилья на месте работы в течение работы в улусе, если у самого работника там нет жилья и родственников;
- и прочие программы по содействию занятости населения.

Подводя итоги исследования, трудовая миграция — сложное социальное явление, процесс, носящий постоянный характер. Она связана практически со всеми сторонами общественной жизни любого государства.

Вышеперечисленные программы по поддержке молодых специальностей в полной мере не решают вопрос, но оказывают сильную поддержку для них. По решению проблем с внутренней миграцией можно утверждать, что если республика будет больше развивать сферу туризма, добычи и переработки полезных ископаемых, производства товаров и услуг тогда, возможно, эмиграция жителей села свелась к нулю. Также хотелось бы отметить то, что нужно развивать в сельских местностях культурно-развлекательные организации, территории, и конечно же развитие и распространение быстрого и доступного интернета.

Литература:

1. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия) Web: <https://minobr.sakha.gov.ru/> (дата обращения 23.11.2016);
2. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия). Web: <http://sakha.gks.ru/> (дата обращения 20.11.2016);
3. Постановление от 18.07.2011 № 312 «О комплексе мер по развитию рынка труда в районах нового освоения Республики Саха (Якутия) на 2011–2016 годы и на период до 2025 года».

Состояние уровня кредиторской задолженности физических лиц

Васильева Анна Васильевна, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья посвящена вопросам оценки кредитоспособности потенциального заемщика банка. Автором приведены примеры оценки кредитоспособности заемщиков. На основе анализа кредиторской задолженности по кредитам, предоставленный физическим лицам, определен уровень кредиторской задолженности физических лиц на 01.10.2016 г.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, кредитование, убытки, правило пяти «С», финансовый анализ, кредитный рейтинг, кредитный мониторинг

В мировой сфере развитие экономики взаимосвязано с кредитом, который в различных формах проникает во все области хозяйственной жизни. Об этом свидетельствует увеличение операций коммерческих банков в области кредитования. Кредитование при успешном его осуществлении приносит прибыль всем ее участникам: кредитным организациям, заемщикам и обществу в целом.

Успешное осуществление кредитных операций ведет к получению основных доходов банков и способствует повышению их надежности и устойчивости, именно поэтому кредитование прочно заняло место основного вида активной банковской деятельности.

Кредитные операции банка вместе с прибылью приносят и убытки. Клиент берет кредит и через определенный промежуток времени перестает платить его и у банка, таким образом, появляется кредиторская задолженность. Кредиторская задолженность для банков — это целая проблема, требующая детального рассмотрения.

Подобная, на первый взгляд тупиковая ситуация может быть разрешена несколькими способами. Одним из них является оценка кредитоспособности заемщика. Единой методики оценки кредитоспособности заемщика не существует. Банк имеет право ориентироваться на международный или отечественный опыт, также разработать собственный подход. Интересным методом оценки кредитоспособности заемщика юридического лица является правило пяти «С», т.к. все критерии отбора клиентов начинаются на букву «С».

Рассмотрим каждую из них.

1. Характер, репутация заемщика (character).

Под характером клиента понимается его ответственность, готовность и желание погасить долг, что предпола-

гает выяснение психологического портрета клиента. При оценке репутации большое значение имеет отношение заемщика к своим обязательствам в прошлом (кредитная история). Работа с новым для банка заемщиком предполагает выяснение его юридического статуса, а для физических лиц правомочности получения кредита.

2. Финансовые возможности (capacity).

Анализ финансовых возможностей предполагает оценку платежеспособности заемщика по документам финансовой отчетности. Основное внимание уделяется анализу денежного потока клиента. Кредитор обязан выяснить из каких источников и какими суммами он сможет погашать ссудную задолженность. Кредиты могут погашаться за счет четырех источников: доходы, продажа активов, продажа акций и получение ссуды у другого кредитора.

3. Капитал (capital).

Размер и структура капитала — важнейший источник информации о деятельности заемщика. При анализе структуры капитала, особое внимание следует обратить на показатель финансового рычага. Это показатель финансовой устойчивости, отражающий соотношение собственного и заемного капитала фирмы.

4. Обеспечение (collateral).

Предприятию не будет предоставлен кредит, если оно не располагает имуществом для обеспечения ссуды. Некоторые активы могут служить в качестве обеспечения, поэтому очень важно оценить их размеры и качество. При потребительском кредите обеспечением могут служить автомобили, дома, мебель и т.д.

5. Общие экономические условия (conditions)

Включают макроэкономическая и рыночная конъюнктура, перспективы работы клиента.

В оценке кредитоспособности заемщика в любом случае принципиальное значение имеет финансовый анализ.

Он проводится разными способами:

- на основе системы финансовых коэффициентов (показателей);
- на основе анализа денежных истоков.

Кредитный рейтинг — это система показателей, позволяющая отнести каждого индивидуального заемщика к определенному классу:

1. на уровне средних величин — II класс;
2. выше средних — I класс;
3. ниже средних — III класс.

На практике учитываются не только рейтинговые, но и дополнительные данные о клиенте. Использование кредитного рейтинга значительно облегчает работу кредитного инспектора при оценке кредитоспособности заемщика.

Точная оценка кредитоспособности позволяет выбрать наиболее эффективные способы снижения кредитного риска.

Управление кредитными операциями в банке не заканчивается подписанием кредитного договора и открытием ссудного счета заемщику. Кредитный инспектор ведет кредит до момента полного погашения ссудной задолженности.

Кредитный мониторинг — система банковского контроля за всем процессом кредитования проявляется в постоянном контроле, как за прохождением отдельных кредитов, так и за качеством кредитного портфеля в целом. Кредитный мониторинг позволяет своевременно выявить отклонение от целей кредитной политики и исправить ситуацию, обеспечивая умеренный риск.

Для физических лиц используется скоринговая система оценки кредитоспособности.

При выборе банком той или иной методики может произойти то, что задолженность все же появилась. В данном случае банк рассматривает такой вариант как реструктуризация долга. Процесс реструктуризации кредиторской задолженности подразумевает дополнительное соглашение между сторонами, условия которого позволяют урегулировать финансовые вопросы на взаимовыгодных условиях.

Суть реструктуризации сводится к официальному согласованию новой схемы погашения задолженности между сторонами, позволяющей на определенный срок пролонгировать погашение долга, либо отсрочить платежи. Кредитор идет навстречу должнику, чтобы, в конце концов, получить от него причитающуюся сумму.

Несмотря на разнообразие оценок кредитоспособности заемщиков, клиенты не платят по своим обязательствам.

Таблица 1. Кредиторская задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам на 01.10.2014–01.10.2016, млн руб.

Кредиты физических лиц	2014		2015		2016		Изменения	
	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	2015, млн руб.	2016, млн руб.
кредиты на покупку жилья (кроме ипотечных)	259	0,59	457	1,23	274	0,90	198	-183
ипотечные жилищные кредиты	1465	3,36	2018	5,44	2097	6,91	553	79
автокредиты	3369	7,73	3243	8,74	2325	7,66	-126	-918
иные потребительские кредиты	38497	88,32	31385	84,59	25639	84,52	-7112	-5746
Всего просроченных кредитов	43590	100,00	37103	100,00	30334	100,00	-6487	-6769

На 01.10.2015 года объем просроченных кредитов снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6487 млн руб., это говорит о том, что деятельность банков в период кризиса в отношении кредитоспособности заемщиков обострилась. Они более подробно стали изучать своих клиентов на платежеспособность. Также как и в октябре 2015 г в 2016 г общий объем кредиторской задолженности снизился на 6769 млн руб., однако возросла

задолженность по ипотечным кредитам на 79 млн.руб., это свидетельствует о том, что многие потеряли работу в период кризиса, а как известно, ипотека — это долгосрочный вид кредита, поэтому задолженность по ней и выросла.

Таким образом, при наличии разных методик оценок кредитоспособности заемщиков, есть вероятность того, что задолженность возникнет даже у изначально платежеспособного клиента.

Литература:

1. Горелая, Н. В. Организация кредитования в коммерческом банке: учеб. пособие / Н. В. Горелая. — М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. — 207 с.
2. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография / под ред. О. И. Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2012. — 267 с.

3. Финансы и кредит: учеб. пособие / под ред. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2012. — 315 с.
4. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для бакалавров / под ред. Л.А. Чалдаевой. — М.: Юрайт, 2012. — 540 с.
5. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций: [учеб. пособие] / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. — 9-е изд. — М.: Дашков и К, 2013. — 543 с. — 5 экз.
6. Центральный банк РФ — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru> / (дата обращения 08. 11. 2016 г.)

Центральная Азия как объект влияния треугольника «Китай — Россия — США»

Видрицкая Наталия Игоревна, кандидат экономических наук, доцент;

Майдабекова Мадина Сериковна, студент;

Смагулова Жанара Куатовна, студент

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан)

Регион Центральной Азии, как правило, представляется как обширный, не имеющий выхода к океану регион, находящийся на периферии Европы и Азии и включающий в себя пять стран постсоветского пространства: Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан и Таджикистан.

В первые годы обретения независимости ряд факторов препятствовал странам данного региона стать полноценными составляющими системы международных отношений:

- глубокий политический и экономический кризис;
- отсутствие либо недостаточная эффективность экономических и политических институтов;
- разрыв финансово-экономических связей между бывшими союзными республиками;
- дефицит кадров, способных построить независимую финансово-экономическую структуру государства;
- неопределенность лидеров центрально-азиатских республик в проведении внутренней и внешней политики;
- политические и территориальные конфликты.

Страны Центральной Азии не были готовы выступать в качестве самостоятельных субъектов мировой политики. Политические проблемы осложнялись незрелостью экономики данных стран, неспособных полностью обеспечить внутренние потребности государства. Возникла необходимость поиска поддержки, в том числе финансовой, извне [1].

Китай — новый покровитель Центральной Азии. В начале 2000-х годов КНР стал важным игроком в центральноазиатском регионе. С тех пор доля Китая неуклонно росла и в настоящее время занимает сильные позиции в экономиках Кыргызстана, Казахстана и Узбекистана. Несмотря на то, что до начала 2000-х годов Китай заметно уступал политико-экономической мощи США, многократный рост ВВП позволил Китаю стать главным конкурентом Соединенным Штатам.

Китай стремится занять особое положение в Центральной Азии. Прежде всего, это касается каспийского

нефтегазового региона. С учетом высокого потребления энергоресурсов в Китае, объемы импорта каспийской нефти в будущем будут увеличиваться. Этому способствуют истощающиеся запасы энергоресурсов на северо-востоке страны, а также политическая нестабильность на западе Китая, где развитие нефтедобывающей отрасли сопровождается рисками. Интенсивное проникновение Китая в экономику Центральной Азии главным образом связано с активным вливанием китайского капитала в нефтяной сектор. Кроме того, Центральная Азия является для Китая форпостом против антикитайских настроений и нарастающего американского военно-технического влияния. С этой целью в 2001 году была образована Шанхайская организация сотрудничества [2].

Основные цели деятельности Китая в ШОС:

- установление «ядра» организации в Китае с его быстрорастущим влиянием. Китайские аналитики часто называют пространство Центральной Азии и членов ШОС «Китайским СНГ» [3, с. 37];
- создание пояса безопасности, задача которого — превентивные меры против терроризма, экстремизма и сепаратизма [3, с. 37]. В этом контексте особое внимание уделяется положению на Ближнем Востоке, в частности, дальнейшему распространению экстремизма в страны Центральной Азии и далее в Синьцзян-Уйгурский автономный район. Афганистан в 2012 году приобрел статус наблюдателя в ШОС, что свидетельствует о том, что стабильное положение как на Ближнем Востоке, так и в Центральной Азии представляет собой огромную важность для Китая;
- ограничение влияния США в регионе [3, с. 38].

Российская стратегия в Центральной Азии. Интересы России в Центральной Азии обусловлены стремлением:

- сохранить влияние в регионе, удержать под своей эгидой часть постсоветского пространства и, тем самым, подтвердить свою роль если не мировой, то евразийской державы;

- поддерживать лояльные режимы, готовые развивать партнерские отношения с Россией, что осложняется многовекторной внешней политикой стран Центральной Азии, в соответствии с которой российское направление перестало быть единственным;

- сдерживать укрепление на территории Центральной Азии США и Китая, найдя баланс между конкуренцией и партнерством с этими державами;

- сократить трафик афганских наркотиков через территорию Центральной Азии;

- нивелировать проблемы центрально-азиатской миграции, влияние которой носит противоречивый характер, с одной стороны, миграция способствует укреплению контактов между российским и центрально-азиатским сообществом, с другой стороны, является фактором взаимного раздражения и отторжения;

- решить проблему транзита энергоносителей;

- реализовать экономические интересы: доступ к богатым полезным ископаемым, емкому рынку труда, обширным кооперационным связям;

- поддерживать русское население в странах региона, а также сохранить позиции русского языка как второго после государственного [4].

Россия стремится реализовать свои национальные интересы в ЦА через региональные организации, такие как: Содружество Независимых Государств (СНГ), Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). Отношения с каждой из стран ЦА имеют свои особенности и, исходя из этого, их можно подразделить на три группы: безусловные партнеры-союзники — Казахстан; условные партнеры-союзники — Кыргызстан, Таджикистан; условно независимые партнеры — Узбекистан и Туркменистан.

Общее историческое прошлое, экономическая взаимозависимость, социальные условия, культурные ценности позволяют России оставаться важным стратегическим партнером, гарантом и участником региональной безопасности и стабильности в регионе Центральной Азии.

Стратегия США в ЦА. Значимость центрально-азиатского региона для внешней политики США определяется географической близостью стран ЦАР с КНР, Россией, Ираном, Афганистаном, а также Индией и Пакистаном. События 11 сентября 2001 года и последовавшая антитеррористическая операция позволили США укрепиться в ранее закрытой Центральной Азии и разместить там военные базы. С момента краха СССР Вашингтон всегда придерживался стратегии полного доминирования на постсоветском пространстве, опираясь на лозунги поддержки демократии, построения эффективной рыночной экономики, содействия региональному сотрудничеству и интеграции стран Центральной Азии в мировое сообщество. При этом политика США в регионе направлена на продвижение и обеспечение:

- экономических интересов транснациональных нефтегазовых компаний;

- стратегии безопасности в целях сдерживания России и Китая;

- тесных отношений с элитами всех стран региона, которые будут доносить позицию США до политиков, принимающих основные решения в ЦА;

- присоединения нестабильных Афганистана и Пакистана к политически устойчивой Центральной Азии;

- соединения Центральной и Южной Азии, с целью предоставления странам, не имеющим выхода к морю, возможности получить новые маршруты транспортировки своих грузов;

- последовательной работы в области прав человека [5].

В 2015 США пересмотрели стратегию в отношении стран Большой Центральной Азии, куда помимо стран постсоветского пространства, входят Пакистан, Афганистан, Индия, а также страны Кавказа — Грузия и Азербайджан. С недавних пор в «Большую Центральную Азию» Соединенными Штатами включены Иран и Турция. Одновременно стратегия нацелена на ослабление позиции России и умиротворение амбиций Китая [6].

Основные ориентиры стратегии США в ЦА направлены на построение американоцентричного миропорядка, основанного на балансе сил и интересов ведущих держав мира. Интерес США к ЦА обусловлен как геоэкономическими, так и геополитическими причинами. Америка заинтересована в богатствах региона, а точнее в энергоресурсах, а также для США важно реализовать один из своих проектов «ТАПИ» — проект газопровода Туркменистан-Афганистан-Пакистан-Индия. Несмотря на обновление стратегии, США не удастся укрепить влияние в Центральной Азии, это связано с деятельностью региональных объединений, таких как ШОС, ТС, ЕАЭС, ОДКБ, СВМДА. Эти организации препятствуют расширению военно-политического присутствия США в Центральной Азии. Доказательствами этого могут служить такие примеры, как закрытие авиабазы «МАНАС» в Кыргызстане и вывод американских войск из Узбекистана.

Центральная Азия всегда была объектом влияния и борьбы за это влияние мировых и региональных держав. Осознавая свою геополитическую привлекательность, страны ЦА имеют ряд преимуществ, позволяющих им играть на противоречиях конкурирующих субъектов, а также отдавать предпочтение разным странам с целью получения большей выгоды. Центрально-азиатские республики, используя многовекторный характер внешней политики, периодически меняют ориентир (Россия, США, Китай) в зависимости от сложившейся внутренней и внешней обстановки. Мы полагаем, в будущем, несмотря на то, что США продолжают реализацию собственной политики в регионе, укрепление интеграции внутри ЕАЭС, развитие сотрудничества в рамках ОДКБ и ШОС определяют Россию и Китай в качестве лидеров и надежных партнеров для стран Центральной Азии.

Литература:

1. Видрицкая Н.И. Азиатский вектор внешней политики Республики Казахстан (Япония, Индия, КНР). // Молодой ученый» № 11 (115), июнь, 2016 г., С. 630–633
2. Мухамеджанова Дария. Влияние Китая на экономику Центральной Азии. // «Analytic» № 2, 2012 г. <http://www.articlekz.com/article/4676>
3. Досанов Д., Курманов О. Треугольник США — КНР — РФ: новая глобальная и центральноазиатская геополитика. // Саясат, № 3, 2004, С. 35–39
4. Лаумуллин М. Т. Куда движется Центральная Азия. // Московский центр Карнеги 30.09.2013. <http://www.carnegieendowment.org/2013/09/23/ru-pub-53064>
5. Корсаков И.Б. Политика США в постсоветской Центральной Азии. // www.centrasia.ru/newsA.php?st=1163195160
6. Панфилова В.: Американская стратегия для Центральной Азии: кнут или пряник. <http://www.ru.journal-neo.org/2015/04/27/amerikanskaya-strategiya-dlya-tsentral-noj-azii-knut-i-pryanik/>

Риск и доходность инвестиций в отраслях российской экономики

Виноградова Анастасия Алексеевна, магистрант
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В сложившихся экономических условиях любой здравомыслящий инвестор, прежде чем вкладывать деньги в развитие российского бизнеса, будет оценивать не только потенциальную доходность от таких вложений, но и сопутствующий рыночный риск. Впервые о связи между риском и доходностью сказал Фрэнк Найт, основатель Чикагской школы экономической теории, в книге «Риск, неопределенность и прибыль» в 1921 г. Сущность концепции компромисса между риском и доходностью заключается в следующем: между уровнем доходности и уровнем риска существует прямо пропорциональная зависимость, то есть чем выше требуемая доходность, тем выше степень риска, связанного с возможным неполучением этой доходности [2].

Рассмотрев суть связи между риском и доходностью, возникает вопрос: а как же можно оценить отдачу на вложенный капитал с учетом риска? Существует несколько популярных моделей оценки доходности, одной из которой является модель оценки капитальных активов (Capital Asset Pricing Model, CAPM).

Модель CAPM была разработана на основе портфельной теории Гарри Марковица. В своей работе Уильям Шарп сформулировал модель оценки долгосрочных активов, которая базируется на предположении, что на конкурентном рынке ожидаемая премия за риск прямо

пропорциональна коэффициенту бета. Связь ожидаемой доходности актива и риска получила отражение в следующей формуле [1, с. 390]:

$$r = r_f + \beta(r_m - r_f), \text{ где}$$

r — ожидаемая норма доходности инвестора (ставка дисконтирования при расчете стоимости собственного капитала компании);

r_f — безрисковая номинальная ставка дохода (доходность по государственным ценным бумагам);

β — коэффициент бета; мера систематического риска, которая показывает чувствительность изменения доходности актива к среднерыночной доходности;

$(r_m - r_f)$ — рыночная премия за вложения в рискованный инвестиционный актив.

Рассмотрев теоретические и математические основы концепции связи риска и доходности, предлагаю рассмотреть ожидаемую норму доходности от инвестиций в различные отрасли российской экономики. Для этого рассчитаем ставку дисконтирования за три года и рассмотрим ее в сравнении с нормами доходности аналогичных отраслей в США и Германии.

Расчет ожидаемой нормы доходности произведен на основании данных, указанных в таблицах 1, 2, 3 и 4, т отражен в таблицах 5, 6, 7.

Таблица 1. Расчетные данные, %

Страна	Безрисковая ставка			Рыночная премия		
	янв.14	янв.15	янв.16	янв.14	янв.15	янв.16
Россия	8,71	11,63	9,30	7,40	8,60	10,17
США	2,86	2,34	2,27	1,63	2,66	2,70
Германия	1,94	0,50	0,64	5,00	5,75	6,25

Таблица 2. Значения коэффициента беты для отраслей экономики России

Отрасль экономики	Бета (unlevered beta для развивающихся рынков)			Рычажная бета (beta для развивающихся рынков)		
	янв.14	янв.15	янв.16	янв.14	янв.15	янв.16
Автомобильная промышленность	0,96	0,92	0,93	1,20	1,17	1,21
Воздушный транспорт (авиаперевозки)	0,52	0,48	0,50	1,12	1,02	0,95
Банковский сектор	0,46	0,45	0,39	0,90	0,84	0,76
Топливная промышленность (нефтегазодобывающая)	1,23	1,40	1,52	1,50	1,84	2,3
Военно-промышленный комплекс	0,84	0,69	0,91	0,97	0,85	1,07
Машиностроение	0,67	0,73	0,76	1,27	1,24	1,27
Розничная торговля	0,80	0,70	0,95	1,00	0,91	1,23
Сельское хозяйство	0,59	0,64	0,77	0,84	0,92	0,97
Фармацевтика	0,80	0,75	1,05	0,87	0,80	1,12
Химическое производство	0,90	0,67	0,88	0,99	0,92	1,12
Черная металлургия	0,87	0,91	1,00	1,28	1,29	1,44

В качестве безрисковой ставки для России выбрана доходность по облигациям федерального займа со сроком погашения 30 лет [5], для США и Германии — доходность государственных облигаций со сроком погашения 30 лет [4]. Размер рыночной премии определен как размер премии за совокупный риск вложения в акции публичных компаний страны [3].

Ожидаемая норма доходности от вложения инвестиций в акции публичных компаний выбранных отраслей экономики рассматривается в двух вариантах: через бету и рычажную бету, которая учитывает структуру капитала компаний, то есть наличие заемных средств в финансирование активов организации [3].

Анализируя динамику изменения ожидаемой нормы доходности от инвестиций в отрасли российской экономики, можно сделать следующие выводы.

За три года выросла рыночная премия для России с 7,4% до 10,17%, что говорит об увеличении риска вложений в акции российских компаний и снижения их инвестиционной привлекательности. Для сравнения инвестиционного климата: в тот же период совокупный рыночный риск для США снизился с 2,86% до 2,27%, а для Германии на начало 2016 г. составлял — 6,25%.

Самой рискованной отраслью для инвестирования является нефтегазодобывающая промышленность из-за высокой чувствительности к изменениям среднерыночной

Таблица 3. Значения коэффициента беты для отраслей экономики США

Отрасль экономики	Бета (unlevered beta для США)			Рычажная бета (beta для США)		
	янв.14	янв.15	янв.16	янв.14	янв.15	янв.16
Автомобильная промышленность	0,66	0,54	0,44	1,28	1,09	0,96
Воздушный транспорт (авиаперевозки)	0,48	0,59	0,81	0,94	0,98	1,27
Банковский сектор	0,43	0,31	0,43	0,72	0,81	1,11
Топливная промышленность (нефтегазодобывающая)	0,50	0,87	0,91	1,24	1,27	1,63
Военно-промышленный комплекс	0,87	1,00	1,13	1,01	1,16	1,33
Машиностроение	1,01	1,06	0,96	1,20	1,31	1,32
Розничная торговля	0,77	0,83	0,90	0,98	1,03	1,16
Сельское хозяйство	0,58	0,54	0,74	0,79	0,84	1,25
Фармацевтика	0,97	0,91	0,90	1,10	1,03	1,02
Химическое производство	0,79	0,69	0,74	1,01	0,94	1,17
Черная металлургия	0,86	0,86	0,84	1,26	1,28	1,55

Таблица 4. Значения коэффициента беты для отраслей экономики Германии

Отрасль экономики	Бета (unlevered beta для рынков Европы)			Рычажная бета (beta для рынков Европы)		
	янв.14	янв.15	янв.16	янв.14	янв.15	янв.16
Автомобильная промышленность	0,73	0,82	0,82	1,58	1,80	1,54
Воздушный транспорт (авиаперевозки)	0,71	0,87	0,61	1,23	1,48	0,98
Банковский сектор	0,31	0,28	0,25	1,85	1,72	1,57
Топливная промышленность (нефтегазодобывающая)	0,99	0,84	0,74	1,37	1,61	2,02
Военно-промышленный комплекс	0,81	0,94	0,91	0,96	1,15	1,12
Машиностроение	0,70	0,69	0,69	1,32	1,36	1,23
Розничная торговля	0,52	0,63	0,68	1,01	1,19	1,32
Сельское хозяйство	0,57	0,37	0,36	0,70	0,79	0,84
Фармацевтика	0,80	1,14	1,03	0,89	1,27	1,18
Химическое производство	0,90	0,74	0,86	1,05	0,89	1,06
Черная металлургия	1,17	1,07	0,79	1,56	1,61	1,49

Таблица 5. Ожидаемые нормы доходности инвестиций в различные отрасли экономики России, %

Отрасль экономики	Ожидаемая норма доходности					
	через бету			через рычажную бета		
	янв.14	янв.15	янв.16	янв.14	янв.15	янв.16
Автомобильная промышленность	15,79	19,54	18,76	17,60	21,69	21,61
Воздушный транспорт (авиаперевозки)	12,57	15,76	14,39	16,97	20,40	18,96
Банковский сектор	12,12	15,50	13,27	15,38	18,85	17,03
Топливная промышленность (нефтегазодобывающая)	17,81	23,67	24,76	19,81	27,45	32,69
Военно-промышленный комплекс	14,93	17,56	18,55	15,89	18,94	20,18
Машиностроение	13,67	17,91	17,03	18,11	22,29	22,22
Розничная торговля	14,64	17,65	18,96	16,13	19,46	21,81
Сельское хозяйство	13,10	17,13	17,13	14,95	19,54	19,16
Фармацевтика	14,65	18,08	19,98	15,12	18,51	20,69
Химическое производство	15,35	17,39	18,25	16,04	19,54	20,69
Черная металлургия	15,15	19,46	19,47	18,18	22,72	23,94

доходности (бета за три года выросла с 1,23 до 1,52; рычажная бета — с 1,5 до 2,3). Ожидаемая доходность акций российских нефтегазовых компаний с учетом структуры капитала на начало 2016 г. составляла порядка 33%, что в несколько раз выше, чем в США и Германии (6,67% и 13,27% соответственно).

Также резко выросла норма доходности за период янв.2014-янв.2016 для фармацевтической отрасли и сельского хозяйства: с 14,65% до 19,98% и с 13,1% до 17,13% соответственно. Данная тенденция не способствует привлечению инвестиций для развития сельского хозяйства, которые актуальны в рамках программы импортозамещения для развития агропромышленного сектора экономики на фоне ответных экономических санкций.

Для таких отраслей, как машиностроение, военно-промышленный комплекс, черная металлургия и розничная торговля, ожидаемый уровень доходности на январь 2016 г.

по сравнению с аналогичным периодом 2014г, в среднем, вырос на 26,7%. За такой же период в США ожидаемая норма доходности от вложений в акции компаний ВПК выросла на 24%, розничной торговли — на 14%, машиностроения и черной металлургии — в среднем на 7,5%. В Германии для данных отраслей ожидаемая доходность имела тенденцию к снижению из-за резкого падения доходности государственных облигаций (с 1,94% в янв. 2014 до 0,64% в янв. 2016 г.), что говорит о повышении инвестиционной привлекательности данных секторов немецкой экономики.

Для таких отраслей, как воздушный транспорт (авиаперевозки), химическое производство, автомобильная промышленность, ожидаемый уровень доходности на январь 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014г, в среднем, вырос на 17,4% и составил с учетом заемных средств в структуре капитала — 18,96%, 20,69% и 21,61% соответственно. Рассматривая ожидаемую до-

Таблица 6. Ожидаемые нормы доходности инвестиций в различные отрасли экономики США, %

Отрасль экономики	Ожидаемая норма доходности					
	через бету			через рычажную бета		
	янв.14	янв.15	янв.16	янв.14	янв.15	янв.16
Автомобильная промышленность	3,94	3,78	3,46	4,95	5,24	4,86
Воздушный транспорт (авиаперевозки)	3,74	3,91	4,46	4,64	4,95	5,70
Банковский сектор	3,58	3,16	3,43	4,42	4,49	5,27
Топливная промышленность (нефтегазодобывающая)	3,68	4,65	4,73	4,88	5,72	6,67
Военно-промышленный комплекс	4,28	5,00	5,32	4,51	5,43	5,86
Машиностроение	4,51	5,16	4,86	4,82	5,82	5,83
Розничная торговля	4,12	4,55	4,70	4,46	5,08	5,40
Сельское хозяйство	3,81	3,78	4,27	4,15	4,57	5,65
Фармацевтика	4,44	4,76	4,70	4,65	5,08	5,02
Химическое производство	4,15	4,18	4,27	4,51	4,84	5,43
Черная металлургия	4,26	4,63	4,54	4,91	5,74	6,46

ходность от инвестиций в российские компании автомобильной промышленности, стоит заметить, что коэффициент бета не был подвержен резким изменениям в течение аналитического периода, а уровень доходности в итоге сложился из-за резкого повышения размера рыночной премии. Следовательно, в случае стабилизации экономической ситуации в стране, есть потенциал для привлечения инвестиций в отечественный автопром.

Из одиннадцати рассматриваемых направлений российского бизнеса менее подтвержденным резким изменениям оказался банковский сектор. На янв. 2016 г. ожидаемая норма доходности акций российских банков составила 13,27%, что выше, чем в США (3,43%) и в Германии (1,03%), но значительно ниже по сравнению с другими основополагающими секторами экономики.

Резюме:

— В сложившихся экономических условиях российские компании основных секторов экономики из-за высокого рыночного риска малопривлекательны для инвестирования.

— «Локомотив» национальной экономики, нефтегазодобывающая промышленность, подвержен высокому систематическому риску.

— Сельское хозяйство, потенциал экономики России, имеет высокую ожидаемую норму доходности, сопряженную с высоким рыночным риском.

— Потенциал для привлечения инвестиций имеет автомобилестроение.

— Наиболее привлекательным для инвестирования является банковский сектор.

Таблица 7. Ожидаемые нормы доходности инвестиций в различные отрасли экономики Германии, %

Отрасль экономики	Ожидаемая норма доходности					
	через бету			через рычажную бета		
	янв.14	янв.15	янв.16	янв.14	янв.15	янв.16
Автомобильная промышленность	3,09	1,98	1,90	9,84	10,85	10,27
Воздушный транспорт (авиаперевозки)	2,81	1,79	1,24	8,09	9,01	6,77
Банковский сектор	2,51	0,98	1,03	11,19	10,39	10,45
Топливная промышленность (нефтегазодобывающая)	3,30	1,85	2,13	8,79	9,76	13,27
Военно-промышленный комплекс	2,72	1,58	1,66	6,74	7,11	7,64
Машиностроение	2,86	1,44	1,49	8,54	8,32	8,33
Розничная торговля	2,47	1,25	1,54	6,99	7,34	8,89
Сельское хозяйство	2,34	0,79	0,94	5,44	5,04	5,89
Фармацевтика	2,65	1,95	1,86	6,39	7,80	8,02
Химическое производство	2,89	1,16	1,55	7,19	5,62	7,27
Черная металлургия	3,77	2,22	1,82	9,74	9,76	9,95

Литература:

1. Косорукова И. В., Секачев С. А., Шуклина А. М. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса. — М.: ОАО «Дом печати — ВЯТКА», 2011. — 672 с.
2. Концепция компромисса между риском и доходностью // Блог Молодого аналитика. URL: <http://humeur.ru/page/koncepcija-kompromissa-mezhdu-riskom-i-dohodnostju> (дата обращения: 7.12.2016)
3. Data // Damodaran online. URL: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/> (дата обращения: 7.12.2016).
4. Государственные облигации // Investing.com. URL: <http://ru.investing.com/rates-bonds> (дата обращения: 7.12.2016).
5. Изотермный ряд бескупонной доходности // Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/gcurve/> (дата обращения: 7.12.2016).

Выбор оптимального способа начисления амортизации основных средств

Галчин Дмитрий Геннадьевич, магистрант
Оренбургский государственный университет

В исследовании были рассмотрены четыре способа начисления амортизации в бухгалтерском учете на примере организации. В результате анализа был определен наиболее эффективный метод начисления амортизации.

Ключевые слова: основное средство, амортизация, себестоимость

Амортизационная политика организации, представляющая собой принятие решений относительно выбора способов начисления амортизационных отчислений по группам основных средств, направлена на формирование в бухгалтерском учете адекватного финансового результата и минимизацию налоговых платежей в бюджет. В российской практике под амортизацией понимается процесс постепенного перенесения стоимости средств труда (по мере их износа, истощения полезных эксплуатационных свойств) на себестоимость выпускаемой продукции; а под амортизационными отчислениями — частичные суммы стоимости данных долгосрочных активов, относимые на себестоимость продукции или на финансовый результат [2].

В бухгалтерском учете можно использовать четыре способа начисления амортизации: линейный способ, способ уменьшаемого остатка, списание стоимости по сумме лет полезного использования, списание стоимости пропорционально объему продукции. Выбор способа

амортизации влияет на финансовые результаты деятельности организации. В связи с этим целью исследования является сравнение результатов сумм амортизации при использовании разных способов ее начисления.

На примере ООО «Гайская птицефабрика» был проведен сравнительный анализ разных способов в амортизации объектов основных средств. У ООО «Гайская птицефабрика» одним из направлений деятельности является инкубирование яиц кур, гусей и уток. Молодняк используется как для собственных нужд, так и для продажи населению. В настоящий момент в организации используется линейный способ начисления амортизации.

Далее были рассмотрены способы начисления амортизации инкубационной кабины ИК-1. Первоначальная стоимость данного основного средства составила 241 000 руб., срок полезного использования 7 лет.

При линейном способе производства происходит равномерное списание стоимости основных средств на себестоимость продукции

Таблица 1. Начисление амортизации линейным способом

Год	Остаточная стоимость на начало года, руб.	Норма амортизации, процент	Сумма амортизации за год, руб.	Остаточная стоимость на конец года, руб.
1	241000	14,26	34428,57	206571,43
2	206571,43	14,26	34428,57	172142,86
3	172142,86	14,26	34428,57	137714,29
4	137714,29	14,26	34428,57	103285,72
5	103285,72	14,26	34428,57	68857,15
6	68857,15	14,26	34428,57	34428,58
7	34428,58	14,26	34428,58	0

При способе уменьшаемого остатка хозяйствующий субъект с первые годы использования основных средств начисляет наибольшую часть амортизации

Амортизация способом уменьшаемого остатка начисляется за каждый год отдельно.

При этом особенностью данного метода является тот момент, когда балансовая стоимость имущества дости-

гает 20% от первоначальной суммы, порядок начисления амортизации изменяется. Чтобы сохранить ежемесячный график погашения амортизационных отчислений и списать понесённые затраты на объект в полном объёме, остаток распределяется по числу месяцев до конца срока эксплуатации.

Таблица 2. Начисление амортизации способом уменьшаемого остатка

Год	Остаточная стоимость на начало года, руб.	Норма амортизации, процент	Сумма амортизации за год, руб.	Остаточная стоимость на конец года, руб.
1	241000,00	28,56	68829,60	172170,40
2	172170,40	28,56	49171,87	122998,53
3	122998,53	28,56	35128,38	87870,15
4	87870,15	28,56	25095,72	62774,44
5	62774,44	28,56	17928,38	44846,06
6	44846,06	28,56	12808,03	32038,02
7	32038,02	-	32038,02	0,00

При способе списание по сумме чисел лет срока полезного использования в первые годы эксплуатации

списываются наибольшая часть стоимости основных средств

Таблица 3. Начисление амортизации способом списания по сумме чисел лет срока полезного использования

Год	Остаточная стоимость на начало года, руб.	Норма амортизации, процент	Сумма амортизации за год, руб.	Остаточная стоимость на конец года, руб.
1	241000,00	25,00	60250,00	180750,00
2	180750,00	21,43	51642,86	129107,14
3	129107,14	17,86	43035,71	86071,43
4	86071,43	14,29	34428,57	51642,86
5	51642,86	10,71	25821,43	25821,43
6	25821,43	7,14	17214,29	8607,14
7	8607,14	3,57	8607,14	0,00

Последним способом начисления амортизации является способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

В ООО «Гайская птицефабрика» с помощью инкубационной кабины ИК-1 за срок службы планируется вывести 315 тыс. птенцов:

1 год — 50000 шт.;
2 год — 60000 шт.;
3 год — 55000 шт.;
4 год — 45000 шт.;
5 год — 40000 шт.;
6 год — 40000 шт.;

Таблица 4. Начисление амортизации способом списания по сумме чисел лет срока полезного использования

Год	Остаточная стоимость на начало года, руб.	Норма амортизации, процент	Сумма амортизации за год, руб.	Остаточная стоимость на конец года, руб.
1	241000,00	15,87	38253,97	202746,03
2	202746,03	19,05	45904,76	156841,27
3	156841,27	17,46	42079,37	114761,90
4	114761,90	14,29	34428,57	80333,33
5	80333,33	12,74	30700,64	49632,70
6	49632,70	12,74	30700,64	18932,06
7	18932,06	7,94	18932,06	0,00

Таблица 5. Сравнение полученных данных разных способов начисления амортизации

Год	Амортизация инкубационной кабины ИК-1 по годам, руб.			
	Линейный способ, руб.	Способ уменьшаемого остатка, руб.	По сумме чисел лет срока полезного использования, руб.	Пропорционально объему выпуска, руб.
1	34428,57	68829,60	60250,00	38253,97
2	34428,57	49171,87	51642,86	45904,76
3	34428,57	35128,38	43035,71	42079,37
4	34428,57	25095,72	34428,57	34428,57
5	34428,57	17928,38	25821,43	30700,64
6	34428,57	12808,03	17214,29	30700,64
7	34428,58	32038,02	8607,14	18932,06

7 год — 25000 шт.

Для выявления наиболее эффективной амортизационной политики в таблице 5 представлены сводные данные произведенных расчетов.

Проанализировав различные способы начисления амортизации можно сделать вывод, что при применении способов уменьшаемого остатка и списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования сумма амортизационных отчислений с годами уменьшается. Выбирая для начисления амортизации один из этих способов бухгалтеры должны помнить о том, что начисленная

сумма амортизации влияет на себестоимость продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

Таким образом, выбор способа начисления амортизации зависит от планов организации. При увеличении расходов в будущем необходимо использовать методы ускоренной амортизации. Для сближения бухгалтерского и налогового учетов целесообразно использовать линейный метод. При этом способ списания первоначальной стоимости пропорционально объему выпуска является экономически обоснованным, т.к. данный метод отражает реальную картину износа основного средства.

Литература:

1. Гребнев Г. Д., Островенко Т. К. Проблемы оптимизации налоговых издержек, налоговой нагрузки и рентабельности бизнеса в коммерческих организациях // Вестник оренбургского государственного университета. — 2013. — № 8. — С. 170–174.
2. Изотова, Л. Амортизация по-новому / Л. Изотова // Расчет. — 2008. — № 3. — С. 12.
3. Несмелова О. М. Выбор оптимального способа начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете // Проблемы развития современного общества 2-й Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет (Россия); Академия права и управления ФСИН России (Россия); РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева» (Казахстан); Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова (Казахстан); Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (Украина); Сумской государственный университет (Украина).. — Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. — С. 125–128.
4. Провидонова Н. В. Четыре разных способа начисления амортизации основных средств: чем они отличаются и какой из них выгоднее // Проблемы развития современного общества 2-й Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет (Россия); Академия права и управления ФСИН России (Россия); РГКП «Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева» (Казахстан); Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова (Казахстан); Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (Украина); Сумской государственный университет (Украина).. — Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2015. — С. 103–108.
5. Спирченкова О. А., Семенова И. В.. Влияние способов начисления амортизации на экономические показатели предприятия // Новые задачи экономики и пути их решения Сборник статей Международной научно-практической конференции.. — Уфа: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна», 2014. — С. 230–234.

Социально ответственное ведение бизнеса как важный критерий выбора поставщика

Готфрид Анна Сергеевна, аспирант
Тверской государственной университет

Высокий уровень конкуренции среди хозяйствующих субъектов приводит к тому, что социальная ответственность, являющаяся одним из путей повышения конкурентоспособности, выходит на первый план. Осознание руководителями важности и необходимости ведения социально ответственного бизнеса постепенно приводит к росту количества компаний, для которых одним из ключевых факторов в выборе партнёра является соблюдение им принципов КСО. Следовательно, можно говорить о социальной ответственности цепей поставок.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), стейкхолдеры, ответственное управление цепями поставок, логистическая цепь, кодекс этики поставщиков

Socially responsible business as an important criterion for choosing a supplier

Gotfrid Anna, research student
Tver State University, Tver

High level of competition among economic entity affects the responsibility, which is one of the way improving the competitiveness of, now it, comes to the fore.

Leaders understand the importance and the necessity of running a socially responsible business and it gradually increases a number of companies which use CSR as one of key-factors for choosing partners. Therefore, we can talk about social responsibility of supply chains.

Keywords: corporate social responsibility (CSR), stakeholders, responsible supply chain management, logistic chain, the code of ethics for suppliers

Чаще всего компании выбирают партнёра по тем или иным признакам, которыми он должен обладать (степень солидности, деловая репутация и т.д.). В настоящее время к данным показателям добавляется и социально ответственное ведение бизнеса.

Рассматривая конкретное предприятие с точки зрения теории стейкхолдеров (stakeholder theory), можно говорить о том, что оно несёт ответственность не перед обществом в целом, а перед конкретными заинтересованными сторонами (стейкхолдерами), которые оказывают влияние на принятие решений на данном предприятии и сами подвержены воздействию этих решений [5]. А. Кэрролл предложил рас-

сматривать социальную ответственность конкретной компании в виде матрицы, отражающей взаимосвязь уровней КСО и заинтересованных сторон (таблица 1) [1, 3].

Таким образом, каждая компания должна реагировать и отвечать на запросы и ожидания стейкхолдеров. Отсюда можно сделать вывод, что социальная ответственность может рассматриваться в качестве ключевого фактора формирования цепей поставок.

Ответственное управление цепями поставок представляет собой управление экологическим, экономическим и социальным воздействием и соблюдение принципов социальной ответственности каждым звеном логистической

Таблица 1. Матрица заинтересованных сторон и уровней корпоративной социальной ответственности

Заинтересованные стороны	Уровни КСО			
	Экономическая	Правовая	Этическая	Филантропическая
Владельцы	-	-	-	-
Клиенты	-	-	-	-
Работники	-	-	-	-
Местное сообщество	-	-	-	-
Конкуренты	-	-	-	-
Поставщики	-	-	-	-
Группы активистов	-	-	-	-
Общество в целом	-	-	-	-
Другие	-	-	-	-

цепи. Цель такого управления заключается в создании, защите и росте долгосрочной экологической, экономической и социальной ценности для всех групп влияния, задействованных в цепи поставок [4].

Важную роль в логистической цепи играют поставщики. Большое количество поставщиков у крупных компаний может способствовать возникновению ощутимых рисков, связанных с качеством сырья, количеством бракованной продукции (прямые риски), а также с организацией производства (косвенные риски). Заказчик стремится найти ответственного партнёра, «подталкивая» поставщиков соблюдать

принципы КСО, а поставщик, стремясь к сотрудничеству с крупной компанией, начинает подходить к своей деятельности с позиции социальной ответственности. Возможности от внедрения программ ответственного управления цепью поставок и риски при отсутствии такого управления для заказчика и поставщика представлены в таблице 2 [4].

Сейчас большое количество компаний формируют кодексы этики поставщиков, отражающие требования заказчиков к поставщикам товаров или услуг и призывающие поставщика нести ответственность не только за свою деятельность, но и за деятельность своих партнёров.

Таблица 2. Риски отсутствия и возможности от внедрения программ ответственного управления цепью поставок

	Возможности	Риски
Заказчик	Уменьшение репутационных рисков; Увеличение эффективности собственной политики КСО; Привлечение поставщиков к совместному решению социальных и экологических вопросов; Рост количества потребителей, повышение лояльности клиентов; Доступ к рынкам и капиталу.	Потеря репутации (уменьшение стоимости бренда, потеря клиентов); Потеря контрактов; Неэффективность работы поставщиков в связи с отсутствием собственной программы социальной ответственности бизнеса.
Поставщик	Возможность сохранения заказчика и привлечения новых; Возможность увеличения закупочной цены благодаря лучшей, чем у конкурентов, системе ответственности бизнеса; Рост эффективности производства из-за повышения уровня охраны труда, улучшения производительности работников, использования ресурсов партнёров; Доступ к рынкам и капиталу.	Потеря заказов; Исключение из перечня фактических или потенциальных поставщиков; Штрафы.

Ключевыми идеями кодексов этики являются: отсутствие фактов использования детского и принудительного труда; отсутствие дискриминации по отношению к работникам; наличие права на организацию профсоюзов и заключение коллективных договоров; соблюдение режима труда, условий выплаты заработной платы, пособий, компенсаций; ответственность перед обществом; противодействие коррупции; соблюдение требований законодательства при осуществлении предпринимательской деятельности; соблюдение законодательства по охране окружающей среды; соблюдение правил конфиденциальности и др. [2].

Как правило, соблюдение принципов социальной ответственности, обозначенных компанией-заказчиком в кодексе

этики поставщиков, является обязательным условием при выборе поставщика, а принятие и соблюдение данного кодекса — неотъемлемой частью договора между партнёрами.

Таким образом, соблюдение принципов социальной ответственности распространяется на всю цепь поставок, поэтому можно говорить о тесном взаимодействии логистики и социальной ответственности. Такое взаимодействие способствует созданию конкурентных преимуществ компании при снижении затрат на эти процессы и укреплению позиции фирмы на рынке, повышению эффективности деятельности предприятия, ускорению реакции на потребности рынка, улучшению работы риск-менеджмента, формированию и корректировке стратегии, внедрению инноваций.

Литература:

1. Carroll A.B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders // Business Horizons. 1991
2. IQNetSR10. Международный стандарт. Системы менеджмента социальной ответственности. Требования. 2011
3. Благов Ю. Э. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента — 2004. — № 3 — С. 17–34
4. Хлевицкая Т. Б. Садеков А. А. Управление цепями поставок в контексте социальной ответственности. Теория и практика коммерческой деятельности. Материалы II Всероссийской научно — практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Красноярск — 2012. — С. 16–19
5. Хромов-Борисов С. Связанные одной цепью. / С. Хромов-Борисов // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.emitent-spb.ru>

Применение функционально-технологической концепции математического моделирования для разработки управленческих решений при ликвидации чрезвычайных ситуаций, связанных с наводнениями

Данилов Павел Владимирович, старший преподаватель;

Жиганов Константин Вячеславович, преподаватель;

Пронин Артем Викторович, аспирант, преподаватель;

Вивчарь Иван Сергеевич, студент

Ивановская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России

Ежегодно во всем мире происходит огромное количество наводнений, которые приносят колоссальный материальный ущерб, ущерб здоровью и жизнедеятельности населения и окружающей природной среде.

Наводнение — это значительное затопление водой местности в результате подъема уровня воды в реке, водохранилище, озере или море, вызванное обильным притоком воды в период снеготаяния или ливней, ветровых нагонов воды, а также при заторах, зажорах и иных явлениях. Наводнение является опасным природным явлением, возможным источником чрезвычайной ситуации, если затопление водой местности причиняет материальный ущерб, наносит урон здоровью населения или приводит к гибели людей, сельскохозяйственных животных и растений. По повторяемости, площади распространения и суммарному среднегодовому материальному ущербу наводнения на территории Российской Федерации занимают первое место в ряде стихийных бедствий, а по количеству человеческих жертв и удельному материальному ущербу (ущербу, приходящемуся на единицу пораженной площади) — второе место после землетрясений. [1]

Ликвидация последствий крупномасштабных и локальных наводнений в своевременных условиях является одной из важнейших проблем нашей цивилизации. Ежегодно во всем мире происходит огромное количество ЧС, связанных с наводнениями. При этом частота этих подобных ЧС природного характера возрастает с ростом темпа производственной деятельности человека. Во многих источниках литературы приводятся данные об увеличении, как количества наводнений, так и количества пострадавших и погибших людей в этих ситуациях, а также причиненного материального ущерба. По данным ЮНЕСКО¹, наибольший ущерб человечеству приносят природные катаклизмы и стихийные бедствия в виде наводнений.

Стоит упомянуть, что ЧС, связанные с наводнениями, сопровождаются не только материальными, но и огромными людскими потерями, поэтому в условиях наводнений очень важно быстро и правильно принять решение по ликвидации последствий наводнений. Процесс принятия решений по ликвидации наводнений и их последствий характеризуется недостатком времени, непол-

нотой и плохим качеством представления информации, необходимой для принятия решений [2].

В силу вышеизложенного, создание систем оперативного управления и ликвидации наводнений является весьма актуальной проблемой.

Безусловно, вопросами разработки систем поддержки принятия решений и геоинформационных моделей занимались многие ученые. Но, несмотря на это вопросам динамического моделирования процессов оперативного управления ликвидацией наводнений уделено недостаточное внимание, что в конечном итоге снижает эффективность вышеупомянутых систем и как следствие снижает научную обоснованность принимаемых решений по ликвидации ЧС, связанных с наводнениями.

Чрезвычайная ситуация [4] — это обстановка на определенной территории, сложившаяся в результате аварии, опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия, которые могут повлечь или повлекли за собой человеческие жертвы, ущерб здоровью людей или окружающей среде, значительные материальные потери и нарушение условий жизнедеятельности людей. Если не принять своевременно превентивные (упреждающие) меры по предупреждению и ликвидации ЧС, в частности при наводнениях, то ущерб от их возникновения может быть настолько велик, что может вызвать социально-экономическую и даже политическую дестабилизацию на территории того или иного государства. Наводнения сопровождается не только материальными, но и огромными людскими потерями, поэтому в условиях наводнений очень важно быстро и правильно принять решение по ликвидации последствий ЧС, связанные с наводнениями.

Сложность решения данной проблемы заключается в ее многогранности, так как требует рассмотрения в комплексе различных аспектов: управленческих, информационных, кадровых, социально-экономических, организационных, технических, психологических и т.д. Попытка совместного рассмотрения этих проблем требует в свою очередь разработки новых концепций с использованием современных достижений научной мысли. Разработка научных основ поведения и организации управляемых сложных систем, в частности человеко-машинных

¹ ЮНЕСКО (UNESCO — The United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization) — Организация Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры

систем, в экстремальных (чрезвычайных, критических, кризисных) ситуациях является одной из важнейших научных проблем [2].

Задача анализа поведения управляемых сложных систем в условиях неопределенности, характерных для ЧС, относится к категории трудноформализуемых задач. А поэтому одним из основных методов исследования является метод моделирования.

Моделирование — исследование объектов познания на их моделях; построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя.

Математическая модель — математическое представление реальности, один из вариантов модели, как системы, исследование которой позволяет получать информацию о некоторой другой системе.

Математическое моделирование — это процесс построения и изучения математических моделей [3].

Моделирование как средство описания и исследования, в силу своей универсальности и высокой эффективности, является широко признанным методом анализа и синтеза, оптимизации и проектирования сложных динамических систем, содержащих слабо формализуемые элементы. Поэтому идея динамического моделирования достаточно корректна и перспективна. Моделирование при управлении сложными объектами различной физической природы, функционирующими, как правило, в условиях неопределенности, позволяет существенно повысить эффективность управления за счет того, что, моделируя возможные ситуации и их развитие при выборе управляющего воздействия, учитывает результаты прогнозов. Предвидение возможных путей развития ситуаций и использование этих знаний при управлении особенно важно, когда степень неопределенности при описании самого объекта управления, внешней среды и алгоритмов управления достаточно высока.

Основная задача моделирования процессов ликвидации ЧС, связанных с наводнениями, состоит

- во всестороннем изучении и описании ЧС, связанной с наводнениями, как сложного объекта управления;
- в выявлении характеристик системы управления (далее — СУ);
- в анализе подсистем разного уровня и всей системы в целом при взаимодействии с внешней средой и другими подсистемами в процессе достижения основной цели (т.е. ликвидации наводнения);
- в разработке моделей системы и синтезе алгоритмов управления.

Трудность решения задачи моделирования, управления в ЧС, связанной с наводнениями, вызвана тем, что характер развития данного вида ЧС является сугубо индивидуальным. А непосредственно развитие наводнения происходит в условиях неопределенности, когда не известны требуемые темпы ликвидации таких ЧС, необходимый объем ресурсов, уровень сложности выполняемых работ.

Также достаточно мало информации о характере развития наводнений, о возможных условиях, когда наводнение может перейти в ситуацию с катастрофическими последствиями. Возникает проблема, каким образом распределять ресурсы при их ограниченности между функциональными подразделениями (далее — ФП) по ликвидации последствий наводнения и с какими темпами обеспечить своевременную доставку этих ресурсов. Таким образом, объектом научных исследований должна быть не только сама ЧС, связанная с наводнением, ее характеристики и свойства как объекта управления, но и сам процесс организации управления в данной ЧС.

При разработке модели системной организации процесса управления ликвидацией наводнения необходимо придерживаться следующими принципами и концепциями:

1. Принцип управления по возмущению позволяет построить в системе дополнительный информационно-управляющий канал, в котором формируется дополнительное управляющее воздействие в виде комплекса превентивных мер, направленных на компенсацию возможных последствий, вызванных действием возмущающих факторов. Такой подход особенно эффективен, если возможные возмущающие факторы хорошо прогнозируются, и имеется возможность оценки последствий от воздействия этих факторов.

2. Принцип комплексно-целевого планирования ориентирован на оценку эффективности распределения планируемых ресурсов и направленных на достижение конечной цели.

3. Принцип саморазвития. Для реализации этого принципа в информационно-управляющей системе необходима компьютерная интеграция знаний о прошлых, настоящих и будущих наводнениях, а также знания о законах развития динамических систем, которые отражают закономерности качественных изменений в системах в процессе реализации их жизненного цикла.

Реализация принципа самообучения требует построения трехуровневой системы, в которой на верхнем уровне в результате анализа располагаемых знаний, опыта, текущего состояния системы и внешней среды формируется новая модель функционирования (поведения) системы, адекватная возникшей ситуации. В дальнейшем уже на втором уровне управления (уровне адаптации) решается задача адаптации системы в новой ситуации по новой модели ее функционирования.

4. Ситуационное управление, когда принятие управленческого решения осуществляется только на основе анализа текущей информации о состоянии системы и внешней среды. Эта концепция используется для управления в чрезвычайных (нештатных) ситуациях. Ситуационное управление предусматривает такую организацию системы, которая позволяет всесторонне анализировать возникшую ЧС, связанную с внутренним состоянием системы и состоянием внешней среды, и по результатам этого анализа формировать такие управляющие воздействия на систему, реализация которых обеспечивает ее

эффективное функционирование в данной ситуации. Эффективность систем управления, построенных по данному принципу, проявляется при оперативном управлении в условиях неопределенности, дефицита ресурсов, характерных для ЧС, связанных с наводнениями, обуславливается использованием интеллектуальных алгоритмов управления. Формирование интеллектуального управления осуществляется на основе компьютерной интеграции знаний благодаря систематизации и структуризации знаний в различных предметных областях. Эти знания в дальнейшем используются для принятия решений как отдельными подсистемами (агентами), так и лицами, принимающими решения.

5. Адаптивное управление по моделям, в качестве которых могут выступать:

- типовые ситуации,
- динамические модели,
- сценарии развития ситуации,
- прецеденты, как сценарии ликвидации последствий наводнений,
- инструкции по поведению в уже известных ситуациях.

Эта концепция позволяет быстро адаптироваться к изменяющейся ситуации. Принцип адаптивного управления по модели порождает двухуровневую структуру системы и основан на сравнении текущего состояния объекта управления с состоянием, определяемым моделью функционирования системы, которая отражает желаемое поведение системы. В соответствии с этим отклонением формируются управленческие решения. Управление по модели придает системе свойство адаптации. Иногда принцип адаптивного управления системы связывают с принципом самоорганизации. В широком смысле принцип самоорганизации предусматривает возможность изменения организационной структуры как всей системы в целом, так и ее отдельных подсистем. При этом также предусматривается возможность изменения отношений (связей) между подсистемами (агентами). Принцип самоорганизации широко используется в мультиагентных системах.

Мультиагентная система — это такая форма самоорганизации систем, когда сложная система состоит из множества автономных активных элементов (агентов), которые могут самостоятельно:

- формировать индивидуальную цель и согласовывать ее с глобальной целью;
- ставить и решать задачи по достижению цели;
- выполнять отдельные функции;
- ориентироваться в среде и принимать решения;
- устанавливать связь с другими агентами, обмениваться с ними информацией, вести переговоры, совещаться, кооперироваться;
- обладать мобильностью.

Агенты могут быть реализованы в виде отдельных программ в информационных и вычислительных системах, в виде отдельных элементов модели ликвидации наводнения и т.д. Мультиагентные системы относятся

к классу распределенных интеллектуальных систем. Распараллеливание процессов выполнения функций и решения задач с помощью агентов значительно сокращает время достижения цели, позволяет легче решать задачи самоорганизации систем. Агенты могут временно кооперироваться в самые различные организационные структуры. В мультиагентных системах реализуются принципы адаптации, самоорганизации, координации, оптимизации, интеллектуализации [2].

Рассмотрим организационно-функциональную структуру системы оперативного управления в ЧС.

Все функциональные подсистемы как активные агенты обмениваются со штабом, в первую очередь, оперативной информацией. При этом штаб координирует действия ФП:

- корректирует планы работ ФП;
- обеспечивает их необходимыми ресурсами (трудовыми, материально-техническими и т.д.) для выполнения этих работ.

ФП дают штабу оперативную информацию о результатах выполненных работ и об их влиянии на изменение состояния наводнения, а также о необходимых дополнительных ресурсах для дальнейших работ. Здесь наводнение рассматривается как организационный объект управления, для перевода которого из текущего в другое, более благоприятное состояние требуется осуществление ряда организационных мер в виде выполнения некоторого объема работ с требуемым темпом.

В ходе ликвидации последствий наводнения возникают две организационные задачи. С одной стороны, необходима координация действий ФП со стороны штаба. С другой стороны необходима координация действий аэромобильных группировок (далее — АМГ) как функциональных агентов, входящих в состав ФП, со стороны руководителя ФП.

При этом под управлением процессом ликвидации последствий наводнения понимаются целенаправленные действия, которые выполняют АМГ и включают в себя:

- сбор информации о развитии наводнения, об объеме, характере и сроках проведения необходимых работ по ликвидации наводнения и его последствиях, о располагаемых ресурсах, планирование и распределение этих работ;
- принятие решений по управлению;
- доведение информации до всех АМГ и контроль за реализацией принятых решений;
- четкость координации и управления действиями всех АМГ и технических средств, особенно на первых этапах развития наводнения;
- использование эффективной технологии выполнения работ, направленной на сбережение ресурсов, быструю ликвидацию последствий наводнения или защиту населения и потенциально опасных объектов;
- оперативность как способность немедленно приступить к ликвидации последствий наводнения и локализации источников наводнения, а также к проведению поисково-спасательных работ;

- наличие единой разветвленной сети связи и оповещения в зонах возможных затоплений на основе как стационарных, так и передвижных средств связи;
- наличие в ФП и АМГ специалистов по работе с личным составом, обеспечивающих контроль за морально-психологическим состоянием ликвидаторов, так и местного населения;
- наличие мобильных транспортных средств и средств оказания первой помощи; наличие АМГ, отвечающей за охрану мест, из которых эвакуировано население;
- наличие у ликвидаторов эффективных средств индивидуальной защиты и возможность их использования.

Для ликвидации последствий наводнения как сложного динамического объекта требуется создание гибких управленческих структур. Особенностью системы оперативного управления при ликвидации последствий наводнения является то, что под командованием руководителя ФП из АМГ могут образовываться различные управленческие структуры. Эффективность и возможность каждой из организационных структур может быть оценена заранее на основе компьютерного моделирования для различных реально возможных ситуаций. Это дает принципиальную возможность повышения эффективности информационной системы поддержки принятия решений, также и в ходе ликвидации последствий наводнения за счет оперативного проведения расчетов на основе реальных параметров развития данной ЧС. В этой системе реализован принцип распараллеливания процесса выполнения

функций по управлению и ликвидации последствий наводнения. Реализация этого принципа позволяет значительно повысить эффективность системы управления, сократить время на достижение глобальной цели.

Технологический подход к ликвидации последствий наводнений, согласно функционально-технологической концепции весь объем работ (действий, операций, функций), который должна выполнять система, декомпозируется (разбивается) на множество отдельных более мелких работ (операций, функций). Каждое из них требует использование одной и той же технологии, т.е. способов, приемов, техники, оборудования, специалистов и т.д. При этом считается, что выполнение полного объема работ обеспечивает достижение поставленной цели. Для выполнения этих работ также требуется некоторый объем ресурсов, который должен быть распределен между множеством отдельных работ. Здесь наводнение рассматривается как технологический объект управления.

Таким образом, в функционально-технологической концепции осуществляется переход от одного объекта управления (чрезвычайной ситуации, связанной с наводнением) к другому объекту (объему работ, функций, действий). Хотя содержание, динамические свойства и характеристики этих объектов различны, все же между ними существует прямая зависимость, которая устанавливается эмпирическим путем. Поэтому эти объекты управления можно считать условно-эквивалентными.

Литература:

1. Шойгу с. К., Кудинов С. М. и др. Учебник спасателя 2-е издание, переработанное и дополненное — Краснодар: Советская Кубань, 2002. — 528 с.
2. Бадамшин Р. А. Проблемы управления сложными динамическими объектами в критических ситуациях на основе знаний — М.: Машиностроение, 2003. 239с
3. Ахметова Ф. Н. Информационное обеспечение мероприятий по снижению риска для населения г. Уфы от чрезвычайных ситуаций техногенного характера: Башкирский экологический вестник № 1(8) — Уфа, 2000 с. 53.
4. Федеральный закон от 21.12.1994 № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» (в ред. от 21.07.2014 г.)

Бреттон-Вудская конференция как важнейшее событие новейшей мировой финансовой истории

Дробина Елена Александровна, студент

Уфимский государственный авиационный технический университет (Республика Башкортостан)

Создание Бреттон-Вудской валютной системы

В 1944 году правительства союзнических государств собрались на Бреттон-Вудской конференции, чтобы договориться о принципах сотрудничества. С тех пор прошло более 70-ти лет, однако решения, принятые на

Бреттон-Вудской конференции, продолжают оказывать влияние на международные финансовые отношения, и, более того, они могут представлять угрозу экономической безопасности стран, вовлеченных в эти отношения. Этим объясняется актуальность исследуемой темы.

С 1 по 22 июня 1944 года, когда поражение Германии во Второй мировой войне уже не вызывало сомнений, в США прошла Бреттон-Вудская конференция. Полное официальное название конференции — Валютно-финансовая конференция Организации Объединенных Наций [1]. Целью конференции было урегулирование международных валютных и финансовых отношений.

Необходимо заметить, что в результате Второй мировой войны Америка пострадала меньше всех. В отличие от экономик всех остальных ведущих государств экономика Америки выходила из войны на подъеме. К этому времени в Казначействе США было сосредоточено 18 тонн золота, а это около 70% мировых резервов золота (не считая СССР).

Учитывая расстановку сил, страны приняли позицию США. Причиной этого была военная, политическая и экономическая мощь Америки.

В модели послевоенного валютно-финансового устройства мира роль и место Советского Союза явно не соответствовали его статусу великой державы. Более того, находясь внутри такой валютно-финансовой системы, он мог бы очень быстро потерять этот статус. Система была «доллароцентричной», и СССР мог находиться в такой системе лишь в качестве второразрядной страны.

В этих условиях членство в МВФ и МБРР могло нанести урон Советскому Союзу, так как в соответствии с уставами этих организаций СССР не имел возможности влиять на принимаемые решения в отличие от США. Поэтому в декабре 1945 года СССР отказался от ратификации документов Бреттон-Вудской конференции [1].

Важнейшие решения Бреттон-Вудской конференции

Важнейшим организационным звеном послевоенной валютной системы являлся Международный валютный фонд (МВФ), созданный с целью межгосударственного валютного регулирования. Основные черты Бреттон-Вудской системы были определены принятыми на конференции Статьями соглашения (уставом) Международного валютного фонда и состояли в следующем.

Хотя все валюты формально признавались в уставе равнозначными, статья IV в центр всей системы помещала золото или доллар США [2]. Функция мировых денег по-прежнему сохранялась за золотом, оно оставалось воплощением общественного богатства [3]. Доллар США был закреплен как ключевая резервная валюта: национальная валюта США стала одновременно мировыми деньгами. Это означало, что государства не могли печатать денег в национальной валюте сверх того, что у них было обеспечено долларами в резервах.

Каждая страна-член МВФ была обязана в законодательном порядке установить долларовое (или золотое) содержание своей денежной единицы, тем самым определяя валютный паритет — соотношение между своей валютой и валютами всех других стран-участниц. Эти паритеты были стабильными, их изменение могло производиться

только с санкции МВФ при определенных условиях, что на практике происходило сравнительно редко [3].

Рыночные курсы валют не должны были отклоняться от фиксированных долларовых паритетов этих валют более чем на 1% в ту или иную сторону, то есть все валюты жестко привязывались к доллару.

Поддержание стабильного курса национальной валюты по отношению к ключевой валюте осуществлялось Центральными банками стран-участниц с помощью валютных интервенций. Валютные интервенции рассматривались как механизм адаптации валютной системы к изменяющимся внешним условиям. Курсы валют можно было изменять лишь при возникновении существенных перекосов платёжного баланса [4].

Под платёжным балансом понимается движение денежных средств в виде платежей из страны в страну. Платёжный баланс, в котором поступление денежных средств в данную страну из-за границы превышает их расходование данной страной за границу, называют активным; платёжный баланс, в котором расходование денежных средств превышает их поступление, — пассивным. При активном балансе курс национальной валюты увеличивается в связи с увеличением спроса на нее со стороны иностранцев, а при пассивном, наоборот, снижается, так как отечественные должники продают ее для погашения своих внешних обязательств.

МВФ получал право оказывать финансовую поддержку в виде предоставления ссуд в иностранной валюте странам с пассивным платёжным балансом. Права членов МВФ на заимствования из Фонда, а также размеры их взносов и количество голосов при голосовании устанавливались на основе закрепленных за ними квот. Квота каждой страны определялась исходя из ее доли в совокупном мировом доходе, объеме мировой торговли и международных резервах.

Помимо этого, МВФ мог вводить санкции против стран с большим положительным сальдо платёжного баланса, то есть в случае активного баланса. В отношении таких стран МВФ имел право прибегнуть к оговорке о дефицитной валюте (статья VII). При вступлении в силу данной оговорки страны-члены МВФ должны были ввести валютный контроль, ограничивающий импорт и другие текущие операции в отношении страны с большим активом платёжного баланса [2].

Кризис Бреттон-Вудской валютной системы

В начале 1960-х годов американский экономист Роберт Триффин сформулировал ключевое противоречие Бреттон-Вудской системы, впоследствии получившее название Дилеммы Триффина: для того чтобы обеспечить Центральные банки других стран необходимым количеством долларов для формирования национальных валютных резервов, необходимо, чтобы в США постоянно наблюдался дефицит платёжного баланса. Другими словами, необходимым условием является превышение

платежей из США над платежами в США. Но дефицит платёжного баланса подрывает доверие к доллару и снижает его ценность в качестве резервного актива.

Существует ещё одна интерпретация этого противоречия: эмиссия ключевой валюты должна соответствовать золотому запасу страны-эмитента. Чрезмерная эмиссия, не обеспеченная золотым запасом, может подорвать обратимость ключевой валюты в золото, что вызовет кризис доверия к ней. Но ключевая валюта должна выпускаться в количествах, достаточных для того чтобы обеспечить

увеличение международной денежной массы для обслуживания возрастающего количества международных сделок. Поэтому её эмиссия должна происходить, невзирая на размер ограниченного золотого запаса страны-эмитента.

Таким образом, Бреттон-Вудская система с самого начала была обречена. Несмотря на то, что именно США выступали на конференции с идеей создания Бреттон-Вудской валютной системы, в самих США документ Бреттон-Вудса ратифицировали не сразу: уже тогда многие понимали, что эта система быстро зайдет в тупик [5].

Литература:

1. Катасонов В.Ю. — Экономическая война против России. — Москва: Алгоритм. — 2014;
2. www.krugosvet.ru;
3. Родионова Л.Н. — Деньги. Кредит. Банки. — Уфа. — 2013;
4. profmeter.com.ua;
5. Катасонов В.Ю. — Бреттон-Вудс: ключевое событие новейшей финансовой истории. Москва: Кислород. — 2014;

Международная трудовая миграция населения

Ермизина Юлия Александровна, студент
Оренбургский государственный педагогический университет

В статье рассматривается миграция, причины и факторы, влияющие на миграционный процесс.

Ключевые слова: миграция, международная трудовая миграция

Явление международной миграции населения стало известно в 20 веке. В связи с тем, что наблюдались изменения общественного строя, экономики, политики государства, мировоззрения людей, международная миграция также беспрестанно менялась. Миграционные потоки и в настоящее время устремляются из одних регионов в другие, тем самым доказывая, что миграция есть часть международных экономических отношений.

Миграция рабочей силы представляет собой перемещение трудоспособного населения из одного государства в другое, сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера [3, с. 56].

Выделяют два основных вида международной миграции рабочей силы:

1. Международная переселенческая миграция;
2. Международная трудовая миграция.

Международная миграция рабочей силы включает два основных потока:

1. Эмиграция — выезд трудоспособного населения из страны пребывания для долговременного или постоянного проживания в другой стране;

2. Иммиграция — выезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

То есть, международная миграция рабочей силы представляет собой экспорт и импорт лиц наемного труда. Разность иммиграции и эмиграции есть миграционное сальдо [1, 125].

В соответствии с Международной организацией труда (МОТ), международная трудовая миграция подразделяется на 5 типов:

1. Работающие по контракту: установлен срок пребывания в принимающей стране;
2. Профессионалы: высокий уровень подготовки, наличие соответствующего образования и практического опыта работы;
3. Нелегальные иммигранты: Иностранцы с просроченной или туристической визой, занимающиеся трудовой деятельностью;
4. Беженцы: лица, иммигрированные из стран из-за какой-либо угрозы их жизни и деятельности;
5. Переселенцы: переезжающие на постоянное местожительство.

И так, международная трудовая миграция — сложное и неоднозначное явление. Во-первых, это связано с тем, что в отличие от товарообмена или движения капиталов, в миграционные процессы вовлечены люди. Во-вторых, миграция рабочей силы определяется рядом факторов экономического и неэкономического характера [1, с. 102].

Экономический характер, которым характеризуется международная трудовая миграция, обусловлен, в первую очередь, причинами. Среди основных причин выделяют:

1. Различия в уровне экономического развития отдельных стран;

2. Наличие национальных отличий в размерах заработной платы;

3. Существование органической безработицы в развивающихся странах;

4. Международное движение капитала и функционирование международных корпораций. [1, с. 56].

В настоящее время значимую роль играют экономические причины. Они представлены переселением в целях поиска работы с лучшими условиями труда и оплаты, повышением уровня жизни. То есть, рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем.

Количественные изменения численности населения из-за причин трудовой миграции в Российской Федерации непостоянны. Рассмотрим общие итоги миграции за последние 10 лет в Оренбургской области. Данные миграции получены в результате разработки от управления Федеральной миграционной службы (УФМС) по Оренбургской области документов статистического учета прибытия и выбытия населения. Данные представлены в таблице 1.

Таким образом, что касается числа прибывших в Оренбургскую область, то общее число мигрантов срав-

нительно изменяется. Так, в 2000 году число мигрантов составило 43484 человека, затем в 2010 достигло минимального значения — 25945. Максимального числа мигрантов наблюдается в настоящее время — 59669. То есть, разница между началом 20 века и 2015 годом существенна, что обусловлено различными причинами, влияющими на учет выбытия и прибытия населения.

Число выбывших человек в Оренбургской области также меняется в зависимости от факторов экономического и социального положения России и области. Начиная с 2000 года число выбывших увеличивается. Наименьший показатель был в 2010 году — 29186, наибольший в настоящее время — 67525.

Таким образом, миграционный прирост в Оренбургской области с каждым годом увеличивается. Если к 2000 году показатель численности составил 3781, то уже к 2013 году он достиг максимального значения — 9358.

Таким образом, в настоящее время наблюдается небывалый рост миграции населения. Мигранты — люди, которые в большей или меньшей степени попадают в ситуацию маргинализации в силу потери своих территориальных корней. Миграция рабочей силы характеризуется

Таблица 1. Общие итоги миграции Оренбургской области, человек [4]

	2000	2005	2010	2012	2013	2015
	Число прибывших					
Миграция (Всего)	43484	33322	25933	56225	56973	59340
Из неё:						
В пределах России	32142	27940	20945	51728	53244	55669
Внутрирегиональная	214430	19062	14245	36742	36734	37846
Межрегиональная	10712	8878	6700	14986	16510	17823
Международная миграция (Всего)	11342	5382	4988	4497	3729	3671
В том числе:						
С государствами-участниками СНГ	11148	5238	4735	4239	3540	3508
Со странами дальнего зарубежья	194	144	253	258	189	163
	Число выбывших					
Миграция (Всего)	39703	35194	29186	65189	66331	67525
Из неё:						
В пределах России	36550	33078	28557	64113	65690	66664
Внутрирегиональная	21430	19062	14245	36742	36743	37846
Межрегиональная	15120	14016	14312	27371	28956	28818
Международная миграция	3153	2116	629	1076	641	861
В том числе:						
С государствами-участниками СНГ	1603	1449	555	944	525	746
Со странами дальнего зарубежья	1550	667	74	132	116	115
	Миграционный прирост, снижение (–)					
Миграция (Всего)	3781	-1872	-3253	-8964	-9358	-8185
Из неё:						
В пределах России	-4408	-5138	-7612	-12358	-12446	-10995
Внутрирегиональная	-	-	-	-	-	-
Межрегиональная	-4408	-5138	-7612	-12385	-12446	-10995
Международная миграция	8189	3266	4359	3421	3088	2810
В том числе:						
С государствами-участниками СНГ	9545	3789	4180	3295	3015	2762
Со странами дальнего зарубежья	-1356	-523	179	126	73	48

через ряд взаимообусловленных тенденций. Трудовая миграция — общественный процесс, при котором субъект

перемещается по определенным причинам через границу внутри или вне постоянного места пребывания.

Литература:

1. Демография: Учебник / Под ред. В. М. Медкова. — М.: 2009. 312с.
2. Международная миграция. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo42.htm (5.10.15)
3. Экономические функции и факторы миграции населения. Маслова И. С. — М.: Сфера, 2009. 211 с.
4. Общие итоги миграции. [Электронный ресурс]. URL: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/ru/statistics/
5. Общие итоги миграции населения Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru

Страховой рынок в условиях кризисных явлений в экономике

Исаев Дмитрий Витальевич, студент

Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II

Димитров Ирина Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель

Московская государственная академия физической культуры

Страховой рынок переживает не лучшие времена, кризис затронул деятельность страховых компаний. Сравнительный анализ показал снижение показателей по сбору страховых премий, ключевых показателей рынка, что дает повод задуматься о дальнейших перспективах страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая компания, страховая премия, кризис, слияния и поглощения, ОСАГО, КАСКО

В настоящее время страховой рынок России переживает тяжелые времена в связи с экономическим кризисом в нашей стране. По итогам 2015 года рынок страхования показал худшую динамику по сбору страховых премий с 2009 года. Тогда в условиях финансового кризиса показатель темпа роста был отрицательным и составлял -7.5% (относительно 2008 года). В 2015 году темп роста составил $+3.6\%$. На первый взгляд такой показатель кажется некатастрофичным для рынка, однако, стоит понимать, что такой результат стал возможным только благодаря двухразовому повышению страховых тарифов по ОСАГО, без повышения тарифов по данному виду страхования динамика сбора страховых премий являлась бы отрицательной и составляла -3.8% . Негативная тенденция сбора страховых премий дает повод задуматься о перспективах развития рынка в дальнейшем, а также о проведении подробного анализа ключевых показателей рынка по итогам 2015 года и его промежуточных показателей в 2016 году.

В первую очередь кризисные явления проявляются в существенном сокращении количества страховых компаний в период 2014–2016 гг. Мелкие страховые компании не выдерживают испытание кризисом и вынуждены уходить с рынка. Такую тенденцию можно объяснить взятым курсом Центрального Банка РФ на обеспечение «прозрачности» страхового рынка. Также стоит отметить

увеличение количества случаев слияний и поглощений мелких страховых компаний более крупными страховыми компаниями. Такие явления носят как положительный, так и отрицательный характер. Положительная сторона заключается в том, что снижается количество недобросовестных страховщиков, однако стоит понимать, что если эти процессы продолжатся, то это может привести к концентрации страховых премий у крупных страховщиков и как следствие к снижению конкуренции. Сокращение страховых компаний наглядно представлено на диаграмме динамики численности страховых компаний за последние 10 лет (рис. 1). На диаграмме мы можем наблюдать, что в период с 2014 по 2016 года рынок страхования покинуло 157 страховых компаний, такое сокращение носит более пессимистический характер, чем в период финансового кризиса 2008–2009 года, тогда кризис длился всего 2 года (уже в 2010 году началась постепенная стабилизация экономики). Однако сегодняшний кризис имеет затяжной характер, т.к. нет положительных предпосылок развития российской экономики на ближайшую перспективу, следовательно, стоит ожидать дальнейшее сокращение страховых компаний.

Необходимо отметить, что в период кризисных явлений концентрация страховых премий у крупнейших страховщиков, как уже было описано выше, возрастает. Так если, в 2014 году на ТОП-10 крупнейших страховых

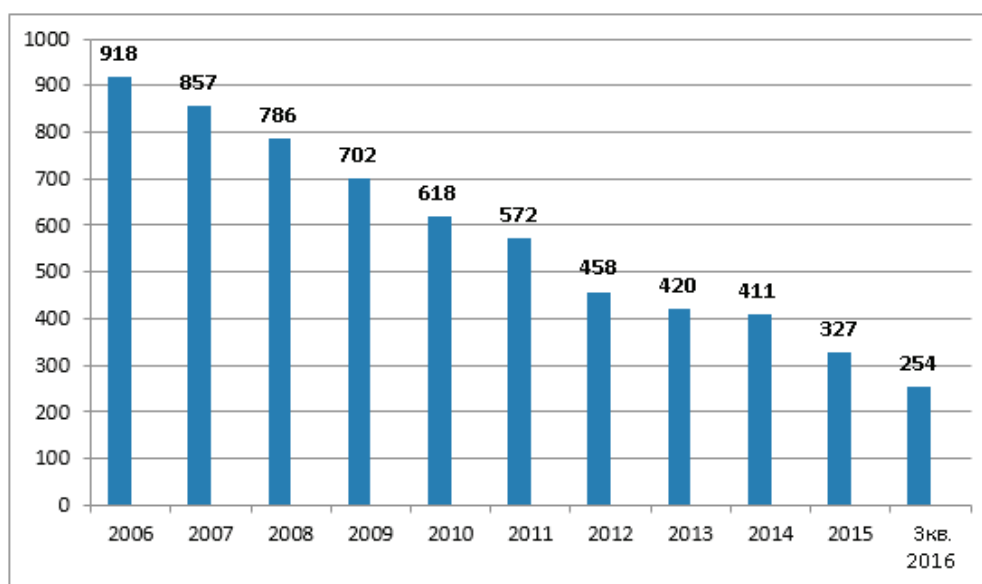


Рис. 1. Динамика численности страховых компаний периода 2006–2016 годов

компаний приходилось 59% всех премий, то в 2015 году уже 66%. Далее представлена таблица собранных страховых премий крупнейшими страховщиками по итогам 2015 года (источник: «Эксперт-РА»).

По итогам 2015 года наиболее отрицательную динамику показали следующие сегменты рискованного страхования: страхование от НС и болезней (–15,3%), автокаско (–14,3%), страхование имущества юридических лиц (–10,9%). Положительную динамику показали такие виды как: ДМС (+3,9%), страхование ответственности (+8,4%) и страхование имущества физических лиц (+13,7%), а также ОСАГО. Так же стоит отметить рост сегмента страхования жизни — темп роста составил (+19,5%), однако такой рост можно объяснить поступлением страховых премий за договора заключенные до начала кризиса, однако уже в 2015 году количество заключенных договоров страхования по данному виду страхования снизилось и продолжает снижаться в 2016 году, следова-

тельно, в дальнейшем стоит ожидать стагнацию данного вида страхования. Стоит, отметить резкий спад в сегменте КАСКО снижение продаж по данному виду страхования усугубляют и без того удручающую ситуацию на страховом рынке. Данный вид страхования является одним из наиболее популярных и узнаваемых среди потенциальных страхователей, поэтому для того чтобы хоть как то повысить его продажи, страховщики придумывают всевозможные акции и скидки, однако страхователи все равно неохотно приобретают КАСКО, ограничиваясь лишь только ОСАГО. Наиболее положительные перспективы можно отметить в сегменте страхования имущества физических лиц. По объему сборов страховых премий данный вид страхования занимал лидирующие позиции, это можно объяснить достаточно приемлемыми и доступными для любых категорий клиентов продуктами. У данного вида страхования есть огромный потенциал для развития, так как в России наблюдается недострахование имущества.

Таблица 1. Компании-лидеры российского страхового рынка по взносам (без учета ОМС), включая принятое перестрахование, 2015 г.

Место	Компания / группа компаний	Взносы, всего, тыс. руб.	Взносы всего, 2014 г., тыс. руб.	Темпы прироста взносов, %
1	ГК Росгосстрах и Капитал	185252419.27	156492760.00	18.4
2	Страховая группа «СОГАЗ»	140825244.44	123130058.05	14.4
3	Группа «ИНГО»	83777172.46	74381993.71	12.6
4	СПАО «РЕСО-Гарантия»	78497011.00	66089452.36	18.8
5	Страховая группа «АльфаСтрахование»	68735784.57	60103611.67	14.4
6	ООО СК «ВТБ Страхование»	49281923.49	38167679.07	29.1
7	САО «ВСК»	49045581.00	38454046.76	27.5
8	ООО СК «Сбербанк страхование жизни»	44041733.00	36485895.00	20.7
9	Группа РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	33819466.00	32532548.32	4.0
10	ООО «СК »Согласие»	31453403.00	34475088.00	-8.8

Отдельно стоит отметить сегмент ОСАГО сбор страховых премий, по которому увеличился на 56,4%, однако такой рост премий произошел только за счет двукратного увеличения страховых тарифов, так как количество заключенных договоров снизилось на 7,3% притом, что количество автовладельцев с каждым годом увеличивается. При этом около 3 млн автовладельцев отказались от приобретения легальных полисов ОСАГО. В сегменте страхования ответственности наблюдается положительная динамика (+4,1%), при этом количество заключенных договоров увеличилось на 47,7%. Средняя страховая премия

снизилась на 29,5%. Данный вид страхования продолжит показывать положительную динамику. В 2015 году наблюдалось резкое снижение сбора страховых премий в сегменте страхования от несчастных случаев, такую тенденцию можно объяснить замедлением потребительского кредитования. В целом можно констатировать факт убыточности подавляющего количество сегментов страхового рынка, несмотря на некоторые положительные тенденции по отдельным видам. Ниже проиллюстрирована динамика сбора страховых премий в 2015 год относительно 2014, для более наглядного анализа ситуации.

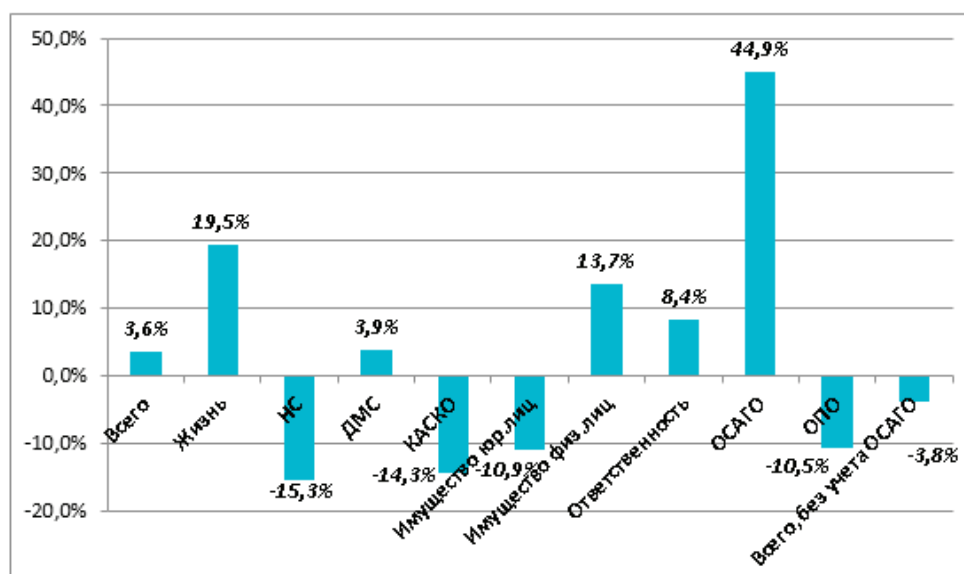


Рис. 2. Динамика сборов страховых премий в 2015 году по отношению к 2014 году

По состоянию на октябрь 2016 года кризисные явления на рынке страхования выражаются все более отчетливее. Страховые компании продолжают активно уходить с рынка, в среднем в месяц с рынка уходит порядка 7 страховых компаний. Страхователи уже не так активно готовы приобретать страховые продукты. На прошедшем 1 ноября форуме «Страховой бизнес в эпоху перемен» проводился опрос топ-менеджеров страховых компаний. Результаты опроса показали, что 40% топ-менеджеров страховых компаний, ожидают, что в 2017 г. рынок вырастет на 5–10%, 31% — на 1–5%, еще 8% ожидают более 10% роста. При этом 22% считают, что драйверы роста следует искать в страховании жизни, 39% — в рознице и корпоративных видах, а 40% настроены пессимистично и не видят драйверов роста вовсе. 7% от общего числа опрошенных о перспективах рынка предрекли отсутствие динамики в будущем году, 14% ожидают падения. При этом 51% опрошенных считают, что показатели их компаний в 2017 г. увеличатся более чем на 10%, 35% надеются на 5–10%, 4% — на 1–5%, 3% опрошенных ожидают падения показателей, а 8% заявили, что их компании закроются еще в текущем году. На основании данных результатов можно сделать вывод о том, что рынок находится в не таком плохом соот-

ношении как в 2015 году, однако стоит отметить то, что оптимистический настрой наблюдается только у крупных страховщиков. Они ожидают положительную динамику сборов страховых премий за 2016 год, а более мелкие страховые компании говорят об отрицательной динамике и даже о вероятности ухода с рынка. Такие результаты можно объяснить тем, что за счет сокращения небольших и неппулярных страховщиков, их клиенты вынуждены переходить в другие страховые компании, причем как правило в более крупные и популярные страховые компании, так как не хотят более связываться с ненадежными страховщиками. За счет этого процесса объемы сборов крупных и популярных страховщиков продолжают расти, а представители таких компаний настроены оптимистично и предрекают дальнейшее развитие рынка. В такой ситуации особо важно не допустить возможности сговора между крупными страховщиками и монополизации страхового рынка. Такое явления уже происходило в октябре 2014 года, тогда 18 страховых компаний: «Альянс», «АльфаСтрахование», «ВСК», «ВТБ Страхование», «ГУТА-Страхование», «Группа Ренессанс Страхование», «ЖАСО», «Ингосстрах», «МАКС», «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «Согласие», «СГ МСК», «УралСиб», «Цюрих»,

«Энергогарант», «Югория», «ЮЖУРАЛ АСКО» занимавшие около 90 % рынка ОСАГО в Челябинской области, сговорились не продавать полисы «обязательной автогражданки» без нагрузки. «Отказ отдельных страховых компаний от совместных продаж договора ОСАГО и договора добровольного страхования привел бы к тому, что выбранная модель группового поведения не сработала бы, так как граждане за заключением договора ОСАГО обращались бы к отказавшимся от осуществления согласованных действий страховщикам», — говорится в решении УФАС. Кроме того, доказательство факта сговора основывалась на собранных службой жалоб граждан на проблемы с покупкой полисов обязательной «автогражданки» и данных статистики ЦБ, из которой следовало, что сборы по добровольному страхованию данных компаний в данном регионе выросли. Управление ФАС признало данные компании нарушителями закона о защите конкуренции.

Помимо проблем проявившихся в период экономического спада, существуют также общие проблемы страхового рынка России:

1. Недостаток страховых кадров регионах. Однако в сегменте ОСАГО данную проблему уже пытаются решить, с помощью единого страхового агента ОСАГО.
2. Отсутствие заинтересованности граждан в страховании, низкая страховая культура у населения России.
3. Проблемы с ОСАГО. Для многих граждан субъектов РФ ОСАГО является дорогостоящим продуктом, следовательно вызывает массу недовольств среди насе-

ления, особенно после двухкратного повышения тарифов. При этом для страховщиков данный вид страхования является убыточным и польза его только в том, что с его помощью страховые компании могут привлечь внимание клиентов к другим старховым продуктам и осуществлять кросс-продажи.

4. Страхование мошенничество.
5. Низкое качество выполнения обязательств страховщиками по договорам страхования перед страхователями.
6. Повышение уровня расходов на ведение дела и управленческих расходов в объеме страховой премии, влияющих на исполнение обязательств по договорам страхования, снижение рентабельности и эффективности деятельности.

Для выхода из сложившейся ситуации в первую очередь необходимо повысить уровень страховой культуры граждан России. Повысить страховую культуру можно только путем повышения доверия граждан к страховым компаниям, следовательно страховые компании должны добросовестно выполнять свои обязательства по выплате страхового возмещения, также следуют информировать граждан о добровольных видах страхования с помощью рекламы и СМИ. Важно, снизить уровень давления на страховщиков со стороны Центрального банка РФ, при этом не допустить монополизации страхового рынка. Необходимы дальнейшие корректировки в ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», а также пересмотр тарифных ставок.

Литература:

1. Губанова Н. В., Губанова Н. Ю., Димитров И. Л. Проблемы реализации инновационных проектов и пути их решения // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2015. — № 9. — С. 162–165.
2. Димитров И. Л. Идентификация рисков как инструмент повышения эффективности инновационной деятельности // Молодой ученый. — 2013. — № 2. — С. 113–116.
3. Димитров И. Л. Экспертиза и оценка рисков инновационных проектов // Экономика. Управление. Право. — 2013. — № 1–1 (37). — С. 29–32.
4. Димитров И. Л., Красик Е. Е. 3.8. Совершенствование тарифной политики страховой организации // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 1. — С. 114–118.
5. Димитров И. Л. 8.3. Оптимизация инвестиционной политики страховой организации при размещении страховых резервов // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 1. — С. 219–220.
6. Воробьева Л. В., Димитров И. Л. Страхование профессиональной ответственности медицинских работников // В сборнике: Проблемы инновационного развития экономики России. Материалы Круглого стола: итоги международной научно-практической конференции. / Негос. образовательное учреждение «Московский экономико-финансовый ин-т»; [под ред. Волкова Е. В.]. — Москва, 2008. — С. 128–132.

Общие и индивидуальные факторы частоты и вероятности обращений за помощью в организациях

Кадилов Никита Тимурович, магистрант
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В статье обращения за помощью рассматриваются как организационная практика, полезная для повышения производительности и эффективности компании. Мы приводим перечень и описываем характер фак-

торов, локализованных на уровне личности и на уровне среды, и различным образом влияющих на практику обращений за помощью в организации. На основании оценки и целенаправленного влияния на эти факторы, можно добиваться оптимальной частоты обращений за помощью в рамках организации.

Ключевые слова: обращения за помощью, командная работа, производительность организации

Исследования подтверждают, что большую часть своих знаний и навыков люди получают неформально, обучаясь у коллег, с которыми они работают [6; 12]. Например, когда они обращаются к кому-нибудь из своих коллег за помощью.

Arie Nadler, специалист по социальной психологии из Тель-Авива, одним из первых начал рассматривать взаимоотношения между практикой обращения за помощью и производительностью труда. В одной из статей он рассказывает, как на вопрос «Что бы вы хотели изменить в своих рабочих местах, чтобы увеличить эффективность труда?» исполнительный директор технологической компании ответил ему: «Я хотел бы, чтобы они обращались ко мне за помощью раньше, чем они это делают сейчас» [12, с. 91].

Под обращением за помощью понимаются любые усилия индивида, приложенные с целью получить помощь от другого индивида, в рабочем контексте — от коллег или руководителя [12, с. 91; 4, с. 332].

Иногда концепция обращения за помощью (англ. help-seeking) употребляется вместо концепции обращения за обратной связью (англ. feedback-seeking), или просто за информацией (англ. information-seeking). Каждая из этих концепций подчёркивает проактивный поиск определённых ресурсов [14, с. 261].

Обращение за помощью отличается тем, что сфокусировано на проблеме и требует межличностных взаимодей-

ствий [5, с. 282]. Консультируясь у коллег, индивид может обнаружить, что обладает неполной информацией и получить её, избежать ошибок, укрепить доверие и действовать более точно [17, с. 11].

Рабочие задачи в новой экономике становятся более комплексными и ориентированными на командную работу, поэтому обращение за помощью как внутриорганизационная и внутрикомандная практика становится критически важным элементом эффективности рабочих единиц [4, с. 331]. Под рабочей единицей в данном случае понимается как отдельный работник, так и команда или рабочая группа.

На практику обращения за помощью влияют многие факторы. Их можно разделить на две группы: общие (связанные со средой) и индивидуальные (связанные с личностью). Общие факторы подробно описаны ниже, в таблице 1.

Такие общие факторы, как взаимозависимость задач, воспринимаемая значимость проблемы и доступность помощи положительно влияют как на частоту обращений за помощью, так и на их вероятность.

Однако, если организационная культура содержит в себе нормы, поощряющие индивидуализм, можно предположить, что в таком сообществе частота обращений за помощью будет невысокой. Также это свойственно ситуациям, в которых субъект воспринимает факт обращения

Таблица 1. Общие факторы, влияющие на практику обращений за помощью в организации

Фактор	Влияние	Статья
Уровень взаимозависимости задач	Если возрастает взаимозависимость задач, возрастает потребность в координации, коммуникации и кооперации для работы над ними. В исследовании группы студентов бизнес-школы демонстрируется, что высокий уровень взаимозависимости задач приводит к высокой частоте обращения за помощью. Похожий результат получен при исследовании 465 медсестёр [1]. При этом эффект был замечен только при неодобрении (слабой поддержке) обращений за помощью со стороны среды [4, с. 349].	Cleavenger, Gardner, Mhatre., 2007; Van der Vegt, Van de Vliert, 2005; Anderson & Williams, 1996
Организационные нормы, организационный климат	Решение предоставить или попросить помощь зависит от ожидаемого одобряемого поведения в конкретной ситуации. Многие исследования подтверждают, что в индивидуалистических сообществах, субъекты менее склонны обращаться за помощью, так как такое поведение трактуется как проявление слабости [3; 7; 11, с. 356; 10; 8]	Cleavenger, Gardner, Mhatre, 2007; Lee F., 1997; Broll, Gross & Piliavin, 1974; Farh, Podsakoff & Organ, 1990; Lee, 1997, p. 356; Lee, 1999; Iyer & Kanekar, 1991; Bamberger, P., 2009.

Характеристики проблемы	Во-первых, такие характеристики проблемы, как воспринимаемая сложность задачи и острота потребности в её решении связаны с практикой обращения за помощью, но существуют разные взгляды на характер этой связи. С одной стороны, исследователи обнаруживают прямую позитивную связь. С другой — криволинейную, то есть субъекты с низкой или высокой потребностью в помощи просят о ней меньше тех, кто испытывает потребность среднего уровня [2, с. 64]. Во-вторых, воспринимаемая субъектом угроза по отношению к самооценке и я-концепции плохо влияет на вероятность обращения за помощью. Субъект ожидает высокую психологическую цену такого обращения, например, если решение будет простым, то это может негативно сказаться на самооценке, и поэтому не совершает его [9, с. 29]. В целом субъекты чаще обращаются за инструментальной помощью, чем за эмоциональной [2, с. 65]. В-третьих, вероятность обращения за помощью зависит от того, насколько проблема, по мнению субъекта, касается других участников организации. [2, с. 66]	Bamberger, P., 2009. Lee, 2002
Характеристики субъекта, от которого требуется помощь	В исследовании [14, с. 273] выяснили, что сотрудники вероятнее обращаются за помощью к коллегам, положение которых в организации выше. Nadler et. al [12, с. 106] объяснял это тем, что сотрудники ожидают более широких познаний и лучшей экспертизы у вышестоящих коллег. И хотя статус влияет на вероятность обращения, не было найдено связи с частотой обращений.	Bamberger, P., 2009.; Rijt, Bossche, Wiel, Maeyer, Gijsselaers & Segers, 2013; Nadler, Ellis and Bar, 2003;
Доступность помощи	Отсутствие препятствий к получению помощи, осведомлённость об экспертизе коллег и атмосфера доверия в группе позитивно влияет на вероятность обращений на за помощью, а также на их частоту и качество [14, с. 273].	Rijt, Bossche, Wiel, Maeyer, Gijsselaers & Segers, 2013

за помощью как болезненный для самооценки и я-концепции — такое отношение обычно подкрепляется общественными нормами.

Индивидуальные факторы описаны ниже, в таблице 2.

В исследованиях не обнаружено эмпирический подтверждений того, что индивидуальные факторы, такие как пол и уровень мотивации на достижения, влияют на частоту обращений за помощью. Заметим, что работники с высоким уровнем мотивации к достижениям выполняют задачи энергичнее, интенсивнее концентрируются на работе. Их действия направлены на поиск возможностей и способов повысить собственную эффективность. При этом в соответствии с теорией атрибуции они будут склонны находить причину неудачи в недостатке собственных усилий, а не в недостатке способностей. Такие работники рассчитывают на то, что дальнейшие индивидуальные усилия достаточны для успеха, поэтому просят

о помощи реже. Эта теоретически важная позиция не всегда подтверждается в исследованиях. Cleavenger, Gardner и Mhatre не нашли экспериментальных подтверждений обратной зависимости между уровнем мотивации к достижениям и практикой обращения за помощью [4, с. 352].

По результатам исследований, высокая самоуверенность и стеснительность негативно сказываются на частоту обращений за помощью. А относительно самооценки результаты неоднозначны — как с точки зрения теории, так и на практике, — она может повлиять на частоту обращений за помощью положительно или негативно.

Таким образом, мы показали, что на практику обращений за помощью влияют как факторы среды, так и особенности личности индивида. Все они влияют на вероятность и частоту обращений за помощью, а также на

Таблица 2. Индивидуальные факторы, влияющие на практику обращений за помощью в организации

Фактор	Влияние	Статья
Пол	Bamberger пишет, что в соответствии с общими убеждениями, женщины обращаются за помощью чаще, чем мужчины [2, с. 59] Но в исследовании у Lee [11, с. 355] не было выявлено значительной разницы между частотами обращений у мужчин и женщин. Она связывает это с внутригрупповым гендерными стереотипами.	Bamberger, P., 2009; Lee F., 1997.
Возраст	Частота обращений за помощью связана с возрастом обратной зависимостью. [2, с. 60]	Bamberger, P., 2009
Социально-экономический статус	Чем выше статус, тем вероятнее и чаще субъект обращается за помощью. Однако, это может быть связано как с личными предпочтениями, так и с чисто экономической целесообразностью. [2, с. 61]	Bamberger, P., 2009
Самооценка (self-esteem). Это свойство личности связано с общей, эмоциональной оценкой индивидом самого себя, независимо от конкретной задачи. Однако, несмотря на эту разницу, самооценка и самоуверенность тесно связаны, поэтому на практике концептуальная разница проявляется несильно [4, с. 337; 5, с. 83]	Взгляды на влияние самооценки противоположны [2, с. 61]. С одной стороны, многие исследователи уверены, что люди с высокой самооценкой реже обращаются за помощью [2, с. 61; 4, с. 336; 15]. Причина в том, что неспособность самостоятельно решить какую-либо задачу плохо влияет на их я-концепцию, кроме того, самоуверенность приводит к недооценке полезности помощи. С другой стороны, высокая самооценка позволяет чувствовать себя защищённое, безопаснее, а значит меньше беспокоиться о я-концепции. Кроме того, если субъект с высокой самооценкой уверен, что помощь будет взаимной, он охотно за ней обращается. Поэтому люди с высокой самооценкой чаще обращаются за помощью [2, с. 62; 4, с. 337].	Bamberger, P., 2009; Cleavenger, Gardner, Mhatre., 2007; Weiss & Knight, 1980.
Самоуверенность (self-efficacy) — оценка своей способности справиться с задачей, основанная на восприятии её характеристик [4, с. 337].	Самоуверенность (уверенность в себе) влияет на практику обращения за помощью подобно самооценке. Действительно, субъекты, которые уверены в своей способности справиться с задачей самостоятельно, просят о помощи реже [4, с. 338].	Cleavenger, Gardner, Mhatre., 2007.
Мотивация на достижения	Воздействует противоречивым образом. С одной стороны, хорошо мотивированный субъект сильнее стремится решить задачу, поэтому может чаще обращаться за помощью [2, с. 63]. С другой стороны, такие субъекты в соответствии с теорией атрибуции склонны объяснять неудачу недостатком усилий, а не недостатком возможностей, поэтому склонны полагаться на дальнейшие индивидуальные усилия, а не на помощь других. Тем не менее, в исследовании [4, с. 352] не нашли эмпирических подтверждений тому, что высокая самооценка негативно влияет на частоту обращений за помощью.	Bamberger, P., 2009; Cleavenger, Gardner, Mhatre, 200
Стеснительность	Негативно сказывается на вероятности того, что субъект обратиться за помощью [2, с. 63]. В [16, с. 361] показано, что стеснительные студенты реже обращаются за помощью к своему научному руководителю. Nadler [12] пишет, что негативное влияние стеснительности можно уменьшить за счёт менее прямых контактов (например, коммуникация посредством мессенджеров вместо личного контакта).	Bamberger, P., 2009; Wills & DePaulo, 1991

качество помощи, которую получает субъект [14, с. 265]. Кроме того, существует криволинейная зависимость между частотой обращений за помощью в организации

и производительностью. Это означает, что экстремально высокий уровень частоты обращений, как и экстремально низкий, сопровождается низкой эффективностью ра-

бочей группы или команды. Криволинейная связь, установленная Nadler'ом и коллегами, означает, что существует некий оптимальный уровень, на достижении которого лидер или менеджер должен сосредоточиться. В конкретной организационной ситуации, мы советуем

обращать внимание на все перечисленные факторы, оценивать их с помощью общепринятой методологии и выяснять, что мешает сотрудникам лучше понимать, когда следует обратиться за помощью, и как правильно помогать, если обращаются к вам.

Литература:

1. Anderson S. E., Williams L. J. Interpersonal, job, and individual factors related to helping processes at work // *Journal of Applied Psychology*. — 1996. — Т. 81. — № . 3. — С. 282.
2. Bamberger P. Employee help-seeking: Antecedents, consequences and new insights for future research // *Research in personnel and human resources management*. — 2009. — Т. 28. — № . 1. — С. 49–98.
3. Broll L., E Gross A., Piliavin I. Effects of Offered and Requested Help on Help Seeking and Reactions to Being Helped1 // *Journal of Applied Social Psychology*. — 1974. — Т. 4. — № . 3. — С. 244–258.
4. Cleavenger D., Gardner W. L., Mhatre K. Help-seeking: Testing the effects of task interdependence and normativeness on employees' propensity to seek help // *Journal of Business and Psychology*. — 2007. — Т. 21. — № . 3. — С. 331–359.
5. Cornally N., McCarthy G. Help-seeking behaviour: A concept analysis // *International journal of nursing practice*. — 2011. — Т. 17. — № . 3. — С. 280–288.
6. Eraut M. Learning from other people in the workplace // *Oxford review of education*. — 2007. — Т. 33. — № . 4. — С. 403–422.
7. Farh J. L., Podsakoff P. M., Organ D. W. Accounting for organizational citizenship behavior: Leader fairness and task scope versus satisfaction // *Journal of management*. — 1990. — Т. 16. — № . 4. — С. 705–721.
8. Iyer N., Kanekar S. Predicted and recommended helping as a function of help-seeking context and cost of helping // *The Journal of Social Psychology*. — 1991. — Т. 131. — № . 1. — С. 135–138.
9. Lee F. The social costs of seeking help // *The Journal of Applied Behavioral Science*. — 2002. — Т. 38. — № . 1. — С. 17–35.
10. Lee F. Verbal Strategies for Seeking Help in Organizations1 // *Journal of Applied Social Psychology*. — 1999. — Т. 29. — № . 7. — С. 1472–1496.
11. Lee F. When the going gets tough, do the tough ask for help? Help seeking and power motivation in organizations // *Organizational behavior and human decision processes*. — 1997. — Т. 72. — № . 3. — С. 336–363.
12. Nadler A., Ellis S., Bar I. To seek or not to seek: The relationship between help seeking and job performance evaluations as moderated by task-relevant expertise // *Journal of Applied Social Psychology*. — 2003. — Т. 33. — № . 1. — С. 91–109.
13. Tannenbaum S. I. et al. Informal learning and development in organizations // *Learning, training, and development in organizations*. — 2010. — С. 303–332.
14. van der Rijt J. et al. Asking for help: A relational perspective on help seeking in the workplace // *Vocations and Learning*. — 2013. — Т. 6. — № . 2. — С. 259–279.
15. Weiss H. M., Knight P. A. The utility of humility: Self-esteem, information search, and problem-solving efficiency // *Organizational Behavior and Human Performance*. — 1980. — Т. 25. — № . 2. — С. 216–223.
16. Wills T. A., DePaulo B. M. Interpersonal analysis of the help-seeking process // *Handbook of social and clinical psychology*. — 1991. — Т. 162. — С. 350–375.
17. Yaniv I. Receiving other people's advice: Influence and benefit // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. — 2004. — Т. 93. — № . 1. — С. 1–13.

Пластиковые окна как бизнес

Киреева Анастасия Алексеевна, студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ)

На сегодняшний день оптимальным вариантом остекления помещения является установка пластиковых окон. Первые ПВХ-окна появились в Советском союзе еще в 80-годах, однако не каждый мог себе их позволить. Постепенно производство начало развиваться, и к 2000 годам появилось множество предприятий, предлагающих пла-

стиковые окна по приемлемой цене. Тогда производство и установка пластиковых окон было весьма прибыльным бизнесом за счет массовой замены старых деревянных окон на новые ПВХ-окна. Низкое качество древесины и физический износ уже не обеспечивали герметичности и эстетичного вида. Появление новых окон, обещающих сохранить

тепло в доме, что так важно для Сибири, способствовало появлению желающих заменить уже износившиеся деревянные окна. При повышении платежеспособного спроса и росте доходов населения данный товар стал незаменимым. В наши дни пластиковое окно до сих пор является самым популярным и выгодным, потребитель ясно понимает преимущества, получаемые с оконной системой нового поколения. Альтернативными вариантами остекления являются деревянные окна, деревянные Евроокна, алюминиевые окна. Однако, при всех достоинствах вышеперечисленных вариантов, пластиковое окно лидирует в конкуренции с ними. Рассмотрим подробнее каждую альтернативу.

Деревянные окна, несмотря на свою экологичность и низкую стоимость, обладают низкой шумо- и теплоизоляцией, что сразу же не подходит для сибирских холодов. Производители деревянных евроокон заявляют об экологичности своей продукции. Однако, рассмотрев технологию производства, становится сомнительным факт экологичности: дерево пропитывается множеством синтетических и химических веществ, предотвращающих гниение и появления насекомых-вредителей, затем покрывается несколькими слоями лака. Вдобавок, евроокна в 2–3 раза дороже пластиковых, поэтому установка таких окон — нецелесообразное вложение средств. Алюминиевые окна при всей своей дешевизне, также не сохраняют тепло в помещении.

ПВХ-окна сочетают в себе все преимущества своих конкурентов: долговечность эксплуатации, устойчивость к изменяющимся погодным условиям, высокий уровень шумо и теплоизоляции, пожаробезопасность, простота использования, безвредность для человека. Сегодня производители предлагают разнообразные покрытия, размеры и формы окон, которые смогут удовлетворить любое предпочтение потребителя.

Все вышеперечисленное подтверждает правильность вывода о том, что пластиковое окно — оптимальный выбор остекления.

Однако времена массовой замены деревянных окон постепенно подходят к концу, рынок постепенно насыщается. Суммарное потребление ПВХ-изделий в Сибирском федеральном округе в 2013 году находилось на уровне около 40 тыс. тонн, в 2014 году упало на 5–10% и имеет тенденцию к дальнейшему снижению. По Новосибирской области насыщенность рынка составляет порядка 70% [4]. Роста рынка не предвидится как минимум до 2020 года, прогнозируется даже падение почти в два раза [6]. Кризис 2014 года, связанный с внешнеэкономической ситуацией, санкциями, падением рубля также сказался на производстве. Повышение стоимости сырья, поставляемого, как правило, немецкими компаниями, снижение доходов населения существенно повлияли на объемы производства и потребления. Многие мелкие компании не выдержали и разорились.

Сейчас с относительным улучшением экономической ситуации, оконные компании делают ставки на новостройки, на замену еще оставшихся деревянных окон. К тому же в ближайшее время подойдет к концу срок экс-

плуатации старых пластиковых окон, установленных еще в 90-х, и они потребуют замены. Так или иначе, в силу климатических условий, в ближайшем будущем спрос на пластиковые окна будет относительно стабилен.

Но существует и другая проблема в отрасли — сбыт продукции. Начать производить окна вполне реально, однако бизнес будет бессмыслен при отсутствии возможности сбыть всю произведенную продукцию. Помимо насыщения рынка, трудностью является большое число конкурентов. На данный момент в Новосибирске по данным 2ГИС действуют более 500 компаний, предлагающих пластиковые окна. Без углубленного анализа понятно, что на рынке пластиковых окон очень высокая конкуренция. Продукцию предлагают самые разнообразные компании — от крупных до мелких, от компаний-изготовителей до посредников. Крупнейшими производителями пластиковых окон на Новосибирском рынке являются «БФК», «Новолит», «Динал», «Город Мастеров». В таких условиях особое внимание нужно уделять маркетингу и разработке рекламной кампании. Сегодня пластиковые окна для потребителей — не новинка, и теперь помимо цены их интересуют и другие, качественные параметры товара. Важно заявить, в чем уникальность продукции, чем она отличается от других. Сергей Касьян, эксперт розничных продаж, в интервью говорит: «Если все говорят о профильных системах, рассказывайте о стекле. Если все говорят о цене, рассказывайте о ценности. Если все говорят о монтаже по ГОСТу, рассказывайте об евростандарте. Все что угодно, лишь бы исключить прямое сравнение по цене» [3].

Стоит ли начинать дело в сфере пластиковых окон, и возможно ли занять нишу и удержаться на ней?

Есть два варианта, как начать оконный бизнес: организовать свой цех по производству или стать дилером компании.

Первый вариант более масштабный и, следовательно, затратный. Необходимо приобрести пакет документов, нужное оборудование, помещение, нанять квалифицированных рабочих, заключить договоры о поставке сырья и материалов.

Первоначальным этапом должно быть создание и регистрация юридического лица. Регистрирующим органом является Федеральная налоговая служба России. Обязательной является сертификация, подтверждающая качество продукции и пригодность к климатическим изменениям.

Параллельно с регистрацией и сертификацией нужно закупать необходимое оборудование для производства пластиковых окон. Множество компаний предлагают полные комплекты оборудования по различной стоимости, варьирующейся в зависимости от страны изготовителя, степени автоматизации станков и объема производства в смену. На первых порах 5–10 изделий в смену — самый приемлемый объем производства, который реально сбыть. Минимальный комплект оборудования для производства 5–10 конструкций в смену можно приобрести за 70–80 тыс. руб. Однако не стоит экономить на оборудовании, желательно вложить больше средств, чтобы обеспечить производство качественной конкурентоспособной

продукции. Наиболее популярным и качественным считается турецкое оборудование — Yilmaz, NISSAN, Nikmak, а также немецкое — Fimtec, Urban. Комплект качественного оборудования обойдется около 200 тыс. руб. Помимо станков понадобятся столы, стенды, стеллажи.

Для малого бизнеса не стоит закупать оборудование для производства стеклопакетов, такие производственные линии стоят дорого, и выгоднее заключить договор с поставщиками. Далее по мере увеличения объемов производства и прибыли можно приобрести необходимое оборудование для сборки стеклопакетов. Помимо стеклопакетов нужно договориться с поставщиками профиля, фурнитуры и других комплектующих. На сырье и материалах также не стоит экономить. Сэкономив на комплектующих, позже придется вкладывать средства в гарантийное обслуживание.

Площадь помещения цеха зависит от объема производства. Расстановка оборудования должна быть удобной как для работы, так и для эвакуации в экстренной ситуации. Для объема производства в 5–10 единиц достаточно 100–150 квадратных метров, с высотой потолка около 3 метров. Важно поддерживать температуру в помещении не ниже 18 градусов по Цельсию, это связано с технологическим процессом обработки профиля, так как при более низкой температуре резка и сварка профиля будет некачественной. Складирование профиля нужно производить при такой же температуре, и это можно сделать в самом цехе, а склад готовой продукции можно организовать на открытом воздухе. Нужно создать хорошую систему вентиляции, желательно с трехкратным воздухообменом в течение рабочей смены. Освещение в цехе должно быть общим и над каждым рабочим местом. Для всего стационарного оборудования необходимо напряжение питания 380В/50Гц. Также будет полезной специальная программа, например, Klaes или СуперОкна, позволяющая нарисовать эскиз будущего ПВХ-изделия, рассчитывающая его стоимость и предоставляющая всю информацию, необходимую для производства.

Далее стоит вопрос о персонале. В рассматриваемом варианте объема производства по 5–10 окон в смену потребуется небольшое количество работников. Для начала необходим замерщик, который определяет размеры будущего окна у клиента. В цех нужны, во-первых, начальник производства, координирующий работу всех производственных участков, и инженер-технолог, в обязанности которого входит контроль за соблюдением технологического процесса и технического состояния оборудования. При таком малом производстве целесообразно поручить эти обязанности одному человеку с высшим техническим образованием и опытом работы в данной сфере. Во-вторых, понадобятся 5 рабочих, непосредственно осуществляющих конкретную стадию производства изделия на своем участке. В-третьих, кладовщик, осуществляющий приемку и отпуск товаров и контроль количества комплектующих для производства.

Для доставки продукции клиенту лучше заключить договор с транспортной компанией, которая предо-

ставляет и машину, и водителя, и грузчиков. Для установки ПВХ-изделия нужны две бригады монтажников по два человека, со своим транспортом и инструментом.

Для работы с клиентами необходимо арендовать офис, желательно в оживленной части города, и нанять менеджера по продажам, для начала будет достаточно одного.

Период активных продаж пластиковых окон — с середины весны до середины осени; зимой, как правило, количество заказов сокращается. Поэтому при подготовке производства нужно ориентироваться на этот факт, и организовать все вопросы к весне. Таким образом, при удачном стечении обстоятельств за период активных продаж можно окупить все затраты. В среднем чистая прибыль с продажи и установки одного окна составит 3000 рублей.

Второй вариант организации оконного бизнеса — стать дилером крупной, уже известной компании, производящей ПВХ-изделия. В этом случае будет достаточно небольшого стартового капитала, необходимого для аренды офиса и найма работников. Желательно уже иметь какой-либо опыт работы с пластиковыми окнами, который обеспечит больше шансов заинтересовать компанию-производителя.

Компании предоставляют своим дилерам продукцию по цене ниже рыночной, и за счет этой скидки дилер и получает прибыль. В среднем чистая прибыль дилера с продажи и установки одного окна составит 1500 рублей.

Для начала необходимо также пройти все процедуры по регистрации юридического лица. Поиск компании для сотрудничества не составит большого труда. Компании активно используют посреднические услуги, так как для них это выгодно: снижаются затраты на аренду торговых точек и на персонал. На сайтах большинства фирм можно найти необходимую информацию для дилеров. Дилер может работать под маркой компании, либо развивать свою собственную. При заключении дилерского договора будут оговорены все условия совместной деятельности.

Компания будет осуществлять доставку продукции клиенту, что выгодно дилеру, так как ему не придется нанимать грузчиков и водителей или заключать договор с транспортной фирмой, за счет чего он сэкономит средства. При небольшом объеме сбыта достаточно 2 бригады по 2 человека и один замерщик, которые могут работать на дилера, а могут быть предоставлены компанией-производителем.

Для начального этапа достаточно одного небольшого офиса продаж, арендованного в оживленной части города, чтобы обеспечить постоянный поток клиентов, и одного менеджера, которым может быть и сам предприниматель. Более того, компании могут проводить специальное обучение менеджеров дилеров, чтобы повысить их профессионализм. А также компании оказывают дилерам маркетинговую поддержку.

Сравнив два описанных варианта, более предпочтительным оказывается второй — дилерство. Факт большей прибыльности производителя перекрывается всеми преимуществами посреднической деятельности. Во-первых, открытие своего производства (покупка качественного оборудования, организация помещения, заключение дого-

воров с поставщиками, наем рабочих) — долгое, сложное, ответственное и, главное, затратное мероприятие. В то время как для дилера нужен только офис и несколько работников. В таких неоднозначных и нестабильных условиях рынка ПВХ-изделий высок риск разорения — как для производителя, так и для дилера. Но в этом случае первый несет больше убытков и даже рискует уйти в минус.

Важное преимущество дилера также состоит в получении качественной, проверенной продукции. Покупая изделия у крупных компаний, дилер обеспечивает своим потребителям высококачественную продукцию. Нерационально открывать свой цех, когда на рынке присутствуют крупные игроки с крупномасштабным производством, высококлассным оборудованием и большим опытом работы. Небольшой цех с недорогим оборудованием не сможет производить продукцию, способную конкурировать с продукцией крупных фирм. Дилер же, начиная работать с ком-

панией, сможет зарекомендовать себя и свою торговую марку и в будущем, по мере развития бизнеса, сможет организовать уже свое производство на высоком уровне.

Таким образом, ведение бизнеса по продаже и установке ПВХ-окон с большей вероятностью может быть успешным и развивающимся в случае выбора предоставления посреднических услуг крупным известным оконным компаниям. Дилерство — отличный старт оконного бизнеса, предоставляющий больше шансов для дальнейшего развития деятельности. Заручившись поддержкой опытных фирм, дилер может уверенно заниматься своим делом, с меньшим риском разорения и потерь. Несмотря на то, что прибыль при самостоятельном производстве и продаже больше, дилер имеет больше перспектив развития и потенциальную возможность организовать в будущем свое собственное производство, используя накопленный опыт и утвердив свою марку на рынке.

Литература:

1. Альтернатива пластиковым окнам (ПВХ) // Окна-Найс. URL: http://okna-nice.ru/alternativa_plastikovim_oknam.php (дата обращения: 05.12.2016)
2. Как открыть свой бизнес по пластиковым окнам // Экономика окон. URL: <http://oknakvadrat.ru/business-plan> (дата обращения: 06.12.2016)
3. Оконный бизнес: статус, перспективы // Окна Медиа. URL: <http://www.oknamedia.ru/spage-publish/detail-42903/section-news.html> (дата обращения: 07.12.2016)
4. Осторожно, рынок насыщается // Бизнес-портал «Континент Сибирь Online». URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/3916/> (дата обращения: 05.12.2016)
5. Свой оконный бизнес // Openbusiness.ru. URL: <http://www.openbusiness.ru/html/okna.htm> (дата обращения: 06.12.2016)
6. Ян-Герд Фос: Рынок оконных профилей будет падать минимум до 2020 года, но выход есть // Строительство. RU. URL: <http://www.rcmm.ru/ekonomika-i-biznes/22315-yan-gerd-fos.—rynok-okonnyh-profiley-budet-padat-minimum-do-2020-goda-no-vygod-est.html> (дата обращения: 05.12.2016)

Тенденции российского рынка минеральной воды

Косикова Юлия Адольфовна, кандидат экономических наук, доцент;

Калимуллина Маргарита Тагировна, студент

Московский государственный университет пищевых производств

В статье дан анализ спроса на минеральную воду, проведен обзор российского рынка минеральной воды, с выявлением лидеров рынка и основных брендов; опираясь на материалы готовых маркетинговых исследований, сделан вывод о потенциале рынка и тенденции его развития в 2016 году.

Ключевые слова: рынок, перспективы, минеральная вода, продовольствие, исследование, прогноз, тенденция, потребители, цены

Врачую тело свое водами, а подданных примерами.

Петр I лейб-медику Р.К. Арескину

Одним из самых перспективных и быстрорастущих на настоящий момент рынков продовольствия, по данным многих известных исследовательских компаний, таких, например, как маркетинговое агентство Step by Step, является рынок минеральной воды.

Минеральная вода продукт специфический. Его нельзя отнести к жизненно необходимым продуктам. Минеральная вода по степени минерализации делится на: питьевую минеральную воду, лечебно-питьевую минеральную воду.

Минеральная вода используется, как в качестве столовой воды, так и при лечении определенных заболеваний желудочно-кишечного тракта.

В связи с этим и спрос на данный продукт имеет свои характерные особенности. Потребителей данного продукта следует в первую очередь сегментировать по целям употребления воды. В сегменте людей, которым употребление воды рекомендовано по медицинским показаниям, спрос относительно стабилен, не зависит от сезона и малоэластичен по цене. Поскольку минеральная вода может употребляться не только для лечения, а как вкусный и полезный напиток, существует другая категория потребителей. Эта категория потребителей сложилась в связи с появлением и популяризацией идеи здорового образа жизни, и, соответственно, здорового питания. Данный сегмент представлен людьми разного образа жизни, возраста и дохода. Спрос в данном сегменте обладает сезонностью, то есть, увеличивается с наступлением жары, так как это означает увеличение потребления воды.

Считается, что рынок минеральной воды сложился в 1990-х годах, как раз с возникновением моды на здоровый образ жизни. Это позволило минеральной воде успешно конкурировать и даже отвоевать часть рынка у других напитков: соков, лимонадов, морсов. Эта тенденция продолжается и сейчас. Минеральная вода пользуется все большими предпочтениями потребителей. По данным исследовательской компании Discovery Research Group на долю минеральной воды приходится по разным оценкам от 40% до 60% всего рынка безалкогольных напитков.

По данным исследований маркетингового агентства Step by Step ценовые колебания, вызванные экономическим кризисом, критически не влияют на спрос в данном сегменте. Это объясняется многими факторами, такими как:

- преимущество отечественных производителей над иностранными (78%),
- большее доверие (которое сформировано знанием местности производства брендов) потребителей к продукции отечественных (местных) производителей и, соответственно, преобладанием спроса на отечественную продукцию (которая еще и дешевле),
- рост цен не является критическим для потребителя самого массового сегмента-среднего, остается практически незаметен, ведь средняя цена 1,5 литров минеральной воды в пластиковой бутылке колеблется от 22 до 40 рублей.

В связи с вышеперечисленными факторами можно прогнозировать и далее устойчивый рост рынка.

В настоящее время производители на рынке представлены иностранными и отечественными компаниями, с преобладанием последних.

Первыми на российский рынок зашли иностранные компании The Pepsi Bottling Group (производят ТМ «Аква минерале») и The Coca-Cola Company (производят ТМ «БонАква»). Данные марки хорошо рекламирова-

лись и завоевали своего потребителя в среднем ценовом сегменте. Еще один крупный иностранный игрок — компания Nestle (производит ТМ Perrier, ТМ Vittel, ТМ San Pellegrino). Эти воды относятся к сегменту «Премиум» и предлагаются по цене более 150 руб. за 1,5л. Массовому же потребителю сделать предложение иностранные компании не могут в принципе, так как слишком велики затраты на логистику (вода тяжелый и габаритный товар, если транспортировать не выпаренную соль, а исходный продукт).

Поэтому в сегменте эконом и средний абсолютно лидируют отечественные производители. Тут также определились лидеры рынка — хорошо известные еще с «советских» времен, с проверенной репутацией ТМ минеральной воды:

- ТМ «Нарзан» (компания Нарзан),
- минеральная вода «Ессентуки» ТМ «Vita» (компания «Висма»),
- ТМ «Боржоми» (компания «Georgian Glass & Mineral Water Co» Альфа-Групп),
- минеральная вода «Славяновская» («Завод Минеральных вод Октябрь-А»),
- минеральная вода «Смировская» («Тэсти»).

Востребованность этой продукции в любом регионе позволяет производителям этих торговых марок предлагать их по средней и выше среднего цене. Также известностью и доверием у потребителей пользуются воды компаний:

- «Карачинский источник» (минеральная вода «Карачинская»),
- «Кавминводы» (ТМ «Новотерская целебная»), «Славда» (минеральная вода «Шмаковка № 1», минеральная вода «Монастырская»),
- «Висма» (ТМ «Архыз»).

Помимо общероссийской известности, существует региональная популярность марок, связанная со знанием месторождения воды местными жителями.

В Сибири пользуются спросом минеральные воды:

- Тагарская,
- Карачинская,
- Кожановская.

На Северо-Западе России популярна вода:

- Полустровская (Завод Минеральных вод «Полустрово» Ленинградский курортный район),
- Угличская («Завод »Воды Углича» Ярославская область), Зеленоградская (Калининградская группа курортов),
- Серебряная Роса (Компания «СтарТ-Плюс» Вологодская область).

Также на рынке присутствуют более 600 мелких региональных производителей минеральных вод.

Крупнейшими регионами по производству минеральной воды являются:

- Кавказские Минеральные Воды (как единый артезианский бассейн разнообразных по типам подземных минеральных вод), расположенные на территориях Ка-

рачаево-Черкесской Республики, Ставропольского края и Кабардино-Балкарской Республики;

- Новосибирская область;
- Московская область;
- Липецкая область.

В связи с растущим спросом на данную продукцию и существующими в России месторождениями, где еще не налажен промышленный выпуск воды (на территории России по состоянию на 1.01.2014 г. в государственном балансе учтены запасы 845 месторождений минеральных вод) можно говорить о существующем потенциале рынка.

Низкие барьеры входа в отрасль, растущий спрос и доступность технологий предоставляет благоприятные возможности для бизнеса.

Следует обратить внимание еще на один важный фактор — насыщенность рынка. По данным исследовательских компаний Step by Step, BusinesStat и Discovery Research Group, российский рынок минеральной воды на-

ходится в стадии роста и его отличительными чертами как раз и является низкая насыщенность. Такой вывод исследовательские компании делают, опираясь на количественные показатели потребления и предложения продукта. Сложность для экспертной оценки представляет наличие на рынке так называемой «серой», то есть неучтенной продукции и фальсификата (подделок). К слову, ГОСТ Р 54316—2011 «Воды минеральные природные питьевые», как раз направлен на борьбу с фальсификатом, так как обязывает производителя писать на этикетке название минералки, соответствующее месту ее происхождения.

В целом по рынку, экспертные прогнозы исследовательских компаний единодушны: ожидается рост спроса, потенциал рынка огромен, что открывает хорошие возможности для бизнеса, которыми обязательно воспользуются многие компании, что приведет к общему росту рынка в 2016 году на 8% и рынок минеральной воды обгонит по популярности другие безалкогольные напитки.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики РФ <http://www.gks.ru/>
2. Маркетинговое Агентство Step by Step <http://www.step-by-step.ru/services/marketing-agency/>
3. BusinesStat <http://businesstat.ru/>
4. Discovery Research Group <http://www.drgroup.ru/>
5. AS MARKETING <http://www.asmarketing.ru/marketingovye-issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-mineralnoy-vodyi-2016/>
6. Маркетинговые исследования безалкогольной продукции Хлыстик А. М., Косикова Ю. А. В сборнике: Индустриализация современного общества: теория и практика Сборник материалов к конференции «День Знаний». Ответственный редактор В. В. Рокотянская. 2014. С. 23—26.
7. Анализ рынка ОАО «Пивоваренная компания Балтика» / Комиссарова А. А., Косикова Ю. А. В сборнике: Индустриализация современного общества: теория и практика Сборник материалов к конференции «День Знаний». Ответственный редактор В. В. Рокотянская. 2014. С. 27—30
8. Практические рекомендации по проведению маркетинговых исследований хлебопекарного предприятия / Косикова Ю. А., Тульская Н. С., Шифман З. Б., Косован А. П. Хлебопечение России. 1998. № 3. С. 12—13.

Обзор рынка краснодарских и крымских вин, перспективы развития в условиях импортозамещения

Косикова Юлия Адольфовна, кандидат экономических наук, доцент;
Павлюкова Анна Николаевна, студент
Московский государственный университет пищевых производств

Российская Федерация является традиционной винодельческой страной. В данной статье рассмотрен ассортимент российских вин, указаны данные об импортозамещении иностранного вина и сделаны выводы о тенденциях развития российского рынка виноделия.

Ключевые слова: рынок алкоголя, импортозамещение, мировой рынок

Увеличение ассортимента вин российского производства в магазинах и ресторанах стало одним из следствий государственного курса на импортозамещение. Но, как ни парадоксально, для потребителей из России, российские вина пока являются экзотикой.

Серьезно заниматься вином российские производители стали 5—7 лет назад, 2—3 года назад получили первые результаты, а сейчас накопилось некая «критическая масса», сформировалась индустрия. При желании на полках отечественных магазинов в настоящее

время можно собрать 30–50 самых разных российских вин.

Российский рынок вина и винной продукции — один из наиболее динамичных и насыщенных рынков. Россия обладает достаточно большими площадями, пригодными для возделывания винограда и потенциалом для роста потребления вина, хотя, в сравнении с мировыми лидерами — производителями и экспортерами вина, по площади виноградных насаждений — Россия находится лишь на 17-м месте в мире: под виноградники в нашей стране, по оценочным данным, выделено около 67 тысяч га земель (в то время, как в Испании под виноград задействовано более 1 млн га). Однако по объему производства вина в натуральном выражении Россия находится на 11-м месте, а по объему импорта виноградных вин и сула Россия входит в пятерку крупнейших игроков в мире.

По данным ВОЗ, в нашей стране 15,1 л чистого спирта приходится на душу населения в год или 32 литра на мужчину старше 15 лет (исключения — 6,5% непьющих мужчин), соответственно, это стакан водки ежедневно, что является одним из высоких показателей в мире. К тому же, большая доля потребляемых алкогольных напитков, перекошена в сторону не слишком дружественных здоровью водки и пива, а доля полезного в умеренных дозах вина остается довольно скромной (11% против 25,7% в среднем по Европе) (из сведений Международной организации винограда и вина).

Более того, россияне пьют в основном напитки низкого качества. По данным главы Центра исследований федерального и регионального рынка алкоголя (ЦИФРА) Вадима Дробиза — доля российского вина в потреблении составляет около 60%. Из всего объема 30% из неизвестного статистике сырья и еще 30% низкого качества. Хороших российских вин мало (не более 15%) а премиум класса — лишь жалкие капли. В связи с этим возникает потребность в масштабном увеличении и расширении отечественного производства и продвижения качественного вина.

Партнеры по винным бутикам Viniteka.ru, а именно, виноделы Андрей Григорьев и Игорь Сердюк, рассказывали какие российские образцы могут быть достойны внимания ценителей европейских вин. Осенью 2014 года Григорьев возглавил крымскую винодельню AlmaValley а его коллега по Viniteka.ru и винному журналу Magnup, винный эксперт в России Игорь Сердюк стал его заместителем. Григорьев и Сердюк выбрали 5 российских марок, с которых советуют начать знакомство с винами России, но это далеко не все, заслуживающие внимания. Учитывая сезон, они взяли красные сухие вина. Представленные вина не маргинальные. Если предложить их потребителю, то они могут понравиться или не понравятся, но никто из людей не скажет, что эти вина плохого качества. Более того, если их спросить на дегустации, что это за вино, могут даже назвать уважаемые если не марки, то страны и регионы: Чили, Австралия, некоторые регионы Франции и т.д.

В Регионах России, где виноделие развивалось еще 100–150 лет назад, — Краснодарский край, Крым и долина Дона (Ростовская область) — вином занимались еще с 17 века. В этих зонах много солнца, которое компенсируется другими факторами и природными явлениями. Виноград вызревает хорошо, в нем много сахара — в винах высок уровень алкоголя по современным традициям. В данном обзоре представлены вина из всех 3 регионов. Вино «Красностоп Золотовский» от «Винодельни Ведерниковъ» — из долины Дона, Пино Нуар от Alma Valley и Автохтонное вино Крыма от Валерия Захарьина — крымские, Gai-Kodzor и «Лefкадия» — из Краснодарского Края.

«Вина, о которых мы говорим сегодня, — не самые дешевые, хотя у производителя есть и более демократичные цены, — отмечает Андрей Григорьев. — У потребителей необычный подход: они не понимают, почему должны столько платить за российское вино. Но если бы вина того же достоинства были произведены, например, в Бордо, они стоили бы дороже. С учетом курса евро оно вышло бы не дешевле 7000–8000 рублей за бутылку. У региона есть своя история, реноме, контроль производства. Виноделие — очень чувствительный к репутации сектор, много значит бренд. Не тот бренд, что на этикетке, а категорийность, регион. Для случайного потребителя будет лучшим заведомо худшее бордо, чем, например, Красностоп. Российские вина конкурентны: они выдерживаются во французских бочках, саженцы закупаются в Европе. В России, к сожалению, нет современного оборудования для виноделия, поэтому его тоже приходится импортировать. Даже такие материалы, как проволоки, закупаются в Китае. Все удобрения — импортные. Рублевая составляющая в производстве — зарплата, которая ниже, чем в Европе, но, вероятно, выше, чем в Чили, Аргентине и Южной Африке. Цены на бутылки и печать этикеток — сопоставимы. Но в целом все производство вина в России виноделам обходится дороже, чем европейским. Нельзя не отметить административные издержки, сложности с лицензированием, многочисленные проверки. В России некомфортный технологический режим: государственные требования и технические условия противоречат современным международным стандартам. Например, все российские вина должны быть отфильтрованы, но не одно по-настоящему хорошее вино не фильтруется! Натуральный осадок в красном вине — неотъемлемая его часть. Если вино фильтровать, оно обедняется».

Андрей Григорьев объяснил порядок ценообразования российского вина. Например, 1 килограмм хорошего винограда для вина в Крыму стоит 40 рублей. Из него получается примерно бутылка вина. Самая дешевая бутылка российского производства стоит 12 рублей, пробка — 4–5 рублей. Этикетка, акциз, колпачок, коробка на 6–12 бутылок — прямые затраты, что в цене бутылки составляет около 80-ти рублей. Надо также учитывать зарплаты, затраты на то, чтобы за виноградником ухаживали весь год. Вино делается, разливается, хранится, транспортируется. Классическая бочка для выдерживания вина объ-

емом 25 литров стоит 700–800 евро. Поскольку ее еще нужно вести из Франции, то стоит брать цифру примерно в 1000 евро. Бочка отвечает за сбалансированность вкуса. Вино, которое стоит дешевле 200 рублей, не может быть хорошим вином, сделанным из хорошего винограда: возможно, это дешевый импортный виноматериал, разлитый в российские бутылки. Это не фальсификат — просто это не российское вино.

Имидж российских вин на мировом рынке нужно развивать, рассказывает Андрей Григорьев. Если говорить о них одним словом, то в мире они — экзотика. Именно российские сухие вина в советские времена были не очень распространены. То, что появляется сейчас, известно специалистам, вина активно участвуют в выставках, у некоторых есть медали. «На уровне профессионального экспертного сообщества российскими винами интересуются, но на уровне рыночных позиций я не уверен, что кто-то что-то продает в Европу. Рынок перенасыщен (прежде всего европейскими винами) поэтому ставить целью экспансию российских вин ни на уровне производителей, ни на уровне государства было бы не логично».

По мнению Андрея Григорьева, через 10–15 лет российские вина займут свою долю рынка — заведомо небольшую, потому что в России небольшое производство, которого должно хватить, чтобы насытить и свой рынок. Потенциал есть. «Понятно, что самые интересные вина будут где-то появляться: лет 5–6 назад мы видели российское вино в винной карте одного престижного ресторана в Бордо. Это было белое «Шато ле Гран Восток», в производстве которого в какой-то момент был задействован французский капитал. Понятно, что это было не системно, но факт остается фактом», — говорит он.

Президент Союза виноградарей и виноделов России Леонид Попович отмечает: «Производство шампанского и игристых вин в Краснодарском крае в январе-августе 2015 года, по данным Краснодарстата, выросло на 19,8% до 2 млн 41,8 тысяч декалитров. Столовых вин — на 1,8% до 10 млн 121,7 тысяч декалитров. Выпуск винных напитков без добавления спирта увеличился на 51% до 1 млн 695,4 тысяч декалитров.

Сейчас мы идем с превышением уровня производства вина на 20% по сравнению с прошлым годом. Скорее всего, год мы закончим с таким же ростом — на 15–20%. Независимо от того, что в 2015 году было собрано на 10% урожая меньше, чем в 2014 году, производство вина будет выше, чем в прошлом году.

Конечно, мы все хотим, чтобы увеличивалось производство вина из собственного винограда. Одной из главных задач для отрасли сейчас является закладка новых виноградников и к 2020 году планируется расширение площади до 140 тысяч гектаров. Стоит отметить, что данное расширение площади реально только в том случае, если будет серьезная государственная поддержка. Все зависит от того, когда эта поддержка начнется».

На данный момент, площадь виноградников в Краснодарском крае составляет 26,8 тыс. гектаров. Всего в ре-

гионе возделывается двадцать один столовый и семьдесят один технический сорт винограда. Сейчас присутствует медленный, небольшой, но все-таки рост отрасли. Дополнительные виноградники Крыма дали России 10% к общему приросту по выпуску вина (20%). То есть половину «прибавки» дает Крым, половину из чистого роста — российские предприятия.

Крымские виноделы начали адаптироваться к российскому законодательству и постепенно переходят на ЕГАИС (Единая государственная автоматизированная информационная система). Но, к сожалению, пока что им достаточно трудно.

О том, что производство растет именно на фоне повышения спроса говорить еще рано. Скорее, производство растет за счет импортозамещения. Спрос тоже растет, но гораздо медленнее, на 1–3% в год. Да и откуда может вырасти спрос, когда уровень зарплат и уровень жизни падают, а цены растут.

Сейчас у российских виноделов есть задача заявить о себе на федеральном рынке, пробиться в винные карты России. «Кубань-вино» вывела новую серию специально для «HoReCa». «Фанагория» тоже об этом думает. Это тренд: компании начали массово пробиваться в винные карты 10 лет назад. Сейчас они продолжают наращивать объемы в предложениях для «HoReCa». Потому что если в сетях и в магазинах российское вино уже более или менее представлено, то в «HoReCa» по-прежнему засилие импорта. Поэтому заходите в рестораны — это правильно.

На саммите виноделов в рамках деловой программы обсуждаются задачи по усовершенствованию законодательства. Поправки в статью 171-ФЗ о «Государственном регулировании оборота этилового спирта...» должны позволить приблизить вино к месту его производства. В законодательном плане это произошло. Но до того момента, когда такое вино появится на полках, еще далеко.

В декабре 2014 года были внесены изменения в ФЗ-171, регулирующий производство и оборот алкогольной продукции. В частности, введено в закон понятие вина, произведенного из отечественного винограда, введены понятия вина защищенного географического наименования и защищенного наименования места происхождения, а также признали янтарный напиток сельхозпродуктом. При этом выделены следующие наименования вин, защищенных географическим названием: «Кубань» (Краснодарский край), «Дагестан» (Республика Дагестан), «Долина Терека» (Республика Кабардино-Болгария), «Нижняя Волга» (Астраханская и Волгоградская области), «Крым» (Республика Крым).

Чтобы вина с защищенным географическим указанием появились на полках магазинов должно пройти 2–3 года. По международным меркам это очень быстро. Если взять в учет мировой опыт, государства десятилетиями занимались тем, что мы предлагаем сделать за три года. Предстоит выполнить огромный объем работы. Это и регистрация виноградников, учет, инвентаризация, выработка

системы декларирования произведенного винограда. Эту систему нужно создать, запустить, опробовать и исправить ошибки. Это очень большая работа, которая ляжет, в том числе, на самих виноделов, которые и так пытаются выжить в нелегких условиях. И то, что можно было бы сделать относительно быстро при наличии денег, будет делаться медленно, потому что финансирования нет.

Исходя из выше изложенного в статье, можно сделать вывод о том, что рынок российских вин еще не способен

конкурировать с европейским. На полках магазинов ассортимент в большей степени состоит из вин импортного производства, так как потребители не совсем доверяют отечественному производителю и делают выбор в сторону зарубежных марок. Но наше виноделие развивается, производится более качественная продукция, увеличивается объем площадей виноградников, стремясь заслужить доверие не только российских потребителей, а также выйти и на мировой рынок.

Литература:

1. Коротко обо всем — RUSSIAN FOOD&DRINKS MARKET MAGAZINE (1/14) <http://foodmarket.spb.ru> 10.01.2016
2. Новости. Алкоголь (1/2) <http://polpred.com>
3. Пять достойных вин. Выбор эксперта Андрея Григорьева. <http://www.wine-russia.ru/>
4. Маркетинг в системе управления на предприятиях пищевой промышленности (на примере пищевого концентратной отрасли) Косикова Ю. А. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 1997
5. Перспективы развития мировой и российской молочной индустрии Косикова Ю. А., Литвинова Н. В. Молодой ученый. 2014. 3 (62). С. 460–462.
6. Обзор рынка российского мороженого Косикова Ю. А., Венкова А. С. В сборнике: Живые системы XIII научно-практической конференции с международным участием. 2015. С. 16–20
7. Маркетинговые исследования безалкогольной продукции / Хлыстик А. М., Косикова Ю. А. В сборнике: Индустриализация современного общества: теория и практика Сборник материалов к конференции «День Знаний». Ответственный редактор В. В. Рокотянская. 2014. С. 23–26.
8. Анализ рынка ОАО «Пивоваренная компания Балтика» / Комиссарова А. А., Косикова Ю. А. В сборнике: Индустриализация современного общества: теория и практика Сборник материалов к конференции «День Знаний». Ответственный редактор В. В. Рокотянская. 2014. С. 27–30
9. Практические рекомендации по проведению маркетинговых исследований хлебопекарного предприятия / Косикова Ю. А., Тульская Н. С., Шифман З. Б., Косован А. П. Хлебопечение России. 1998. № 3. С. 12–13.

Возможности увеличения роли транснациональных корпораций в структуре мировой экономики

Кривенко Ксения Владимировна, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

На сегодняшний день, при огромных размерах вывоза капитала и высоком уровне концентрации производства, характер международных монополий резко изменился. Транснациональные корпорации (ТНК) вышли на первый план. В основу их деятельности берется внутренний капитал ведущих капиталистических государств и они реализуют внедрение производственных предприятий в народно-хозяйственные комплексы всех стран. ТНК создают огромное количество дочерних филиалов по всему миру, скупают акции национальных компаний, тем самым занимая господствующее положение над целыми отраслями промышленности стран, в которых они функционируют.

Стратегия, интересы и специфические аспекты деятельности транснациональных корпораций играют в настоящее время важнейшую роль в развитии производительных сил капиталистического общества. Одними из

параметров являются переплетение капиталов, обмен технологиями, международная специфика ведения производственных отношений и многие другие. Основное влияние ТНК оказывает на международную торговлю.

Организационные структуры управления ТНК тесно связаны с их основными характеристиками. Несмотря на огромное количество филиалов за рубежом, дочерних фирм и представительств, только головной офис обладает полномочиями по осуществлению контроля над всеми аспектами деятельности организации, так называемой «пирамиды». Подобная структуризация придает централизованный характер всей системе управления.

Транснациональные корпорации владеют или осуществляют контроль над областями обслуживания или производства, которые базируются вне пределов государства [4].

Таким образом, ТНК — это международные организации, имеющие свои хозяйственные производства в нескольких государствах и контролирующие эти подразделения из штаб—квартиры. При этом они придерживаются политики согласованности принятия решений, определяя общую стратегию распределения необходимых ресурсов и технологий. Такая политика позволяет добиться максимального эффекта, а именно получения прибыли.

ТНК на современном этапе являются одним из ключевых элементов мировой экономической системы, заметно увеличивается их роль и влияние на мировой арене. Транснациональные корпорации вносят большой вклад, как в экономику принимающей страны, так и в мировое хозяйство в целом и выполняют важные стимулирующие функции.

Во-первых, ТНК стимулируют НТП, способствуют распространению технологий в развивающиеся страны.

Во-вторых, ТНК усиливают тенденцию глобализации мировой экономики, способствуют углублению и диверсификации МРТ, вовлекают принимающие страны в экономические отношения на глобальном уровне.

В-третьих, ТНК являются мощным стимулом мирового производства. С помощью ТНК происходит создание новых видов продукции и рабочих мест в принимающих странах, развитие производства.

В-четвертых, ТНК являются катализатором конкуренции на мировом рынке. Возглавляя конкурентную борьбу, ТНК вытесняют слабейшие элементы мировой экономической системы, тем самым оптимизируя ее [5]

Приведенные выше некоторые функции ТНК, обуславливающие основные аспекты их присутствия в мировой экономике, демонстрируют положительные стороны деятельности транснациональных корпораций. Однако глобализация — амбивалентный процесс, способный наряду с положительными эффектами нести эффекты отрицательные.

Не стоит забывать о том, что ТНК преследуют свои интересы и действуют в рамках собственных стратегий, стараясь обойти местное законодательство и зачастую игнорируя интересы страны пребывания, что становится причиной противоречий между ТНК и правительствами принимающих государств.

На современном этапе развития микросистемы ТНК начинают функционировать подобно государствам. В связи с этим интересен тот факт, что, например, американская корпорация IBM имеет свои собственные дипломатические кадры для установления деловых отношений с потенциальными клиентами.

ТНК часто становятся объектом критики со стороны как государств, так и профсоюзов, общественных организаций. И все это небезосновательно. ТНК навязывают устраивающую их структуру производства развивающимся странам, перемещая производство в отстающие регионы планеты, они лишают возможности трудиться граждан промышленно развитых стран, помимо это часты обвинения ТНК в загрязнении окружающей среды, аккумуля-

ровании большей части прибыли в стране базирования, империалистских настроениях. Такие негативные тенденции и усиление роли ТНК в мировом хозяйстве, повышение актуальности регулирования взаимодействия ТНК со страной базирования и странами пребывания сделали их объектом исследования и наблюдения со стороны ООН.

В 1974 г. при Экономическом и Социальном Совете ООН были созданы Комиссия по транснациональным корпорациям и ее рабочий орган — Центр по ТНК, которым было поручено исследование феномена ТНК и выработка своеобразного кодекса поведения этих новых субъектов мировой экономики [1]. Комиссия ООН по ТНК, МВФ и Мировой банк на протяжении многих лет пытаются создать единые правила поведения ТНК, суть которых заключается в возможности правового регулирования отношений ТНК и других субъектов экономики, решении возникающих споров, установление критериев входного режима для ТНК в условиях национального рынка. Введение основ правового регламентирования деятельности ТНК при этом не должно препятствовать дальнейшему развитию глобализации, расширению и либерализации мировых товарных рынков. В июле 2003 г. Комиссия по правам человека ООН одобрила проект конвенции «Нормы ответственности транснациональных корпораций», возлагающий на крупный бизнес те же обязательства, что и на государства [3].

Наметившиеся тенденции поведения ТНК на мировой арене свидетельствуют о необходимости наблюдения, контроля, корректировки деятельности ТНК. Отсутствие государственного контроля или его слабые проявления приводят к неблагоприятным для принимающей страны последствиям. Посредством оттока капитала из развивающихся стран происходит дистрофия национального накопления, общего производства. Иногда, более сильные в экономическом плане, чем принимающие государства, некоторые ТНК оказывают давление на местные правительства с целью лоббирования своих интересов, в частности минимизации налоговых обязательств, приобретения особых прав или льгот, или даже вмешиваются во внутреннюю политику государств для создания наиболее благоприятного для ведения экономической деятельности ландшафта (например, случаи масштабной приватизации в некоторых социалистических странах). О внушительных позициях ТНК наглядно свидетельствуют цифры. Так, объёмы продаж компании, входящей в десятку крупнейших ТНК мира может превышать ВВП экономически развитой страны.

В научной литературе существует множество точек зрения на эффекты процессов глобализации и в целом, и эффекты деятельности ТНК как опорной силы глобализации в частности. Так, интересна точка зрения И. Владимировой, которая справедливо отмечает, что транснационализация ведет к углублению международной кооперации, сокращению издержек производства за счет масштабов деятельности, улучшению уровня жизни населения многих стран, участвующих в данном процессе, рас-

ширение конкуренции, консолидации усилий стран, направленных на решение глобальных проблем

Негативной же стороной процесса транснационализации Владимирова считает тенденцию к поляризации доходов, экономической маргинальности развивающихся стран, пагубное усиление влияния ТНК на мировую политическую систему [2].

К положительным эффектам деятельности ТНК для принимающей страны могут быть отнесены стимулирование экономического роста, развитие производства и инфраструктуры страны, увеличение налоговых поступлений, повышение количества высококвалифицированных специалистов, рост уровня жизни населения, приток иностранных инвестиций, возможность трудоустройства населения, способствующее решению проблем безработицы в стране или регионе, развитие научно-исследовательского потенциала страны.

К отрицательным эффектам деятельности ТНК для принимающей страны относят ослабление роли государства, большое влияние, оказываемое ТНК на политическую и экономическую жизнь страны, лоббирование интересов корпорации в ущерб местного населения, конкуренция местным предприятиям, использование двойных стандартов в сфере начисления заработной платы, безопасности и окружающей среды, экономическая дискриминация и неприкрытое эксплуатирование ресурсов и территории слабо развитых стран, использование достаточно низких стандартов безопасности и экологии, игнорирование требований по охране окружающей среды в мировом масштабе, и, как следствие, загрязнение окружающей среды, трансформация отраслевой структуры принимающей страны, нередкие случаи нарушения местного законодательства с целью облегчить или свести к минимуму налоговое бремя, установление диктата монопольных цен.

Литература:

1. Владимирова И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. — 2013. — № 6. — С. 38.
2. Алферова Т. В., Третьякова Е. А. Устойчивое развитие: результаты двадцатилетнего пути // Актуальные вопросы современной науки. — 2013. — № 1. — С. 14–19.
3. Андропова И. В., Сапожников А. Б. Экономическое стимулирование внедрения инноваций для развития нефтегазовой отрасли России: Материалы МНПК «Нефть и газ Западной Сибири». — Тюмень, ТюмГНГУ, 2013. — 432 с.
4. Бабаева А. А. Направления влияния деятельности транснациональных корпораций на экономику принимающих стран // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2013. № 5. С. 150–153.
5. Ёлохова И. В. Комплексное оценивание эффективности инвестиционных процессов развития промышленных предприятий // Организатор производства. — 2005. — Т. 25, № 2. — С. 56–60.
6. Киселев А. Е.. Совершенствование классификации подходов к стратегическому управлению государственными корпорациями в современных условиях // Национальная безопасность. — 2015. — № 4. — С. 18.

Деятельность западноевропейских транснациональных корпораций носит двусторонний характер. С одной стороны, укрепляя свои позиции на азиатском и центрально европейском рынке, действуя в странах Латинской Америки, ТНК безусловно способствуют развитию рынков данных регионов. Однако возникают конфликтные ситуации, связанные с нарушением ТНК тех или иных правил и норм ведения крупного бизнеса на территории принимающего государства.

Так, применительно к ТНК приобрело актуальность понятие корпоративной ответственности, подразумевающей экоэффективное использование производственных материалов и реагирование на вызовы окружающей среды. Противоречия по данному вопросу в 2013 породили конфликт между латиноамериканскими странами и функционирующими там несколькими западноевропейскими корпорациями. Другой проблемой является ведение нечестного бизнеса, факты неуплаты налогов транснациональными корпорациями, влияние ТНК на политические процессы [6].

Таким образом, значение ТНК в мировом экономическом развитии велико и постоянно увеличивается. С одной стороны, такие компании негативно влияют на окружающую среду, навязывают наименее развитым странам свои интересы, но, с другой стороны, они же инвестируют огромные средства в решение экологических проблем, открывают свои производства в других странах, тем самым улучшая их экономическую и социальную ситуацию, и наравне с государством пытаются решать глобальные проблемы. Однозначно невозможно оценить, являются ли ТНК благом для общества или проблемой для него. В любом случае, транснационализация — это объективная тенденция развития мировой экономики, обладающая в равной степени положительными и отрицательными эффектами.

Организация и проведение кредитных операций ПАО Сбербанк

Кригер Андрей Александрович, студент

Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

«Кредит — это прекрасная возможность сделать крупную покупку: приобрести дом, квартиру, машину, совершить поездку, вложить деньги в выгодный проект сейчас, не откладывая на завтра и не упуская шанса, который выпадает не так уж часто» [3]. — так звучит девиз крупнейшего в России коммерческого банка. Сбербанк является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. На его долю приходится 46% вкладов населения, 38,7% кредитов физическим лицам и 32,2% кредитов юридическим лицам. Все розничные кредиты в Сбербанке выдаются по технологии «Кредитная фабрика», созданной для эффективной оценки кредитных рисков и обеспечения высокого качества кредитного портфеля.

Кредитование физических лиц в Сбербанке России в настоящее время широко распространено. Банк предлагает населению большой перечень кредитов и кредитных программ. Обобщая, можно разделить их на следующие категории: потребительские кредиты физическим лицам, ипотечные или жилищные кредиты, образовательные кредиты и кредитные карты.

Потребительские кредиты Сбербанка физическим лицам включают в себя следующие программы: «Потребительский кредит без обеспечения», «Потребительский кредит под поручительство физических лиц», «Потребительский кредит военнослужащим — участникам НИС (накопительно-ипотечной системы)» и «Потребительский кредит на рефинансирование кредитов».

Первые два выдаются на любые цели на срок до 5 лет, а ставка по процентам составляет 16,9% и 13,9% годовых соответственно. Сумма кредита до 1 500 000 рублей без обеспечения и 3 000 000 рублей с обеспечением. Кредит военнослужащим выдаётся на любые цели, в том числе в качестве доплаты за покупаемую квартиру. Максимальная сумма до 500 000 и 1 000 000 рублей, в зависимости от наличия поручителей, процентная ставка 15,5 и 16,5 соответственно. Программа рефинансирования прежней задолженности позволяет взять кредит до 1 000 000 рублей, по более выгодной на сегодняшний день ставке 13,9% годовых на срок до 5 лет.

«Образовательный кредит с государственной поддержкой». Кредит предоставляется на оплату получаемых образовательных услуг в организациях, осуществляющих образовательную деятельность на основании лицензии и заключивших соглашение с Минобрнауки и ПАО Сбербанк на оплату образования по основным программам среднего профессионального образования и оплату образования по основным программам высшего профессионального образования. Ограничений по форме обучения нет. Сумма кредита — до 100% стоимости об-

учения. Процентная ставка — 7,5%, на срок обучения, увеличенный на 10 лет.

Также кредиты физическим лицам включают в себя и такую большую категорию, как жилищные кредиты, или ипотечные кредиты. «Ипотека с государственной поддержкой» подразумевает кредит на приобретение строящегося жилья или жилья в готовой новостройке. Срок кредита от 1 года до 30 лет, ставка от 11,4% годовых. Сумма кредита от 300 000 рублей, первоначальный взнос должен составлять более 20% от стоимости приобретаемого объекта. «Приобретение готового жилья» — по этой программе кредит выдается на приобретение квартиры, жилого дома или иного жилого помещения на вторичном рынке недвижимости. Сумма кредита: от 300 000 рублей. Процентные ставки начинаются с 10,75% и действуют в рамках акции для молодых семей с 18.10.2016 по 31.12.2016. Срок кредита до 30 лет, первоначальный взнос от 20%. Кредит может быть предоставлен без подтверждения дохода и занятости. «Ипотека плюс материнский капитал» — приобретая готовое или строящееся жилье в кредит с помощью Сбербанка, можно использовать средства материнского капитала для первоначального взноса или его части.

Давайте подробнее рассмотрим предложения банка по ипотечному кредитованию. Для большинства жителей страны довольно остро стоит вопрос с приобретением собственного жилья. Чтобы не прогадать, необходимо оценить те или иные продукты, предлагаемые кредитными организациями. В этом плане особо интересна программа «Ипотека с государственной поддержкой» от Сбербанка. Наше правительство старается проводить социально ориентированную политику. И через крупнейший банк с пятидесяти процентной государственной долей в уставном капитале, даёт населению шанс взять ипотеку на жильё на более приемлемых условиях.

Воспользуемся кредитным калькулятором на официальном сайте Сбербанка. Заполняем анкету:

1. Тип расчёта. Ставим по сумме кредита, так как нас интересует, каков будет размер выплат при определенной сумме.
2. Стоимость объекта. Возьмём 2 000 000 рублей.
3. Первоначальный взнос. По условиям программы, не менее 20% от стоимости объекта, таким образом 400 000 рублей.
4. Сумма кредита. Получается 1 600 000 рублей.
5. Срок кредита возьмём максимальный — 30 лет.
6. Строительство с использованием кредитных средств банка. Предположим, что ПАО Сбербанк не финансирует строительство приобретаемого нами объекта.
7. Категория заёмщика — получатель заработной платы.

8. Пол — мужской. (Ничего не меняет)
9. Основной доход. Пусть талантливый молодой специалист получает 25000 рублей в месяц.
10. Возраст. Здесь условия программы требуют, чтобы заёмщик был не моложе 21 года, и не старше 75 лет на дату погашения кредита. Однако, при достижении лицом пенсионного возраста, появляются допол-

нительные условия. Мы воспользуемся базовыми условиями программы, поэтому ставим 21 год.

11. Наличие страхования — обязательное условие программы.

Итак, анкета заполнена. Давайте посмотрим, что просчитал калькулятор (Рисунок 1).

Срок кредита	360 мес.
Сумма кредита	1 600 000
Ставка	11.4%
Ежемесячный платеж	15 722,70
Сумма переплаты	4 060 165,51
Начало выплат	27 декабря 2016
Окончание выплат	27 ноября 2046

Рис. 1. Ответ банка (кредитного калькулятора) на запрос по программе «Ипотека с государственной поддержкой» [4]

Сложно говорить о выгодности данного продукта без представления, что из себя представляют иные предложения. Поэтому, давайте возьмём другую программу ипотечного кредитования от Сбербанка, например «При-

обретение готового жилья». Все наши параметры оставляем прежними, заполняем анкету на сайте и получаем следующие итоги расчётов кредитного калькулятора: (Рисунок 2).

Срок кредита	360 мес.
Сумма кредита	1 600 000
Ставка	12.5%
Ежемесячный платеж	17 076,12
Сумма переплаты	4 547 419,78
Начало выплат	27 декабря 2016
Окончание выплат	27 ноября 2046

Рис. 2 Ответ банка (кредитного калькулятора) на запрос по программе «Приобретение готового жилья» [4]

Налицо разница в стоимости кредита. Ставка выросла на существенные 1,1%, ежемесячный платёж стал больше на 1 353,42 рублей и соответственно переплата увеличилась аж на 30,45% от суммы кредита. Но здесь стоит оговориться о том, что взят самый простой пример. То есть не была использована акция для молодых семей по данной программе.

Идём дальше. Также Сбербанк предоставляет кредит на индивидуальное строительство жилого дома. Программа называется — «Строительство жилого дома». Сумма кредита берёт отсчёт от 300 000 рублей. Процентные ставки от 12,5% годовых, на срок до 30 лет, при этом первоначальный взнос от 25%. «Загородная недвижимость» — данный кредит предоставляется на приобретение либо строитель-

ство дачи (садового дома) и других строений потребительского назначения, а также на приобретение земельного участка. Условия те же, что и по предыдущей программе.

«Военная ипотека» — предоставляется на основании Федерального закона «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» № 117-ФЗ от 20.08.2004 г. [2] На приобретение квартиры, жилого дома или иного жилого помещения на вторичном рынке недвижимости, а также на приобретение на первичном рынке недвижимости военнослужащим — участникам накопительно-ипотечной системы под пониженную процентную ставку 11,75%. Сумма кредита — до 2 050 000 рублей.

Сбербанк является крупнейшим эмитентом дебетовых и кредитных карт. Совместный банк, созданный Сбер-

банком и BNP Paribas, занимается POS-кредитованием под брендом Cetelem, используя концепцию «ответственного кредитования». Сбербанк предлагает своим клиентам широкий ассортимент кредитных карт, которые классифицирует следующим образом:

1. Универсальные кредитные карты:

- a) Золотые карты;
- b) Классические карты;
- c) Карты мгновенной выдачи.

2. Партнёрские кредитные карты:

- a) Карта «Аэрофлот»;
- b) Карта «Подари жизнь».

Кредиты Сбербанка физическим лицам являются привлекательными для населения как для покупки жилья или

машины, так и для оплаты обучения и других потребностей. Кредитование в коммерческом банке в современных условиях является, по сути, инновационным банковским продуктом, развиваемым в условиях жесткой конкурентной среды, высоких рисков.

Проблемы банковской системы стали одним из главных факторов, оказывающих влияние на экономическую ситуацию в России. Именно поэтому принятие как оперативных правительственных решений, так и собственных программ коммерческих банков, направленных на преодоление экономического кризиса важны сейчас, как никогда ранее. А кредит является как раз тем самым механизмом, способствующим распределению капитала в те сферы, где он особо необходим.

Литература:

1. Официальный сайт Сбербанка www.sberbank.ru
2. СПС Консультант Плюс
3. Официальный сайт Сбербанка www.sberbank.ru/ru/person/credits 21.11.2016.
4. Официальный сайт Сбербанка www.sberbank.ru/ru/person/promo/credits/igp 28.11.2016

Анализ кредитного рынка России за период 2015 – начало 2016 г.

Кригер Андрей Александрович, студент

ФГБОУ ВО Хакасский Государственный Университет им. Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

Кредит выступает опорой современной экономики, неотъемлемым элементом экономического развития. С помощью кредита банки собирают временно свободные денежные капиталы и доходы населения и превращают их из бездействующего в действующий. «Государство, в свою очередь, инициируя совершенствование нормативно-правовой базы, исполняя на постоянной основе надзор за работой субъектов и объектов системы кредитования населения, оказывая им государственную поддержку и предоставляя государственные гарантии, тем самым активизирует платежеспособный спрос, оказывает воздействие на устойчивость банковской системы, содействует формированию и совершенствованию ее инфраструктуры, а кроме того оберегает круг интересов покупателей финансовых услуг» [2].

До начала кризиса 2014–2015 годов кредитование населения являлось одним из наиболее прибыльных направлений банковской деятельности. В отрасли наблюдалась активная конкуренция, результатом которой был стабильный рост розничного банковского кредитного портфеля. К концу августа 2014 г. банки выдали населению более 4,8 трлн руб. С началом кризиса рост кредитного портфеля физических лиц прекратился, и с января по сентябрь 2015 г. Наблюдалось сокращение портфеля кредитования в среднем на 2% ежемесячно.

За период с 2008 по 2015 годы количество банков в России постоянно сокращается. Данный факт под-

тверждается заключениями экспертов, которые уже указывают, что в ближайшие годы в России останется около 500–600 банков. И на самом деле, прогнозы аналитиков по количеству банков вполне реальны. Согласно данным Центрального Банка на 21.10.2016 количество коммерческих банков и небанковских кредитных организаций составляет 985 учреждений. Из них 335 имеют пометку ОТЗ, то есть лицензия де-юре отозвана.

Главная причина, почему население и хозяйствующие субъекты отказываются от кредитов — высокие процентные ставки. Как видно в Таблице 1, максимальная величина процентной ставки по долгосрочным ссудам за период 2015–2016 года, была отмечена в марте 2015 года и составляла 21,83%. Однако ставки медленно, но верно снижались и в августе 2016 средняя величина процентной ставки по кредитам свыше 1 года составила 16,87%, что аж на 5 пунктов ниже показателя марта 2015 года. Похожая ситуация наблюдается и по ссудам сроком до 1 года. Разброс в этом столбце составил 5,5 пунктов. От 29% в январе 2015 до 23,5% в августе текущего года.

Колебания ставок происходят на фоне изменений ключевой ставки Банка России (рисунок 1). Снижение ключевой ставки с февраля 2015 г. при этом не повлекло такого же оперативного снижения ставок по кредитам коммерческих банков.

Таблица 1. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам физическим лицам в рублях, % [5]

Месяц	До 1 года + «до востребования»	Свыше 1 года
2015 год		
Январь	29,08	19,46
Февраль	28,73	20,51
Март	27,31	21,83
Апрель	26,20	20,74
Май	28,62	20,48
Июнь	26,45	19,53
Июль	26,29	19,29
Август	25,71	18,90
Сентябрь	24,94	18,45
Октябрь	25,34	18,27
Ноябрь	25,11	18,02
Декабрь	24,24	17,45
2016 год		
Январь	25,43	18,11
Февраль	23,65	16,81
Март	23,94	17,54
Апрель	21,65	17,49
Май	23,15	17,62
Июнь	21,88	17,41
Июль	22,90	17,31
Август	23,45	16,87

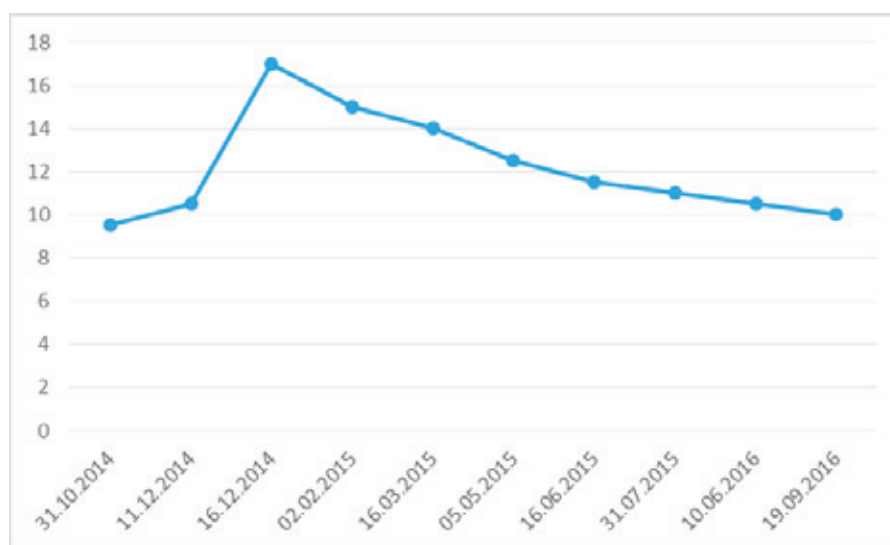


Рис. 1. Динамика ключевой ставки ЦБ, %

«Одной из причин, по которой банки не понижают процентные ставки по кредитам темпами, сравнимыми с темпами снижения ключевой ставки, является высокая стоимость депозитов сроком от 3 месяцев до 1 года, привлеченных в декабре-январе по максимально высоким ставкам. Банки не могут мгновенно заместить дорогое фондирование по депозитам, при том, что их доля в пассивах составляет более 60–70%. Поэтому заметное снижение ставок по кредитам может произойти лишь после замещения дорогого фондирования более дешевым» [2].

Как видно в Таблице 2, портфель кредитов, выданных субъектам малого и среднего бизнеса так же имеет тенденции к снижению. Минимального значения, сумма выданных суд достигла в феврале 2016 года и составила 281,5 млрд рублей. Наивысшего уровня данный показатель достиг в январе 2015 года — 7,2 трлн рублей.

При этом, показатели просроченной задолженности, наоборот, имеют тренд в сторону возрастания. В рублях — с 378,8 млн рублей в январе 2015 до 611,6 млн рублей в октябре 2016 года. Исходя из статистических данных почти 10 миллионов заемщиков не справляются

со своими кредитными обязательствами, что привело к образованию просроченной задолженности, которая неуклонно возрастает. Такую тенденцию можно связать с общими кризисными явлениями в экономике. Население сокращает потребление, следовательно, предприниматели терпят убытки и теряют платёжеспособность.

В этой связи следует отметить, что важным достижением для банковской системы было создание бюро кре-

дитных историй. В соответствии с Федеральным законом от 30.12.2004 N218-ФЗ «О кредитных историях» все банки обязаны предоставлять в бюро сведения о кредитной истории заемщиков. Данная база создавалась как для банков, так и для заемщиков. Банкам бюро кредитных историй помогает отсеять недобросовестных заемщиков, а заемщикам с положительной кредитной историей получить более дешевые кредиты.

Таблица 2. Кредиты, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства (млн рублей) [5]

Месяц	Предоставлено кредитов	Задолженность	В том числе просроченная
2015			
Январь	7194839	4699951	378751
Февраль	292547	4580452	410314
Март	656971	4478833	426699
Апрель	1109391	4475285	441482
Май	1532380	4456226	491409
Июнь	1883822	4389954	516837
Июль	2333374	4388933	531922
Август	2784211	4416143	560338
Сентябрь	3199636	4457201	576287
Октябрь	3680664	4451587	567400
Ноябрь	4131508	4451657	583819
Декабрь	4540710	4412269	633070
2016			
Январь	5080951	4271559	632928
Февраль	281501	4181011	643892
Март	656551	4178496	662466
Апрель	1099921	4179447	660395
Май	1518331	4186063	672593
Июнь	1886832	4178030	682127
Июль	2344972	4206967	671744
Август	2750804	4149661	667907
Сентябрь	3176448	4060320	613431
Октябрь	3658598	4082635	611642

Приведенные финансовые данные свидетельствуют о том, что, несмотря на активное наращивание кредитного портфеля, в банковской системе возникло немало проблем. Кредитные операции в современном банке можно назвать универсальным индикатором экономической среды, в которой они осуществляются.

По результатам анализа рынка ссудного капитала напрашивается вывод о том, что внешняя среда как ни что иное влияет на структуру кредитного портфеля банка. Ответная реакция на среду — это мероприятия по устранению, нивелированию рисков, связанных с потерями денежных средств, вызванных просрочкой платежей или полного невозврата задолженности. Устранение рисков происходит путём создания резервов, под обеспечение

возможных негативных явлений, что приводит к удорожанию кредитного продукта. На сегодняшний день применяются и новые инструменты сокращения риска такие как: банковские гарантии, залог и страхование.

Государство нацелено на макроэкономический рост, который невозможен без развития сектора банковских кредитования. Поэтому разрабатывает различные меры по поддержке. От прямого субсидирования банков до применения экономических инструментов, таких как ключевая ставка Банка России. И как видно в данной работе, это приносит свои плоды в среднесрочной перспективе. Коммерческие банки уже начали снижение своих ставок, вслед за ключевой, что должно вызвать рост спроса на кредиты.

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2004 N218-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «О кредитных историях»

2. Шмыгленко Ю. С. Рынок банковского кредитования населения: анализ, структура и проблемы. / Молодой ученый. — 2015. — № 20. — С. 314–320
3. Официальный сайт Центрального Банка РФ www.cbr.ru
4. СПС Консультант Плюс
5. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1610r.pdf> 28.11.2016

Новеллы налогового законодательства по предоставлению стандартного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц

Кузина Кристина Андреевна, магистрант;
Плахов Артём Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

В настоящее время актуальным является вопрос о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц (далее — НДФЛ). Правительством РФ уже назвали новый срок введения прогрессивной шкалы НДФЛ.

По заявлениям первого вице-премьера Правительства РФ «руководство страны сейчас не стремится не проводить налоговых новаций до середины 2018 года, это касается и введения прогрессивной шкалы НДФЛ» [6].

Возможность введения прогрессивной ставки НДФЛ обсуждается, новая ставка может быть введена после 2018 года. Введение прогрессивной шкалы НДФЛ для физлиц станет одним из шагов для преодоления бедности, заявила замглавы правительства РФ О. Голодец. По ее словам, в правительстве обсуждается такая мера. «У нас эта мера просчитана, и мы ее сегодня обсуждаем», — отметила она [6].

Налоги, уплачиваемые физическими и юридическими лицами, представляют собой особую форму финансовых вливаний в социальную среду и носят возвратный характер. Их нельзя рассматривать как действия по изъятию части собственности, так как они должны вернуться предпринимателю в форме расширения потребительского спроса, в виде новых технологий, товаров, более развитой инфраструктуры услуг, более благоприятным условиям ведения бизнеса и, что немаловажно, возросшим доверием граждан. [4]

Не менее актуальным выступают и вопросы изменений налогового законодательства по предоставлению вычета по НДФЛ. В соответствии с действующим налоговым законодательством налоговый вычет определен как сумма, которая вычитается из налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц (далее — НДФЛ). Его размер зависит от ситуации, определенных видов налоговых правоотношений.

Согласно п. 3 ст. 210 размер налоговой базы рассчитывается как разница между величиной полученных доходов и суммой налоговых вычетов [1]. При этом, можно выделить пять групп налоговых вычетов по доходам физических лиц: стандартные, социальные, имущественные, профессиональные и инвестиционные. При определении

размера налоговой базы по НДФЛ налогоплательщик имеет право на получение стандартных налоговых вычетов, предусмотренных ст. 218 НК РФ. Одним из таких вычетов является вычет, предоставляемый налогоплательщику, на обеспечении которого находится ребенок (дети).

Основы налогового вычета на детей, порядок его предоставления регулируется пп. 4 п. 1 ст. 218 Налогового кодекса РФ (далее — НК РФ).

Налоговый вычет на детей за каждый месяц налогового периода распространяется на определенные законом круг лиц, на обеспечении которых находится ребенок. К ним относятся: родитель; супруг (супруга) родителя; усыновитель; опекун; попечитель; приемный родитель; супруг (супруга) приемного родителя.

Отметим, что 1 января 2016 года вступил в силу Федеральный закон от 23.11.2015 г. № 317-ФЗ «О внесении изменения в статью 218 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [2]. В соответствии с данным законом увеличен размер стандартного вычета для некоторых категорий налогоплательщиков. Данный закон увеличил размер стандартного вычета для некоторых категорий налогоплательщиков по сравнению с нормами, действовавшими до 1 января 2016 года. Представим сравнительную характеристику изменений, внесенных ФЗ № 317-ФЗ и действовавших ранее норм, в таблице 1.

Анализ представленной таблицы позволяет сделать вывод о том, что увеличен размер налогового вычета для работников, на иждивении которых находятся дети-инвалиды I или II группы. Обращаем внимание на то, что с 1 января 2016 года сумма указанного налогового вычета, распространяющаяся на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, вдвое больше суммы налогового вычета, распространяющейся на опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок-инвалид I или II группы.

Законодатель до 1 января 2016 года не проводил различий между родителем (усыновителем) и опекуном, попечителем и приемным родителем.

Таблица 1. Сравнительная характеристика налоговых вычетов после принятия ФЗ № 317-ФЗ [5, с. 121–122]

Подпункт 4 п. 1 ст. 218 НК РФ в редакции, действовавшей до 01.01.2016 г.	Подпункт 4 п. 1 ст. 218 НК РФ в редакции, действующей с 01.01.2016 г.
Налоговый вычет распространяется на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах: — 1400 руб. — на первого ребенка; — 1400 руб. — на второго ребенка; — 3000 руб. — на третьего и каждого последующего ребенка; — 3000 руб. — на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы	Налоговый вычет распространяется на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах: — 1400 руб. — на первого ребенка; — 1400 руб. — на второго ребенка; — 3000 руб. — на третьего и каждого последующего ребенка; — 12000 руб. — на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.
	Налоговый вычет распространяется на опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах: — 1400 руб. — на первого ребенка; — 1400 руб. — на второго ребенка; — 3000 руб. — на третьего и каждого последующего ребенка; — 6000 руб. — на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом

Также следует отметить, что в соответствии с ФЗ № 317-ФЗ увеличен размер доходов, при достижении которых (нарастающим итогом с начала года) стандартный налоговый вычет не предоставляется. Так, к примеру, налоговые вычеты не предоставляются: с 280 000 руб. — согласно редакции, действовавшей до 01.01.2016 г. до 350 000 руб. — согласно редакции, действующей с 01.01.2016 г. Стоит отметить, что лимит дохода является единым для всех вычетов, в том числе и налоговых вычетов на детей-инвалидов.

Важным моментом является то обстоятельство, что в 2016 году, как и в 2015 году, повышенные налоговые вычеты на детей инвалидов необходимо суммировать с обычными. Данное обстоятельство подробно разъясняется Президиумом Верховного суда РФ в обзоре судебной практики от 21 октября 2015 г.

В соответствии с Письмом ФНС России от 03.11.2015 № СА-4-7/19206@ «О направлении Обзора практики рассмотрения судами дел, связанных с применением главы 23 Налогового кодекса Российской Федерации» [3], все налоговые инспекции обязаны ориентироваться на эти разъяснения.

Важным изменением действующего законодательства, в части получения налоговых вычетов, является тот момент, что согласно п. 2 ст. 2019 НК РФ сотрудники могут получать социальный вычет на лечение и обучение не только в налоговых инспекциях, но и через работодателей. Полагаем, что получение социальных вычетов через работодателя выгоднее, т.к. работнику не нужно ждать окончания календарного года, чтобы заявить вычет. Однако к недостаткам такого способа получения налогового вычета следует отнести тот факт, что, все-таки, необходимым условием является необходимым получить уведом-

ление в налоговой инспекции о праве на вычет и только затем следует обращаться в организацию с таким заявлением.

Нововведением с 1 января 2016 г. являются поправки в пп. 1 п. 1 и пп. 2 п. 2 ст. 220 НК РФ. Данные поправки расширили перечень оснований для предоставления имущественного налогового вычета.

Отметим, что до 1 января 2016 г. данные виды налоговых вычетов предоставлялись только в случае продажи имущества, доли такого имущества, доли в уставном капитале предприятия (организации), при уступке прав требований по договорам участия в долевом строительстве (по договору инвестирования долевого строительства или другому договору, связанному с долевым строительством).

Согласно новой редакции пп. 1 п. 1 ст. 220 НК РФ основаниями для получения налоговых имущественных вычетов, кроме указанного выше основания, являются:

- выход из состава участников общества;
- передача средств (имущества) участнику ликвидируемого общества;
- уменьшение номинальной стоимости доли в уставном капитале общества.

Согласно поправкам, внесенным в пп. 2 п. 2 ст. 220 НК РФ, при продаже доли (ее части) в уставном капитале общества, выходе из состава участников общества, передаче средств (имущества) участнику общества в случае ликвидации общества, при уменьшении номинальной стоимости доли в уставном капитале общества, уступке прав требования по договору участия в долевом строительстве (договору инвестирования долевого строительства или другому договору, связанному с долевым строительством) налогоплательщик вправе уменьшить сумму своих облагаемых

налогом доходов на сумму фактически произведенных им и документально подтвержденных расходов, связанных с приобретением этого имущества (имущественных прав).

Состав расходов налогоплательщика, которые связаны с приобретением доли в уставном капитале общества может состоять из:

- расходов, в сумме денежных средств и (или) стоимости иного вида имущества, внесенные в качестве взносов в уставный капитал при учреждении общества или при увеличении уставного капитала общества;
- расходов, связанными с приобретением или увеличением доли в уставном капитале общества.

Итак, обобщая рассматриваемые изменения налогового законодательства в части налоговых вычетов, следует сделать следующие выводы.

Во-первых, размер налоговых вычетов на детей-инвалидов повышен с 3000 рублей до 12000 рублей (для родителей и усыновителей) и до 6000 рублей (для опекунов,

попечителей и приемных родителей). Данные налоговые вычеты на детей действуют до того месяца, в котором доходы налогоплательщика превысят 350000 рублей.

Во-вторых, реализация права налогоплательщика на получение социальных налоговых вычетов на обучение и лечение с 1 января 2016 года возможна двумя способами: через налоговую инспекцию (при подаче декларации в налоговый орган по окончании налогового периода) или при обращении с письменным заявлением к работодателю до окончания налогового периода.

В-третьих, нововведением при реализации права на получение имущественного налогового вычета является тот факт, что расширены основания для получения таких вычетов. Так к примеру, имущественный налоговый вычет предоставляется при выходе из состава участников общества, передаче средств (имущества) участнику ликвидируемого общества, уменьшении номинальной стоимости доли в уставном капитале общества.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 3 июля 2016 г.) // СЗ РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.
2. Федеральный закон от 23 ноября 2015 г. № 317-ФЗ «О внесении изменения в статью 218 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» // СЗ РФ. 2015. № 48 (часть I). Ст. 6683.
3. Письмо ФНС России от 03.11.2015 № СА-4-7/19206@ «О направлении Обзора практики рассмотрения судами дел, связанных с применением главы 23 Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188654/ (дата обращения: 26.11.2016 г.)
4. Плахов А. В., Плахова М. В. Перспективы развития системы налогообложения доходов физических лиц в РФ // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2014. № 8. С. 117–121.
5. Землякова А. В., Чумакова Н. А. Обзор изменений по предоставлению работникам вычетов по НДФЛ // Инновационная наука. 2016. № 2. С. 121–125.
6. Тема дня: в Правительстве РФ назвали новый срок введения прогрессивной шкалы НДФЛ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://regnum.ru/news/2210042.html> (дата обращения: 26.11.2016 г.).

Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли

Кузнецова Нина Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент;
Алексеева Елена Алексеевна, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В статье рассмотрены практические аспекты цепочки создания ценностей М. Портера в контексте оценки конкурентоспособности предприятия металлургической отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегический анализ, цепочка создания ценностей

В контексте современного развития экономики важное значение для России приобретает способность отечественных предприятий эффективно позиционировать и развивать свои конкурентные преимущества в условиях глобальной конкуренции. Стратегия экономической реформы, развернувшейся в России

в последние годы, предполагает комплексное развитие новых хозяйственных отношений во всех звеньях национальной экономики, формирование гибкой и адаптивной системы управления и создание условий, необходимых для эффективной предпринимательской деятельности [5].

Как показывает практика, большинство отечественных предприятий не готово к ведению активной конкурентной борьбы, что влечет за собой ухудшение всех показателей деятельности предприятий. Улучшение положения возможно лишь при наличии конкурентоспособной продукции, ориентированной на нужды потребителя. При этом для предприятия краеугольным аспектом конкурентоспособности является поддержание и организация жизнеспособности бизнеса. В условиях стремительно меняющегося рынка и деловой среды существует множество способов и вариантов определения издержек. Одной из актуальных проблем, с которыми сталкивается современная организация, это выбор инструмента для стратегического анализа издержек. В связи с чем, в складывающихся рыночных условиях предприятиям чтобы выжить необходимо своевременно планировать свое эффективное развитие, заниматься сбором и анализом информации о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и конкурентоспособности [7; 8].

Стратегический анализ представляет собой важный элемент организационного успеха. При этом стратегический успех требует от руководства компаний ясного понимания потребностей рынка и удовлетворения потребностей клиентов эффективнее и с большей пользой, чем конкурентами. Papulova E., Papulova Z. (2006) отмечают, что в этом и заключается смысл реального конкурентного преимущества — удовлетворение потребности клиента эффективнее, чем конкуренты в данном сегменте рынка [2]. Мы отмечаем, что успех хозяйствующего субъекта во многом зависит от знания специфики и конъюнктуры рынка, от достижения на этой основе конкурентоспособности конкурентных преимуществ, обеспечивающих организации устойчивое положение [6]. А управление устойчивым развитием рынка в определенном сегменте является динамическим процессом, требующим постоянного мониторинга состояния деятельности предприятия [3].

В данном контексте теория конкурентных преимуществ является современным инструментом для анализа

конкурентоспособности как отдельных стран, так и производств на уровне региона с выявлением последствий в развитии (Портер М., 1995) [1]. Теория способствует пониманию (усилению) конкурентных преимуществ начиная с отдельных отраслей промышленности выстраивая цепочку ценностей для экономики в целом.

Одним из инструментов теории, является цепочка создания ценности Майкла Портера, позволяющая глубже понять внутрифирменные процессы. Во многих источниках данный инструмент носит название: ценностной системы, общая цепочка поставок и т.д. Впервые концепция цепочки создания ценности была описана в 1985 г. М. Портером в книге «Competitive advantage: creating and sustaining superior performance» [10]. Цепочка ценностей (англ. Value chain) — ряд последовательных действий компании по преобразованию ресурсов в конечный продукт или услугу. В общем смысле это инструмент, направленный на стратегическое планирование, с целью подробного изучения деятельности организации. Предлагаемая автором концепция может быть представлена на рис. 1.

Сущность концепции в том, что организация, осуществляя предпринимательскую деятельность, создает для своих клиентов набор ценностей. А клиенты, в свою очередь, на самом деле должны нуждаться в этой ценности и быть готовыми за нее платить.

М. Портер внутри цепочки ценностей разбивал деятельность организации на основную и вспомогательную [1; 10]. При этом основной вид деятельности на прямую (непосредственно) добавляет стоимость к конечному продукту или услуге предприятия; а вспомогательные виды деятельности косвенно способствуют рациональному и эффективному выполнению основного вида деятельности.

В таблице 1 более детально рассмотрим основные составляющие цепочки создания ценности.

Как и любая концепция, концепция цепочки создания ценности, имеет свои преимущества и недостатки.

К преимуществам относят информацию полученную в итоге анализа, на её основе можно проверить насколько

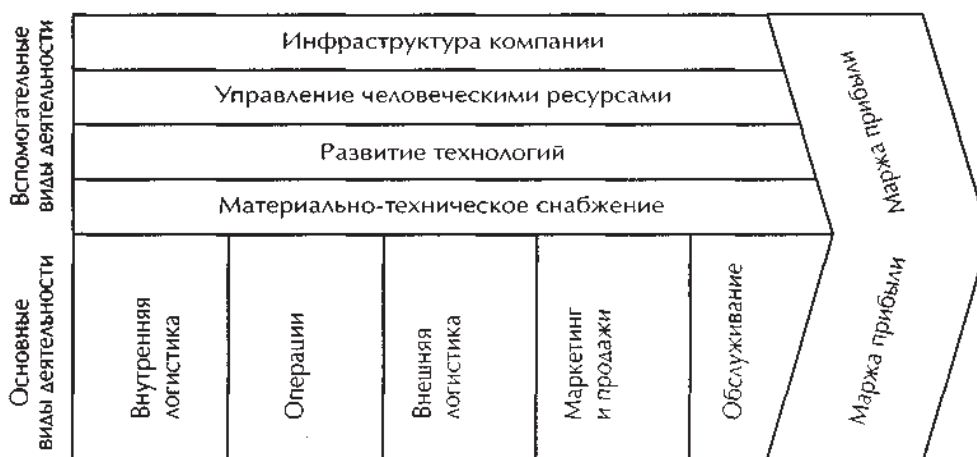


Рис. 1. Цепочка создания ценности М. Портера

Таблица 1. Составляющие цепочки создания ценностей

Основные виды деятельности	
Внутренняя логистика	Контроль запасов (прием и хранение) и распределение начальных компонентов
Операции	Преобразование начальных компонентов к конечный продукт
Внешняя логистика	Распределение и хранение конечного продукта
Маркетинг и продажи	Реклама
Обслуживание	Установка и послепродажное обслуживание
Вспомогательные виды деятельности	
Материально-техническое снабжение	Закупка необходимого сырья и материалов
Развитие технологий	Разработка процессов, продукта и ресурсов
Управление человеческими ресурсами	Отбор и обучение персонала. Мотивация и вознаграждения
Инфраструктура организации	Менеджмент, планирование, финансирование и т.д.

каждый из видов деятельности организации соответствует лучшим показателям в отрасли. В дальнейшем при помощи этого, возможно эффективнее планировать деятельность, определять пути повышения конкурентоспособности предприятия по издержкам, и соответственно выбирать наиболее оптимальный способ минимизации издержек.

Единственным и весьма значимым недостатком, для реализации концепции цепочки создания ценности, является недоступность информации об издержках других организаций, так как данная информация является конфиденциальной. К тому же, сравнение по издержкам не всегда возможно, потому что компании-конкуренты стараются и пытаются применять различные друг от друга методы учета определения своих затрат.

На рис. 2 представим цепочку создания ценности для предприятия ООО «СибМет» (далее — предприятие А), основной вид деятельности которого, связан с ломоперерабатывающей составляющей металлургической отрасли. Рисунок иллюстрирует факторы, обеспечивающие конкурентоспособность предприятия А относительно аналогичных ломоперерабатывающих организаций в отрасли.

Представленная цепочка ценностей наглядно демонстрирует конкурентные преимущества предприятия А и является весьма простой для понимания. Но в связи со спецификой работы организации уточним некоторые моменты:

- слово «маржа» в конце цепочки означает разницу между произведенной общей стоимостью и совокупными издержками по всем видам деятельности;

- соответствие нормативам принимающей площадки означает, что у каждого металлургического комбината есть необходимый перечень стандартов для приема лома на свою ЖД площадку (для дальнейшего его использования), основанный на ГОСТе 1639—2009 [11];

- предприятие А выступает в роли перекупщика лома: сначала производится закупка и сбор с пунктов приема металлолома, которые непосредственно принадлежат предприятию, затем осуществляется перевозка на сырьевую базу где происходит сортировка, резка и прессовка лома под нужные категории для реализации. Далее на основании заключенных договоров осуществляется поставка;

- необходимо отметить, что за ЖД перевозки (основной вид транспорта) платить конечный потребитель лома (металлургический комбинат), так же металлолом не облагается НДС.

Проведенная оценка конкурентных возможностей на основе анализа цепочки ценностей, способствует определению позиции бизнеса (в том числе предприятию А) в отрасли.

М. Портер утверждал, что организация может обладать конкурентным преимуществом исключительно только в пределах одной из двух типовых стратегий: дифференциацией или лидерством по показателю издержек [10]. Возможность конкурировать одним из способов вытекает из предварительного анализа конкурентных сил, а так же понимания потенциальных возможностей на основе анализа цепочки ценностей. В табл. 2 перечислим основные слабости предприятия А, которые не были учтены при составлении цепочки ценности.

На основании цепочки ценности предприятия А логично предположить, что стратегия организации направлена на достижение лидерства по издержкам, так как экономия от масштаба, охват большого рыночного пространства, минимизация издержек на рекламу является составляющими типовой стратегии лидерства по издержкам.

В настоящее время концепция цепочки создания ценности является одним из самых удобных и простых для понимания инструментов стратегического анализа, даже спустя 30 лет с момента её формирования. Большинство предприятий в своей деятельности используют данную концепцию, но поскольку цепочки создания ценности в сегодняшнем глобализованном мире стали более расфокусированы и сложны, внешние факторы (риски исходящие от источников за пределами цепочки) становятся все более значимыми.

К внешним факторам риска можно отнести:

- 1) экологические риски, такие как рост населения, ограниченность ресурсов и состояние окружающей среды;

- 2) геополитические риски: экстремальные погодные условия, ситуации политической и социальной нестабильности в государстве и т.д.;

Вспомогательные виды деятельности	Инфраструктура	Доступ к большинству важнейших металлургических предприятий страны				
	Управление персоналом	развитие карьеры внутри фирмы;	пожизненная занятость;	Внутрифирменное техническое обучение;	использование системы вознаграждения и мотивации	
	Развитие технологий	использование новейшего оборудования за счет капитальных вложений (лучшая технология резки и прессовки лома);			улучшение рыночных исследований;	
	Мат.-тех. снабжение	свобода в выборе любого необходимого поставщика лома;	дешевое сырье и вспомогательные материалы;	высокое качество переработанного металлолома;	обширная система связей для участия в тендерах;	
Основные виды деятельности		прямая поставка от физ. и юр. лиц на сырьевую базу предприятия; наличие пунктов приема лома в непосредственной близости от продавцов;	экономия от масштаба; низкие дефекты; соответствие нормативам принимающей площадки;	обширная сеть складов; быстрые и гарантированные поставки;	долгосрочные взаимоотношения с клиентами; хорошая репутация и имидж;	быстрое и высококачественное обслуживание;
		Входящая логистика	Операции	Выходящая логистика	Маркетинг	Сервис

МАРЖА

Рис. 2. Цепочка ценности для предприятия А

Таблица 2. Общая оценка конкурентных сил предприятия А

Основные силы	Основные слабости
1. Высококвалифицированный действующий персонал	1. Уязвимость в отношении затрат на энергию в будущем
2. Большой удельный вес современного оборудования	2. Могут возникнуть экологические проблемы в будущем
3. Низкозатратная логистическая система из-за месторасположения	3. Угроза конкуренции за счет появления заменителей
4. Низкая себестоимость сырья (лома) и вспомогательных материалов	4. Отсутствие пиар-компании
5. Существенная доля на рынке	
6. Низкие налоги	

3) риск «электронной дезинтеграции» — интернет перестает быть надежным средством коммерции и коммуникации [4].

Перечисленные риски оказываются вне прямого контроля предприятия, но в значительной мере влияют на недо-

работку внутри самой цепочки ценности. И не удивительно, что в данной ситуации риск использования концепции цепочки создания ценности с каждым годом увеличивается. В связи с этим каждая организация старается разработать и внедрить принципы повышения устойчивости цепочки.

Для достижения данной устойчивости предприятие А реализует следующие принципы:

1) анализ и адаптация — руководство предприятия меняет и улучшает по мере необходимости свою тактику, стратегию и возможности, так же учится на собственном опыте и на опыте конкурентов (в том числе на опыте опасных происшествий) [12];

2) контакты и взаимосвязи — информация о рисках распространяется как внутри предприятия, так и по всей цепочке создания ценности;

3) локатор рисков — у предприятия А имеется отдел аналитиков, при помощи которых получается предвидеть проблемы, воспользоваться новыми возможностями;

4) быстрое реагирование — диверсифицированные активы и ресурсы, во-первых, позволяют быстро среагировать на меняющуюся обстановку, а во-вторых, оперативно использовать процедуры для восстановления нормальной деятельности [9].

Выбор инструментов, способов и принципов реализации повышения устойчивости цепочки зависит от размера и структуры организации, конкретной ситуации, а так же и от масштаба возможностей. Таким образом можно сказать, что использование концепции цепочки

создания ценности в современных условиях находится под угрозой. Но предприятия стараются решить данный вопрос, при помощи принципов повышения ее устойчивости. Конкурентоспособность организации является неотъемлемым условием выживания и устойчивого развития в условиях конкурентной борьбы и нестабильного внешнего окружения.

В заключении следует отметить, что современная среда является сложной, многофакторной, постоянно изменяющейся системой, обуславливающей необходимость постоянного совершенствования методов и способов оценки и управления конкурентоспособностью предприятий. Цепочка создания ценностей является практичным инструментом для обобщения задач, стоящих перед предприятием, позволяя определить потенциальные возможности, необходимые для достижения конкурентного преимущества организации. Фактически каждый вид деятельности в цепочке создания ценности является потенциальным источником конкурентного преимущества. Это зависит в конечном итоге от знания отраслевой структуры, выбора типовой стратегии, и тех видов деятельности в цепочке ценности, в которых заключен максимальный потенциал конкурентоспособности предприятия.

Литература:

1. Michael E. Porter (1995) The Competitive Advantage of the Inner City // Harvard Business Review, 55—71.
2. Papulova E., Papulova Z. (2006) COMPETITIVE STRATEGY AND COMPETITIVE ADVANTAGES OF SMALL AND MIDSIZED MANUFACTURING ENTERPRISES IN SLOVAKIA // (<http://www.g-casa.com/download/Papulova-CompetitiveStrategy.pdf>)
3. Васильева А. Г. Экономический рост в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]: монография / А. Г. Васильева, Н. В. Кузнецова, А. С. Игнатюк, В. А. Черненко, Е. В. Бодрова, В. В. Калинов, В. И. Голодяева, Т. В. Рассохина. — St. Louis, Missouri, USA: Publishing House Science and Innovation Center, 2015. — 192 с. — DOI:10.12731/nkras.ru/EGR.2015.192.
4. Глобальные Риски. Всемирный Экономический Форум, 2014.
5. Конкурентоспособность территорий и качество жизни населения: подходы, оценки, перспективы: Монография / Бийбосунова С. К., Бобровицкий А. В., Гладкий А. В., Гукалова И. В., Запотоцкий С. П., Кузнецова Н. В., Позмогов А. И., Позмогов И. А., Рассохина Т. В. — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2015. — 246 с.
6. Кузнецова Н. В. Управление конкурентоспособностью в региональном аспекте (на примере горнолыжного курорта ООО «Абзаково») // Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. — 2014. — № 1. — С. 62—65.
7. Кузнецова Н. В., Алексеева Е. А. Исследование внутренней среды организации как предпосылка стратегического анализа ее конкурентного окружения // Современный менеджмент: теория и практика. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. — Магнитогорск, 2016. С. 24—32.
8. Кузнецова Н. В., Терентьева Ю. Г., Алексеева Е. А. Конкурентоспособность предприятия: к вопросу выбора оптимального метода оценки // Проблемы современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ч. 1. — Уфа: АЭТЕРНА, 2015. — С. 137—142.
9. Лыкошев Д. Н., Некоторые аспекты ценообразования в металлургии и металлообработке проблемы повышения конкурентоспособности продукции // Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управление». — 2006. — № 10. — С. 21—27.
10. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 715 с.
11. Постановление Правительства РФ № 1287 от 12.12.2012 «О лицензировании деятельности по заготовке, хранению, переработке и реализации лома черных и цветных металлов».
12. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. — 408 с.

Совершенствование системы управления социальными инновациями путем повышения роли благотворительных фондов¹

Кузнецова Юлия Александровна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник;

Зиннурова Гульмира Равиловна, младший научный сотрудник

Институт социально-экономических исследований Уфимского НЦ РАН

Статья посвящена обоснованию роли благотворительных фондов как современного звена в формировании новой социальной среды.

Ключевые слова: социальные инновации, благотворительные фонды

Сегодня, в условиях неблагоприятных внешних воздействий на экономику страны, социальная сфера оказывается в еще более сложном положении, когда потребности населения все чаще остаются неудовлетворенными. Поэтому возрождение благотворительности можно считать некой ответной реакцией на сложившуюся социально-экономическую ситуацию [4]. Безусловно, что в таком положении современным и действенным механизмом в улучшении социально-экономического положения отдельных групп населения может стать благотворительная помощь.

Согласно Федеральному закону от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки [1]. Среди основных целей в благотворительной деятельности можно отметить социальную поддержку и защиту граждан, включая улучшение материального положения малообеспеченных, социальную реабилитацию безработных, инвалидов и иных лиц, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы; содействие укреплению престижа и роли семьи в обществе, а также других социальных институтов. Основными источниками формирования имущества благотворительной организации могут являться взносы учредителей благотворительной организации; благотворительные пожертвования, в том числе носящие целевой характер (благотворительные гранты), предоставляемые гражданами и юридическими лицами в денежной или натуральной форме; доходы от деятельности по привлечению ресурсов (проведение различных кампаний по привлечению благотворителей и добровольцев, включая организацию развлекательных, культурных, спортивных и иных массовых мероприятий, проведение кампаний по сбору благотворительных пожертвований,

проведение лотерей и аукционов в соответствии с законодательством Российской Федерации, реализацию имущества и пожертвований, поступивших от благотворителей, в соответствии с их пожеланиями).

В России благотворительность рассматривается, преимущественно, с точки зрения морали, и при этом практически никто не обсуждает ее экономические стороны. Тем не менее, доля благотворительности в ВВП России составляет менее одного процента, в то время как в Нидерландах доля «третьего сектора» составляет 15,8%, в США — 7,5%, Японии — 5%. Следует указать, что именно благотворительные организации за рубежом являются ключевыми проводниками социальных инноваций [5]. Например, лучшие благотворительные организации являются активными «поставщиками» новых способов фандрайзинга (процесса привлечения денежных средств и иных ресурсов).

Вся деятельность благотворительных фондов заключается в оказании услуг не только благополучателям, но и донорам. Помимо этого, благотворительные организации также занимаются разработкой собственных методик работы, адаптацией опыта зарубежных коллег, проведением экспертной и аналитической работы и т.п. Особенностью и одновременно сложностью их деятельности является то, фонды получают денежные средства от одних людей, а услуги оказывают другим. Часть фондов в России только собирает деньги, а потом распределяет их, не осваивая. К этим фондам относятся «Подари жизнь», Российский фонд помощи, «Линия Жизни», «АдВита» [3]. Другая часть фондов не только собирают средства, но и осваивают их. Как правило, такие организации занимаются решением определенных социальных проблем, их деятельность направлена на изменения системного характера, а значит, требует привлечения квалифицированных специалистов.

В таблице 1 приведем характеристику деятельности крупнейших благотворительных фондов России.

Здесь следует сделать акцент на то, что объем расходов на реализацию государственных программ в сфере здравоохранения составил в 2015 году — 260,5 млрд руб., 2016 году — 262,9 млрд руб.

¹ Данное исследование выполнено в рамках госзадания ИСЭИ УНЦ РАН по теме № 0253–2014–0001 «Стратегическое управление ключевыми потенциалами развития разноуровневых социально-экономических систем с позиций обеспечения национальной безопасности» (№ гос. регистрации 01201456661).

Таблица 1. Характеристика деятельности крупнейших благотворительных фондов Российской Федерации в 2014–2016 гг.

	Наименование благотворительного фонда	Цели фонда	Поступления, млн руб.			Расходы, млн руб.		
			2014	2015	2016	2014	2015	2016
1	Российский фонд помощи (Русфонд)	Фонд специализируется на помощи тяжелобольным детям, содействию развития гражданского общества, внедрению высоких медицинских технологий	1709,45	1578,8	1228,3	23,7	32,6	336,9
2	Фонд «Подари жизнь»	Фонд помощи детям с онкогематологическими и иными тяжелыми заболеваниями	1142,1	1282,5	1364,5	123,7	156,9	26,9
3	Благотворительный фонд «Линия жизни»	Помощь тяжелобольным детям, а также формирование культуры благотворительности в обществе	-	384,1	295,4	-	623,6	245,4
4	Благотворительный фонд «Жизнь»	Помощь детям с онкологическими и онкогематологическими заболеваниями (в основном в отделении хирургической онкологии РДКБ), гражданам России и СНГ (только в лечении на территории РФ)	42,8	44,1	41,6	35,8	35,2	33,7
6	Благотворительный фонд «ЖИВИ»	Инициатива, призванная объединить совершенно разных людей для оказания реальной помощи тем, кто нуждается в ней больше всего — тяжелобольным детям	13,2	18,6	н/д	10,3	7,3	н/д
7	Фонд борьбы с лейкемией	Фонд помогает взрослым от 18 лет с онкологическими заболеваниями системы крови	3,2	33,5	н/д	2,9	12,6	н/д
8	ОРБИ	Фонд помощи больным, перенесшим инсульт, и их родственникам	9,0	13,8	3,7	0,8	9,1	7,6
9	Благотворительный фонд «Наташа»	Помощь взрослым и детям гражданам РФ с заболеваниями легких, в том числе и нуждающимся в трансплантации	16,9	3,2	6,8			
10	Благотворительный фонд «Во имя жизни»	Помощь взрослым и детям с гражданством РФ, больным муковисцидозом, по всей России	16,9	21,4	0,9	0,3	2,7	0,2
11	Благотворительный Интернет-фонд «Помоги.орг»	Помощь тяжелобольным людям независимо от возраста, заболевания и гражданства	1326,6	2569,9	2369,9	15,7	15,7	26,6
	Итого		4280,15	5949,9	5311,1	213,2	895,7	677,3

Исследование системы управления инновациями в социальной сфере в России позволило сделать вывод об отсутствии ее целостной системы: функции управления организационно не структурированы, существующая институциональная структура не адаптирована под реализацию задач эффективного и результативного распространения социальных инноваций, отсутствует практика централизованного сбора и обработки информации о деятельности соответствующих организаций [2]. С нашей точки зрения, именно благотворительные фонды могут стать новым элементом системы управления социальными инновациями. Выявлено, что в последние годы растет

доля средств, выделяемых благотворительными фондами на оказание помощи инновационными методами и средствами (по отношению к объему расходов на реализацию государственных программ в сфере здравоохранения величина расходов благотворительных фондов в 2015 году составила 2,3%, тогда как в 2014 году — 1,8%), представляется необходимым их включение в общую систему управления социальными инновациями. В этой связи принята попытка разработки системы управления социальными инновациями, на основе встраивания отдельных институциональных структур, участвующих в формировании новой социальной среды в общую систему (рис. 1).

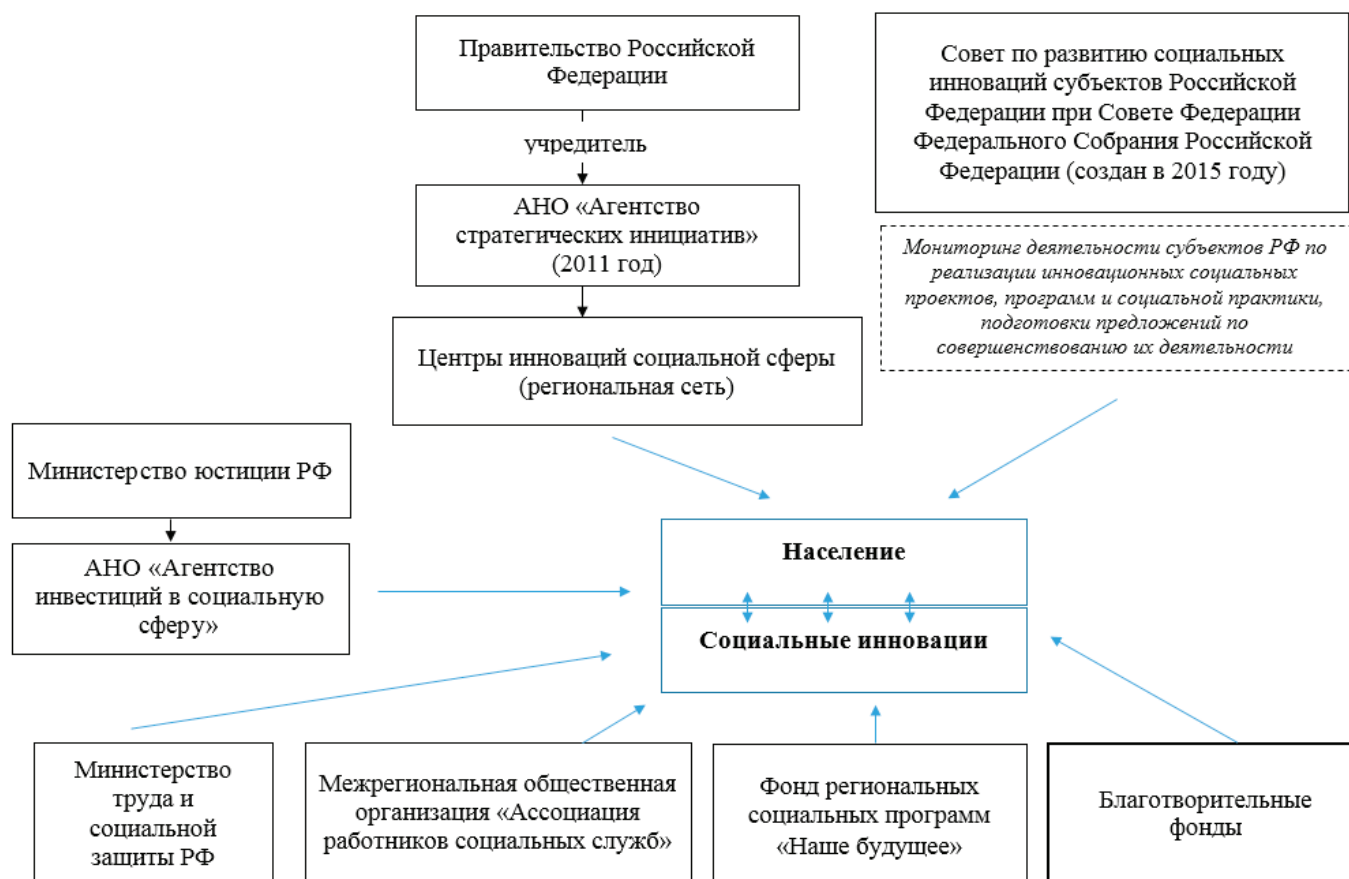


Рис. 1. Институциональные структуры, участвующие в формировании новой социальной среды

Литература:

1. Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»
2. Качество экономического роста. Теория и практика оценки и управления / Климова Н. И., Алтуфьева Т. Ю., Архиреева А. В., Курмышова М. Н., и др. Институт социально-экономических исследований, УНЦ РАН, Уфимский государственный авиационный технический университет, Словацкий технический университет в Братиславе. Москва: Экономика, 2007. — 218 с.
3. Сколько тратят благотворительные фонды на себя? / [Электронная версия]. — Режим доступа: <http://www.proza.ru/2012/02/23/1908> (дата обращения: 01.12.2016 г.)
4. Стрекаловская М. Благотворительная деятельность в современных условиях России // Власть. — 2007. — № 3. — С. 72–74.
5. The top charities finding innovative ways of fundraising. [Электронная версия]. — Режим доступа: <https://www.theguardian.com/voluntary-sector-network/2013/jan/07/top-charities-innovative-fundraising> (дата обращения: 01.12.2016 г.)

Анализ подготовки и принятия управленческих решений в практике: к вопросу выбора оптимального метода

Кузнецова Нина Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В статье рассмотрены возможности применения методов анализа в процессе подготовки, принятия и реализации управленческих решений в организации.

Ключевые слова: организация, решение, управленческое решение, лицо принимающее решение, подготовка и принятие решение, анализ, методы анализа

Современный этап развития теории и практики управления характеризуется значительным изменением и усложнением проблем, с которыми приходится сталкиваться руководителям организаций. Ответом на этот вызов времени служат распространение знаний и практическое использование современных достижений науки в области эффективной организации управленческих процессов и процедур принятия решений [12].

Подготовка, принятие и реализация управленческих решений — неотъемлемая часть жизни — руководителя как лица принимающего решения (ЛПР), так и отдельной личности. В практике современных организаций решение можно рассматриваться как продукт управленческого труда, а его принятие — как процесс, ведущий к появлению данного продукта. В связи с чем, деятельность любой организации, любого хозяйствующего субъекта может быть представлена как непрерывный цикл по разработке, принятию, выбору и реализации решений [8].

Нельзя не согласиться с точкой зрения Ю. В. Вертаковой, И. А. Козьевой, Э. Н. Кузьбожева [3], В. М. Колпакова [6], А. С. Лишица [12] и других ученых и специалистов в области принятия решений, что управленческое решение определяет программу деятельности организации, субъекта управления по эффективному разрешению сложившейся проблемной ситуации на основе знаний объективных законов функционирования управляемой системы и анализа информации о ее состоянии. А принятие управленческих решений связано с переработкой информации, относящейся к решаемой задаче, и выбором на основе ее тщательного анализа и синтеза наиболее предпочтительного варианта действий [6; 10]. Для того чтобы наиболее оптимально и эффективно организовать процесс подготовки и принятия решений необходимо применение соответствующего методологического инструментария на каждом из этапов данного процесса. И особая роль здесь отводится начальному этапу не только процесса принятия решений, но и всей «эффективной» деятельности хозяйствующего субъекта — этапу анализа и соответствующему инструментарию — аналитическим методам (или методам анализа)

В процессе познания, в том числе и в процессе подготовки, принятия и реализации управленческих решений (УР), широко используются такие важнейшие инструменты, как анализ, синтез, эксперимент, моделирование. Активной составляющей здесь выступает человеческое мышление, которое представляет собой наивысшую аналитико-синтетическую способность человеческого мозга [8]. Аналитические методы (методы анализа) основаны на работе руководителя или специалиста с набором аналитических зависимостей и определяют соотношение между условиями выполнения задачи и ее результатами в виде формул, графиков, логических соотношении.

Анализ — достаточно емкое понятие, лежащее в основе всей практической деятельности ЛПР. Анализ (от греч. — analysis) буквально означает расчленение, разложение изучаемого объекта на части, элементы, на внутренне присущие этому объекту составляющие (мысленные или реальные). С научной точки зрения анализ есть выделение сущности процесса или явления путем определения и последующего изучения всех его сторон и составляющих частей, обнаружения основы, связывающей все части в единое целое, и построение на этой основе закономерностей его развития. Анализ — процедура мысленного, а иногда и реального расчленения объекта или явления на части [5]. Анализ, по сути, является основой принятия решений на микроуровне, т.е. на уровне субъектов хозяйствования, и определяет конечную эффективность всей деятельности.

Содержательная сторона анализа в практике принятия решений включает следующие процедуры:

- 1) постановка и уяснение конкретных задач анализа в процессе подготовки, принятия и реализации управленческих решений (ППРУР);
- 2) установление причинно-следственных связей процесса ППРУР;
- 3) определение показателей и методов их оценки;
- 4) выявление и оценка факторов, влияющих на результаты;
- 5) выработка путей устранения влияния отрицательных факторов и стимулирование положительных [8; 10].

В таблице 1 перечислим принципы, которыми необходимо руководствоваться при проведении анализа в процессе ППРУР.

На наш взгляд, успешность анализа в практике подготовки и принятия управленческих решений определяется воздействием следующих факторов:

- 1) составление программы анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей;
- 2) определение источников информативного и нормативного обеспечения;
- 3) обоснование используемых критериев оценки показателей;
- 4) выявление тенденций и закономерностей развития и функционирования объекта управления (объекта УР).

В то же время применение анализа в процессе ППРУР обусловлено рядом обстоятельств:

- анализ проводится на всех уровнях управления, во всех подразделениях хозяйствующего субъекта;
- анализ строится на единой методологической основе, что дает возможность выработать общие подходы к организации процесса ППРУР в компании;
- анализ в процессе ППРУР является необходимым элементом (связующим звеном) в системе функций управления предприятием.

Таблица 1. Принципы анализа, используемые в процессе ППРУР

Принцип	Сущностная характеристика принципа
Научности	Предполагает учет в практике принятия управленческих решений действия экономических законов, законов организации, научно обоснованных методик и процедур
Объективности и конкретности	Означает, что анализ должен быть конкретным, точным, базироваться на достоверной, актуальной, проверенной информации, а выводы — быть корректными и обосновываться точными аналитическими расчетами
Оперативности	Означает умение быстро и четко проводить анализ, принимая и реализуя соответствующие УР
Системности	Предполагает изучение процесса принятия решений во взаимосвязи друг с другом, а не изолированно
Регулярности	Означает, что анализ проводится по плану через заранее определенные промежутки времени и систематически, с четким распределением обязанностей между ЛПР и исполнителями и контролем за его исполнением
Действенности (обратной связи)	Предполагает активное воздействие на ход процесса ППРУР и его результаты, своевременное выявление недостатков, просчетов и упущений в работе и информирование ЛПР для обоснования и разработки конкретных мероприятий, корректировки и уточнения плановых данных УР
Комплексности	Предполагает анализ всех аспектов процесса ППРУР, всестороннее изучение причинно-следственных связей в деятельности предприятия (организации) с целью объективной его оценки
Сопоставимости	Означает, что данные и результаты анализа должны быть легко сопоставимы друг с другом, и при проведении аналитических процедур должна соблюдаться преемственность результатов
Экономичности	Означает, что затраты на проведение анализа в процессе ППРУР должны быть меньше того экономического эффекта, который должен быть получен в результате его проведения

В экономической и управленческой литературе встречаются различные подходы к классификации видов и методов анализа. Под методом анализа [7] понимается систематический комплексный подход к изучению результатов деятельности хозяйствующего субъекта, выявлению и измерению противоречивого влияния отдельных факторов, обобщению материалов анализа в виде выводов и рекомендаций на основе обработки специальными приемами всей имеющейся информации о результатах этой деятельности (в том числе и процесса ППРУР). Метод анализа предполагает использование специальных приемов и способов аналитической информации.

В зависимости от потребностей в проведении и ожидаемых результатов анализ в процессе ППРУР может быть классифицирован по определенным основаниям, и реализуется через совокупность определенных методов и приемов (таблица 2).

Рассматривая подходы к классификации методов анализа, необходимо остановиться на выделении формализованных и неформализованных методов анализа.

Неформализованные методы анализа основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не на строгих аналитических зависимостях. К числу неформализованных методов относятся методы экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические, сравнения, методы построения систем показателей и аналитических таблиц и т.п. Применение этих методов в процессе ППРУР характеризуется определенным субъективизмом, так как большое значение имеют интуиция, опыт

и знания ЛПР как аналитика. К формализованным методам относятся методы на базе достаточно строгих формализованных аналитических зависимостей [7]. В таблице 3 представлен перечень формализованных методов анализа.

Анализ практики принятия управленческих решений современных организаций позволяет сделать вывод о том, что очень часто в процессе ППРУР используются методы стратегического анализа для научного обоснования перспектив развития организации в условиях постоянного изменения внешней среды.

К числу наиболее распространенных методов стратегического анализа, применяемых в практике принятия и реализации управленческих решений относятся: функционально-стоимостной анализ; факторный анализ; SWOT — анализ; GAP — анализ; CVP — анализ; причинно-следственная диаграмма (диаграмма Исикавы). Охарактеризуем данные методы с позиции применения в практике подготовки и принятия управленческих решений

Функционально-стоимостный анализ (ФСА) — представляет собой эффективный способ выявления резервов, сокращения затрат, базирующийся на комплексе более дешевых способов выполнения организационно-технических функций при одновременном исключении лишних функций управления. Метод ФСА применяется не только в технической сфере, но и при решении управленческих задач по формированию организационных структур, организации работы персонала, повышению отдачи функционирования подразделений в контексте реализации стра-

Таблица 2. Классификация видов анализа, применяемых в процессе ППРУР [7; 8]

Классификационный признак	Вид анализа
Доступность информации	– внутренний управленческий – внешний финансовый
Время проведения	– перспективный (предварительный) – ретроспективный (последующий) – оперативный (текущий) – итоговый (заключительный) – стратегический (прогнозный)
Периодичность проведения	– годовой – квартальный – месячный – декадный – ежедневный
Содержание и полнота изучаемых проблем (управленческих задач)	– полный (комплексный) – локальный – тематический
Методы изучения объекта УР	– полный (комплексный) – системный – сравнительный – сплошной – выборочный
Степень автоматизации анализа	– с использованием компьютеров – без применения компьютеров

тегической линии развития организации. Он является универсальным методом выбора решений, позволяющим добиваться оптимизации затрат на исполнение функций объекта без ущерба их качеству.

Основная суть метода сводится к представлению объекта в виде совокупности функций (функциональной модели) и решению вопроса о том, все ли функции действительно необходимы, какие из них можно совместить или убрать без ущерба для качества. Метод ФСА хорошо себя зарекомендовал в управленческой практике разработки и принятия решений: он обладает высокой практической полезностью в сфере построения организационных структур управления, в том числе при анализе функций исполнителей (выявление лишних функций, нейтральных, негативных и др.) и выборе оптимального соответствия качества выполнения функций с затратами на их реализацию [8].

Факторный анализ — это процедура установления силы влияния факторов на функцию или результативный признак (полезный эффект машины, элементы совокупных затрат, производительности труда и т.д.) с целью ранжирования факторов для разработки плана организационно-технических мероприятий по улучшению функции. Результатом должна явиться информация для принятия рационального и научно-обоснованного стратегического решения. Применение методов факторного анализа требует большой подготовительной работы и трудоемких расчетов по построению моделей. Поэтому без ЭВМ не рекомендуется применять методы корреляционного и ре-

грессионного анализа, главных компонент [13]. Факторный анализ — это один из способов снижения размерности, то есть выделения во всей совокупности признаков тех, которые действительно влияют на изменение зависимой переменной или группировки сходно влияющих на изменение зависимой переменной признаков. Факторный анализ в литературе трактуется как раздел многомерного статистического анализа, объединяющий методы оценки размерности множества наблюдаемых переменных посредством исследования структуры ковариационных или корреляционных матриц; методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя [15].

GAP — анализ (Gap Analysis) — это комплексное аналитическое исследование, изучающее несоответствия, разрывы между текущим состоянием компании и желаемым. Этот анализ также позволяет выделить проблемные зоны, препятствующие развитию, и оценить степень готовности компании к выполнению перехода от текущего состояния к желаемому [2]. Цель GAP-анализа в том, чтобы выявить те рыночные возможности и возможности компании, которые могут стать для компании эффективными рыночными преимуществами.

Применение GAP-анализа означает: определение интереса фирмы, выраженного в терминах стратегического планирования; выяснение реальных возможностей с точки зрения текущего состояния среды и предполагаемого будущего состояния; определение конкретных показателей стратегического плана; установление разницы

Таблица 3. Формализованные методы анализа

Группы методов	Содержание
Классические методы анализа	– метод цепных подстановок, – абсолютных и относительных разниц, – относительных отклонений, – балансовый, – процентных чисел, – дифференциальный, – логарифмический, – интегральный, – простых и сложных процентов, – дисконтирования
Традиционные методы экономической статистики	– метод средних и относительных величин, – сводки и группировки, – графический, – индексный, – ряды динамики
Математико-статистические методы изучения связей	– корреляционный анализ – регрессионный анализ – дисперсионный анализ – факторный анализ
Эконометрические методы	– матричные методы – гармонический анализ – спектральный анализ, – методы теории межотраслевого баланса
Методы экономической кибернетики и оптимального программирования	– методы системного анализа – линейное программирование – нелинейное программирование – динамическое программирование
Методы исследования операций и теории принятия решений	– теория графов – теория игр – метод деревьев – теория массового обслуживания – методы сетевого планирования и управления

между показателями стратегического плана и возможностями, диктуемыми реальным положением фирмы; разработка программ, необходимых для заполнения разрыва. GAP-анализ может применяться как в повседневной практике в целях повышения эффективности работы отдельных направлений компании, так и в процессе стратегического планирования и разработки реализации стратегических решений.

CVP — анализ — (от англ. costs, volume, profit — расходы, объем, прибыль) — анализ по схеме «затраты-объем-прибыль», также используются названия «операционный анализ» и «анализ безубыточности». CVP-анализ — это элемент управления финансовым результатом через точку безубыточности, то есть такую точку, в которой расходы на производство и реализацию продукции полностью компенсируются доходами. Или, иными словами, анализ связи затрат, объема производства и прибыли. Эта связь может быть представлена в качестве формулы:

Прибыль = Доходы — Расходы = Цена × Объем производства — Переменные расходы — Постоянные расходы.

Ключевая задача CVP-анализа — понять, из чего складываются затраты компании и как на них отразится принятие того или иного управленческого решения. CVP-анализ — один из самых эффективных способов планирования, прогнозирования и управления деятельностью предприятия. Также CVP-анализ может быть положено в основу ценообразования. Это инструмент управленческого планирования и контроля, т.е. данные взаимосвязи, формируют основную модель финансовой деятельности и позволяют использовать результаты анализа для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений. CVP-анализ позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит показателю маржинального дохода [1].

SWOT — анализ — как качественный анализ перспектив организации проводится с целью выяснения сильных и слабых сторон ее деятельности, открывающихся перед ней возможностей и надвигающихся угроз. Сила и слабость организации должны оцениваться прежде всего в контексте уровня ее конкурентоспособности [4; 14].

В процессе SWOT-анализа ЛПП необходимо получить ответы на ряд вопросов. Среди всего спектра возможных вопросов с позиции процесса подготовки и принятия решений на наш взгляд «краеугольными» являются:

1) Каковы сильные и слабые стороны организации (текущие и перспективные)?

2) Каково влияние на организацию внешней среды (текущее и прогнозируемое, позитивное и негативное, контролируемое и неконтролируемое)?

3) В какой мере сильные стороны компании позволяют ей воспользоваться открывающимися возможностями и противостоять угрозам или защищаться от них?

4) В какой мере слабые стороны фирмы этого не позволяют осуществить?

5) Какую оценку следует дать бизнесу в целом и отдельным бизнес-процессам организации (исходя из сочетания сил, слабостей, возможностей и угроз)?

6) Какие стратегии следует реализовывать при том или ином сочетании сил, слабостей, возможностей и угроз? [9; 14]

SWOT-анализ помогает ЛПП развивать понимание тех обстоятельств, в которых действует организация. Этот метод помогает сбалансировать свои внутренние сильные и слабые стороны с теми благоприятными возможностями и факторами угрозы, с которыми придется столкнуться организации. Данный анализ помогает определить не только возможности организации, но и все доступные преимущества перед конкурентами. SWOT-анализ позволяет организации изучить существующие на рынке возможности и взвесить свои способности по их преследованию. Также при этом изучаются угрозы, способные подорвать позиции фирмы. Сильные и слабые стороны рассматриваются с позиции покупателей, что подводит реальную основу под решения о распределении ресурсов и помогает компании извлечь максимум пользы из имеющихся у нее возможностей. Результаты SWOT-анализа помогают руководству в формировании миссии организации и определении ее конкретных целей. Качество SWOT-анализа напрямую зависит от объективности и использования разносторонней информации. При проведении SWOT-анализа должны учитываться точки зрения всех функциональных подразделений компании. Кроме того, все выявленные факторы обязательно должны быть подтверждены объективными фактами и результатами исследований.

Матрица SWOT-анализа — это своеобразное структурированное информационное поле, помогающее руководителям как ЛПП принимать и обосновывать решения.

Причинно-следственная диаграмма (диаграмма Исикавы, диаграмма «рыбий скелет») [11] — инструмент, позволяющий объективно представить и выявить основные факторы, влияющие на исследуемую проблему, и распределить усилия для ее эффективного разрешения, это один из графических вариантов представления развития организации с подробным анализом следствий и причин проблемы, определением величин и вектора их влияния и способов их разрешения. Наибольшую применимость и эффективность данная диаграмма имеет в процессе принятия решений о потенциальных причинах проблемы качества. Идея диаграммы состоит в установлении взаимосвязей между показателями качества — следствием — и воздействующими на него факторами — причинами. Построить причинно-следственную диаграмму несложно. Так, сначала в общих чертах выявляются главные причины, отображаемые на диаграмме в виде «больших костей», затем каждая главная причина рассматривается более детально, при этом выделяются причины второго и третьего уровня («средние» и «мелкие» кости). При этом следствие, результат или проблема обозначаются на правой стороне диаграммы, а главные воздействующие факторы или причины перечисляются на левой стороне.

Проводя анализ причинно-следственной диаграммы, можно выделить достоинства и недостатки ее использования в практике ППРУР в области контроля качества продукции. Так, к основным достоинствам диаграммы К. Исикавы можно отнести — стимулирование творческого мышления; демонстрацию взаимосвязей между причинами и сопоставление их относительной важности. В то же время недостатками данной диаграммы являются — отсутствие правил проверки в обратном направлении от первопричины к результатам, а также сложная не всегда четко структурированная диаграмма не позволяет делать правильные выводы.

В заключении следует отметить, что процесс подготовки и принятия решений в организации процесс не только творческий, но и требующий постоянного анализа имеющихся в распоряжении организации ресурсов. Выбор метода зависит от множества факторов. Арсенал методов велик. Одного универсального метода не существует. Решение о том, какой метод применять (и какой будет наиболее эффективен) должно зависеть от реального содержания проблемы, а не от желания руководителя. В процессе подготовки и принятия управленческих решений необходимо обеспечить взаимодополнение всех возможных и существующих методов.

Литература:

1. CVP-анализ / Словарь / Бухгалтерия, экономика, финансы и учет. — Режим доступа: URL: <http://edu.job-smarket.ru/glossary/buh/922/> (дата обращения 24.01.2014).

2. GAP — анализ.— Режим доступа: URL: <http://www.marketolog.biz/gap-%E0%ED%E0%EB%E8%E7-page-125.html> (дата обращения 14.11.2013).
3. Вертакова Ю. В. Управленческие решения: разработка и выбор: учеб. пособие / Ю. В. Вертакова, И. А. Козьева, Э. Н. Кузьбожев; под общ. Ред. Проф. Э. Н. Кузьбожева. — М.: КНОРУС, 2005. — 352 с.
4. Драчева Е. Л., Юликов Л. И. Менеджмент: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. — М.: Издательство «Академия», 2002. — С. 101–103.
5. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 464 с.
6. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений. Учеб. пособие. — К.: МАУН, 2004. — 504 с.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / под ред. М. А. Варушиной. — М.: Вузовский учебник, 2009. — 463 с.
8. Кузнецова Н. В. Методы принятия управленческих решений / учебное пособие. — Москва, Инфра-М, 2015. — 222 с.
9. Кузнецова Н. В. Основы менеджмента: учебно-методический комплекс для студентов специальности «Менеджмент организации» / Н. В. Кузнецова. — Магнитогорск: [Изд-во МаГУ], 2006. — 324 с.
10. Кузнецова Н. В. Управленческие решения: учебно-методический комплекс для студентов специальности «Менеджмент организации» / Н. В. Кузнецова. — Магнитогорск: Изд-во МаГУ, 2006. — 180 с.
11. Кузнецова Н. В. Управление качеством: Учебное пособие. — М.: Флинта, Наука 2013. — 360 с.: (Экономика и управление).
12. Лифшиц А. С. Управленческие решения: учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2009. — 248 с.
13. Понятие, типы и задачи факторного анализа/ факторный анализ. — Режим доступа: URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/DuPont/section1.html#3> (дата обращения 17.06.2013).
14. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы // Управление компаниями. — 2012. — № 5(23). — С. 9–13.
15. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ. — Режим доступа: URL: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Faktorny-analiz.php> (дата обращения 15.01.2013).

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 27 (131) / 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.
Авдюк 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 21.12.2016. Тираж 500 экз.

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