

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

научный журнал

Каждый человек, даже если он этого и не осознаёт, живёт своей жизнью.

Массовое сознание.

Очерки логики исторического исследования

Восходное время. Удалые проблемы

Независимо от сферы науки, люди, которые изучают процессы развития, пользуются одними и теми же приемами и способами исследования.

Массовое сознание — практическое знание различных социальных групп, основанное на специализированном знании, нужное социальным группам повседневной жизни для взаимодействия и коммуникации в малых группах, местности проживания, стране, мире.

19
2015
Часть IV

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 19 (99) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, доктор филологических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

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

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

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

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

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

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

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

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

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

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 Бекмурадович, *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)*

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, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

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

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Борис Андреевич Грушин (1929—2007) — советский и российский философ, социолог, методолог исторических и социологических исследований.

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Абрамян Г. А.**
Императивы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков в современных условиях 347
- Агишева А. В.**
Сегментация рынка труда с позиции работодателя как элемент маркетинга персонала (на примере компании сферы образования «Language Link»).... 350
- Ашаганов А. Ю.**
Бедность — экономическая проблема России ... 353
- Баранова А. Б.**
История зарождения трансфертного ценообразования. Проблемы. Риски. Возможные решения 356
- Батаев А. В.**
Перспективы развития курсов MOOC в e-learning 359
- Боровяк С. Н., Хмельницкая Н. В.**
Бюджетирование — экономическая основа качества системы управления 362
- Бычков А. А.**
Влияние государства на национальную денежную систему 365
- Гареев Р. Р.**
Анализ гостиничного рынка Республики Башкортостан и перспективы его развития.... 367
- Гузев К. С.**
Проблемы инвестирования на фондовом рынке России..... 370
- Игошкина М. И., Сизова Ю. С.**
The Challenges and Opportunities of Commercializing the Innovations in Russia 373
- Карпова Н. П.**
Аутсорсинг и его роль в логистике..... 379
- Карпова Н. П.**
Современные тенденции управления складом 381
- Комиссарова А. О.**
Основы нормативно-правового обеспечения в сфере водоснабжения и водоотведения 384
- Копытова О. Н.**
Социальная поддержка многодетных семей в Псковской области 386
- Кремлев Т. С.**
Проблема принципала-агента в рамках анализа инвестиционных проектов..... 396
- Ларченкова А. А.**
Бюджетирование и его влияние на эффективность затрат на предприятии 400
- Мисник А. Р.**
Влияние банков на развитие Южного федерального округа..... 402
- Монгуш С. П., Монгуш С. П., Монгуш С. П.**
Отражение предпринимательской активности отдельных национальных меньшинств «тувинцев-тоджинцев» Республики Тыва 405
- Нан-Хоо О. С.**
Бюджетная модель компании и факторы ее определяющие (на примере ООО «WayUp»).... 411
- Овсянников В. А.**
Оценка величины станочного парка СССР к началу Великой Отечественной войны 414
- Омарова З. Н.**
Рисковая безграмотность: анализ проблемы.... 417
- Савченко И. А.**
Эмпирический анализ развития горнорудной промышленности стран мира 420
- Симоненко М. В.**
Проблемы импортозамещения в России в условиях экономических санкций США и Западной Европы..... 423
- Спиридонова М. В.**
Добровольное декларирование активов: риски применения..... 426

Тесля Ю. Н. Информационное взаимодействие в матричной информационной технологии NadProject.....	428	Шемякин Е. Л. Система сбалансированных показателей как главный инструмент контроллинга в нефтяных компаниях.....	444
Чернова К. Н. Анализ кредитоспособности потенциальных заемщиков в условиях нестабильности на финансовых рынках в России	433	Эфендиева А. Т. Математическая модель ввода экономически перспективных структур углеводородов в условиях неопределенности.....	446
Чуманская О. А. Финансализация глобальной экономики и её последствия для России	437	ПРОЧЕЕ	
Шевелев А. Е. Влияние бездействия государственных контролирующих органов на недобросовестное поведение контрагента	442	Лисичкина О. И. Конкуренция в сфере общественного питания	456

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Императивы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков в современных условиях

Абрамян Гор Ашотович, магистрант;
Шевченко Дмитрий Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Нестабильное состояние современной российской экономики во многом зависит от надежности и устойчивости банковской системы, которая в свою очередь подвержена воздействию ряда как экзогенных, так и эндогенных факторов. Соответственно, именно поэтому первостепенной задачей государственных регуляторов на макроуровне и менеджмента кредитных организаций на микроуровне является обеспечение данной стабильности посредством проведения рациональной денежно-кредитной политики, анализа и мониторинга состояния реального и финансового секторов экономики, снижения всех видов рисков и получения доходов, превосходящих совокупные расходы.

Однако в последнее время в условиях внешнеэкономической нестабильности, а также крайне жесткой по-

литики Центрального Банка РФ, являющегося единым мегарегулятором финансовой системы страны, большое количество коммерческих банков не справляется с задачей по обеспечению ликвидности и платежеспособности. Следствием этого становится рекордное количество отозванных лицензий у банков. Так, что за неполный 2015 год Центральным Банком была отозвана уже 71 лицензия, а в 2014 году данный показатель составил 94 лицензии, что даже больше чем в разгар финансового кризиса в 2009 году. Для сравнения, в 2013 году было отозвано 43 лицензии, а в 2012 году всего 29 (рисунок 1).

Именно несоответствие требованиям финансовой устойчивости, соотношения риска и доходности и послужило причиной ликвидации такого большого числа

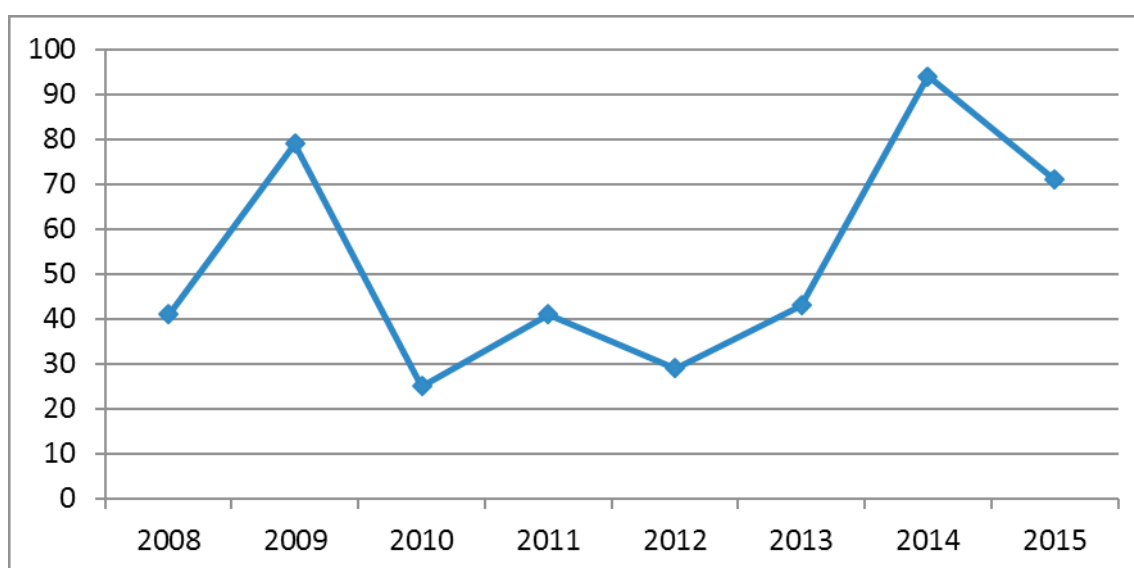


Рис. 1. Количество ликвидированных российских банков вследствие отзыва лицензий за период с 2008 по 2015 (1–3 кварталы) годы [2]

банков. Таким образом, финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансовой деятельности в условиях рыночной экономики, а ее обеспечение становится одной из наиболее острых проблем финансового менеджмента любого коммерческого банка [8].

Для обоснования мер повышения финансовой устойчивости в первую очередь необходимо отметить основания для отзыва лицензии у банков. Итак, основания для отзыва лицензии у банка в обязательном порядке [1]:

- Кредитный капитал опускается ниже уровня 2%.
- Собственные средства банка представлены в меньшем количестве, чем уставной капитал (на дату государственной регистрации). Это основание не действует в отношении банков и кредитных организаций, существующих менее двух лет с даты получения лицензии.
- Банк не смог или не захотел в срок уравновесить количество собственных средств и величину уставного капитала.
- Банк не может выполнять денежные обязательства перед кредиторами, или исполнять их в срок 14 дней.
- Банковская организация самовольно сократила размер уставного капитала ниже размера собственных средств, который был рассчитан и утвержден Центробанком в самом начале финансовой деятельности банка. В этой ситуации банк может обратиться в Центробанк с заявлением изменить его статус на небанковскую кредитную организацию.

На наш взгляд, основания для отзыва лицензии у банка, указанные в ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990, являются скорее последствиями реальных причин нарушения финансовой устойчивости кредитной организации — ведь за неспособностью отвечать по своим обязательствам и уменьшением собственных средств стоят гораздо более глубокие процессы, затрагивающие экономику страны в целом.

Стоит отметить, что задача по обеспечению финансовой устойчивости усложнилась многократно вследствие макроэкономической турбулентности, охватившей как мировые рынки, так и региональные [4]. Самым ярким проявлением экономической волатильности стала дестабилизация курса рубля (рисунок 2).

Ослабление курса рубля вызвало резкое повышение стоимости финансовых ресурсов, которые российские банки привыкли привлекать за рубежом и использовать для осуществления кредитных операций в России. В то же время, такое резкое подорожание валюты не могло остаться без внимания Центрального Банка РФ, вследствие чего было принято решение о повышении ключевой ставки с целью пресечения валютных спекуляций коммерческими банками и удорожание национальной валюты. Центральный Банк РФ решил резко увеличить ключевую ставку — 16 декабря 2014 года она была повышена с 10,5% до 17% годовых. После того как курс рубля прекратил свое падение и достиг определенной стабильности, ключевая ставка стала опять снижаться, потому что дальнейшая стагнация банковского сектора могла вызвать крайне негативные последствия, и было необходимо стимулировать рост кредитования с целью поддержки отечественных производителей (рисунок 3).

Повышение стоимости фондирования осложнило обеспечение финансовой устойчивости коммерческих банков, ведь нехватка финансовых ресурсов неизбежно оказывает сильное влияние на их уровень ликвидности и платежеспособности [5]. Таким образом, резко возросла роль модернизации внутрибанковской инфраструктуры и контроля за потоками финансовых ресурсов кредитной организации в целях недопущения кризиса в рамках отдельно взятого банка и поддержания его финансовой устойчивости. Ведь при крайне нестабильной ситуации на мировых финансовых рынках, а также жесткой поли-

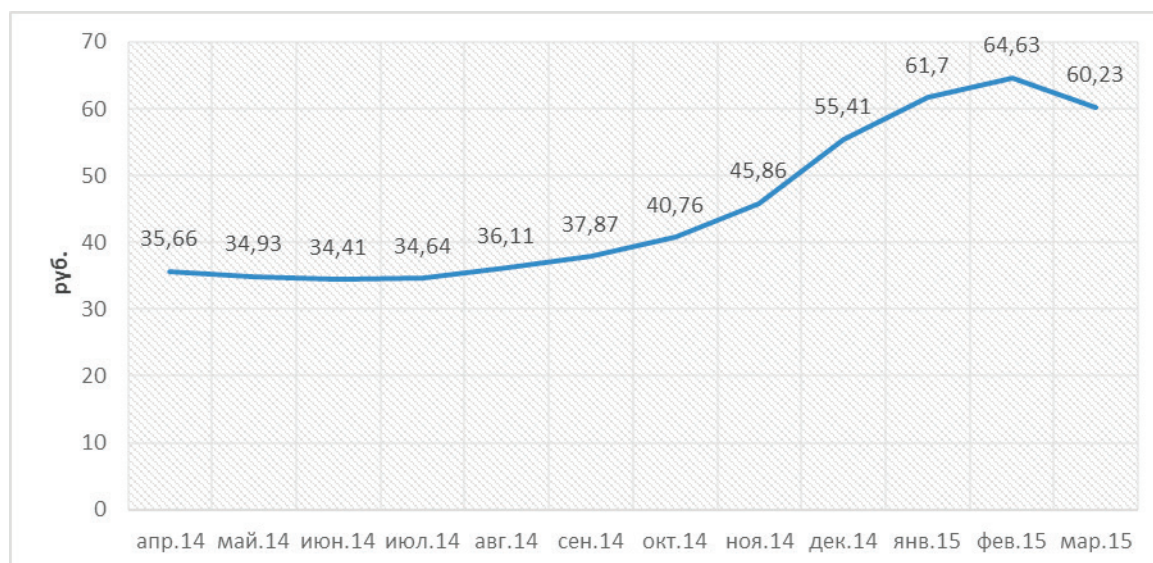


Рис. 2. Динамика курса доллара США к российскому рублю за период с апреля 2014 года по март 2015 года [3]

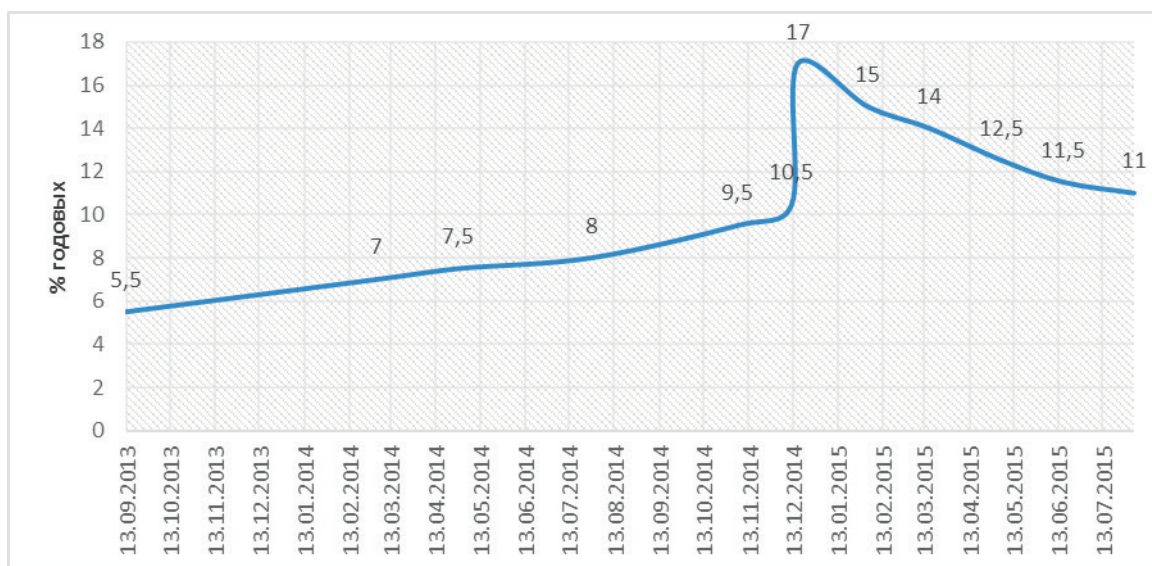


Рис. 3. Динамика изменения ключевой ставки Центрального Банка РФ за период с сентября 2013 года по апрель 2015 года [3]

тике Центрального Банка РФ и его стремлении к укрупнению банковского сектора и очищению рынка от мелких игроков, руководству банка необходимо использовать разнообразные инструменты для поддержания финансовой устойчивости на должном уровне.

Обеспечение финансовой устойчивости коммерческих банков базируется на ряде принципов [6]:

- активизация связей банковского и производственного секторов, что приведет к переходу от экстенсивной к интенсивной фазе развития функционирования банковской системы;
- рост основных положительных параметров (капитала, активов, ликвидности, платежеспособности, рен-

табельности и т.д.) деятельности коммерческого банка и снижение негативных параметров (рискованности, некачественных и нерабочих активов, несбалансированности кредитного и депозитного портфелей и т.д.).

Очевидно, что для обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости банковских организаций необходимо определить комплексные магистральные направления развития банковской системы. К этим направлениям следует отнести [7]:

- 1) снижение уровня просроченной задолженности клиентов в кредитных портфелях;
- 2) повышение уровня капитализации большинства коммерческих банков;



Рис. 4. Инструменты обеспечения финансовой устойчивости коммерческого банка

3) восстановление и укрепление доверия к банковской системе со стороны инвесторов, в том числе иностранных, а также со стороны вкладчиков.

Реализация этих направлений требует активной модернизации деятельности коммерческих банков, что возможно посредством использования совокупности инструментов, которые условно можно разделить на две основные группы — учетно-операционную и маркетинговую (рисунок 4).

На наш взгляд, использование вышеперечисленных инструментов позволит минимизировать вероятность финансового коллапса банковской системы. Финансово устойчивый банк имеет конкурентные преимущества перед другими кредитными организациями, что находит выражение в привлечении дополнительных ресурсов, доми-

нировании на том или ином сегменте рынка, увеличении вкладов населения как основного источника банковских ресурсов и, соответственно, в увеличении объема инвестиционных вложений в наиболее актуальные в современных условиях направления бизнеса (особенно в сфере малого и среднего предпринимательства [9]), и т.д. В то же время от того, насколько высока степень устойчивости коммерческих банков, зависит общая устойчивость банковской системы, а, следовательно, и уровень экономического развития страны. Соответственно, обеспечение финансовой устойчивости банковских организаций является одним из приоритетных направлений развития финансовой системы страны, и в его достижении заинтересованы как сами коммерческие банки, так и органы государственной власти.

Литература:

1. ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990
2. Информационный портал «Банки.ру» (<http://www.banki.ru/>);
3. Официальный сайт Центрального Банка России (<http://www.cbr.ru/>);
4. Кирсанова, М. В. Влияние мирового финансового кризиса на состояние банковского сектора России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 7. с. 102–107.
5. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка — М.: Логос, 2005. — 368 с.
6. Котенков, В., Сазыкин Б. Диагностика развития и финансовой устойчивости банков // Аналитический банковский журнал. — 2007. — № 8. — С.55–62.
7. Панова, Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. — М.: Финансы и статистика, 2006.
8. Банковское дело. /Под редакцией О. И. Лаврушина. — Москва, 2006. — 366 с.
9. Зотова, А. И., Савенко О. Л., Савенко М. Н. Особенности финансирования малого и среднего предпринимательства в России в турбулентной экономике // Экономика и социум. 2015. № 1–3 (14). с. 278–284.

Сегментация рынка труда с позиции работодателя как элемент маркетинга персонала (на примере компании сферы образования «Language Link»)

Агишева Алина Вильдановна, студент;
Кулеша Эмма Викторовна, студент
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Статья посвящена вопросу сегментации рынка труда с позиции работодателя. Описаны преимущества такого вида сегментации для компании. Проведена поэтапная сегментация рынка труда на примере компании сферы образования. Разработан план маркетинговых мероприятий по формированию положительного имиджа компания на рынке труда с целью привлечения соискателей.

Ключевые слова: рынок труда, сегментация рынка труда, маркетинг персонала, критерии сегментации, целевой сегмент, жизнеспособный сегмент, критерии сегментации.

Keywords: labor market, labor market segmentation, personal marketing, segmentation criteria, target segment, viable segment.

Одной из функциональных подсистем системы управления персоналом является планирование и маркетинг персонала. Основными направлениями маркетинга персонала как обособленной функции службы управления персоналом являются:

- разработка требований к персоналу (рабочему месту);
- определение качественной и количественной потребности в персонале;
- расчет затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала;

– выбор источников и путей покрытия потребности в персонале [1, с.155].

Данная подсистема рассматривает рабочую силу с двух точек зрения: как покупателя и как товар.

Рабочая сила в лице покупателя рассматривает компанию как потенциального работодателя, поэтому целью маркетинга персонала является такая организация рабочего процесса (а также его позиционирование на рынке), которая обратит на себя внимание соискателей. В данном случае работодатель стремится быть максимально привлекательным для соискателя, а соискатель делает свой выбор.

Рабочая сила как товар оценивается работодателем. И уже соискатель стремится быть максимально привлекательным для работодателя, а работодатель делает свой выбор.

Одним из маркетинговых инструментов для изучения рынка рабочей силы является его сегментация.

Под сегментацией рынка труда обычно понимают разбивку рынка на отдельные группы — сегменты на основе различий в нуждах, характеристиках или поведении работников [2, с. 151].

Сегментация рынка труда с позиции работодателей позволяет:

- оценить и структурировать потребность в рабочей силе;
- определить целевые категории работников;
- определить жизнеспособный сегмент работников для привлечения;
- разработать тактику маркетинговых мероприятий по привлечению работников;
- принимать эффективные управленческие решения на основании обоснованно выстроенной кадровой политики.

Осуществим сегментацию рынка на примере компании сферы образования «Language Link», расположенной в г. Ростов-на-Дону. Как отмечает представительство компании, языковая школа находится в периоде своего бурного развития, поэтому организация всегда находится в поиске талантливых специалистов в области преподавания языка. Поэтому целью сегментирования рынка является выделения целевой группы профессионалов в сфере преподавания языка, обладающими определенным набором характеристик.

В основу сегментации рынка положены критерии сегментации. Критерии сегментации — это критерии, по которым из множества участников рынка выделяются целевые аудитории [3, с. 92]. Критерии сегментации могут быть объективными и субъективными.

Проведем сегментирование рынка с позиции работодателя по объективным критериям:

1. Географический критерий:

а) место жительства:

- Ростов-на-Дону;
- Азов;
- Аксай.

2. Демографический критерий:

а) пол:

- женский;
- мужской;

б) возраст:

- от 25 до 35;
- от 35 до 45;
- от 45 до 55.

3. Социально-экономический критерий:

а) уровень образования:

- высшее лингвистическое;
- высшее педагогическое;

б) опыт преподавания:

- да;
- нет;

с) уровень владение современными методиками преподавания:

- высокий;
- средний;
- низкий;

д) уровень знание современных учебно-методических комплектов:

- высокий;
- средний;
- низкий;

е) иностранный язык, которым работник владеет в совершенстве:

- английский;
- немецкий;
- французский;

Таблица 1. Критерии сегментации рынка труда с позиции работодателя [4, 5]

Объективные			Субъективные	
Географические	Демографические	Социально-экономические	Психологические	Поведенческие
Место жительства, наличие прописки	Пол, возраст, семейное положение, количество и возраст детей	Уровень образования, профиль образования, опыт, выпуск учащихся по видам учебных заведений, социальный статус, дополнительные навыки	Стиль жизни, личностные качества, тип личности, жизненная позиция, ценности	Готовность и мотивация к обучению, отношение к работе, степень нуждаемости в работе

- испанский;
- итальянский.

На основании выделенных целевых групп определим жизнеспособный сегмент — наиболее привлекательный для компании с точки зрения критериев: потенциал и прибыльность, доступность, перспективы развития, защищенность от конкуренции, включенность в организационную систему «Language Link».

Оценим содержание вышеописанных данных.

Место жительства — г. Ростов-на-Дону. Доступность специалистов в области преподавания иностранного языка в этом городе выше.

Возраст — возраст от 25 до 45 лет. Сотрудники в этом возрасте обладают достаточным уровнем мобильности, способностью к обучению и развитию. Также они имеют опыт работы.

Пол — женский. Включенность специалиста женского пола в организационную систему компании выше, так кадровый состав языковой школы преимущественно состоит из женщин.

Уровень образования — параметр не является критическим.

Опыт преподавания — имеется. Целесообразнее подобрать опытного сотрудника, чтобы сократить затраты на его обучение и адаптацию.

Уровень владения современными методиками преподавания и уровень знания современных учебно-методических комплектов — высокий. Такие специалисты обладают большим профессионализмом.

Язык, которым владеет человек в совершенстве — английский. Английский язык среди всех других является наиболее привлекательным в изучении среди клиентов компании.

Таким образом, жизнеспособный сегмент компании выглядит следующим образом: женщина, в возрасте от 25 до

45 лет, проживающая в Ростове-на-Дону, имеющая высшее лингвистическое/высшее педагогическое образование и стаж работы, в совершенстве владеющая английским языком, современными методиками преподавания и знаниями о современных учебно-методических комплектах.

План маркетинговых мероприятий, способных привлечь специалистов, может включать в себя следующие направления:

1) Повышение узнаваемости компании:

- размещение рекламы в сети Интернет, в социальных сетях;
- реклама на телевидении и радио;
- дегустация продукции компании в торговых комплексах.

2) Формирование положительного имиджа компании:

- участие в городских выставках и конференциях;
- проведение дней открытых дверей;
- проведение открытых мастер-классов и семинаров;
- сотрудничество с ВУЗами и школами.

3) Поддержка имиджа:

- разработка и печать фирменных календарей, ручек, визиток, футболок и другой рекламно-сувенирной продукции;
- акции, лотереи, розыгрыши призов;
- привлечение успешных сотрудников в рекламные кампании.

Для современных организаций маркетинг персонала имеет большее значение, так как в условиях рыночной экономики перед ними стоит задача оптимального использования человеческих ресурсов. Решению этой задачи способствует сегментация рынка труда.

Сегментация должна иметь комплексный подход, учитывать объективные и субъективные критерии, принимая во внимания отраслевые, зарплатные и социально-демографические признаки региона или округа.

Литература:

1. Зубков, Д. М. маркетинг персонала: сущность, подходы и принципы // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2005. — № 1. — с. 154–157.
2. Крыжанова, Л. С. Сегментация рынка труда // Вестник КРСУ. — 2012. — Том 12. — № 6. — С. 151–156.
3. Калужский, М. Л. Практический маркетинг: учебное пособие. — СПб.: Питер, 2012. — 176 с.
4. Видяпина, В. И. Бакалавр экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02> (дата обращения: 4.09.2015).
5. Томилов, В. В., Семеркова Л. Н. Маркетинг рабочей силы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m6/index.htm> (дата обращения: 4.09.2015).

Бедность — экономическая проблема России

Ашаганов Арби Юсупович, студент;
Таштамиров Магомед Русланович, старший преподаватель
Чеченский государственный университет

В данной работе рассмотрена проблема бедности Российской Федерации в последний год и способы, которые предпринимает государство для борьбы с бедностью и их недостатки.

Ключевые слова: бедность, люди, прожиточный минимум, налоги, трансферты, инфляция, благосостояние.

Если свободное общество не может помочь тем многим, кто беден, оно не сможет спасти тех многих, кто богат.

Джон Ф. Кеннеди, 35 президент США

Под бедностью понимается такое состояние материальной необеспеченности людей, при котором доходы отдельной семьи или отдельного человека не позволяют поддерживать потребление на общественно необходимом уровне. Различают бедность абсолютную и относительную. Абсолютная бедность означает неудовлетворение или частичное неудовлетворение первостепенных физиологических потребностей человека в пище, одежде, жилье. Под относительной бедностью понимается невозможность поддерживать некоторый стандарт жизни, принятый в данном обществе. Относительная бедность показывает, насколько человек беден по сравнению с другими людьми [1].

По данным Всемирного банка за 2014 г. самой бедной страной в мире является — Центральноафриканская Республика. В стране очень низкая продолжительность жизни — 51 год у женщин, 48 лет у мужчин. Так же, как и во многих других беднейших странах, в ЦАР напряженная военная обстановка, множество враждующих группировок, процветает преступность. Поскольку в стране имеются достаточно большие запасы природных ресурсов, значительная их часть экспортируется: древесина, хлопок, алмазы, табак и кофе. Главным источником развития экономики (более половины ВВП) является сельскохозяйственная отрасль [2].

Проблема бедности остается одной из острейших социально-экономических проблем в современной России. Это подтверждают и данные опросов общественного мнения. Большинство россиян считают бедность главной жизненной проблемой, вызывающей постоянное беспокойство, тревогу и недовольство властью. Решение этой задачи чрезвычайно актуально сейчас для России, где 13% населения живет крайне бедно.

Бедность в России, как и в других странах СНГ предопределена трудностями переходного периода: общий экономический спад, неблагоприятные условия на рынке и т.д. Среди других проблем — ухудшение качества услуг здравоохранения и образования, демографические и миграционные, гендерные, региональные и экологические проблемы.

Основными причинами бедности остаются безработица и низкий уровень доходов населения. В настоящее

время ситуация на рынке труда остается напряженной и пока не способствует в достаточной мере сокращению масштабов бедности.

Согласно данным Госкомстата реальные доходы граждан за 2014 г. составили 99,6%, по сравнению с прошлым годом это говорит о том, что мы имеем дело с пятым периодом падения доходов, который, возможно окажется более затяжным и станет очередным испытанием для домашних хозяйств [3].

Россия по данным Всемирного банка занимает 47 место по размеру валового национального дохода на душу населения. Россия — огромная страна с населением свыше 143 миллионов человек, из них порядка 19 миллионов получают доход ниже прожиточного минимума, что, по данным Росстата, составляет 13 процентов от всего населения. В России растет количество бедных людей, борьба с бедностью стала серьезной проблемой для правительства [4].

В таблице 1 представлены данные о численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода. Как мы с вами видим из таблицы численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума с 2000 года по 2013 год каждый раз снижалась если в 2000 году численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составляло 42,3%, то этот же показатель в 2013 году составлял 15,2%. А уже с 2013 года мы с вами наблюдаем отрицательную динамику данный же показатель в 2014 составил 16,1%, что на 0,6% больше по сравнению 2013 годом (15,2%). А также дефицит денежного дохода имеет положительную динамику с 2000 года (5,0%) по 2013 год (0,9%). А с 2013 г. (0,9%) по 2014 (1,0) мы с вами наблюдаем отрицательную динамику. Все негативные явления были вызваны связи последними событиями на международной арене: с падением цен на углеродное сырье, что повлекло за собой девальвацию рубля, резкий рост уровня инфляции в стране, бюджетный секвестр, два пакета санкций в ответ на анексию Крыма. Хотя весной 2015 г. ситуация нормализовалось, но на сегодняшний день цены на нефть упали до 40 рублей за бар-

Таблица 1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода [5]

	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:		Дефицит денежного дохода:		Величина прожиточного минимума ¹ рублей в месяц
	млн. человек	в процентах от общей численности населения	млрд. руб.	в процентах от общего объема денежных доходов населения	
2000	42,3	29,0	199,2	5,0	1210
2001	40,0	27,5	238,6	4,5	1500
2002	35,6	24,6	250,5	3,7	1808
2003	29,3	20,3	235,3	2,6	2112
2004	25,2	17,6	225,7	2,1	2376
2005	25,4	17,8	288,7	2,1	3018
2006	21,6	15,2	277,1	1,6	3422
2007	18,8	13,3	272,1	1,3	3847
2008	19,0	13,4	326,7	1,3	4593
2009	18,4	13,0	354,8	1,2	5153
2010	17,7	12,5	375,0	1,2	5688
2011	17,9	12,7	424,1	1,2	6369
2012	15,4	10,7	370,5	0,9	6510
2013	15,5	10,8	417,9	0,9	7306
2014	16,1*	11,*	478,8*	1,0*	8050

* — предварительные данные

Источник: оценка на основании данных: выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя денежных доходов населения.

рель, следует ожидать, что в 2015 отрицательная динамика продолжится.

Действия населения по массовой конвертации национальной валюты в доллары подтолкнуло девальвацию рубля за счет общего повышения курса американской валюты. С второго полугодия 2014 года, российский рубль испытывает падение покупательской способности. Крупные компании и финансовые структуры начали активно конвертировать национальные счета в американские доллары, что вызвало ускорение девальвации рубля на валютном рынке. В свою очередь граждане на фоне прогрессивного роста курса доллара последовали примеру банков и использовали свои рублевые накопления на конвертацию в американские доллары, что подтолкнуло обесценение рубля еще больше. Соответственно, мы наблюдали в конце 2014 года снижение рублевых сбережений и рублевых депозитов в банках, с пропорциональным увеличением валютных счетов и покупкой иностранной валюты в обменных кассах населением, опасавшимся за свои денежные накопления.

Прогрессивное налогообложение доходов, а также налоги на имущество и наследство сокращают масштабы экономического неравенства «со стороны богатей». Но этого мало. Нужны еще способы смягчения этого неравенства «со стороны бедняков», т.е. способы, позволяющие улучшить условия жизни беднейших граждан [6].

Сегодня Россия пытается создать действительные механизмы для решения проблемы бедности. Это помощь осуществляется, как правило, в форме различного рода программ социальной поддержки [6].

Говоря о действительных механизмах, которые государство хотят создать для борьбы с бедностью хотелось бы затронуть события, которые произошли в последнее время, как мы с вами знаем РФ ввела продовольственное эмбарго в ответ на санкции ЕВРОСОЮЗА. Позднее этим санкциям присоединились новые страны в ответ на это Россия запретила ввоз продукции из этих стран в Россию, вследствие чего было изъято и уничтожено около 500 тонн продовольствия остается не понятно политика правительства по отношению к этому вопросу. В стране где 13% населения живут крайне бедно, а 40% не могут обе-

¹ С 2000 г. изменена методология расчета величины прожиточного минимума. С 2005 г. изменен состав потребительской корзины для определения величины прожиточного минимума. С 2013 г. изменен порядок расчета величины прожиточного минимума.

спечить минимальную потребительскую корзину государство просто уничтожает продовольствие. Хотя могло подойти к решению данного вопроса более гуманным путем раздать изъятую продукцию бедным слоям населения бесплатно.

Первый и самый очевидный способ такой поддержки — дать бедным дополнительные денежные средства или возможность получения части товаров бесплатно либо приобретения их по сниженным ценам. Эту задачу обычно решают с помощью социальных трансфертов [6].

Социальный трансферт — денежная сумма, передаваемая государством беднейшим гражданам для повышения их уровня жизни и формируется за счет средств, изъятых с помощью налогов у более обеспеченных граждан.

Использование системы трансфертов — самый простой способ, но далеко не лучший способ помощи бедным. Дело в том, что система социальных трансфертов имеет серьезные недостатки.

Во-первых, она ослабляет заинтересованность наименее трудолюбивых граждан более интенсивной работе ради заработка, так как пособия позволяют им достичь вполне приемлемого соотношения «заработок — усилия».

Во-вторых, система трансфертов и другие методы социальной поддержки подрывают стимулы к более производительной деятельности у наиболее трудолюбивых, одаренных и активных членов общества: ведь по мере роста доходов им приходится через налоги отдавать все большую их часть на помощь беднейшим.

Именно поэтому бороться с бедностью необходимо не только и, может быть не столько за счет соц. трансфертов, сколько за счет помощи беднейшим гражданам в увеличении их заработанных, а не дарованных государством доходов.

Наиболее результативными при этом являются следующие способы:

- Создание равных «стартовых условий» для всех граждан;
- Расширение возможностей найти работу даже для тех, кто одарен природой менее щедро;

Эти способы помощи беднейшим гражданам требуют больших усилий со стороны государства, чтобы стать действительно результативными.

Уровень благосостояния людей находится в прямой зависимости от уровня инфляции в стране. Инфляция оказывает негативное влияние на уровень благосостояния. Его негативное влияние связано с тем, что общий рост цен и падение в итоге покупательной способности денег обесценивают заработки трудоспособного населения.

Согласно оценкам ДДКП, в июле 2015 г. инфляционные ожидания на следующие 12 месяцев стабилизировались после резкого снижения в феврале-апреле. По данным июльского опроса, оценка с использованием нормального распределения представлений о будущей инфляции составляет 12,8%, равномерного — 12,2% (против 12,5% и 11,9% в июне соответственно).

Согласно результатам опроса населения, проведенного ООО «инФОМ», в июле 2015 г. медианное значение ожидаемой инфляции на год вперед снизилось до уровня апреля 2015 г. и составило 13,9%. Оценка наблюдаемой за год инфляции снизилась впервые с марта этого года, что, вероятно, обусловлено снижением темпов роста цен на многие виды товаров и услуг, а по некоторым категориям товаров — дефляцией. Однако этот показатель все еще остается на высоком уровне (23,4%).

В случае, если по объективным причинам денежные доходы гражданина в 2015 году окажутся меньше, чем минимально установленные, государство приведет их в соответствие к стандарту посредством пенсий, дотаций и иных социальных выплат. Это теоретически. А практически по состоянию на конец 2014 года официально установленная минимальная зарплата (то есть оплата труда за полный рабочий день, неделю или месяц) составляла менее 67% прожиточного минимума трудоспособного человека. Такая ситуация существует не первый год, хотя она абсурдна и противозаконна (прямо противоречит ст. 33 Трудового кодекса) [7].

До начала военного конфликта с Украиной и обвала рубля руководство Минтруда и правительство заявляли о планах на протяжении трех лет постепенно довести «минималку» до прожиточного минимума. Первый шаг в этом направлении должен был осуществиться в 2015 году: предполагалось, что к середине года минимальная зарплата (МРОТ) достигнет 85% прожиточного минимума. Однако с падением национальной валюты и ростом инфляции речь об этом уже не идет.

В паре «прожиточный минимум — потребительская корзина» последняя категория является первичной. На ее основе производится расчет минимума денег, номинально достаточного для существования человека. ПК устанавливается на двух базовых уровнях:

1. В целом по РФ разрабатывается правительством с участием трехсторонней комиссии по урегулированию социальных и трудовых отношений. Закрепляется на уровне ФЗ.

2. Отдельно для каждого субъекта федерации устанавливается представительными (законодательными) органами субъектов Федерации с учетом климата, потребностей местного населения в еде и товарах непродовольственной группы [6].

Для сокращения масштабов бедности необходимо достижение устойчивого экономического роста и расширения возможностей для продуктивной занятости населения, увеличения размеров заработной платы как минимум половине работников страны. Низкие размеры заработной платы, особенно в секторах здравоохранения, образования и в государственной службе отражают диспропорции в конечном использовании ВВП и бюджетных средств и делают соответствующие профессии непривлекательными для квалифицированного персонала. Следовательно, государственная политика должна быть направлена на повышение реальной заработной платы

в образовании, здравоохранении, системе социальной защиты населения и на государственной службе. Государственная политика занятости может также предусмотреть стимулов для создания рабочих мест в обрабатывающих отраслях промышленности, в сельском и лесном хозяй-

стве, а также в отраслях экономики, производящих товары и услуги для населения. Все эти меры будут способствовать расширению возможностей для трудоустройства населения, включая наиболее уязвимые с точки зрения бедности слои населения.

Литература:

1. Энциклопедия Кругосвет, универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия. (Гуманитарные науки) 20.08.2015 г. http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/BEDNOST.html
2. Центр гуманитарных технологий информационно-аналитический портал (Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения) 27.08.2015 г. <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>
3. Таштамиров, М. Р., Ашаганов А. Ю. Расходы населения России в условиях санкций и девальвации рубля // в сборнике: Современные проблемы гуманитарных и естественных наук материалы XXII международной научно-практической конференции. Научно-информационный издательский центр «Институт стратегических исследований». 2015. с. 183–188.
4. Pravda.ru (Прожиточный минимум: все ниже, и ниже, и...) 5.09.2015 г. http://www.pravda.ru/society/how/defend-rights/22-07-2013/1166247-living_wage-0/
5. Федеральная служба государственной статистики (Численность населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, и дефицит денежного дохода) 10.09.2015 г. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
6. Экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / И. В. Липсиц. — 7 — е. изд., стер. — М.: Издательство «Омега — Л», 2013—607 с.: табл. — (Высшее экономическое образование)
7. Блог финансиста 11.09.2015 г. http://finansiko.ru/potrebitelskaya_korzina_201/5

История зарождения трансфертного ценообразования. Проблемы. Риски. Возможные решения

Баранова Анна Борисовна, ведущий специалист
ООО «РН-Шельф-Арктика» (г. Москва)

В данной статье рассмотрены актуальные на сегодняшний день проблемы и трудности, с которыми сталкиваются налогоплательщики при подготовке документации для налоговых органов и обосновании рыночности цен, применяемых в сделках, попадающих под контроль трансфертного ценообразования. Автор дает обобщенную характеристику процессу и предлагает несколько инструментов минимизации рисков, анализирует их преимущества и недостатки. Данная статья будет интересна специалистам в области налогообложения, бухгалтерского учета, аудита, консалтинга.

Ключевые слова: документация, трансфертное ценообразование, методы ценообразования, взаимозависимые лица, контролируемые сделки, уведомление, налоговые органы.

*Трансфертное ценообразование — это скорее искусство, чем наука.
(Практическое руководство по трансфертному ценообразованию
для развивающихся стран ООН)
(UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries, 2012)*

Трансфертное ценообразование — это действительно искусство, как написано в Практическом Руководстве ООН. Эта цитата подтверждается на практике.

Изначально, понятия «трансфертной цены» не существовало. Но его суть появляется в начале 20 века, в момент развития капитализма, научно-технического про-

гресса, в момент, когда при производстве происходит передача товаров, работ услуг из одного подразделения в другое.

Далее по мере развития экономики и международных отношений появляется необходимость определения единых подходов, методов установления цены в сделках.

Первая страна, законодательно закрепившая принципы трансфертного ценообразования, — США. Так как появление холдингов, транснациональных корпораций, оффшоров, а так же получение стран Азии и Африки независимости, и как следствие вывод прибылей в более низконалоговые режимы требовало введения официальной методологии, которой должны руководствоваться страны — участники сделок.

В России трансфертное ценообразование в современном его понимании ведет свою историю с 90-х годов 20 века.

В данный момент изучение трансфертного ценообразования весьма актуально в наше время, так как растет число вертикально интегрированных корпораций, что приводит к появлению различных ценовых сделок внутри самих структур.

С 01.01.2012 г. Налоговый кодекс РФ был дополнен Разделом V.1, предусматривающим полномочия ФНС по контролю цен в сделках между взаимозависимыми лицами.

Данный раздел описывает общие положения о налогообложении в сделках между взаимозависимыми лицами, особенности признания цен рыночными для целей налогообложения при применении регулируемых цен, правила проведения функционального анализа, методы, применяемые при сделках с взаимозависимыми лицами, дает определение «контролируемых сделок», определяем обязанности налогоплательщиков в рамках контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

Положения Раздела V.1 Кодекса находятся в тесной взаимосвязи с подходами, заложенными в Руководстве ОЭСР (OECD Transfer Pricing guidelines 2010), которые широко используются в практике работы ведущих зарубежных налоговых администраций.

В Руководстве по трансфертному ценообразованию для транснациональных компаний и налоговых администраций, разработанном Организацией экономического сотрудничества и развития, положения которого были взяты за основу при разработке норм раздела V.1 НК РФ, основаны на широко распространенном в мировой практике принципе «вытянутой руки» (arm's length principle, далее ALP).

Общий смысл принципа «вытянутой руки» заключается в том, что результаты сделок между взаимозависимыми компаниями для целей налогообложения должны быть признаны исходя из условий, которые имели бы место в сделках между независимыми компаниями с учетом выполняемых сторонами функций, используемых активов и принимаемых рисков. При этом для определения цены, соответствующей принципу ALP, и размера доходов (расходов) по сделкам с взаимозависимыми компаниями, принимаемых для целей расчета налогов, должны быть использованы методы, предусмотренные налоговым законодательством.

Вместе с тем зарубежный опыт использования принципа «вытянутой руки» в качестве основы правил контроля трансфертного ценообразования показывает, что

его применение на практике является очень сложным, ресурсоемким и не всегда эффективным.

Правила трансфертного ценообразования требуют, чтобы цены, применяемые в контролируемых сделках, соответствовали уровню цен, применяемых независимыми лицами на рынке в отношении сопоставимых сделок. В ходе такого анализа налогоплательщики должны собрать и выбрать сведения о внутренних и внешних сопоставимых сделках («сопоставимые сделки»).

При проведении анализа сопоставимости налогоплательщики, в дополнение к сведениям об их собственной деятельности, могут использовать любые общедоступные источники информации. При этом для целей проведения анализа сопоставимости налоговые органы вправе использовать следующие источники информации:

- сведения о ценах и котировках российских и иностранных фондовых и товарных бирж;
- таможенная статистика;
- сведения, содержащиеся в официальных источниках информации государственных органов, сведения из официальных источников, подготовленных иностранными государствами или международными организациями, а также сведения о ценах из иных аналогичных общедоступных информационных систем;
- данные информационно-ценовых агентств;
- внутренние данные компаний по сопоставимым сделкам;
- финансовая и статистическая отчетность компаний;
- сведения от независимых оценщиков.

В дополнение к вышеизложенному, организации вправе использовать иные сведения, необходимые для определения рыночной цены в соответствии с требованиями применяемого метода трансфертного ценообразования. Данный момент также является проблемным, так как общедоступных источников не достаточно для обоснования цены сделки.

Для выявления сопоставимых сделок и определения уровня рыночных цен следует проводить так называемый функциональный анализ и применять определенные методы трансфертного ценообразования (ст. 105.7 НК РФ).

Законодатель предлагает 5 методов:

1. сопоставимых рыночных цен
2. метод цены последующей реализации
3. затратный метод
4. метод сопоставимой рентабельности/рентабельность затрат
5. метод распределения прибыли

Первый метод предлагается использовать как приоритетный.

Метод распределения прибыли используется лишь при невозможности применения других методов либо при наличии в собственности сторон сделки нематериальных активов, оказывающих существенное влияние на уровень рентабельности (п. 4 ст. 105.13 НК РФ).

В отношении 4-х оставшихся методов будет действовать принцип «лучшего метода», т.е. должен использо-

ваться тот метод, который позволяет получить наиболее надежный результат. При этом допускается использование комбинации двух и более методов (п. 2 ст. 105.7 НК РФ).

Проведение анализа сопоставимости — ключевой аспект обеспечения соответствия действующим правилам. Налогоплательщикам важно проводить анализ сопоставимости для целей обоснования применяемых ими цен.

Налогоплательщикам предлагается выбрать для анализа сопоставимости множество источников информации (лучше, чтобы они совпадали с источниками, которые использует налоговая инспекция), но по факту большая часть из них закрыта. Чтобы получить доступ к таким источникам, обычно, это специальные программы, требуются серьезные финансовые вложения.

НК РФ предусматривает необходимость разработки налогоплательщиками достаточно детальной документации по трансфертному ценообразованию. Для этого компаниям необходимы немалые трудовые и финансовые ресурсы, что приведет к дополнительным затратам. Рассмотрим подробнее данную проблему.

Существенная проблема — отсутствие надежных сопоставимых данных для проведения экономического анализа и определения рыночных интервалов цен.

Судебной практики по трансфертному ценообразованию имеется очень мало, что создает для компаний трудности при попытке оценить возможные проблемы и риски в сделках с взаимозависимыми лицами.

В качестве инструментов минимизации налоговых рисков можно использовать:

- 1) создание консолидированной группы налогоплательщиков,
- 2) заключение соглашения о ценообразовании,
- 3) проведение независимой оценки в отношении предмета сделки.

Рассмотрим первый инструмент — создание Консолидированной группы налогоплательщиков (далее КГН) выглядит более эффективным инструментом для снижения налоговых рисков. КГН представляет собой добровольное объединение налогоплательщиков на основе договора в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата финансово-хозяйственной деятельности указанных участников (п. 1 ст. 25.1 НК РФ).

Данный инструмент имеет ряд преимуществ: четко прописан процесс создания группы, отсутствует необходимость представлять в налоговый орган уведомлений и документации (экономия ресурсов), отсутствует риск претензий и доначислений налогов по сделкам между участниками КГН, снижение налоговой нагрузки.

Но также данный инструмент имеет ряд недостатков: ограничения для вступления, высокий уровень балансовых показателей, невозможность применения к трансграничным сделкам, солидарная ответственность.

Отчет оценщика. Согласно ст. 105.7 кроме 5 методов, в случае невозможности их применения, допускается использовать независимую оценку. Преимуществом ис-

пользования независимой оценки является регулирование законодательством об оценочной деятельности, отсутствие сложных расчетов. Недостатком служит ограниченность — независимая оценка применяется только к разовым сделкам.

Соглашение о ценообразовании заключается между организацией (обязательно крупным налогоплательщиком) и налоговой инспекцией по месту учета крупных налогоплательщиков. Предметом данного соглашения является методология назначения цен, которые устанавливаются в сделках, попадающих под контроль налоговых органов. налогоплательщик получает некую «гарантию», защиту от возможных претензий налоговых органов. Но в то же время налоговые органы имеют право запросить перечень документов, документацию, указанную в Разделе V.1, что ставит под сомнение данную «защиту».

Главным недостатком данного инструмента является условие для заключения (наличие статуса крупнейшего налогоплательщика), большой размер пошлины (2 млн. руб.), отсутствие четкой регламентации оснований для продления срока принятия решения ФНС России о заключении соглашения и оснований для отказа в его заключении.

Выводы:

Таким образом, деятельность по подтверждению рыночности цен в сделках, попадающих под контроль налоговых органов в области трансфертного ценообразования, является особым искусством — тонким и в то же время, полным неопределенностей, которое преследует цель — доказывание перед налоговыми органами отсутствия получения необоснованной налоговой выгоды, причем проверка проводится по обоим участникам сделки.

В настоящее время в области трансфертного ценообразования существуют такие проблемы, как:

- степень обеспеченности информацией как ключевой фактор выбора метода;
- значительные трудовые и финансовые затраты;
- отсутствует ясность в понимании методологии подтверждения рыночности цен в сделках;
- отсутствует достаточное количество судебной практики.

В статье рассмотрены инструменты минимизации рисков, каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Каждая организация сама определяет баланс между затратами и принимаемым уровнем риска.

Законодательство в области трансфертного ценообразования в РФ молодое, есть много недосказанностей и недопониманий, нет четкого регламентирования по многим процессам.

В то же время положительной тенденцией в области законодательства по трансфертному ценообразованию является тот факт, что российское законодательство в данной области приблизилось к международным стандартам и это облегчит ведение международного бизнеса компаний и совершения внешнеторговых сделок. Но к новым правилам установления цен и выбору методик ценообразования российским компаниям еще предстоит адаптироваться.

Литература:

1. Смирнов, Д. А., Бабенко Д. А. Инструменты минимизации рисков, связанных с применением правил контроля трансфертного ценообразования: статья. Издание Имущественные отношения в Российской Федерации. — 2015. — № 6. — с. 85–93.
2. Усов, А. Правила трансфертного ценообразования в России: статья. <http://www.awarablogs.com/ru/amendments-to-transfer-pricing-rules-in-russia/>
3. Практическое руководство по трансфертному ценообразованию для развивающихся стран ООН, 2012 г.

Перспективы развития курсов МООС в e-learning

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

В последние несколько лет в электронном обучении наметилась новая тенденция — создание массовых открытых (бесплатных) онлайн курсов (от английского Massive Open Online Courses, МООС), которые появились в соответствии с концепцией массового доступа к качественному образованию независимо от места проживания человека и его статуса. МООС представляет собой интернет — курс, построенный на крупномасштабном интерактивном участии слушателей при открытом доступе. [1], [2], [3], [4], [5], [6]

Термин «массовый открытый онлайн курс» был предложен двумя исследователями Брайаном Александром и Дэйвом Кормье в результате работы над курсом «Connectivism & Connective knowledge». [3], [4], [5], [6] Термин МООС образуется из четырех отдельных терминов:

- Massive (массовые) — означает, что на курсе обучается огромное количество участников со всего мира;
- Open (открытый, бесплатный) — любой курс является бесплатным, и любой человек в любое время может присоединиться к нему;
- Online (онлайн) — все курсы находятся в открытом доступе в сети Интернет. В курсе могут использоваться асинхронные методы обучения, когда вся ответственность за обучение ложится на плечи слушателя и синхронные методы обучения, когда процесс осуществляется в режиме реального времени с преподавателем;
- Course (курс) — каждый курс может иметь свои правила, свою структуру и свои цели, которые могут подстраиваться для каждого участника.

Массовым онлайн курсам присущи следующие атрибуты:

- массовость и глобальность;
- бесплатность;
- привлечение высококвалифицированных учебных кадров со всех университетов мира;
- наличие элементов традиционного образования — графики, расписания, экзамены;
- наличие многочисленных каналов для обратной связи между всеми элементами образовательной сферы:

слушатель — преподаватель, слушатель — слушатель, преподаватель — преподаватель;

- после курсов информация остается в сети Интернет и продолжает дополняться участниками;
- стирается роль преподавателя. Преподаватель становится лишь посредником или коллегой;
- использование специально подготовленных лекций, а не простого электронного содержания материала.

Сегодня существует несколько направлений развития онлайн курсов, которые появились из-за наличия различных подходов к процессу обучения в сети.

Среди них можно выделить сМООС, task-based МООС, xМООС. [1], [7], [8], [9]

В курсах сМООС цель обучения определяется учеником. Такие курсы подходят слушателям, ориентированным на самостоятельное изучение материала, имеющих определенную подготовку. Основным и наиболее эффективным способом применения курсов сМООС является форма непрерывного обучения и повышения квалификации.

В курсах task-based МООС (курсы, основанные на задачах) в основу положено утверждение, что слушатель выполнит определенный набор заданий. Более того, задания могут выполняться в коллективном доступе с другими слушателями.

Курсы xМООС — это курсы в больших международных университетах. Разработкой такого рода курсов занимаются профессиональные преподаватели и эксперты. Такие курсы имеют четкий учебный график, расписание и различного рода аттестации слушателей. Записаться на такие курсы может любой человек вне зависимости от каких-либо факторов.

Признанными лидерами в области создания курсов МООС являются (рис. 1): [7]

Khan Academy — основана Салманом Ханом, основатель видеообучения. Создал и разместил в сети интернет более 1500 видеороликов по различным предметам школьной программы.

Coursera — некоммерческая образовательная платформа, основана Эндрю Нг и Дафна Коллер, объединяет

более 80 колледжей, первые курсы в Интернете разместила в 2012 году.

EDX — является некоммерческим проектом, основанным Гарвардским университетом, Массачусетским технологическим институтом и Калифорнийским университетом в Беркли. EDX со дня основания предложила 55 курсов. Причём, в дополнение к традиционным материалам курса, таких как видео, текст, и домашние задания в MOOCs, а также используются форумы пользователей, которые помогают создать самообучающиеся сообще-

ства студентов и преподавателей. Первоначальные инвестиции составили 60 миллионов долларов.

Udacity — некоммерческая MOOCs, основана профессором Стэнфордского Себастьяном Траном. К марту 2013 года, Udacity привлекла более 21 миллионов долларов венчурных инвестиций. Предложила 26 курсов. Зарегистрировала более 0,3 млн. участников.

На сегодняшний день наиболее динамичной платформой является Coursera, которая за несколько лет своего развития добилась впечатляющих результатов.

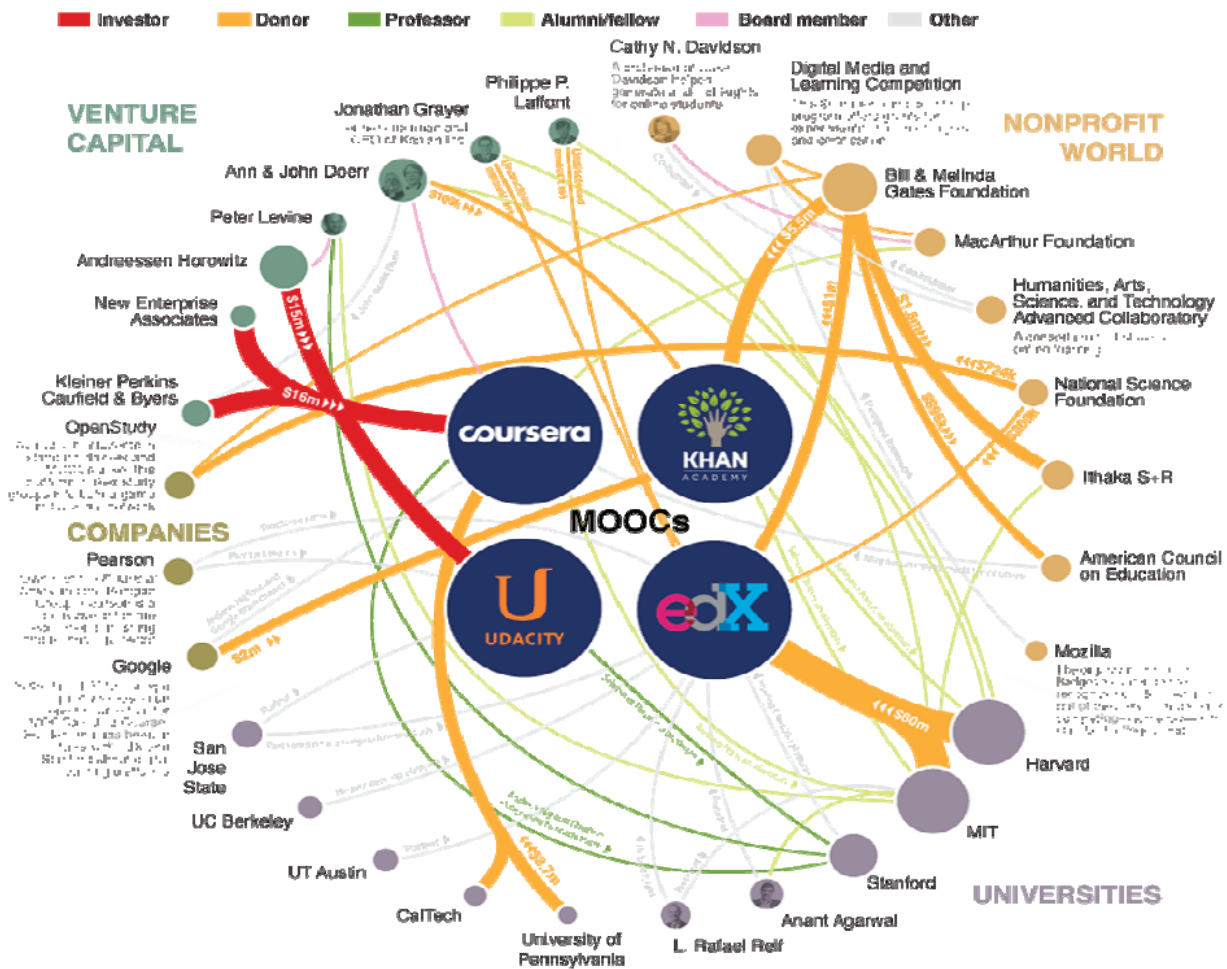


Рис. 1. Развитие Massive Open Online Courses — всеобщих открытых онлайн-курсов

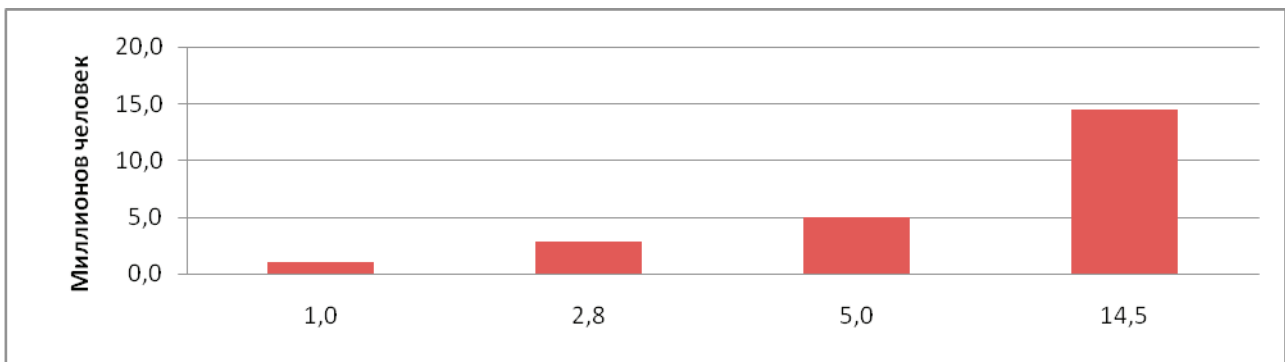


Рис. 2. Динамика роста слушателей на Coursera

Число записанных слушателей, на середину, 2015 года составляло более 14,5 млн. человек (рис. 2).

За время создания проекта количество созданных MOOC курсов на образовательной платформе Coursera перевалило за одну тысячу (рис. 3).

В настоящее время на Coursera представленные курсы, охватывают достаточно большой пласт современных образовательных направлений (рис. 4), на которых обучаются слушатели более чем из двухсот стран мира (рис.5), среди которых лидирующие позиции занимают представители из США, Индии, Бразилии, Великобритании, Испании. Представители из России, входят в первую десятку, занимая 7-ю позицию.

В заключение можно сделать следующие выводы:

– одним из перспективных направлений развития электронного обучения в мире является создание массовых онлайн курсов (MOOC курсов), позволяющих обеспечить качественное образование любому человеку из любой страны мира;

– развитие MOOC курсов осуществляется очень быстрыми темпами, на образовательной платформе Coursera за три года существования количество курсов выросло более чем в пять раз, а количество слушателей почти в пятнадцать раз;

– дальнейшее развитие онлайн курсов может оказать существенное влияние на развитие традиционного образования, например, когда слушатели смогут собирать свои степени с использованием MOOC курсов.

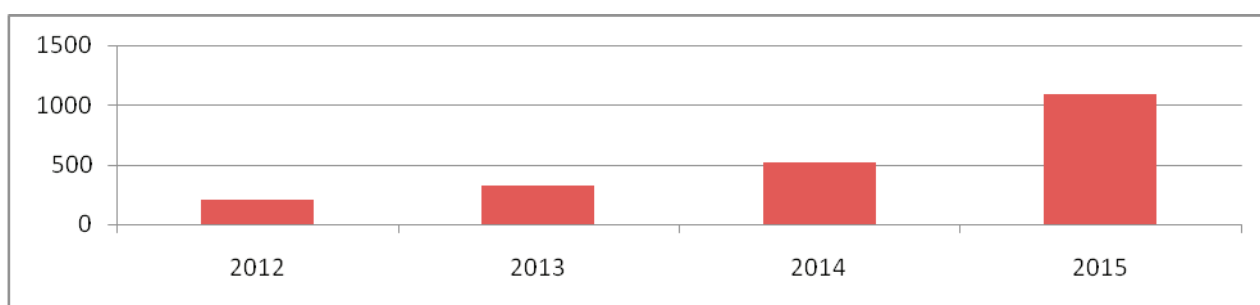


Рис. 3. Динамика создания курсов на образовательной платформе Coursera

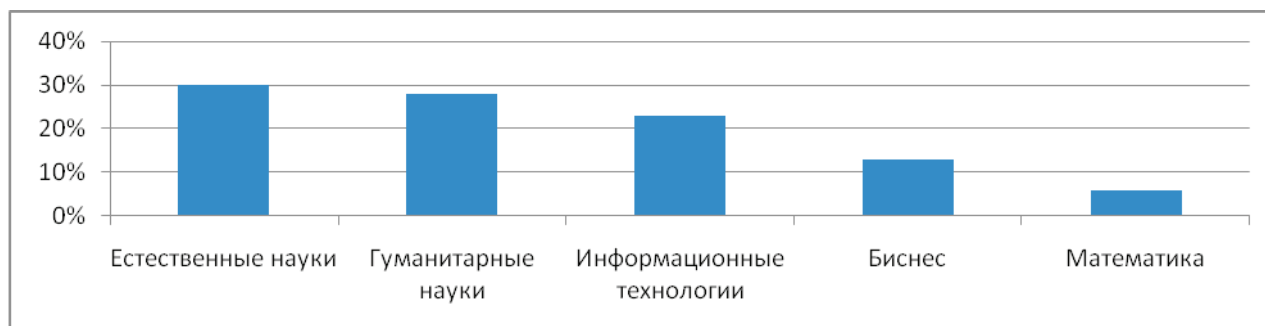


Рис. 4. Распределение курсов по направлениям на Coursera

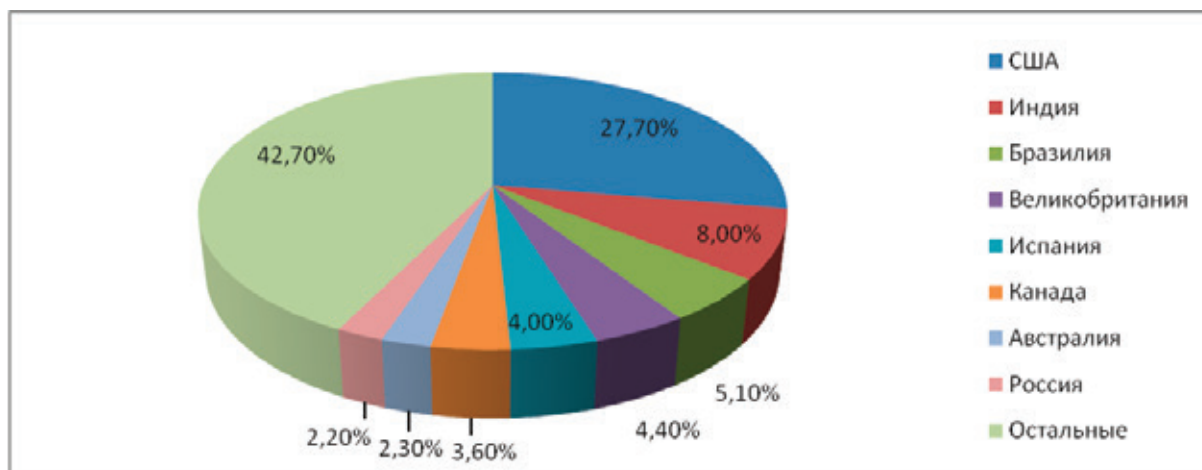


Рис. 5. Распределение слушателей по странам на образовательном портале Coursera

Литература:

1. Бебнев, А. Е. Массовые онлайн курсы как новая инновационная тенденция образовательной сферы // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 6;
2. МООС в корпоративном обучении, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://edwvb.blogspot.ru/2013/12/moos-v-korporativnom-obuchenii.html>
3. Дистанционное обучение, [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://bugaychuk.blogspot.com.au/2013/06/blog-post_22.html
4. А. В. Батаев Обзор технологий электронного обучения в инженерно-экономическом образовании, Молодой ученый. 2015. № 16 (96). с. 272–275.
5. А. В. Батаев Перспективы внедрения облачных технологий в банковском секторе России, «Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета», № 2 (192), 2014, с. 156–165
6. А. В. Батаев Анализ использования облачных технологий в сфере e-learning, Молодой ученый. 2015. № 18 (98), с. 245–247.
7. В. А. Шамахов, Ю. Е. Суслов, В. А. Золотухин Современное дистанционное образование государственных служащих: проблемы и решения, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0009/001a/00091097.htm>
8. С. Л. Тимкин Coursera — лидер движения массовых открытых онлайн-курсов (МООС), [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.omsu.ru/page.php?id=4132%20>
9. Д. Г. Родионов Рейтинг университетов как инструмент в конкурентной борьбе на мировом рынке образовательных услуг/Д. Г. Родионов, О. А. Кушнева, И. А. Рудская//Инновации. — 2013. — № 11, — с. 89–97

Бюджетирование — экономическая основа качества системы управления

Боровяк Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Хмельницкая Наталья Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказский филиал Московского гуманитарно-экономического института

В статье раскрываются особенности и необходимость процесса бюджетирования в современных условиях, так как, он позволяет получить необходимую достоверную информацию для разработки и принятия управленческих решений, основывающихся на соотношении таких показателей деятельности организации, как полученный доход от основной деятельности, произведенные расходы и конечный финансовый результат.

Ключевые слова: процесс бюджетирования, бюджет, центры финансовой ответственности, эластичный бюджет, модель финансовой структуры.

Фундаментом различных бизнес-процессов является разработанный регламент, в котором разграничены права и ответственность всех принимающих участие в нем подразделений, виды и сроки предоставляемой информации, получатели промежуточных и заключительных документов.

Основопологающей процедурой процесса бюджетирования является процедура его внедрения, которая по времени занимает от месяца до полугода. Длительный срок внедрения может быть не одобрен руководством организации, вместе с тем, он представляет инвестиционный проект, следовательно, к его подготовке следует относиться серьезно.

Этап внедрения процесса бюджетирования оказывает существенное влияние в дальнейшей работоспособности организации по существу. От качества проведения этого этапа существенно зависит итог деятельности существующей системы управления.

Организация (постановка) бюджетирования должна осуществляться поэтапно, т.е. первый этап — это описание действующей системы бюджетирования, оценки, анализа и совершенствования действующей системы бюджетирования, второй этап — это разработка Положений о системе бюджетирования, разработка финансового плана (бюджета) компании, и третий этап формируется из мониторинга исполнения регламента бюджетирования [19, с.188]

Начальным этапом организации процесса бюджетирования является формирование модели организационной структуры, характеризующей все направления деятельности организации, функций, структурных звеньев и распределение функций внутри организации. На следующем этапе формируется модель финансовой структуры компании, состоящей из схемы центров финансового учета и их организационного состава. На этом этапе определяется какие структурные подразделения будут определены центрами финансовой ответственности.

По центрам финансовой ответственности необходимо вести финансовые бюджеты, помимо которых, в организации должны быть центры дохода, т.е. структуры ответственные за доходную часть подразделения и не имеющие ответственности за издержки, связанные с производством или закупкой продукции. Например, центром дохода может быть отдел сбыта, и помимо этого, в организации могут формироваться центры затрат, т.е. подразделения, которые, осуществляют обслуживание функционирования организации и непосредственно не приносят прибыль.

При использовании такой структуры следует более эффективно организовывать работу подразделений организации для достижения общих целей, формировать схемы финансирования центров издержек и инвестиционных центров, на основе полученной информации с центров прибыли и центров доходов, разрабатывать и принимать обоснованные решения о привлечении заемных средств и так далее, следовательно, организационная модель дает ответ на вопрос какой вклад вносит каждый работник в организации, а модель финансовой структуры — кем зарабатываются и тратятся ресурсы в организации. После завершения формирования организационной и финансовой структуры следует приступить к бюджетированию.

Бюджет — это краткосрочный финансовый план, сформированный на срок до одного года, отражающий отток и приток денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. В настоящее время практическая деятельность управления финансами организации использует два основных вида бюджетов — оперативный (текущий) и капитальный.

Бюджетирование базируется на формировании бюджетов на год вперед с делением по месяцам и декадам, разработка проектов бюджетов должна начинаться за 30–40 дней до вступления их в силу, она начинается с формирования бюджета продаж продукции, в котором расчетным путем определяется, какое количество продукции может продать предприятие и по какой цене, чтобы добиться желаемых результатов.

Целью такого вида бюджета является расчет прогноза объема продаж продукции в целом, исходя из главной стратегии развития организации, имеющихся в наличии производственных мощностей и прогнозов в отношении объемов рынка сбыта продукции, а также рассчитывается объем фактически реализуемой продукции в натуральных единицах. Прогнозные отпускные цены используются для оценки объема продаж в стоимостном выражении, которые ведутся в разрезе основных видов продукции.

В развитии любой организации остро стоит вопрос неопределенности, поэтому целесообразно формировать бюджет продаж в нескольких вариантах — «пессимистическом» (неблагоприятном), «оптимальном» (нейтральном) и «оптимистическом» (предпочитаемом). Пользоваться таким эластичным бюджетом очень удобно, т.е. в случае изменения ситуации не приходится переделывать все планы и думать над тем, что теперь делать,

а вступает в силу соответствующий вариант бюджета, из которого видны конкретные управленческие действия: расширение штата, привлечение кредитов, закупка дополнительного оборудования и т.д. [22, с.147]

Следующий этап после формирования бюджета продаж — это бюджет затрат, в случае, когда, организация составляет «эластичные» бюджеты, то все издержки обязательно должны быть разделены на постоянные и переменные. Постоянные затраты не зависят от объема выпущенной и реализованной продукции, к таким затратам относят: арендную плату за помещение, оплату труда управленческого персонала, амортизацию оборудования, содержание ремонтных служб и сервисных подразделений.

Переменные издержки возрастают пропорционально объему выпускаемой и проданной продукции, имея информацию о нормах расходов на единицу произведенной и проданной продукции, определяют суммы затрат при разных вариантах развития ситуации.

В экономической практике выделяют следующие виды бюджетов затрат:

- бюджет прямых затрат сырья и материалов определяется на основе информации предыдущего периода об объемах производства, а также нормах расхода сырья на единицу производимой продукции, резервных запасах сырья на начало и конец планируемого периода и ценах на сырье и материалы, на основании этой информации рассчитываются потребности в сырье и материалах, объемы закупок и конечная их стоимость. Данные формируются как в натуральных единицах, так и в денежном выражении;

- бюджет прямых издержек труда — целесообразность данного бюджета обосновывается расчетом общих расходов на использование трудовых ресурсов, занятых непосредственно в производстве (в стоимостном выражении). Базовыми данными бюджета являются итоги расчета об объемах производства в бюджете производства, методика расчета зависит от многих факторов, в том числе от систем нормирования труда и оплаты работников. Так, если установлены нормативы в часах на производство той или иной продукции или ее компонента, а также тарифная ставка за час работы, можно рассчитать прямые затраты труда.

- бюджет производства экономически обоснован необходимостью расчета общего объема производства товарной продукции, основываясь на результатах расчета предыдущего бюджета и целевого остатка произведенной, но нереализованной продукции (запасов продукции) [16, с.163]

Формула расчета для каждого вида продукции выглядит следующим образом:

$$P_{пр} = V_{пр} + O_k - O_n \quad (1)$$

где $P_{пр}$ — продукция, планируемая к выпуску и реализации в планируемом периоде;

$V_{пр}$ — прогнозируемый объем продаж продукции;

O_k — фактический остаток готовой продукции на конец планируемого периода;

Он — остаток готовой продукции на начало планируемого периода.

— бюджет переменных накладных издержек, в данном случае расчет осуществляется по статьям накладных издержек (амортизация, электроэнергия, страховка, прочие общецеховые расходы и т.п.) в зависимости от установленного в организации базового показателя (объем производства, прямые затраты труда в часах и др.).

Итогом формирования бюджетов продаж и издержек является бюджет запасов, который информирует об обоснованном количестве сырья и товаров, необходимых для эффективной работы предприятия, и какую сумму планируется направить на их закупку;

— бюджет запасов сырья, готовой продукции, рассчитывается на основе информации, формируемой в оперативном учете, т.е. нормируемые остатки готовой продукции в натуральных единицах, сырья и материалов (бюджет производства и бюджет прямых расходов сырья и материалов), данные о ценах за единицу сырья и материалов, а также данные о себестоимости готовой продукции;

— бюджет управленческих и коммерческих издержек в процессе его формирования дается прогнозная оценка общезаводских (постоянных) накладных расходов. Постатейный состав расходов определяется разнообразными факторами, в том числе и спецификой деятельности компании;

— бюджет себестоимости реализованной продукции, в этом случае расчет ведется на основании данных предыдущих бюджетов с использованием алгоритмов, определяемых принятой методикой исчисления себестоимости;

— финансовый бюджет представляет собой смету доходов и расходов, которая показывает, какую прибыль получит организация. Для его формирования используются данные из операционных бюджетов, необходимо учитывать, что выручка от реализации, отраженная в этом бюджете, не соответствует поступлению денежных средств за поставленную продукцию (что отражается в бюджете движения денежных средств). В бюджете доходов и расходов фактически дается прогноз стоимости отгруженной продукции в соответствии с прогнозом ее продаж;

— расчетный баланс — это конечный результат процесса бюджетирования, представленный бухгалтерским балансом, сгруппированными структурными статьями, что позволяет расчетным методом определить его ликвидность и платежеспособность. Такой баланс целесообразно формировать ежемесячно и в случае, если организация привлекает внешние источники финансирования, то необходимо разрабатывать инвестиционный план.

— бюджет финансовых результатов, который по форме соответствует бухгалтерскому отчету о финансовых результатах.

Бюджет продаж, производственный бюджет, бюджет прямых издержек сырья и материалов, бюджет прямых издержек на оплату труда, бюджет переменных накладных издержек, бюджет запасов сырья и готовой продукции, бюджет управленческих и коммерческих издержек,

бюджет себестоимости реализованной продукции — все они представляют технологические процессы, имеющие место в организации, такие бюджеты называют операционными бюджетами. Это необходимо для определения движения денежных средств, поступающих в ее распоряжение, поэтому по каждому из перечисленных операционных бюджетов составляют графики притока или оттока денежных ресурсов. Аккумуляция в единое целое все поступающих денежных ресурсов, дает возможность сформировать бюджет движения денежных средств, который является основным финансовым бюджетом для большинства организаций, благодаря которому можно оценить, есть ли у организации достаточная сумма денежных ресурсов на погашение текущих издержек в любой конкретный момент времени, а также спрогнозировать, дефицит денежных средств на будущие периоды.

Бюджет движения денежных ресурсов является главным инструментом управления текущим денежным оборотом организации, он определяется на предстоящий год с разбивкой по кварталам и месяцам, так как, на основании этого документа гарантируется оперативное финансирование всех хозяйственных операций предприятия. В основе бюджета движения денежных средств организации определяют выполнение своих расчетных обязательств перед государством, кредиторами и контрагентами, определяют происходящие изменения в платежеспособности, кроме всего, он позволяет планировать поступление собственных средств, а также оценивать потребность в привлечении заемного капитала.

Динамика денежных ресурсов за период определяется денежными потоками, характеризующие, во-первых, притоки (поступления) от покупателей и заказчиков, прочие притоки и, во-вторых, оттоки (расходование) денежных средств поставщикам, работникам, бюджету, органам социального страхования и обеспечения и т.д. В общем виде между притоками денежных ресурсов, объемом реализации и динамикой остатков дебиторской задолженности имеют место следующие зависимости:

Рост денежных ресурсов определяется как разность между общей суммой выручки от продаж продукции вместе с суммой дебиторской задолженности и остатком внешней задолженности на конец планируемого периода.

Статьями, по которым имеет место наибольший отток денежных ресурсов, относятся расчеты с поставщиками и персоналом по оплате труда.

С целью уточнения основополагающих видов деятельности организации и источников притока денежных средств целесообразно предварительно сформировать бюджет финансовых потоков организации по доходам и расходам.

Приток денежных средств можно исчислять по отдельным структурным подразделениям; по видам деятельности; по отдельным номенклатурным единицам продукции; параллельно в нескольких денежных единицах и т.п. Бюджетный баланс определяется на основе отчетных показателей бухгалтерского учета на определенную дату по

принятым в организации субсчета бухгалтерского учета, основное назначение его — это информация о наличии средств финансирования организации и как используются данные средства, а также обоснование возможности управления имуществом и обязательствами предприятия,

ускорение оборачиваемости оборотных активов и краткосрочных пассивов, рациональности структуры источников финансирования. Бюджет финансовых результатов важен для оценки рентабельности предприятия, для мониторинга за его хозяйственной деятельностью.

Литература:

1. Ключевые показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] // Официальный сайт Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.
2. Наумова, Н. В., Жарикова Л. А. Бюджетирование в деятельности предприятия. // Учебн. пособие. Тамбов: Изд-во Тамбовский гос. техн. ун-та, 2009.
3. Попов, А. А. Бюджетирование как инструмент финансового планирования. Воронеж: Изд-во Воронежского гос. универ-та., 2010.

Влияние государства на национальную денежную систему

Бычков Артём Александрович, студент
Оренбургский государственный университет

Современная денежная система является очень сложной системой. Потому если повлиять хотя бы на один из факторов, будет затронута вся денежная система. При этом не важно, косвенное это будет влияние или же прямое.

Факторы, которые могут оказать влияние на систему, бывают: объективные и субъективные; микроэкономические и макроэкономические; внешние и внутренние.

У данных факторов в экономической теории есть уровни воздействия: сильное воздействие, слабое воздействие и нейтральное воздействие.

Особое место среди этих факторов, которые могут оказать влияние на национальную денежную систему, достается государственному регулированию монетарных процессов. Подробную характеристику данного фактора мы рассмотрим ниже.

Государственное регулирование монетарных процессов — это воздействие денежных властей государства на денежную систему при помощи различных методов, инструментов и механизмов. Этот фактор усиливает положительное воздействие на денежную систему и сдерживает негативное влияние от различных отрицательных факторов. Такое воздействие государственного регулирования монетарных процессов будет на высоком уровне тогда, когда будет учитываться воздействие других факторов. Точнее — это внутренние и внешние факторы.

В наше время большую роль занимают внешние факторы. Для стабильного развития денежной системы нужно учитывать эти факторы, оценивать их воздействие, делать прогнозы на будущее, корректировать стратегии и тактики регулирования.

К внешним факторам, влияющим на денежную систему, относят:

1. тенденции развития мировой экономики (особенно важен в период нестабильности национальной денежной системы);
2. интегрированность национальной экономики;
3. «открытость» национальной экономики;
4. процессы глобализации мировой экономики.

Российские экономисты характеризуют на настоящее время регулирование монетарных процессов, как смешанный фактор, у которого нет ярко выраженной цели, публичная декларация внутренних мелких целей также отсутствует.

Все внешние факторы, естественно, как мы видим, связаны с мировой экономикой. И нет такой экономики, которая не реагировала бы на изменения в мировой. Например, глобализация, как внешний фактор, с одной стороны несет в себе благоприятные предпосылки, с другой стороны несет потенциальные проблемы. Может произойти дезорганизация национальной денежной системы, особенно в условиях кризиса, что для российской экономики важно проконтролировать.

Для контроля государство должно вводить больше единых подходов к регулированию экономики, увеличивать надзор над банками не только государственными, но и частными. Но в меру, потому что это может сказаться негативно на банковской системе, как об этом писалось в первой главе. Также государство должно предугадывать возможные риски, связанные с изменениями в мировой экономике.

Прогнозируют, что нашей стране в настоящее время нужна единая монетарная политика, государственный прогноз, который будет учитывать использование различных ресурсов денежной системы, с учетом происходящей глобализации. Именно это поможет повысить эффективность экономической политики в монетарной сфере.

Далее следует рассмотреть внутренние факторы, которые влияют на денежную систему. К ним относят:

1. Степень развитости товарно-денежных отношений (в России отношения развиты в сторону рыночной модели);
2. Особенности текущей фазы экономического цикла (при помощи данного фактора можно определить, в каком положении находится российская экономика в конкретный период времени);
3. Степень развития инфраструктуры рынка, наличие развитых институтов;
4. состояние потребительского спроса, уровень доходов населения;
5. уровень капитализации экономики;
6. особенности денежно-кредитной политики;
7. степень доверия к устойчивости денежной системы.

Если учитывать все перечисленные факторы и правильно направлять государственное регулирование монетарных процессов, можно обеспечить стабильность данного регулирования, поднять уровень доверия к Банку России и способствовать росту российской экономики.

Важным элементом в государственном регулировании является необходимость координации денежных потоков на макроуровне. Такая экономическая политика основывается на движении денежных средств, естественно, является очень важной для стабильного развития денежной системы и экономики в целом.

В этом направлении государственная политика исследует денежный оборот, кредитную политику, специфическую банковскую политику, то есть денежно-кредитную политику и финансовую политику, но при этом не всегда учитывает взаимодействие денежно-кредитной политики с финансовой политикой, что ведет к снижению ее эффективности. По поводу взаимодействия денежно-кредитной политики с другими направлениями экономисты выделяют такие положения:

1. Цели денежно-кредитной политики должны совпадать с целями других видов политики, чтобы развитие экономики страны было стабильным;
2. Денежно-кредитная политика — специфическая политика и не является элементом какого-либо другого вида политики. У нее есть собственные субъекты и объекты, свои методы регулирования. Субъектом являются центральный банк и кредитные организации, а объектом — спрос на деньги и предложение денег.

Иными словами, денежно-кредитная политика — это комплекс мероприятий в области организации денежных и кредитных отношений в стране. Данный комплекс и должен обеспечивать воздействие денежно-кредитной сферы на процесс воспроизводства, должен регулировать экономический рост, повышать эффективность производства и решать другие задачи российской экономики.

Перейдем к финансовой политике. Субъектами данной политики являются органы законодательной и исполнительной власти. На законодательном уровне финансовая политика делится на два направления: бюджетная политика и налоговая политика. Данное взаимодействие двух

видов политики при стабильной экономике страны и приводит к эффективности финансовой политики. Отсюда понятно, что объекты финансовой политики зависят от направления (бюджетного или налогового).

Экономисты выделяют несколько направлений взаимодействия денежно-кредитной политики и финансовой политики, которые помогают обеспечивать стабильное развитие экономики:

1. создание необходимого уровня инфляции;
2. создание и внедрение инноваций;
3. поддержка субъектов малого бизнеса со стороны государства;
4. регулирование финансового рынка государством;
5. обеспечение финансирования по отношению к социальным проектам.

Все эти направления и есть денежные потоки. Естественно, что данные направления необходимо координировать на макроуровне при помощи государственной деятельности для стабильного развития денежной системы, а следовательно российской экономики в целом.

Главная цель, которую устанавливает государство в плане денежной политики, это максимальный экономический рост, стабильность цен и эффективная занятость. Одна для достижения этой цели нужно достаточно много времени. Потому денежная политика для облегчения достижения главной цели разделяет ее на несколько промежуточных.

У денежной политики есть ряд факторов, которые необходимо учитывать для совершенствования основ денежной системы в контексте инновационного экономического роста:

1. важно учитывать, какая концепция лежит в основе всей экономической политике государства;
2. важно учитывать показатели того, насколько денежная политика за предыдущие периоды способствовала экономическому росту и усилению инвестиционной составляющей;
3. важно выявлять причины инфляции;
4. важно учитывать, насколько хорошо сочетаются методы денежной политики с методами бюджетной политики и налоговой политики;
5. важно учитывать уровень стабильности банковской системы;
6. важно учитывать, насколько четко на данный момент выражена специфика денежной политики.

Помимо факторов, современные экономисты выделяют несколько критериев эффективности денежной политики, к ним относят:

1. равномерность и поступательность экономического роста;
2. устойчивость денежных отношений;
3. устойчивость национальной денежной единицы;
4. эффективная отраслевая структура производства;
5. эффективное размещение территориальное производства;
6. устойчивость политической сферы;
7. участие государства в банковском секторе.

Главный критерий эффективности денежной политики — нарастание способности центрального банка достигать поставленные цели. Цели, которые выдвигает ему денежная политика. Это выбор адекватного типа регулирования процессов экономики, рост роли денежной политики в экономике, как фактора, который будет способствовать решению большинства экономических задач.

Основываясь на выделенных критериях, выбирают некоторые показатели, которые могут оценить эффективность денежной политики на макроуровне: устойчивость денежной единицы, денежного оборота, уровень инфляции. Для более точной оценки эффективности денежной политики эти показатели рассматриваются в динамике, которая отражает позитивную реализацию денежной политики и возрастание ее значения в экономике.

Проанализировав все выделенные факторы и критерии, экономисты отмечают изменение объекта денежной политики. Но определяющими объектами всегда в теории являются: спрос на деньги, объем и структура денежной массы и ее оборот, объем кредитов, скорость оборота денег и структура доходов и расходов.

В тот или иной период в экономике России выбирается экономистами приоритетный объект. Это помогает регулировать в нужном направлении деятельность денежной политики, а центральному банку проводить политику поддержания роста денежной массы.

То есть, можно сделать вывод, что выбирая конкретные объекты и цели, можно выбрать соответствующие ин-

струменты и методы регулирования денежной системы. Решение проблем совершенствования денежной системы зависит от многих факторов. В первую очередь необходимо такое регулирование, которое было бы направлено на поддержку реального сектора экономики. Это ведет к инновационному экономическому росту, о котором мы и говорим.

В рамках данного подхода выделяют следующие направления регулирования:

1. определение главных направлений в сфере развития науки и техники, так как это основные показатели, способствующие инновационному экономическому росту;
2. определение ссуды инновационного характера;
3. определение направлений поддержки кредитных организаций таких, которые осуществляют кредитование инновационных проектов;
4. определение направлений ужесточения требований к банкам, которые занимаются выдачей ссуд инновационного характера, снижение рисков;
5. введение налоговых льгот для таких банков.

Все вышеуказанные теоретические предположения по теме совершенствования денежной системы России именно в контексте инновационного экономического роста ориентированы на использование таких подходов, как: системный, эволюционный и институциональный. Они должны опираться на анализ направлений, задач и мероприятий по модернизации денежной политики, финансового сектора в целом.

Литература:

1. Институциональная теория денег: сущность и правовой режим денег и ценных бумаг / А. Ю. Грибов. — М.: ИД РИОР, 2013. — 200 с.
2. Национальная денежная система: теория, методология исследования, концепция развития в условиях модернизации современной экономики: Монография / М. А. Абрамова. — М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 380 с.
3. Современные тенденции развития и антикризисного регулирования финансово-экономической системы: монография / Б. Б. Рубцов и др. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 180 с.

Анализ гостиничного рынка Республики Башкортостан и перспективы его развития

Гареев Роман Робертович, кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Статья посвящена развивающемуся гостиничному бизнесу в Республике Башкортостан, его анализу. Проанализированы основные проблемы гостиничного рынка Башкирии, и выявлены перспективы его развития.

Ключевые слова: гостиница, гостиничное предприятие, Республика Башкортостан, анализ гостиничного рынка, перспективы развития, Уфа.

Туризм является одним из факторов мировых интеграционных процессов, а туристический бизнес — ос-

новой экономики многих стран. По данным Всемирной туристской организации (UNWTO) и Международного

валютного фонда, с конца 90-х годов прошлого века туризм вышел на первое место в мире по экспорту товаров и услуг (7,9% от объема мирового экспорта) [4].

В настоящее время по данному показателю Россия занимает 28-е место в рейтинге 50 стран, хотя ее возможности позволяют принимать до 40 млн. иностранных туристов в год [2].

Помимо лидеров российского туристического рынка по въездному и выездному туризму — Москвы, Санкт-Петербурга, Казани и Нижнего Новгорода, новыми перспективными городами развития международного туризма становятся: Грозный (Чеченская республика), Екатеринбург, Саранск (Республика Мордовия), Пермь и Уфа (Республика Башкортостан).

Уфа — столица республики Башкортостан, население составляет более 1 млн. человек. Город является важным промышленным, транспортным, научным и культурным центром.

Стабильное социально-экономическое положение, наличие большого количества историко-культурных памятников, сохранившиеся национально-этнографические особенности быта и культуры, уникальные природные условия позволяют считать Республику Башкортостан одной из самых привлекательных российских туристских дестинаций.

В 2015 году Республика Башкортостан вошла в число лидеров в Приволжском федеральном округе по развитию гостиниц.

Стоит отметить, что до 2015 года внутренний и въездной туризм в Башкортостане был развит недостаточно. Доля въездного туризма составляла не более 10% объема туристского рынка Башкортостана. За последние пять лет выездной туризм возрос в 2,3 раза, в то время как число лиц, посетивших Башкортостан, увеличилось лишь в 1,11 раза — с 685,3 тыс. человек в 2006 году до 762,4 тыс. человек в 2010 году [4].

Загрузка отелей в Уфе зависит от проводимых в городе событий, которые сопровождаются прибытием в республику большого количества посетителей. Необходимо отметить фактор сезонности в бизнес-туризме, наибольший пик активности приходится на весенний (февраль-май) и осенний (сентябрь-ноябрь) периоды. В эти периоды

проводится большинство выставок, встреч, конференций, которые генерируют потоки иногородних и иностранных приезжих. В это время загрузка многих гостиниц достигает 90–100%. В низкий сезон уровень загрузки гостиниц снижается до 40–50%. Среднегодовой показатель Уфы в год составляет 60–70%.

Таким образом, большую долю туристического потока составляют бизнес-туристы, на их долю приходится около 80–90% всех прибывающих в город. Туристы, целью которых является познавательный туризм, составляют около 10–20%. В данном сегменте наблюдается сезонность спроса, которая зависит от климатических условий посещаемого региона.

В столице республики функционировала только одна гостиница известной сети — «Азимут» на 204 номера. Среди основных небрендируемых гостиниц наиболее востребованными были гостиницы — «Башкортостан» и «Президент Отель». Данные гостиницы прошли общероссийскую аттестацию Федерального агентства по туризму и имеют четырехзвездный статус.

В табл. 1 представлены основные гостиничные предприятия г. Уфа, имеющие категорию на 2014 г. (таб.1) [1].

Самая высокая стоимость размещения была зафиксирована в гостинице «Административно-управленческий комплекс». Цена номера класса сюит составляет 30 тыс. руб. в сутки. Самые дорогие в Уфе апартаменты на размещение в четырехзвездочном отеле зафиксированы в гостинице «Башкортостан» — 14 тысяч рублей в сутки с человека. При этом сохранились и такие, где можно поселиться за 560 рублей с человека — это в основном общежития гостиничного типа. Средняя цена за проживание составляет 2500–3500 рублей на человека за сутки, показано на рис. 1.

На сегодняшний день в городе насчитывается около 55 гостиниц с общим номерным фондом 2000 номеров (половина из них представлена мини-отелями). Коэффициент обеспеченности составляет 1,4 номера на 1000 чел. Данный показатель относительно низкий среди городов — «миллионников» России [1].

В рамках проведения саммита ШОС и БРИКС в г. Уфе в 2015 году было завершено строительство 10 гостиниц, общий номерной фонд которых составил 1700 номеров [6].

Таблица 1. Предприятия гостиничного комплекса г. Уфы

Название гостиницы	Адрес	Категория	Количество номеров
Административно-управленческий комплекс	Менделеева, 154/3	5	14
Башкортостан	Ленина, 25/29	4	126
Клеопатра	Коммунистическая, 53	4	8
Президент Отель	Авроры, 2	4	89
Уфа	Карла Маркса, 25	4	52
Агидель	Ленина, 16	3	114
Азимут Отель	пр. Октября, 81	3	185
Айгуль	Фрунзе, 34	3	24
АМАКС Турист-Отель	Р.Зорге, 14	3	187

Стоимость проживания в гостиницах

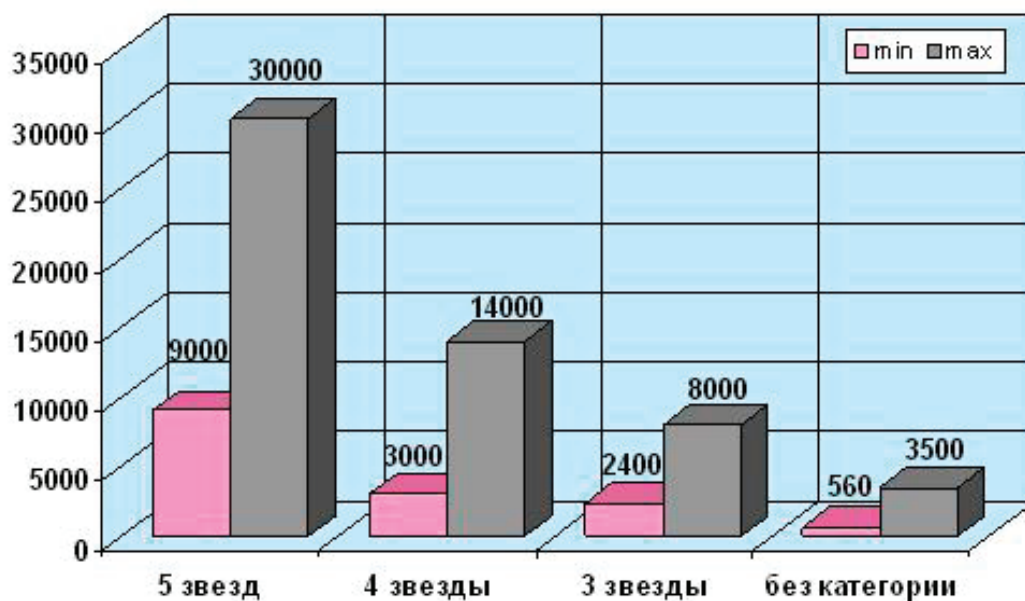


Рис. 1. Динамика стоимости проживания в гостиницах г. Уфы

В городе появились пятизвездочные гостиницы, находящейся под управлением международного гостиничного оператора, в том числе: Hilton и Holiday Inn, с общим номерным фондом 430 номеров (рис.2).

В 2017 году планируется открытие отеля Radisson на 200 номеров [2].

В сфере гостиничного хозяйства у Республики Башкортостан существует ряд проблем системного характера:

- недостаток информации о туристско-рекреационном потенциале региона;
- недостаточное развитие коммунальной (включая водо-, энерго-, газо- и теплоснабжение, водоотведение) и транспортной инфраструктур, а также высокая степень

износа имеющихся инженерно-дорожной инфраструктурой и инфраструктуры обеспечения;

- неразвитость финансовой инфраструктуры как совокупности рынков и институтов, используемых для заключения финансовых сделок, торговли активами и рисками: неразвитость рынков акций, облигаций и других финансовых инструментов, незначительное количество финансовых посредников, консалтинговых фирм;
- недостаточный уровень качества предоставления туристских услуг населению, несоответствие цены и качества их предоставления;
- слабая маркетинговая политика по продвижению Башкортостана как привлекательного туристского на-

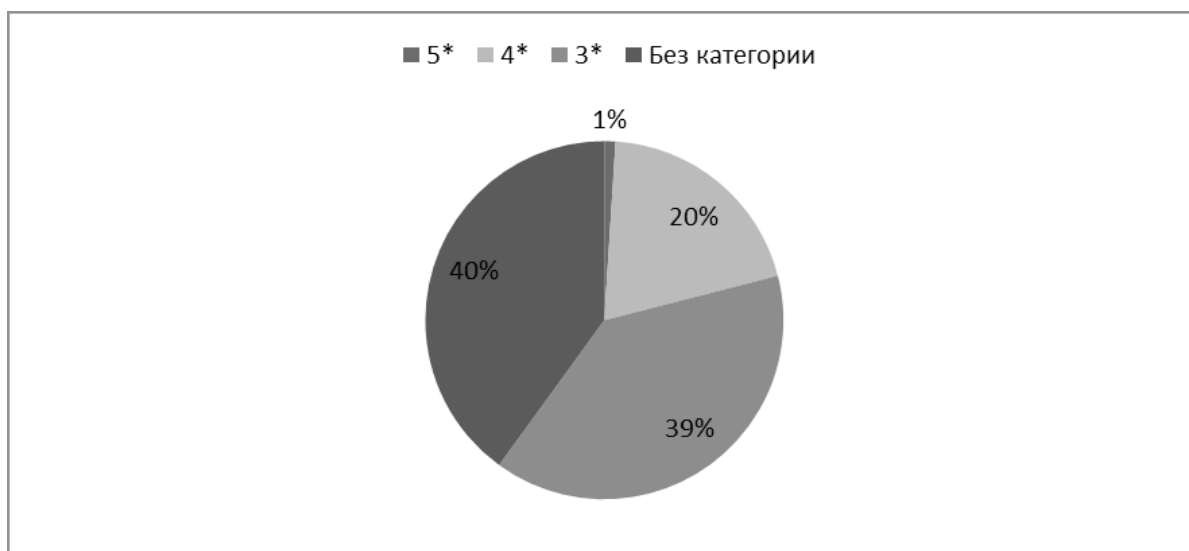


Рис. 2. Распределение номерного фонда гостиниц Уфы, % от общего количества номеров (2015 г.)

правления, отсутствие соответствующего имиджа, бренда территории;

– неравномерное распределение туристско-рекреационных ресурсов по территории республики;

– высокий уровень цен, не соответствующий качеству услуг в большинстве гостиниц региона [2].

Данные проблемы региона в значительной степени не позволяли развиваться рынку гостиничных услуг вплоть до 2014 года. Только после того, как стало известно, что саммиты ШОС и БРИКС пройдут в Республике Башкортостан в 2015 году, руководство страны и региона обратило внимание на существующие проблемы рынка и постаралось решить их в сжатые сроки. Однако даже после столь значимых мероприятий в городе Уфа, в самой республике остаются нерешенные проблемы в гостиничном бизнесе, связанные, прежде всего, с инфраструктурой и развитием небольших соседних городов.

Кроме того, важно учитывать тот факт, что после проведения саммитов в Уфе не стоит рассчитывать на резкое увеличение числа туристов в республике. Мероприятия были моментными и их возможное повторение маловероятно.

Безусловно, реклама в средствах массовой информации позволило Миру узнать о существовании такого города, как Уфа, о его истории и достопримечательностях. Но для того, чтобы развивать регион, его инфраструктуру, архитектуру, необходимо постоянно стимулировать гостиничный и туристический рынок, по средствам привлечения новых туристов. Этого возможно добиться, организовав в республике культурные, спортивные и другие международные мероприятия.

Большим преимуществом Республики Башкортостан является ее природа и экология, а значит, такое направ-

ление как «экотуризм», должно стать базовым элементом развития региона, с учетом последних тенденций на мировом рынке туристических услуг.

Потенциалом гостиничного рынка столицы республики является и возможность формирования региональных отраслевых конгресс-событий. То есть нужно выбрать определенные тематические мероприятия, которые выделяют Уфу относительно других городов-миллионников страны. Это могут быть конгрессы врачей, нефтяников и представителей других профессий.

Необходимо усиливать локальные события: например, пресс-конференции мировых звезд, выступающих в Уфе. Кроме того, общегородские проекты могут быть драйверами, которые сгенерируют въездной поток туристов. И самое главное — необходимо развивать кооперацию между смежными участниками рынка.

Достойным примером является Республика Татарстан, где ежегодно проходят различные мероприятия международного уровня, и гостиничный рынок успешно развивается уже не один год.

Таким образом, развивая на территории региона экотуризм, проводя международные массовые мероприятия и применяя активную маркетинговую политику, возможно активное развитие гостиничного рынка. В Республике Башкортостан увеличится число стандартизированных гостиничных предприятий, оказывающих качественные и разнообразные услуги, уровень цен на проживание станет соответствовать уровню в других туристических городах России, а неэффективные участники рынка перестанут создавать так называемую «ложную конкуренцию» и уйдут с рынка, предоставив его честным и профессиональным отелям.

Литература:

1. Ефимов, О. Н., Гурьянова А. Д. Пути совершенствования услуг гостиничного предприятия в туристском бизнесе в Республике Башкортостан / Ефимов О. Н. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2014. — № 12 (39). — с. 60–64.
2. Сафиев, Д. Ф., Хабиров А. Ф. Состояние и перспективы развития гостиничного бизнеса г. Уфы [Электронный ресурс] / Сафиев Д. Ф. — Электрон. статья. — Уфа. — 2015. — Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/910/9621>.
3. Яковлев, Г. А. Экономика гостиничного хозяйства: Учебное пособие. — М.: Издательство РДЛ, 2012, с. 432
4. <http://ufa.rbc.ru/ufa/26/08/2015/55dd467c9a79474f10f80abf> — РБК-Аналитика: Внутренний туризм в Башкирии не готов к «импортозамещению».

Проблемы инвестирования на фондовом рынке России

Гузев Кирилл Сергеевич, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В России постепенно нормализуется политическая и экономическая ситуация, поэтому актуальность инвестирования на фондовом рынке будет возрастать с каждым годом. И это уже происходит на отечественных финансовых рынках, все больше людей хотят начать вкладывать деньги в прибыльные бумаги.

Но зачастую не многие добиваются желаемого результата, большинство сталкивается с непреодолимыми трудностями инвестирования из-за проблем, которые присутствуют на фондовом рынке России.

Ключевые слова: акция, волатильность, инвестиционный портфель, портфельная теория, фондовый рынок.

Российский фондовый рынок представляет собой один из развивающихся рынков. Отсутствие достаточной ликвидности является основной проблемой при создании портфеля акций на российском рынке. Хотя значительное число компаний являются прибыльными, финансово устойчивыми и демонстрируют рост от 20 до 30% в год, тем не менее, они торгуются на рынке со значительным дисконтом относительно подобных компаний даже в развивающихся странах, не говоря уже о развитых. Все это свидетельствует о том, что при налаживании инфраструктуры рынка, проведении определенной работы, направленной на повышение открытости компаний для инвестора, даже без кардинальных макроэкономических улучшений, акции могут значительно вырасти.

Обратившись к истории, необходимо отметить, что первыми шагами к появлению российского рынка акций стало создание в 1993 году комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам. Но реальная торговля акциями началась лишь в 1996 году, когда появились первые региональные биржи. Главной торговой площадкой была ММВБ, в первые годы на ней обращались ценные бумаги примерно 50 крупных компаний. Оборот биржи быстро рос, но уже с начала 1998 из-за негативных тенденций в экономике начал снижаться.

Сильнейший удар по рынку акций был нанесен августовским кризисом 1998 года, за несколько дней стоимость акций большинства компаний снизилась в разы. В сравнении с 1997 годом, общая стоимость ценных бумаг снизилась более чем в 10 раз, инвесторы понесли очень большие убытки. Рост вновь начался лишь в следующем году, при этом опытные инвесторы понимали, что после столь катастрофического падения акции российских компаний очень сильно недооценены. В результате в 1999 году отечественный рынок акций начал уверенно восстанавливаться, российские и иностранные инвесторы стремились приобрести дешевые акции российских компаний.

Очередным сложным этапом стал 2011 год. На этот раз виновником спада послужил мировой экономический кризис, рынки Северной Америки, Азии и Европы переживали сложные времена. Все это отразилось и на российском рынке. Падали индексы Америки и Европы, снижался и индекс ММВБ. Падение отечественного рынка акций составило 18,21%. Весь 2012 год российский рынок акций находился в стадии затишья, волатильность была достаточно небольшой. Исключением стал май 2012 года, когда рынок упал на 18,38%.

Причиной стала сложная ситуация в Европе, заставившая многих инвесторов выводить свои активы. Но уже с июня 2012 года началось постепенное восстановление

интереса к российским ценным бумагам. По итогам этого сложного года российский фондовый рынок все-таки вырос на 3,06%. Следующий 2013 год также нельзя назвать удачным. Его начало выдалось неплохим, в январе 2013 года рынок вырос на 6,18%, но по итогам года он все-таки подешевел на 4,97%. Но наиболее драматичным стал 2014 год, прошедший под знаком событий на Украине и экономических санкций, введенных против России.

Резкое удешевление рубля и катастрофическое падение стоимости нефти привело к тому, что по итогам года российский рынок акций упал на 45%. Начало 2015 года стало гораздо более оптимистичным — по итогам первых двух месяцев рынок ценных бумаг России вышел на максимальный уровень с лета 2011 года. Это указывает на то, что на фоне начавшегося выполнения Минских соглашений по Украине и роста нефтяных цен инвесторы вновь поверили в перспективы российского фондового рынка. Но текущее положение дел заставляет даже самых квалифицированных инвесторов пересматривать свои стратегии инвестирования.

Как видно, российский рынок акций отличается нестабильностью, что, с одной стороны, существенно осложняет работу инвесторов, а с другой, открывает возможности для получения высокой прибыли. Правильно уловив разворотные точки рынка, можно получать очень неплохой доход. Одной из важнейших особенностей рынка акций России является его ярко выраженная связь с ценами на энергоносители. Падает стоимость нефти — теряют в цене ценные бумаги основных нефтедобывающих компаний, дешевеет рубль, проседает весь фондовый рынок в целом.

Отдельное внимание заслуживает тот факт, что в нашей стране еще не сложились благоприятные условия для осуществления инвестирования с точки зрения физических лиц. Для этого необходимо соответствующее законодательство и определенное участие со стороны государства в регулировании рынка ценных бумаг. Большинство россиян вкладывают свои деньги в безопасные на их взгляд банки, чтобы получить хоть какую-либо прибыль, но, чаще всего, чтобы просто сохранить деньги от инфляции. Некоторые и вовсе не застрахованы от этого, так как предпочитают хранить свои деньги в наличном виде. И только небольшая часть населения размещает свои сбережения в ценных бумагах. Но часто добиться поставленных инвестиционных целей на практике оказывается очень сложно и это объясняется не только современными условиями, сложившимися на российском рынке, но и неполной осведомленности и информированности инвесторов, начавших вкладывать денежные средства в отечественный рынок ценных бумаг.

Поэтому можно отметить очень низкую вовлеченность россиян в биржевую торговлю. В западных странах очень многие люди вкладывают средства в ценные бумаги, готовя себе к старости стабильные источники дохода. В России этого нет, лишь в последние годы стал появляться интерес россиян к торговле акциями, но, в связи с кризисными явлениями, они сокращают свои объемы сделок с акциями.

Если говорить о профессиональных инвесторах, то очень долго инвесторы формировали инвестиционные портфели, основываясь на предположении о минимизации совокупного риска, которое можно достичь путем диверсификации, и в течение большей части этого времени теория была адекватна реальной ситуации — на мировом финансовом рынке это период характеризуется стабильным ростом, низкой волатильностью и довольно низкими процентными ставками, а также общей стабильностью экономической системы. Все попытки подвергнуть сомнению эффективность портфельной теории практически отсутствовали. Но мировой финансовый кризис, который проявился в виде «пузыря» на кредитных рынках, в исчезновении ликвидности, существенном росте волатильности, появлении высокой корреляции между классами активов, стал серьезным испытанием для эффективности портфельной теории Г. Марковица.

Это доказывает и российский фондовый рынок, который характеризуется следующими качествами:

- 1) малыми объемами операций и не ликвидностью финансовых инструментов;
- 2) неразвитостью материальной базы, технологий торговли, отсутствием крупных инвестиций для создания материальной базы и обеспечивающих подсистемы рынка;
- 3) высоким уровнем всех рисков, связанных с операциями с ценными бумагами;

4) нестабильностью в движении объемов, курсов рынка, завышенными ожиданиями инвесторов и низкими инвестиционными качествами ценных бумаг, в которые они вкладывают деньги;

5) высоким уровнем инфляции, снижением валютного курса рубля и негативным процентом, что делает неэффективными инвестиции в ценные бумаги по сравнению с реальными активами.

6) доминирующим влиянием игровых спекулятивных операций;

7) информационной непрозрачностью;

8) доминирующим значением политических и макроэкономических факторов.

Но главным недостатком развития российского фондового рынка является то, что он в достаточной мере не наполнен ценными бумагами, прежде всего акциями и облигациями компаний и предприятий. Поэтому рынок ценных бумаг, особенно фондовые биржи, выполняют несвойственные им функции, т.е. торгуя кредитными ресурсами. На фоне сложившейся ситуации, портфельное инвестирование — перспективная форма развития российского рынка ценных бумаг.

Необходимо отметить, что особенности и проблемы российского рынка вытекают из характеристик, типичных для развивающегося рынка, а именно:

- Высокая волатильность, резкие ценовые колебания.
- Сравнительно низкая капитализация рынка, что не в последнюю очередь обусловлено тем фактом, что в свободном обращении находится только малая часть зарегистрированных ценных бумаг. Объем привлекаемых через облигационные выпуски средств также остается на довольно низком уровне; причиной является несбалансированность проводимой эмитентами внутрикорпо-

ДОЛЯ ФИЗИЦ В СТОИМОСТНОМ ОБЪЕМЕ СДЕЛОК С АКЦИЯМИ, %

Источник: Московская биржа

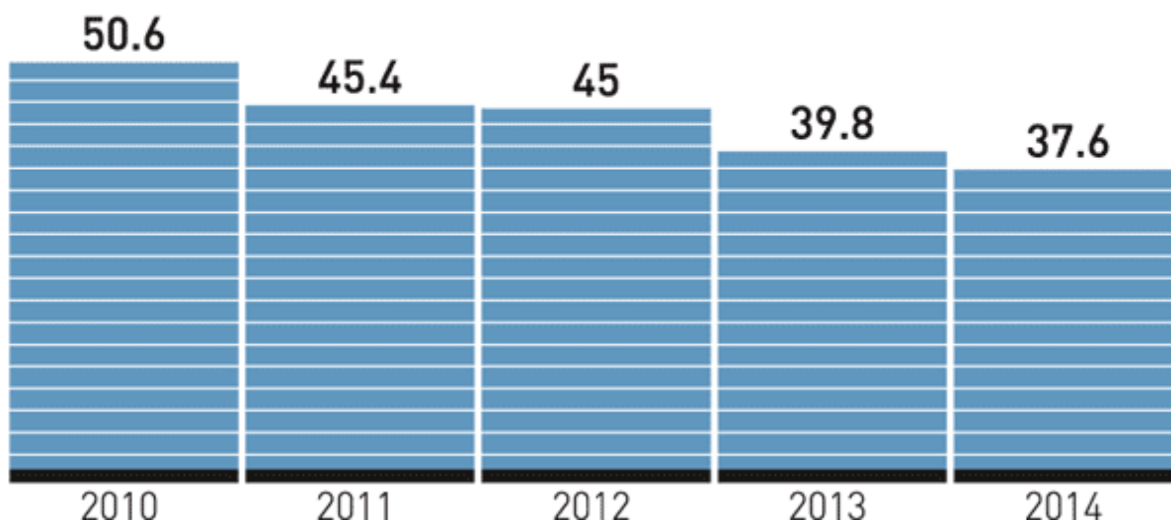


Рис. 1. Объем сделок на ММВБ

ративной финансовой политики. Многие отечественные предприятия, в том числе и крупные, не считаются с общепризнанными теориями структуры капитала, руководствуясь своими принципами.

– Сегмент производных финансовых инструментов остается маловостребованным широкими кругами инвесторов.

– Нормативная база является неполной и разъясняет далеко не все моменты, связанные с осуществлением деятельности на рынке ценных бумаг, при этом получить грамотный с юридической точки зрения ответ даже на официально сделанные запросы бывает проблематично.

– Одной из очевидных специфических проблем является неравномерность регионального развития. Индикатором среди прочего здесь является уровень развития финансовой инфраструктуры, в состав которой входит и институт фондового рынка. Все крупнейшие торговые площадки находятся в Москве и Санкт-Петербурге, что является дополнительным барьером для региональных инвесторов.

– Низкая информационная прозрачность и высокие политические риски — одни из ключевых характеристик рынка сегодня.

– Так как экономика и экспорт все еще находятся в сильной зависимости от цен на энергоносители и сырьевые ресурсы, колебания мировых цен на нефть, газ, никель и т.п. неизменно, хотя и с некоторым опозданием, результируются в динамике отечественного рынка.

– Еще одна интересная особенность рынка — высокая корреляция между котировками всех без исключения «голубых фишек».

– Следует также выделить фактор низкого уровня профессиональной готовности участников рынка, отсутствие у них опыта разрешения задач, как текущих, так и стратегических.

– Еще одной особенностью рынка остается невысокая степень интеграции в мировую финансовую систему. Объем операций, осуществляемых иностранными

инвесторами, сильно зависит от внешних условий, таких как рейтинги крупнейших мировых агентств, политические риски и степень открытости рынка (с нормативной точки зрения). Многие сегменты российского рынка остаются недоступными для иностранных инвесторов.

– Практика торгов инструментами срочного рынка и построение с их использованием сложных схем хеджирования рисков по-прежнему остается прерогативой очень малой доли инвесторов.

В заключении, можно выделить проблему именно портфельного инвестирования на российском рынке. На практике поведение и цели инвесторов очень часто не удовлетворяют тем критериям, которые заложены в классическую портфельную теорию. В первую очередь, можно отметить, что поведение инвестора иррационально, отношение к риску у каждого инвестора индивидуально и зависит от целей формирования инвестиционного портфеля, величины начального капитала, экономической обстановки в стране и мире. Следовательно, цели инвестора, формирующего портфель не одинаковы, и зависят от множества факторов систематического и специфического характера. Важно также отметить, что современному рынку ценных бумаг присущи некоторые черты, отличные от изложенных в классической теории. Распределение доходности ценных бумаг не является в большинстве случаев статистически нормальным, так как присутствуют неожиданные процессы или так называемые «тяжелые хвосты». Первоначальные данные модели имеют существенные колебания в течении небольшого промежутка времени. Также разнообразие рисков инвестиционных портфелей (например, риск доверия, кредитный риск и т.д.) не позволяет учесть их все в процессе создания оптимальной стратегии инвестирования. Изменяющаяся конъюнктура финансовых рынков встречается чаще практически, чем допускается в теории. Все перечисленные проблемы заставляют экспертов пересматривать классические стратегии инвестирования, вводить новые факторы в модели формирования портфеля для адаптации их на современных финансовых рынках.

Литература:

1. Алиев, А. Р. Рынок ценных бумаг в России. Учебное пособие. — М.: ЮНИТИ, 2011.
2. Рязанов, Б. Теории портфельного инвестирования и их применение в условиях российского рынка // Рынок ценных бумаг — 2004. — № 2. — 59 с.

The Challenges and Opportunities of Commercializing the Innovations in Russia

Игошкина Мария Ильинична, студент

Научный руководитель: Сизова Юлия Сергеевна, старший преподаватель, аспирант
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Commercializing the innovations is vital not only for Russian science, but for the national economy as a whole. In this paper authors concentrate on some challenges of commercializing Russian innovations and give a brief overview of current situation in this field. A short comparative analysis with other countries is provided. Further on the authors

specify forms of education, science, and business integration, define challenges and opportunities in the process of commercializing the innovations.

Key words: *innovative economic development, scientific research, commercializing the innovations, intellectual property, innovation index, innovative infrastructure, technology parks, Naukagrads, small innovative enterprises.*

Nowadays, the problem of innovative economic development and application of results of scientific research in national economy is of major importance for both the Russian scientific community and the entire economy of our country.

The reforms undertaken to make the Russian economy market-oriented, have changed the direction of scientific efforts in this country. The main point lies in decentralizing the science management system and modifying the financial profile of scientific research.

Though the changes brought about by the reforms were quite radical, Russian science is still controlled by the governmental authorities. Most of the local scientific centers and testing laboratories are publicly owned. Moreover, scientists' wages are paid from state-owned funds. In this respect, Russian science differs from science in the West, where the bulk of research is carried out by private scientific centers and laboratories.

At the same time, Russian science is poorly financed — it gets about 5–10% of the funds required. This demonstrates the need for reorganizing the whole R&D financing scheme and for attracting angel investors to financing Russian research, with granting some rights for the future products to such investors.

In fact, private investments in science stipulate acquisition of ownership rights for a specific product — intellectual property. Such ownership may bring significant benefits to investors. In order to create this specific product, scientific projects should be “wrapped up” in an appropriate “package”. As a minimum requirement, one should explore the market situation and financial conditions.

The process of investing funds into promising scientific projects is called ‘commercialization of technologies’ and is supposed to include search for, expert evaluation of and selection of projects deserving financing. The commercialization encompasses also attracting investments, assigning the rights for the future intellectual property and distributing such rights between the partners taking part in the process. Moreover, the commercialization should include managing the scientific projects and connecting the results of research with the production process.

There is a special indicator — Innovation Index — showing development in the sphere of innovations. It is calculated by Cornell University, INSEAD, and WIPO for Russia. The chart below (Fig.1) shows that from 2011 to 2014 the amount of innovation investments in Russia has increased dramatically. [10]

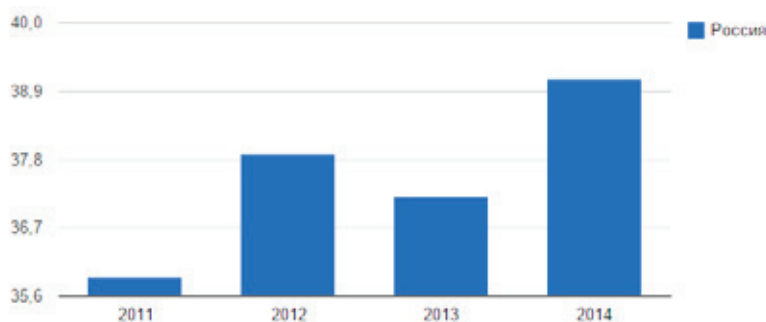


Figure 1. Cornell University Innovation Index for Russia

But at the same time the situation in Russia is rather unfavorable, if compared to other countries. Great Britain is at the top of the list, the runner-up is the USA; the 3rd place belongs to Canada, the 4th to Germany, the 5th to Australia. And Russia is on the last place with a much lower innovation index.

Unfortunately, in Russia science is isolated from business. Therefore, technological development is not directly connected with the manufacturers' needs. Moreover, scientists are not aware of the manufacturers' needs and cannot predict if the product released as a result of their research, will justify the investments or not.

Commercializing the innovations is vital not only for Russian science, but for the national economy as a whole. Time has come for the producers to be interested not so much in the quantity of goods produced, but in the unique quality of their goods if they are going to provide the nation's economy with a competitive advantage.

A great part of new problems concerning the Russian innovative infrastructure arises from the disputes between such ‘members of the economic panel’ as the academic community, business structures, universities, and government of the Russian Federation. The following issues are in the focus of attention: “Which form of socio-cultural integration is most suit-

able for our country’s specific situation?” “What mechanism of cooperation between state, business, and science would be most effective under the current circumstances and in the future?” [5]. These issues have been discussed again and again at various forums and conferences as well as highlighted in numerous reports of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation. Their brief overview is given below.

The first problem identified was that of time. In the USA, the origin of science and business integration goes back to the 1950s when Frederick Terman, Provost of Stanford University, decided to lend plots of land to graduates. [1, p. 23–26] A strong link between private companies and the university was established, which eventually resulted in creation of the technology park now known as “the Silicon Valley.” [2, 4] At present Russia does not have the luxury of devoting over a half-century to developing the innovative process.

The second problem is the lack of experience. Before the collapse of the Soviet Union in 1991, there was no market system in our country, so there was no mechanism to promote and facilitate cooperation between private business, state, and science. As for Academic Towns, such as Dubna, which, during the period of the Soviet planned economy,

were considered autonomous institutions, there were still no strong ties between science and state-owned businesses, nor between science and the state education system. The state was the main consumer of scientific innovation and scientific knowledge had a narrow focus. The governmental bodies kept a tight rein on science, which was considered to have no commercial role at all.

Academic Towns specialized in scientific research that was usually kept secret and the knowledge resulting from that research usually did not go outside the campus and certainly did not penetrate into the mass education system of the Soviet state.

By the end of 1980s and in the beginning of the 1990s, this factor resulted in a “brain drain” which was typical in such fields as physics and space research. By the early 1990s, the USA experienced a lack of scientific and technical specialists, and the immigration of Russian scientists as well as scientists from South Korea, Japan, and India into the US filled the gap.

However, the higher education in the USA today is suffering from a numerical imbalance between the humanitarian experts and experts in the engineering sciences.

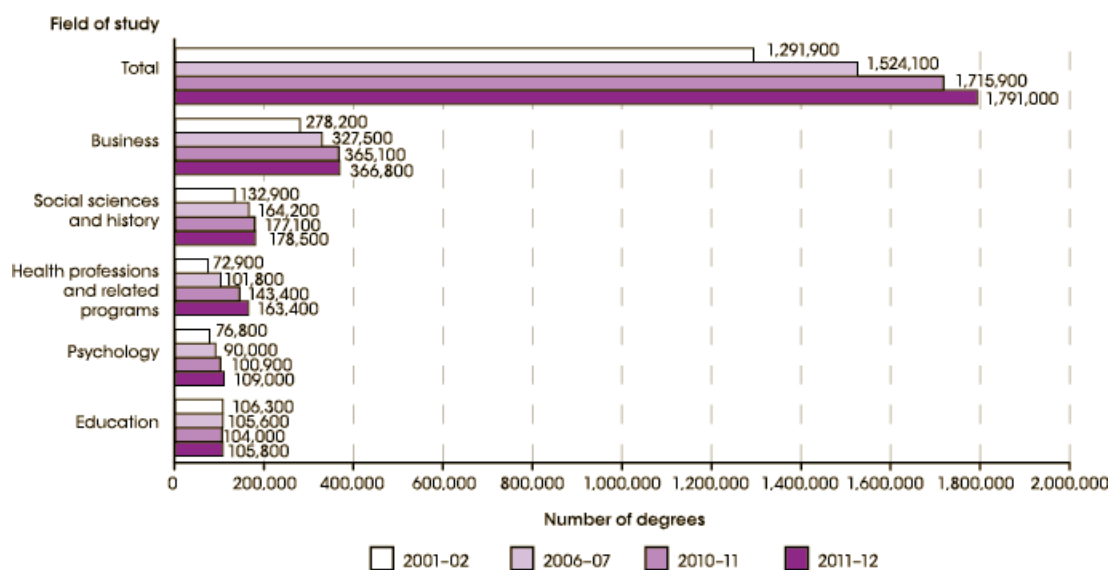


Figure 2. Number of bachelor’s degrees awarded by Title IV postsecondary institutions in selected fields of study

Academic years 2001–02, 2006–07, 2010–11, and 2011–12. U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics, Integrated Postsecondary Education Data System (IPEDS), Fall 2002, Fall 2007, Fall 2011, and Fall 2012, Completions component. [7]

These five fields were selected because they were the fields in which the largest percentages of bachelor’s degrees were awarded in 2011–12. The data are given for postsecondary institutions participating in Title IV federal financial aid programs. The new Classification of Instructional Programs was initiated in 2009–10. The estimates for 2001–02 and 2006–07 have been reclassified, when necessary, to make them conform to the new systematization. ‘Business’ in-

cludes business, management, marketing, and related supporting services as well as personal and culinary services.

All in all, the number of specialists in the humanities is much larger than those entering the science, technology, and engineering fields.

Infrastructure constitutes the third problem, which has been with us in Russia from the outset. Former Academic Towns (some of them became later ‘Naukograds’, scientific townships) were scattered around the vast territory of our country and inherited their particular specialization from the old, Soviet model. More often than not, this specialization was in a certain field inherited from the USSR along with the town’s infrastructure. For that reason, it is now necessary to

create new science centers where various technological and scientific resources would be concentrated in order to meet the new demands and to provide profitability.

The fourth problem is our 'brain drain'. Despite the commonplace view that the wave of scientific and technological emigration from Russia has decreased, it is not true. The group of Russian physicists, including the Nobel Prize winner of 2010, K. Novoselov, who has moved to Great Britain, is a vivid example. There is no doubt that the number of science emigrants has become less at least for the reason that other countries have already filled their scientific staff vacancies, but Russian scientists are still looking for new places of permanent residence — for a variety of social, economic, and political reasons. [9]

All these problems, as well as many others, have compelled the Government of the Russian Federation to start creating a new infrastructure, which would provide possibilities of commercializing the results of scientific research. The government is certainly interested in new scientific achievements because the Russian economy's dependence on exporting the raw materials is becoming, more and more, a factor that is slowing down the innovative development in Russia. The outward stability that has existed in Russia so far depends on the high prices for Russian-produced oil, gas and other energy resources, but not on our new technologies.

Further on the authors will concentrate on specific forms of education, science, and business integration.

On September 28, 2010, the then president of Russia, D.A. Medvedev, signed Federal Bill # 244, 'Concerning the Innovation Center at Skolkovo'. The bill came into force as a law on September 30 that year. [3] The idea of creating an innovation center was proposed to the Russian Government by Maxim Kalashnikov, a Russian politician, public figure and journalist, who addressed the president through an open letter in which he presented his own vision for the future of Russian science in the form of a "Futuropolis" or city of the future. [3] By the end of 2010, both the Chambers of the Russian Parliament worked out the necessary bills providing the legislative ground for a full-fledged and functioning Skolkovo. On March 23, 2011, in California, an innovation center was opened to promote cooperation between Skolkovo and interested organizations in the United States of America. At present, there are heated discussions about the role of the innovation center at Skolkovo.

Despite the good intentions of Skolkovo's managers and of the Russian government, the innovation center itself can hardly be compared to "Silicon Valley" either in physical appearance or in organizational structure. Our model resembles Japanese techno-cities (such as Tsukuba, "the City of the Brain"), only in miniature, but it is impossible to draw a direct comparison, because Skolkovo is a unique project. It is a typical feature of the Russian character to feel shy about our inventions and to disguise them as Western ones. It is important to remember that Russia exists between two 'universes', Europe and Asia. That is why many of our inventions have a so-called "double context."

A book written by E. Neborsky — 'US Universities: Educational and Scientific Centers: A Monograph.' [1], — gives a detailed description of the American and Japanese forms of centers encompassing education, science, and business integration — since they are specific.

The first form of such centers he describes is an American one based on the patronage principle and is called a "research university." This type of a center arises when a university, such as the famous Massachusetts Institute of Technology, accumulates around itself some business incubators, research laboratories, and so on. The university plays an active role as a coordinating facilitator between business and science.

The second form is also an American one based on the partnership principle and is called a "technology park." (A park's name depends on its inner structure.) A "technology park" or "techno park" can be self-structured, as is the case with "Route 128." In this case, the university plays a leading role in its active partnership with business.

The third form is Japanese and is based on the principle of neighborhood and is called "Technopolis." It originated in Japan during the 1980s and is aimed at accelerating the development of science. The same thing is now going on in Russia. There are laboratories, universities, business incubators, etc. located together at "Technopolis." The main role in developing such a form of integration was played by the Japanese government, specifically by the Ministry of Foreign Trade and Industry, which made a request for particular research and development and then attracted big private companies to cooperation. In other words, it worked as a mediator between science and business.

In the first form of integration described above, the link with the business was provided by the university, which was interested in promoting its own alumni. Universities often share in ownership of "start-ups" which are original ventures where new technology is being introduced. In the second form previously described, the link between a university and business is ensured by some governmental "technology promotion office." The third form, the Japanese one, supports links between the nominal structure elements through various agreements between universities and private companies. In this particular case, the laboratories situated on the land property of the "Technopolis" or near the cooperating university, are nationalized and belong to the state. The university itself does not have the capabilities to attract investments from private companies. Education remains its main function. [1, 135–143]

Unlike the above-mentioned forms, Skolkovo represents an entirely new type of innovation center. In this center, the leading role is played by the government providing financial support or, as managers of Skolkovo call it, financing is done through the state "endowment fund" obtained from the government for scientific projects selected on a competitive basis. At the initial stage of its development, this form is most suitable for Russia since it provides the country with a possibility of boosting the development of science and technology.

As it was stated above, Russia, like Japan some time ago, does not have the luxury of using a long period for a gradual, natural development allowing science to form its own relations with business. The interference of the Japanese government into relations between national science and business within a particular historical period did no harm. On the contrary, it stimulated the “Japanese Miracle.” The same principle can be applied in Russia. With appropriate management and sufficient financing, the Skolkovo and other innovation centers will hopefully be able to catch up with the world leaders in certain scientific fields and even provide for development of new technologies which may help Russia to get rid of its reliance on the exploitation of its raw material resources for supporting a major portion of the nation’s economy. Achievement of success depends on the talent of our scientists and appropriate financial management.

One more problem for commercializing innovations is certainly the global economic crisis and complicated political situation in Russia (the sanctions imposed by the USA and European countries have affected our economy badly; moreover the image of Russia is becoming very uncertain, so investors may fear to take high risks of investing in our innovative projects). The shaky state of world economy has a negative impact on implementation of innovations and investments in this field, because corporations try to reduce their possible risks. Russia is still low on the list of nations characterized by

innovation. According to the Bloomberg ratings agency, the list is topped by South Korea surprisingly well ahead of other nations, the second place belongs to Sweden. Then follow the United States, Japan, Germany and Denmark. Russia is only on the 18th place. But where is China? It is in the 25th place in the overall innovative rating, but in the first place in manufacturing capability as regards innovations. The negative global economic situation has slowed down the development of innovation environment in Russia trying though to further reorient itself towards new economic guidelines, including the development of human potential. [6]

In Russia, there is a variety of “key players” in the process of commercializing the innovations [8]:

1. Russian industry.

The Russian enterprises are the main developers and consumers of innovations. In 2010, Russian industry used 78% of the overall volume of industrial technologies, due to a fierce competition on the market. And, as it usually happens in a market economy, this competition leads to the development of innovations.

2. International industry.

International enterprises are both importers and exporters of innovative technologies. (Fig.3, Fig 4)

3. Consumers.

Consumers are the end users of innovative technologies. In the past, Russian economy was not oriented towards con-

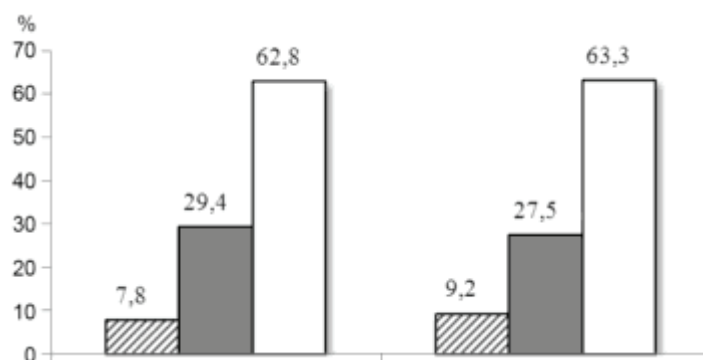


Figure 3. Share of various countries in the structure of Russian export: ▨ — CIS, ■ — OECD (an international economic organisation of 34 countries founded in 1961 to stimulate economic progress and world trade), □ — other countries

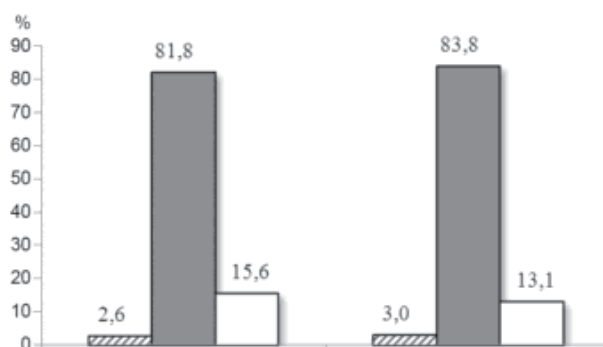


Figure 4. Share of various countries in the structure of Russian import: ▨ — CIS, ■ — OECD (an international economic organisation of 34 countries founded in 1961 to stimulate economic progress and world trade), □ — other countries

sumers' needs. The economy was interested only in supporting the national security, heavy industry and extraction of raw materials. But now the innovations are becoming more numerous, varied and commercialized.

4. Government.

The Russian government is the main consumer of innovations in the country. It makes governmental orders for innovative products. However, our expenditures on innovations are less than a half of what the USA is spending.

5. Universities and science centers.

Nowadays universities are becoming more oriented towards needs of the market, organizing their own small firms for the purpose of commercializing the innovations.

6. Intermediaries.

Intermediaries help to connect innovations with the market. Intermediaries include patenting and licensing agencies, consulting and marketing firms (offices for commercializing the innovation, business incubators, and innovative technologies centers). A system of intermediaries is developing in Russia now.

Over the centuries, Russian science has made many valuable contributions to the world science. It is therefore reasonable to hope that the development of innovation in Russia will accelerate and will soon enable Russians to join the ranks

of leaders in technological innovation — such as the USA, Germany, China, and Japan.

And there are some reasons to state that it is really possible for Russia to become one of the world's innovative leaders. But how can it be achieved?

Firstly, the slow commercialization of innovations in Russia suggests that our nation's potential in this sphere is not used completely. Russia is traditionally considered to be a country with a high level of education and science. In some spheres of knowledge, our scientists are among the world's best ones. Moreover, we have many talented people with unique technological ideas and insights.

Secondly, owing to the low development of the intellectual property market in Russia and the deplorable lack of information, (scientists do not know enough about their rights and the price of their concepts and ideas), Russian innovative technologies are considerably cheaper than innovations abroad. It can also be explained by the Russian scientists' small salaries and the relatively low standard of living in the country.

Thirdly, many innovations that were kept secret in the USSR are being declassified and disclosed now.

The most effective way to improve commercializing the innovations in Russia is to create a greater number of small innovative enterprises.

References:

1. Neborsky E. 'US Universities: Educational and Scientific Centers: A Monograph.' Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. 180.
2. Neborsky E. "Economics of Education in the USA: University and Capitalization: A Monograph." Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. 76.
3. Petlevoy V. "The Skolkovo Fund will spend 50 billion rubles in 2012." Moscow: RBC-Daily. Dec. 20, 2011. URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/12/20/media/562949982336143>.
4. Stewart Gillmor. "C. Fred Terman at Stanford: Building a Discipline, a University, and Silicon Valley." Stanford University Press, 2004. 672.
5. Tech — business online magazine. URL: <http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number7/page11.htm>
6. BLOOMBERG RANKINGS. URL: http://images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/most_innovative_countries_2014_011714.pdf
7. National Center for Education Statistics. URL: https://nces.ed.gov/programs/coe/indicator_cta.asp
8. "Open Science" association. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-spetsifika-kommertsializatsii-innovatsiy-v-rossii-na-sovremennom-etape-razvitiya>
9. Russian — American education forum: an online journal. URL: <http://www.rus-ameeduforum.com/content/en/?t=ask=art&article=1000894&iid=11>
10. The Global Economy site. URL: http://ru.theglobaleconomy.com/Russia/GII_Index/

Аутсорсинг и его роль в логистике

Карпова Наталья Петровна, доктор экономических наук, доцент, профессор;
Королев Владислав Олегович, студент
Самарский государственный экономический университет

Проводится исследование по выявлению значимости аутсорсинга в сфере логистики. Особое внимание уделяется классификации логистических аутсорсеров и преимуществам использования их услуг. Выделены основные факторы, влияющие на выбор аутсорсинговой компании.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистика, аутсорсер, логистический провайдер.

Аутсорсинг предполагает передачу внешним организациям на основе контракта функций, которые раньше выполнялись собственными силами. Передача функций влечет изменения в материальных и человеческих ресурсах, также перераспределяется право принятия решений. Помимо вопросов, которые могут быть оговорены в контракте (уровень сервиса, качество, цена услуг), провайдер самостоятельно выбирает технологии, ресурсы и т.д., с помощью которых будет выполнять свои функции [4 с. 66]. Также аутсорсинг означает найм сторонних сотрудников либо компаний, которые оказывают услуги по обеспечению выполнения этих дополнительных процессов. Сейчас этими услугами пользуются миллионы компаний по всему миру в самых различных сферах деятельности. Особенно часто аутсорсинг применяется в логистике, так как эффективное ее использование позволяет многократно повысить конкурентоспособность предприятия.

Использование аутсорсинга позволяет снизить издержки компании в процессе осуществления логистической деятельности благодаря привлечению профессиональных сотрудников. В настоящее время становится ясно, что успех бизнеса напрямую зависит от качества взаимодействия всех подразделений предприятия и квалификации специалистов. В основном компании разделяются на две категории — те, которые пользуются аутсорсингом и считают его использование наиболее рациональным решением множества проблем, связанных с логистикой, и те, которые тратят большие средства для создания и подготовки огромного штата персонала, который будет отвечать за осуществление и контроль логистических процессов. Во втором случае так же присутствует опасность того, что реализация такого рода проектов окажется не эффективной в дополнение к большому количеству затраченного времени и денежных средств.

Аутсорсинг в логистике, принимая на себя часть или полную реализацию функций, позволяет повысить рентабельность предприятия за счет снижения себестоимости продукции и общих затрат. Руководство компании, в свою очередь, может использовать полученную экономию времени для более сосредоточенного регулирования и контроля управленческой деятельности. Это так же позволяет увеличить концентрацию усилий персонала на повышении качества своей профессиональной деятель-

ности, что благоприятно скажется на прибыли. Существует еще несколько причин использования аутсорсинга:

1) Недостаточная квалификация персонала для осуществления логистического вида деятельности. Аутсорсеры позволяют решить эту проблему с помощью предоставления высококвалифицированных специалистов. В дополнение к этому личный персонал заказчика получит возможность быстрого набора необходимых знаний, которые повысят их компетентность.

2) Руководство компании осознает необходимость внедрения изменений в собственную деятельность, точное определение которых можно выявить только с помощью аутсорсинга.

3) Улучшение показателей работы логистического отдела без использования существенных затрат на подготовку персонала.

4) Реализация новых идей, для осуществления которых требуется оставить только основную деятельность и избавиться от дополнительной [1].

Так как аутсорсинг в логистике стал очень популярным, увеличилось количество компаний, которые организовали свой бизнес по оказанию логистических услуг. Появилась необходимость классификации этих провайдеров в связи с широкой вариацией технологических уровней и спектра оказываемых услуг. На данный момент существует 5 уровней логистического сервиса.

1PL — полностью независимая автономная логистика. Этот уровень подразумевает, что вся логистическая деятельность компании планируется и выполняется самим грузовладельцем. Он самостоятельно выполняет все необходимые операции с помощью собственных транспортных средств и персонала.

2PL — частичный логистический аутсорсинг. Логистическая компания только предоставляет машины для транспортировки грузов и оказывает традиционные услуги по управлению складами.

3PL — комплексный логистический аутсорсинг. Планирование логистической деятельности предприятия все еще осуществляется самим заказчиком, однако транспортная компания предоставляет более широкий спектр услуг по сравнению с предыдущим уровнем и выполняет большинство логистических функций самостоятельно.

4PL — интегрированный логистический аутсорсинг. Компании такого уровня полностью вовлечены в логисти-

ческую деятельность предприятия-заказчика. Аутсорсер самостоятельно разрабатывает и реализует все бизнес-процессы и цепи поставок. Использование услуг компании такого уровня позволяет расширить бизнес заказчика и достигнуть долгосрочных логистических целей. По приблизительным оценкам экспертов, суммарный объем мирового рынка контрактной логистики такого рода составляет более \$200 миллиардов.

Данный тип услуг пользуется большой популярностью, так как в настоящее время компании осуществляют диверсификацию производства. Это означает, что нужно контролировать значительное количество складских запасов, что является очень затратным. Поэтому в большинстве случаев компании прибегают к помощи нескольких предприятий, оказывающих логистические услуги. Основные преимущества 4PL подхода заключаются в оптимизации расходов предприятия и повышении его эффективности путем сокращения операционных затрат, трудовых ресурсов, оборотного и основного капитала. Проведенные исследования показывают, что внедрение квалифицированного логистического провайдера в компанию позволяет сократить 15% операционных затрат, а так же 30% материальных ресурсов. В связи с этим можно сказать, что логистический аутсорсинг имеет большой потенциал для своего будущего развития.

5PL — «виртуальная» логистика. Логистическая компания оказывает весь спектр услуг за счет использования информационных технологий. Партнер такого уровня имеет всю необходимую информацию по состоянию рынка заказчика и способен организовать самые оптимальные варианты транспортировки материальных, трудовых, финансовых и иных потоков, даже не смотря на то, что он может и не иметь собственных ресурсов, непосредственно используемых при этой реализации [2]. При этом важно отметить, что Виртуальное предприятие представляет собой логистическую систему, сформированную посредством использования информационной сети, в рамках логистического соглашения. Цель виртуализации — сократить транзакционные издержки, соответственно возможности программного обеспечения должны включать программу поиска участников виртуального предприятия и определения оптимального их состава [3 с.40].

Аутсорсеры 4 и 5 уровней являются компаниями, предоставляющими самый широкий спектр логистических услуг самого высокого качества. В скором будущем их услуги будут пользоваться еще большим спросом. Конкуренции на таких уровнях почти не бывает, однако и дойти до них не просто. Те компании, которые первыми достигнут такого уровня, станут лидерами и будут управлять рынком логистического аутсорсинга. Остальные предприятия, скорее всего, станут их подрядчиками [7].

Так или иначе, будущее логистики заключается в IT технологиях. Это подразумевает не только усовершенствование существующих технологических функций, но и создание абсолютно новых, например, полностью автоматизированных способов прокладки оптимальных марш-

рутов перевозок. Другими словами, компании, которые будут постоянно внедрять и совершенствовать IT технологии — первыми достигнут 4PL и 5PL уровней.

Когда возникает необходимость выбора логистического оператора, в большинстве случаев клиенты ориентируются на ценовую политику логистической компании и выбирают наиболее приемлемую для них. Однако такой подход не является оптимальным, так как цены напрямую зависят от величины груза, характеристики и свойств товаров, структуры поставок, качества оказываемых услуг и множества других различных факторов. Учитывать стоимость предоставляемых услуг и снижать ее конечно важно, однако следует понимать, что чем ниже цена, тем хуже качество. В свою очередь это может привести к затратам, уровень которых будет многократно выше чем количество сэкономленных денег.

Вторым важным критерием для большинства клиентов является скорость исполнения работ. Здесь так же следует понимать, что скорость зависит от размеров груза, а так же от тары, в которую он упакован. Гораздо быстрее и легче разгрузить товар, если он находится в больших паллетах, чем грузовик с огромным количеством мелких коробок. В связи с этим, следует ориентироваться на нормативы логистических компаний по доставке и выгрузке в зависимости от типа груза и его упаковки.

Третьим критерием является точность составления заказа. При учете этого критерия следует ориентироваться на потребности клиентов. В зависимости от типа производства меняются требования к точности подбора. К примеру, для одних компаний 80% точности является хорошим показателем, а для других даже 95% может быть губительной величиной [5 с. 28].

Другими словами, только после тщательного и комплексного анализа можно выбирать аутсорсера.

Практика показывает, что фирмы, которые предоставляют услуги по аутсорсингу, являются более мотивированными в увеличении качества обслуживания, чем собственные отделы компании, так как исполнитель несет полную финансовую ответственность за оказываемый сервис.

Использование аутсорсинга в логистической деятельности дает следующие преимущества:

- 1) Сосредоточение внимания на основных процессах в связи с передачей второстепенных в руки профессионалов.
- 2) Значительная экономия денежных средств. Она складывается из того, что минимизируются издержки связанные с транспортировкой и складской деятельностью; остается объективное количество персонала, необходимое для решения требуемых задач; частично или полностью сокращаются инвестиционные затраты.
- 3) Улучшается квалификация собственного персонала предприятия при осуществлении логистических операций.
- 4) Снижаются риски, которые связаны с реализацией логистических процессов в связи с передачей этой формы деятельности аутсорсеру.
- 5) Происходит улучшение операционного контроля.

6) Качество предоставляемых услуг улучшается, потому что привлеченные специалисты постоянно развиваются и используют новейшие технологии [6 с. 35].

Конечно, наряду с положительными имеются и негативные стороны:

1) Появляется вероятность увеличения расходов, если компания передаст слишком много процессов на аутсорсинг.

2) Возможна потеря контроля над выполнением переданных процессов, что в свою очередь снижает управленческую гибкость.

3) Отсутствует четкая законодательная база аутсорсинга. Многие компании опасаются передавать биз-

нес-процессы на аутсорсинг из-за вероятности утечки информации.

Однако, при грамотном использовании аутсорсинга и тщательном выборе компании которая возьмет на себя обязательства по осуществлению логистической деятельности, можно существенно сократить издержки и получить значительное конкурентное преимущество.

Аутсорсинг в современном мире набирает популярность невероятно быстрыми темпами. Все больше и больше компаний осознают преимущества его использования. Данный вид деятельности имеет большие перспективы развития в будущем.

Литература:

1. Аутсорсинг в логистике [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.autsorsing.net/autsorsing-v-logistike-das>
2. Аутсорсинг в логистике [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cargolink.ru/ls/blog/538.html>
3. Карпова, Н. П., Федечкина И. В. Концепции взаимодействия контрагентов в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. — Самара, 2013. — № 4 (102). — с. 39–43.
4. Карпова, Н. П. Мировые тенденции развития логистического аутсорсинга // Zbiy reportyw naukowych. „Nauka dziś: teoria, metodologia, praktyka„. (28.09.2013–30.09.2013) — Wrocław: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. — с. 65–70.
5. Кузнецов, В. М. Аутсорсинг: новое слово в управлении // Эко. — 2005 — с. 27–29.
6. Михайлов, Д. М. Аутсорсинг: новая система организации бизнеса: учебное пособие. — М.: КНОРУС. 2006 — с. 34–36.
7. Стратегия логистического аутсорсинга [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://nauchforum.ru/ru/node/4288>.

Современные тенденции управления складом

Карпова Наталья Петровна, доктор экономических наук, доцент, профессор;

Королев Владислав Олегович, студент

Самарский государственный экономический университет

Проводится исследование по теме эффективности автоматизации складов. Выявляются положительные стороны использования WMS систем, а так же их классификация. Особое внимание уделяется этапам реализации WMS и выяснению причин их внедрения.

Ключевые слова: WMS, склад, система, запасы, товар, автоматизация.

Логистические процессы современных компаний достаточно сложны, что обусловлено потоком поставок и продаж ценностей. Посредством этих потоков предприятия взаимодействуют с внешними системами. В свою очередь, внутри предприятий выделяются процессы продвижения, манипулирования, хранения, транспортирования и поддержания запасов, что обеспечивается логистической инфраструктурой [3 с. 38]. По мнению многих специалистов в сфере логистики, склад — это элемент товаропроводящей цепи, предназначением которого является прием, размещение, хранение, комплектация и выдача продукции, а также наличие необходимой для выполнения этих функций материально-техниче-

ской базы (зданий, сооружений, специальных устройства и т.д.) [4]

Внедрение автоматизированных процессов в логистике современными предприятиями позволяет получить большое конкурентное преимущество перед другими компаниями в связи со значительной экономией финансовых и других издержек на хранение, распределение и транспортировку материальных потоков. Для успешной реализации логистической деятельности компании необходимо грамотное планирование и распределение ресурсов на каждом этапе логистической цепочки. В настоящее время все больше компаний занимаются автоматизацией и компьютеризацией всех производственных и распределительных опе-

раций. Для этого используется система WMS (Warehouse Management System — система управления складом).

WMS — автоматизированная система управления складским комплексом, подразумевающая использование технологии автоматической идентификации для адресного хранения и удаленного управления сотрудниками. Эта система зарекомендовала себя как прибыльное вложение денежных средств, которая благодаря значительному уменьшению затрат окупается в достаточно быстрый срок (в зависимости от размеров предприятия и товарооборота). Она позволяет оптимизировать процессы приема, размещения, хранения, обработки и отгрузки товаров на складах разного типа. Благодаря разделению склада на определенные зоны, WMS-система контролирует работу складского оборудования, техники и персонала, управляет перемещением грузов и погрузочной техники по всей территории складского комплекса, оперативно планирует и распределяет задания сотрудникам в связи сложившейся обстановкой на складе.

WMS решает следующие задачи:

- 1) Управление запасами.
- 2) Прием заказа клиента и его комплектация.
- 3) Прием товара и его размещение.
- 4) Инвентаризация.
- 5) Автоматизация своевременного приема и отгрузки товара.
- 6) Планирование заказа.
- 7) Объединение имущества по определенным признакам.
- 8) Расчет вместимости транспортного средства.
- 9) Сборка заказа к определенному моменту времени.
- 10) Составление ABC-анализа и многое другое [1 с. 21].

В некоторых версиях WMS-системы доступна опция «Шпион», позволяющая выяснить, чем занят тот или иной сотрудник. Во время активации этой функции на экране менеджера отображается экран оператора. Таким образом, можно контролировать действия одного или нескольких сотрудников.

Работа WMS базируется на использовании технологии автоматической идентификации. Управление персоналом на расстоянии происходит с помощью радиотерминалов и мобильных компьютеров. Складской оператор получает индивидуальные задания на компьютер, которые автоматически формируются системой, или же напрямую от менеджера-руководителя. Рабочий выполняет задание, используя систему сканирования штрих-кодов, которые прикреплены к каждому товару. Все данные отправляются на сервер, где и формируется основная база, характеризующая состояние складского комплекса относительно его загруженности.

На стадии внедрения WMS, в систему заносят физические характеристики складского комплекса, а так же весь набор имеющихся погрузочных средств и правила их использования. Далее, с помощью штрихкодирования, происходит заполнение базы данных имеющихся на складе товаров. Учитывая особенности их хранения, а так же

транспортировку, система выбирает оптимальное место для его распределения на территории склада.

Все задания формируются и отправляются каждому из сотрудников с пошаговой инструкцией выполнения работ. WMS-система, благодаря автоматическому контролю, практически полностью исключает вероятность определения товара не на его место, а так же ошибки при формировании заказа клиенту.

При формировании команд WMS проектирует и разрабатывает самые оптимальные маршруты перемещения рабочей техники по территории склада, тем самым, сводя ее простой и пробег к минимуму.

Для удобства автоматически составляется отчет о состоянии складского комплекса, его загруженности и количестве имеющихся запасов. Этот отчет может сразу передаваться в корпоративную систему компании, тем самым, позволяя принимать дальнейшие решения по реализации запасов.

О внедрении WMS-системы следует задумываться, когда предприятие имеет следующие особенности бизнес-процессов:

- 1) Невысокая скорость товарооборота, которая образует большое количество товара в складском помещении.
- 2) Широкая номенклатура производства. Чем больше различных материалов, необходимых для создания продукта, находится на складе, тем сложнее их распределять по территории.
- 3) Большой объем складского помещения требует внедрения системы для оперативного использования и распределения складских ресурсов.

В зависимости от потребностей компании-заказчика, можно внедрить эту систему, как для частичной, так и для полной автоматизации складских операций.

Использование данной системы позволяет получить следующие плюсы:

- 1) Максимальный контроль за состоянием склада в режиме реального времени. Благодаря автоматизации, заказчик обладает точной информацией о том, где лежит необходимый товар и в каком количестве.
- 2) Сокращение числа сотрудников складского комплекса до оптимального минимума. Персонал тратит гораздо меньше времени на то, чтобы внести информацию о товаре в базу данных, а также уменьшается время, которое требуется для нахождения материалов.
- 3) Уменьшение количества ошибок при приеме, комплектации и распределении товаров. Ликвидируются ошибки по закупке лишнего количества материальных ресурсов. Система автоматически сравнивает фактическое наличие товара с планом. Это также позволяет исключить воровство на складе.
- 4) Абсолютно все действия на складе скоординированы в соответствии с заданиями, которые выдаются WMS системой.

5) При осуществлении приемки или разгрузки, сотрудники предприятия получают необходимую информацию о свойствах товара и специфике обращения с ним.

6) Снижается зависимость влияния человеческого фактора на качество работы. В связи с простотой и понятностью использования данной технологии, работа может выполняться с помощью низкоквалифицированного персонала. Так же происходит его ускоренное обучение.

7) Благодаря повышению скорости работ увеличивается удовлетворенность клиента.

8) Выявляется низкооборотимый товар, в связи с чем улучшается использование складской площади.

9) Происходит автоматический расчет сдельной заработной платы складским рабочим благодаря получаемым данным о совершенных операциях.

10) Все рабочие процессы на складе фиксируются, что позволяет при неожиданных ситуациях быстро найти виновника нарушения плана [2].

Система WMS применяется на складах самых различных форматов — распределительных центрах, складах промышленных предприятий, холодильных комбинатах, складских терминалах и центрах.

При принятии решения о внедрении системы WMS следует внимательно изучить влияющие на это критерии:

1) Четкое разделение бизнес-процессов компании для определения возможности внедрения.

2) Определение стоимости внедряемой системы.

3) Функциональный спектр услуг, которые будут исполняться с помощью WMS.

4) Разработка программы по улучшению системы в соответствии с планами предприятия.

5) Простота использования системы для сотрудников, а так же легкость их обучения.

6) Способность адаптации внедряемой системы к используемому формату работ на предприятии [5].

В общем, все системы WMS можно разделить на 3 категории:

1) Системы с набором стандартных опций без дополнительных услуг, пользователями которых в основном являются небольшие, а также средние компании.

2) Системы, которые создаются под заказ в зависимости от требований клиента. Они ориентированы на компании, имеющие крупные склады со сложной технологией выполнения операций. Особенностью использования этих систем является то, что они координируются в соответствии со спецификой деятельности заказчика.

3) Адаптируемые системы, которые ориентированы на крупные и средние компании, имеющие складские ком-

плексы со сложным технологическим процессом, основанным на стандартных функциях складских операций [6].

На рынке предлагается несколько вариантов каждого из типа систем. Стандартный набор представляется несколькими системами, которые приспособлены для эксплуатации на разных складах. Они разделяются на три уровня — легкие, средние и высшие версии. В зависимости от уровня, меняется и цена. Легкие версии стоят приблизительно 5–10 тысяч долларов, средние — 20–25 тысяч долларов, высшие системы могут обойтись в 35–50 тысяч долларов. Срок их внедрения составляет 2–6 месяцев.

Заказные системы имеют срок внедрения 1–2 года или более. Среднюю цену тяжело определить из-за почти полного их отсутствия на рынке, однако, их стоимость оценивается в миллионах долларов.

Адаптируемые системы являются наиболее динамично развивающимися среди остальных WMS, предоставляемых на рынке. Их цена основывается на стоимости лицензии на одно место при стандартном числе пользователей (10–15 человек). Стоимость базовой лицензии оставляет приблизительно 40–50 тысяч долларов. При покупке лицензии с дополнительными модулями для рабочих мест цена составляет 70–100 тысяч долларов. А стоимость ее внедрения колеблется от 200 до 400 тысяч долларов со сроком адаптации 4–10 месяцев.

Таким образом, при принятии решения о выборе системы с ценой ниже среднего, следует осознавать, что спектр оказываемых услуг, скорость обновления и исполнения будет ниже. Это является основной ошибкой, потому что в скором будущем при развитии компании, у такой системы может просто не оказаться набора жизненно важных функций для ее успешного использования.

Опыт многих компаний показывает, что на начальном этапе при внедрении системы автоматизации склада, краткосрочное привлечение сотрудников разработчика позволяет избежать многих ошибок использования и адаптации WMS, а так же снижается риск ее неэффективной реализации. При самостоятельном внедрении системы сотрудник обязан понимать и ориентироваться в:

1) Настоящем бизнес-процессе компании заказчика.

2) Функционале приобретенного программного обеспечения.

3) Нештатных ситуациях бизнес-процесса клиента, чистоте их появления, а так же способах их оперативного решения с помощью данной системы.

Литература:

1. Автоматизация погрузочно-разгрузочных транспортных и складских работ. Морохова Н. А., Перепелкин В. М. с. 20–23.
2. Автоматизация склада [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.folio.ru/gedy51/news/pub17.shtml>
3. Карпова, Н. П. Инфраструктура логистических процессов / Вестник Самарского государственного экономического университета. — Самара, 2011. — № 3 (77). — с. 38–43
4. Карпова, Н. П., Шеховцов А. А. Автоматизация управления складским технологическим процессом // Современные научные исследования. Выпуск 2 — Концепт. — 2014. — ART 54901. — URL: <http://e-koncept.ru/2014/54901.htm> — Гос. рег. Эл № ФС 77–49965. — ISSN 2304–120X.

5. «Склад и Техника» Модернизация управления складом при внедрении WMS. Новые возможности и особенности учета и аналитики А. Жолобов, Р. Трапулёнис, компания «Солво» № 8/2006.
6. Эффективность внедрения систем управления складом [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.solvo.ru/company/press/20/Статья № 3 2014>

Основы нормативно-правового обеспечения в сфере водоснабжения и водоотведения

Комиссарова Анна Олеговна, студент

Коми республиканская академия государственной службы и управления

Государственное управление в области водоснабжения и водоотведения представляет собой исполнительно-распорядительную деятельность соответствующих органов по обеспечению рационального использования, восстановления и охраны водных объектов.

Согласно федеральному закону № 416-ФЗ от 7.12.2011 г. «О водоснабжении и водоотведении» государственная политика в сфере водоснабжения и водоотведения (далее ВиВ) направлена на достижение следующих целей:

- охраны здоровья и улучшения качества жизни населения путем обеспечения бесперебойного и качественного водоснабжения и водоотведения;
- повышения энергетической эффективности путем экономного потребления воды;
- снижения негативного воздействия на водные объекты путем повышения качества очистки сточных вод;
- обеспечения доступности ВиВ для абонентов за счет повышения эффективности деятельности организаций, осуществляющих горячее водоснабжение, холодное ВиВ;
- обеспечения развития централизованных систем горячего водоснабжения, холодного ВиВ путем развития эффективных форм управления этими системами, привлечения инвестиций и развития кадрового потенциала организаций, осуществляющих горячее водоснабжение, холодное ВиВ.

В настоящее время нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность по ВиВ находятся на различных уровнях управления: федеральном, региональном и местном.

Федеральное законодательство

Поскольку Конституция является основным законом РФ и имеет высшую юридическую силу, законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции Российской Федерации.

Пункт «К» ст. 72 Конституции РФ относит жилищное законодательство к предмету совместного ведения Российской Федерации и субъектов, то есть Российская Фе-

дерация устанавливает общие принципы, а субъекты принимают законодательные акты, регулирующие порядок их реализации.

Впервые на федеральном уровне правила пользования системами коммунального водоснабжения и канализации в Российской Федерации, были утверждены Постановлением Правительства РФ № 167 от 12.02.99 г. Они регулируют отношения между абонентами (заказчиками) и организациями водопроводно-канализационного хозяйства в сфере пользования централизованными системами водоснабжения и (или) канализации населенных пунктов. Данные Правила не распространяются на отношения между организациями водопроводно-канализационного хозяйства и гражданами, отношения между которыми регулируются Правилами предоставления коммунальных услуг гражданам, утвержденными Правительством Российской Федерации № 307 от 23.05.2006 г.

Нормативно-правовое регулирование в сфере водоснабжения и водоотведения базируется на следующих основных документах:

- Конституция РФ от 12.12.1993 г. — декларирует, что местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения;
- федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» — относит организацию в границах городского округа электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом к вопросам местного значения;
- федеральный закон № 416-ФЗ от 7.12.2011 г. «О водоснабжении и водоотведении» — регулирует отношения в сфере ВиВ;
- федеральный закон № 74-ФЗ от 12.04.2006 г. «Водный Кодекс» — регулирует забор и сброс сточных вод в водный объект, дает основные понятия;
- федеральный закон № 51-ФЗ от 21.10.1994 г. «Гражданский Кодекс» — устанавливает положения о договоре об энергоснабжении, которые применяются к договору водоснабжения, к договору водоотведения применяются положения договора о возмездном оказании услуг;

— федеральный закон № 188-ФЗ от 29.12.2004 г. «Жилищный кодекс» — регулирует вопросы пользования общим имуществом собственников помещений в многоквартирном доме (к которому в том числе относится система водоснабжения и канализации многоквартирного дома);

— федеральный закон № 52-ФЗ от 30.03.1999 г «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» — регулирует требования к качеству и безопасности воды, подаваемой с использованием централизованных и нецентрализованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения, в том числе открытых систем теплоснабжения (горячего водоснабжения);

— федеральный закон № 210-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» — устанавливает основы регулирования тарифов организаций коммунального комплекса, обеспечивающих электро-, тепло-, водоснабжение, водоотведение и очистку сточных вод, утилизацию (захоронение) твердых бытовых отходов, а также надбавок к ценам (тарифам) для потребителей и надбавок к тарифам на товары и услуги организаций коммунального комплекса;

— федеральный закон № 184-ФЗ от 27.12.2002 г. «О техническом регулировании» — является техническим регламентом и устанавливает обязательные для применения и исполнения требования к таким объектам технического регулирования, как вода, содержит правила и методы отбора образцов, исследований и др.;

— федеральный закон № 294-ФЗ от 26.12.2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» — применяется при осуществлении государственного контроля (надзора) в области регулирования тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения;

— Постановление Правительства РФ № 306 от 23.05.2006 г. «Об утверждении Правил установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг» — утверждает Правила установления и определения нормативов потребления коммунальных услуг, которые определяют порядок установления нормативов потребления коммунальных услуг (холодное и горячее водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение, отопление) и требования к их формированию;

— Постановление Правительства РФ № 406 от 13.05.2013 г. «О государственном регулировании та-

рифов в сфере водоснабжения и водоотведения» — утверждены основы ценообразования в сфере водоснабжения и водоотведения, правила регулирования тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения, правила определения размера инвестированного капитала в сфере водоснабжения и водоотведения и порядка ведения его учета, правила расчета нормы доходности инвестированного капитала в сфере водоснабжения и водоотведения.

Это только малая часть всей нормативно-правовой базы, используемой при проектировании, строительстве и эксплуатации систем водоснабжения. Помимо этого, существуют СНиПы, СанПиНы, СП и другие нормативы, регламентирующие деятельность в сфере водоснабжения и водоотведения.

Региональное законодательство

— закон РК № 25-РЗ от 16.06.1998 г. «О местном самоуправлении в РК»;

— Постановление Правительства РК № 446 от 13.11.2014 г. «О Комитете жилищно-коммунального хозяйства РК»;

— Постановление Правительства РК № 148 от 23.04.2012 г. «О Службе РК по тарифам»;

— Приказ службы РК по тарифам № 28/8 от 14.05.2013 г. «О нормативах потребления коммунальных услуг по холодному водоснабжению, горячему водоснабжению, водоотведению муниципального образования городского округа «Усинск»;

— Приказ службы РК по тарифам № 14/7 от 20.03.2015 «О внесении изменений в приказ Службы Республики Коми по тарифам от 14 мая 2013 г. № 28/8 «О нормативах потребления коммунальных услуг по холодному водоснабжению, горячему водоснабжению, водоотведению муниципального образования городского округа «Усинск» и др.

На региональном уровне документы носят общий характер и, как правило, регулируют общую сферу коммунальных услуг.

Еще более проблематична регламентация деятельности в сфере ВиВ на местном уровне.

Учитывая дальнейшее развитие системы местного самоуправления, необходимо выработать соответствующее направление совершенствования механизма нормативно-правового регулирования с учетом специфики отдельных территорий.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. / Рос. газета. — 1993. — 25 дек.;
2. Водный кодекс РФ: федеральный закон от 03.06.2006 г. № 74-ФЗ / Рос. газета. — 2006. — 8 июня;
3. Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса: федеральный закон от 30.12.2004 г. № 210-ФЗ / Рос. газета. — 2004. — 31 дек.;
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ: федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ / Рос. газета. — 2003. — 8 окт.;
5. Федеральный закон № 416-ФЗ от 7.12.2011 г. «О водоснабжении и водоотведении» / Рос. газета. — 2011. — 10 дек.

Социальная поддержка многодетных семей в Псковской области

Копытова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Войку Иван Петрович, старший преподаватель;
Смирнова Галина Викторовна, студент
Псковский государственный университет

Статья является результатом оценки наметившихся тенденций основных демографических процессов, анализа и систематизации мер государственной поддержки многодетных семей, эмпирического исследования факторов многодетности.

Ключевые слова: социальная поддержка, суммарный коэффициент рождаемости, прожиточный минимум, денежные выплаты, многодетная семья, состояние и значимость мер поддержки.

Social support for large families in the Pskov region

Olga N. Kopytova;
Ivan P. Voiku;
Galina V. Smirnova
Pskov State University

The article is the result of evaluation of the discernible trend of the main population processes, analysis and systematization of the measures of State support for large families, empirical study of the factors of having many children.

Keywords: social support, total fertility rate, living minimum wage, monetary payments, large family, state and significance of support measures.

Социальная поддержка граждан — система правовых, экономических, организационных и иных мер, гарантированных государством отдельным категориям населения. Одна из таких категорий — многодетные семьи.

В России многодетной принято считать семью с тремя и более несовершеннолетними детьми (в том числе, усыновлёнными) в возрасте до 16 лет, а также в возрасте до 18 лет, если они обучаются в образовательных учреждениях, реализующих общеобразовательные программы. Однако единого определения многодетной семьи в российском законодательстве не существует.

Определять категории семей, которые относятся к многодетным и нуждаются в дополнительной социальной защите и поддержке, поручено органам власти субъектов РФ (в соответствии с Указом Президента РФ от 5 мая 1992 г. № 431 «О мерах по социальной поддержке многодетных семей» [8]). Так, в Псковской области к многодетным относятся семьи, имеющие троих и более детей в возрасте до 18 лет, совместно проживающих с родителями или одним из них [3].

Поддержка многодетных семей, популяризация многодетности, представляется на сегодняшний день крайне актуальной. Как показал анализ, демографическая ситуация в Псковской области характеризуется процессом постоянной естественной убыли населения. По последним данным в области имеет место также миграционный отток населения (рис. 1). Таким образом, численность населения региона ежегодно сокращается на 4–6 тыс. чел. и на 2014 год составила 651,1 тыс.чел.

Ситуацию не может улучшить даже растущее значение суммарного коэффициента рождаемости, увеличившегося с 2010 до 2014 гг. на 15,23%, однако не достигшего значения, обеспечивающего простое воспроизводство населения (рис. 2).

Низкая рождаемость и отток трудоспособного населения приводят к росту доли старших возрастов в возрастной структуре населения области и сокращению численности населения в трудоспособном возрасте (рис. 3).

Особенностью демографических процессов в области является также ослабление института семьи. Снижается устойчивость браков, каждый второй из них распадается. Так, в 2014 г. на 5110 заключенных браков приходилось 3121 развод, т.е. более 56% браков распалось (рис. 4).

Таким образом, по данным на конец 2014 г. в Псковской области сложилась крайне неблагоприятная демографическая ситуация. Смертность в два раза превышает рождаемость. Естественная убыль населения усугубляется миграционным оттоком. Псковская область становится миграционным донором для соседних, более благополучных регионов. Подобная ситуация требует разработки комплекса мер по снятию наиболее острых демографических проблем и стабилизации численности населения области. Учет демографической компоненты при разработке и реализации всех мероприятий социально-экономической политики должен стать обязательным.

С учетом невысокого демографического потенциала Псковской области, особое внимание следует уделить внутренним источникам пополнения населения. Этим

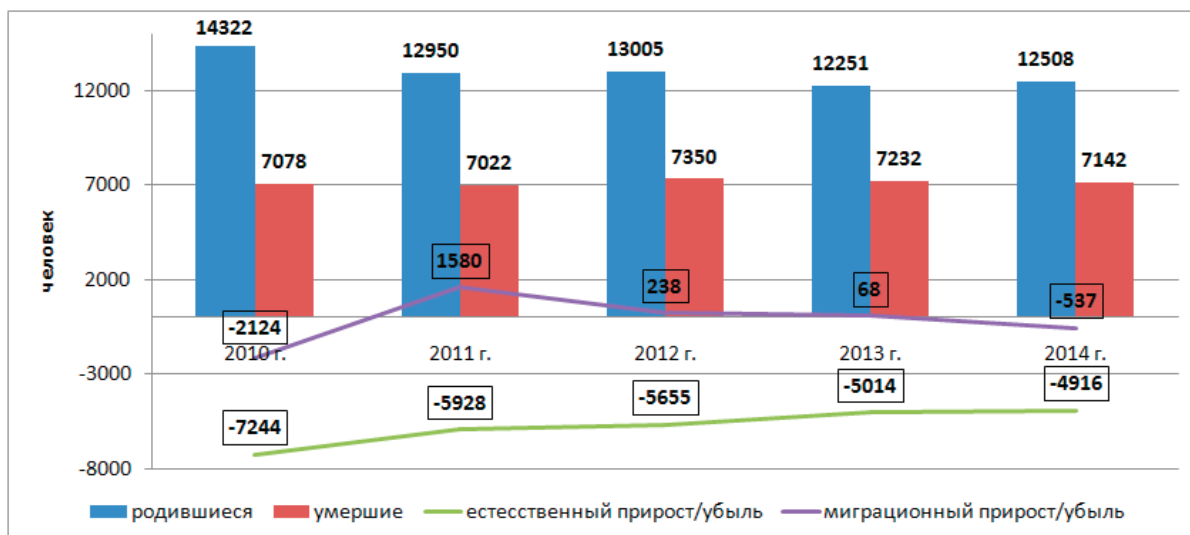
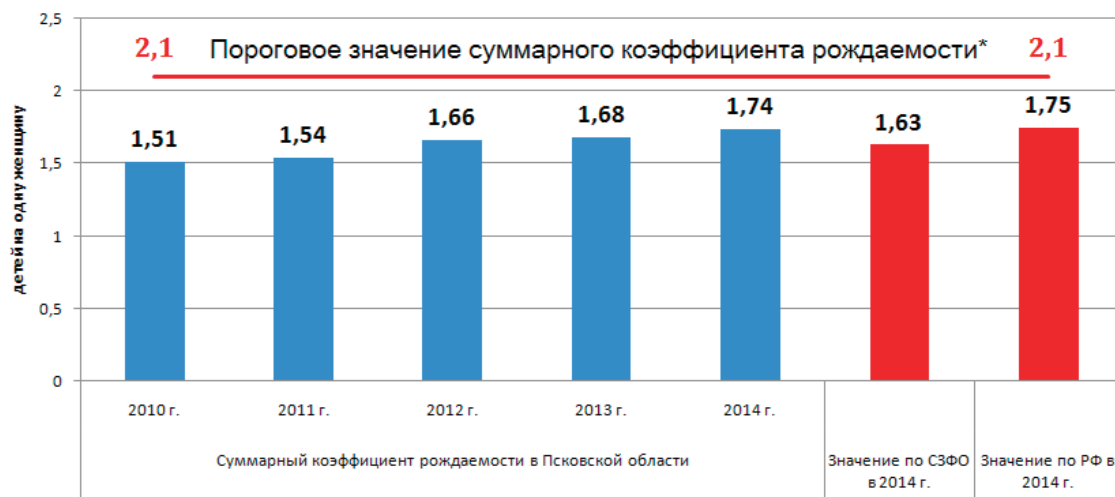


Рис. 1. Динамика естественного и механического движения населения Псковской области в период за 2010–2014 гг.



* Критическое значение итогового числа рожденных детей (Антонов А. И., Борисов В. А. Лекции по демографии: учебник для вузов. — М.: Академический проект; Альма Матер, 2011. — 592 с. — (Gaudemus))

Рис. 2. Динамика суммарного коэффициента рождаемости Псковской области в период за 2010–2014 гг.

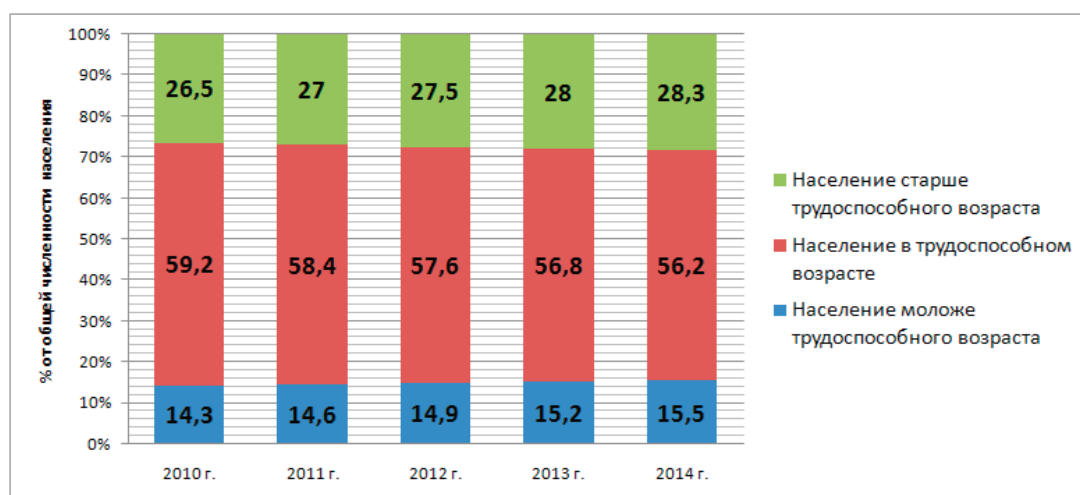


Рис. 3. Динамика возрастного состава населения Псковской области в период за 2010–2014 гг.

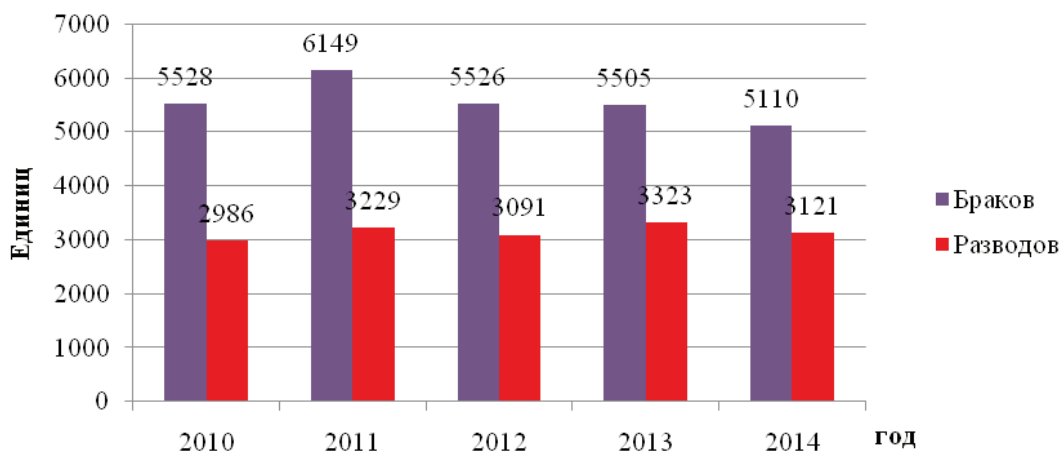


Рис. 4. Динамика количества браков и разводов в Псковской области в период за 2010–2014 гг.

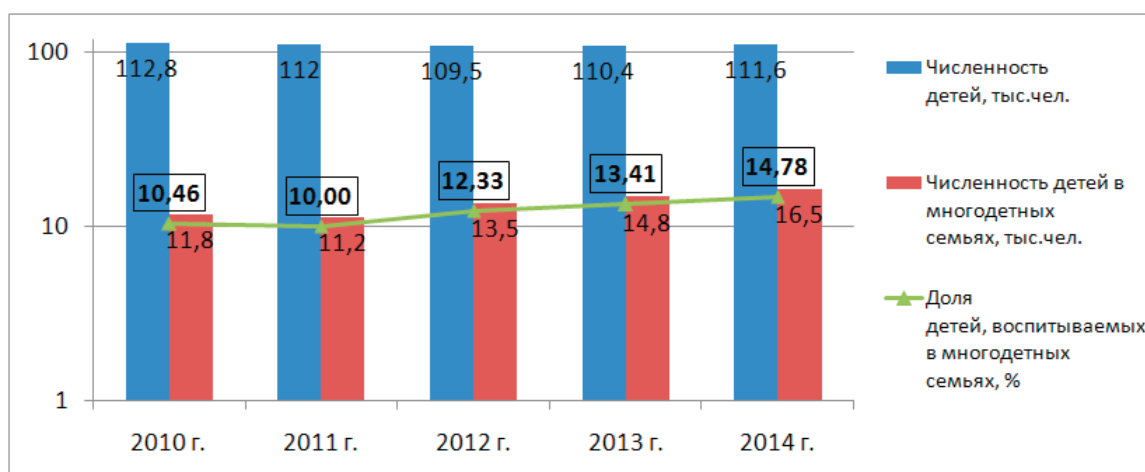


Рис. 5. Динамика показателей, характеризующих детей в Псковской области в период за 2010–2014 гг.

источником пополнения может служить институт брака и семьи, а именно, многодетные семьи.

В Псковской области, по данным на конец 2014 года зарегистрировано более 73,0 тыс. семей с детьми, в которых воспитывается 111,6 тыс. детей (рис. 5).

Численность детей, проживающих в области, изменялась неравномерно: снижалась в период с 2010 по 2012 годы и менее интенсивно росла в период с 2012 по 2014 годы. Более благоприятную динамику мы наблюдаем по показателю «численность детей в многодетных семьях». Его значения растут, начиная с 2011 года. Увеличилась и доля числа детей, воспитываемых в многодетных семьях от общего числа детей, с 10,46% в 2011 году до 14,78% — в 2014 году.

Вопреки многим из наметившихся тенденций, в исследуемом периоде произошло значительное увеличение числа многодетных семей (на 1414 семей или в 1,5 раза), в том числе и тех, которые получают меры социальной поддержки (на 1128 семей или также в 1,5 раза) (рис. 6).

Стоит отметить, что почти половина всех семей области и 75% многодетных семей имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, ежеквар-

тально устанавливаемого в области. Так, на конец 2014 г. численность семей, имеющих среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, установленного в Псковской области, составил 35033 семьи, воспитывающие 51911 детей. 11% этих семей — многодетные.

В сложившейся ситуации необходимо коренное переосмысление мер социальной поддержки многодетных семей в регионе.

Основными документами, регулирующими вопросы по предоставлению мер социальной поддержки многодетным семьям на территории Псковской области, являются: Закон Псковской области от 11 января 2005 года № 402-ОЗ «О социальной поддержке многодетных семей» [3] и Постановление Администрации Псковской области от 17.06.2015 № 275 «О порядке предоставления мер социальной поддержки многодетным семьям» [5].

В соответствии с данными документами многодетным семьям предоставляются следующие меры социальной поддержки:

1) ежемесячная денежная выплата в размере 370 рублей на каждого ребенка (за исключением детей, находящихся на полном государственном обеспечении);

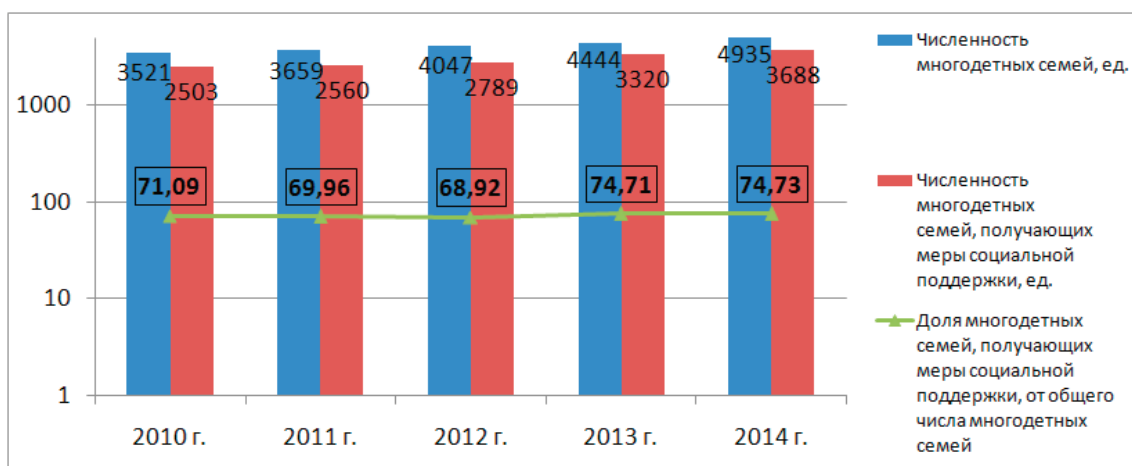


Рис. 6. Динамика показателей, характеризующих многодетные семьи Псковской области в период за 2010–2014 гг.

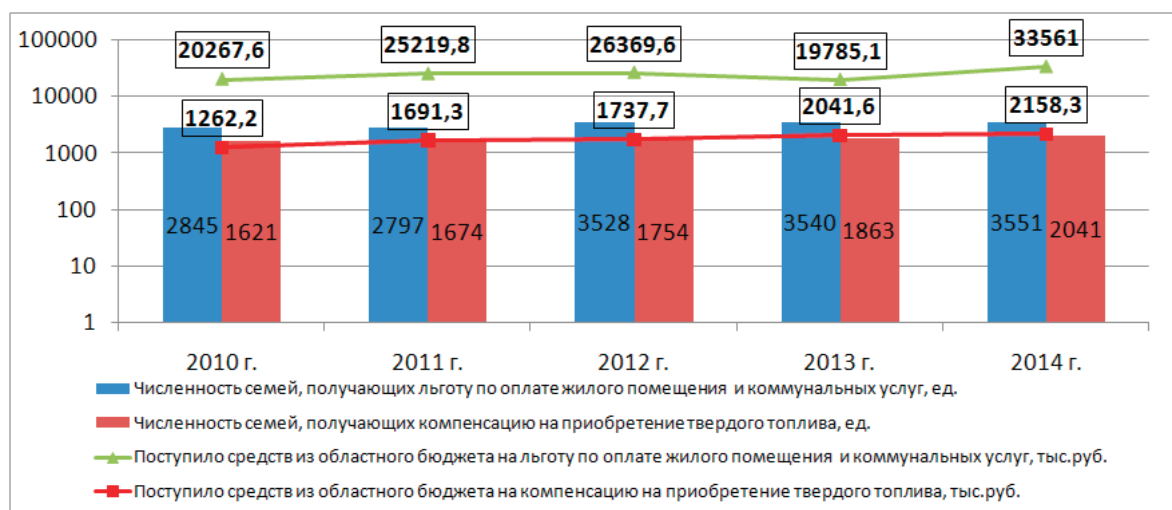


Рис. 7. Динамика количества многодетных семей, получающих льготы по оплате жилищно-коммунальных услуг, и средств бюджета Псковской области, выделенных на эти нужды в период за 2010–2014 гг.

2) ежемесячное пособие на оплату коммунальных услуг (плата за холодное и горячее водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение (в том числе поставки бытового газа в баллонах), отопление (теплоснабжение), за исключением случаев использования твердого топлива при наличии печного отопления, в размере 30 процентов платы за коммунальные услуги;

3) первоочередной прием детей в дошкольные образовательные учреждения;

4) первоочередное вступление в жилищные, жилищно-строительные, садоводческие, огороднические и дачные некоммерческие объединения граждан, первоочередное выделение земельных участков под жилищное строительство;

5) ежегодная денежная выплата на приобретение твердого топлива при наличии печного отопления в размере 1066 рублей;

6) компенсация за приобретение месячного проездного билета в размере 80 рублей для обучающихся общеобразовательных учреждений.

Как можно наблюдать на рисунке 7, происходит рост количества многодетных семей, получающих ежемесячное пособие на оплату коммунальных услуг в пределах 30% их стоимости.

Так, в период с 2010 по 2014 годы их количество увеличилось более, чем на 700 человек. Соответственно растет и объем средств из областного бюджета, потраченных на предоставление данных льгот. Растет также количество семей, пользующихся льготой на оплату твердого топлива в размере 1066 рублей, их число в течение исследуемого периода увеличилось на 400 семей. Также выросли расходы на предоставление данной льготы.

Многодетным семьям, в которых одновременно родились трое и более детей, признанным в установленном Администрацией области порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий, предоставляется дополнительная мера социальной поддержки в виде социальной выплаты на приобретение жилого помещения [3]. Динамика числа многодетных семей, получивших данную меру поддержки, представлена на рис. 8.

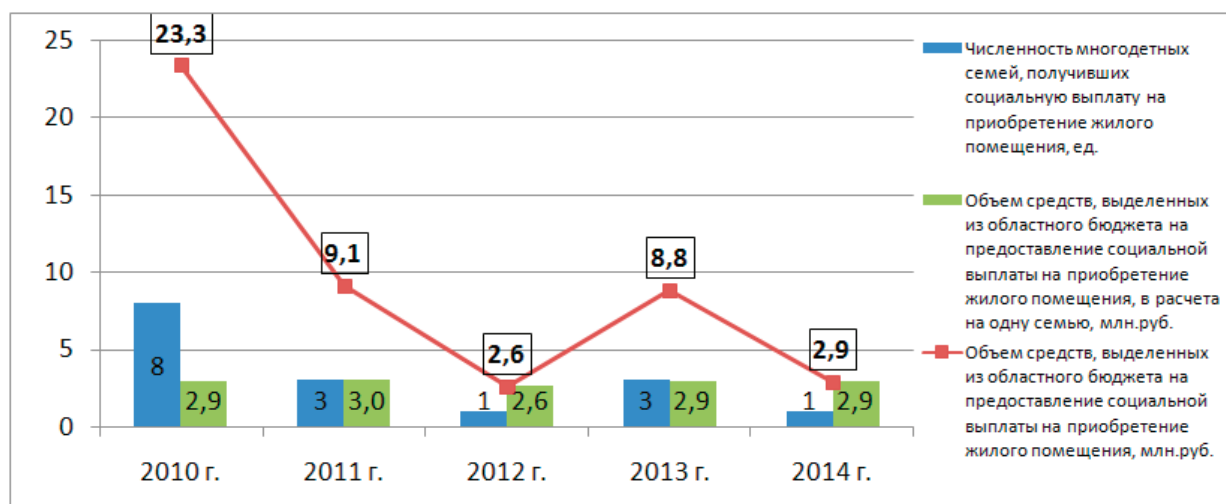


Рис. 8. Динамика численности многодетных семей, получивших социальную выплату на приобретение жилого помещения в период за 2010–2014 гг.

Сумма затраченных из областного бюджета средств на предоставление выплаты на приобретение жилого помещения в исследуемом периоде колеблется в пределах от 2,6 до 3,0 млн.рублей на одну семью. Максимальный объем средств на предоставление данной меры поддержки был выделен в 2010 году и составил 23,3 млн.

Однако с 1 января 2015 года в Закон области от 11.01.2005 № 402 — ОЗ «О мерах социальной поддержки многодетных семей» [3] был введен критерий нуждаемости, в соответствии с которым право на социальную поддержку имеют многодетные семьи со среднедушевым доходом, размер которого не превышает величину прожиточного минимума, ежеквартально устанавливаемого в Псковской области. Данные изменения были внесены в закон 11 декабря 2014 года.

Следовательно, многодетным семьям со среднедушевым доходом, превышающим величину прожиточного минимума, справки на предоставление мер социальной поддержки с 01.01.2015 не выдаются. При обращении многодетной семьи за получением услуг на льготных основаниях в государственные учреждения и организации, подтверждением статуса многодетной семьи может служить паспорт, в который вписаны дети, или свидетельство о рождении детей.

В то же время, согласно тому же закону [3], многодетными семьями признаются семьи, имеющие трех и более детей до 18 лет, совместно проживающих с одним из родителей. Т. е. статус многодетности появляется у семьи независимо от уровня ее доходов. Однако справка о подтверждении данного статуса не выдается, если семья не является получателем мер социальной поддержки.

В целях улучшения демографической ситуации в регионе, повышения качества жизни семей после рождения третьего и последующего ребенка, с 2011 года на территории Псковской области установлена дополнительная мера поддержки в форме *регионального материнского капитала в размере 100 000 рублей* [1].

Однако право на дополнительную меру поддержки опять же с 1 января 2015 года возникает при рождении (усыновлении) ребенка (детей), имеющего гражданство РФ, у следующих граждан РФ, проживающих на территории Псковской области, только в семьях со среднедушевым доходом, размер которого не превышает величину прожиточного минимума, ежеквартально устанавливаемого в Псковской области:

- 1) женщин, родивших (усыновивших) третьего и каждого последующего ребенка начиная с 01 января 2011 года,
- 2) мужчин, являющихся единственными усыновителями третьего и каждого последующего ребенка, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу, начиная с 01 января 2011 года.

Региональный материнский капитал может быть направлен на: улучшение жилищных условий или получение образования ребенком (детьми). Право на распоряжение средствами регионального материнского капитала возникает по истечении трех лет со дня рождения (усыновления) третьего ребенка или последующих детей.

Распоряжение средствами регионального материнского капитала может быть осуществлено в любое время со дня рождения (усыновления) третьего ребенка или последующих детей в случае необходимости использования средств (части средств) регионального материнского капитала на погашение основного долга и уплаты процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство) жилого помещения, включая ипотечные кредиты, предоставленным гражданам по кредитному договору (договору займа), заключенному с организацией, в том числе кредитной организацией [1].

Уже в 2011 году многодетными семьями было получено 403 сертификата, реализовано из которых на настоящий момент времени лишь 9. Всего за период с 2011 по 2014 годы получено 2987 сертификатов, а реализовано — 493. Динамика полученных и реализованных сертифи-

катов на региональный материнский капитал в Псковской области в период с 2011 по 2014 годы представлена на рис. 9.

Динамика числа полученных сертификатов неустойчива: возрастает с 2011 по 2013 годы и снижается к 2014 году. Количество реализованных сертификатов неуклонно возрастает. При этом, 99% всех полученных многодетными семьями сертификатов были направлены на улучшение жилищных условий и лишь 1% на получение образования ребенком.

Также многодетные семьи имеют **право на однократное бесплатное предоставление в собственность земельных участков, расположенных на территории Псковской области, для целей индивидуального жилищного строительства** [2]. При этом установлен предельный минимальный и максимальный размер такого участка — 1000 и 1500 тыс. кв. м. соответственно. Динамика числа многодетных семей, оформивших право собственности на земельные участки

в Псковской области в период за 2011–2014 гг. также представлена на рис. 9.

Следующей мерой поддержки многодетных семей, которую мы рассмотрим, является **предоставление ежемесячной денежной выплаты на третьего и последующих детей**, которая предоставляется в соответствии с Законом Псковской области от 9 ноября 2012 года № 1219-ОЗ «О ежемесячной денежной выплате на третьего ребенка или последующих детей» [4]. Данная мера применяется в отношении малоимущих семей и предоставляется в размере прожиточного минимума для детей, установленного в Псковской области за II квартал года, предшествующего выплате [4] (рис. 10).

Анализ рис. 10 показывает, что величина прожиточного минимума с каждым кварталом растет. Так, с 2012 года величина прожиточного минимума на детей выросла более чем на 4 тыс. рублей. Размер ежемесячной денежной выплаты на третьего ребенка или последующих детей в период за 2013–2015 годы также изменился (рис. 11).

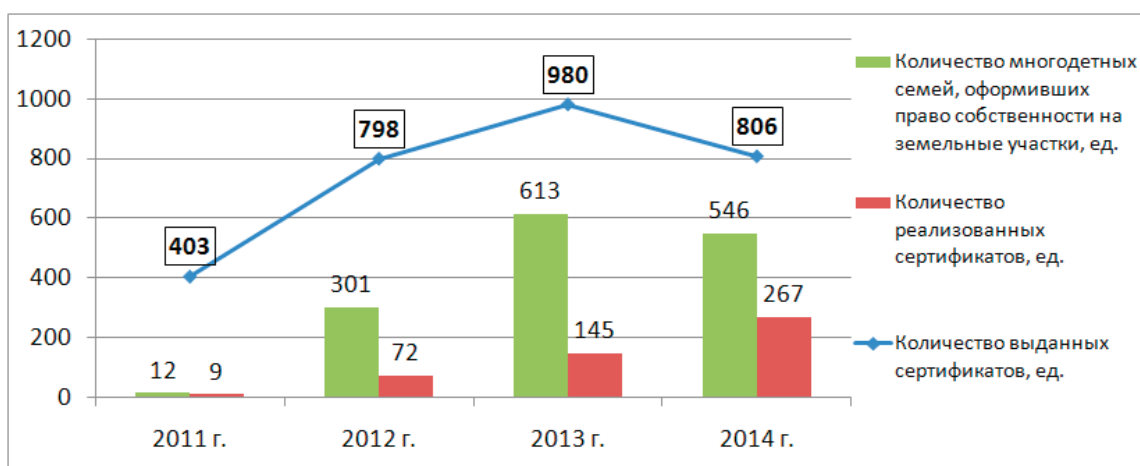


Рис. 9. Динамика полученных и реализованных сертификатов на региональный материнский капитал, оформленных прав собственности на земельные участки в период за 2011–2014 гг.

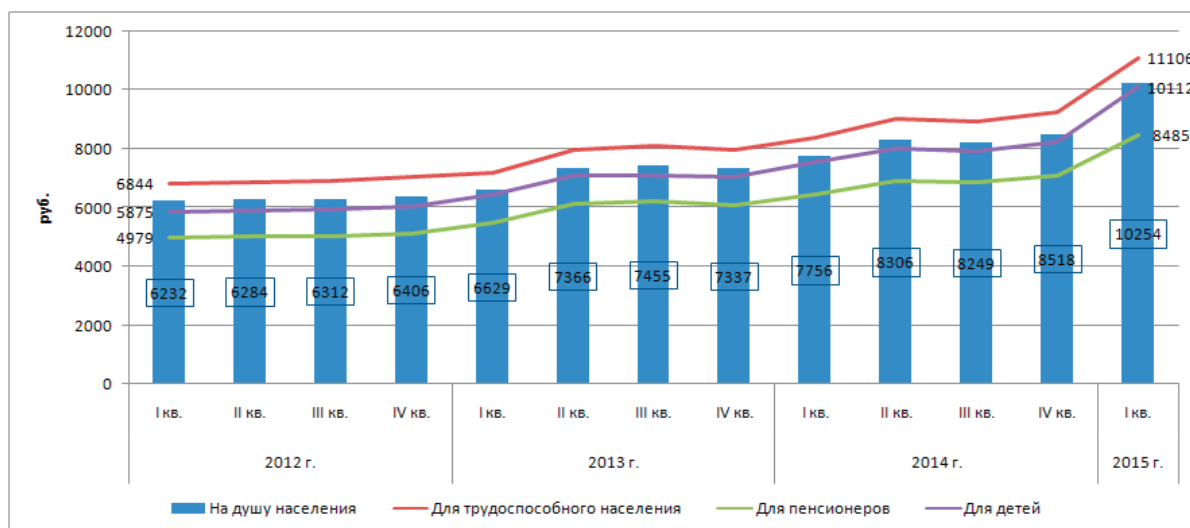


Рис. 10. Динамика величины прожиточного минимума в Псковской области с 2012 по 2015 годы

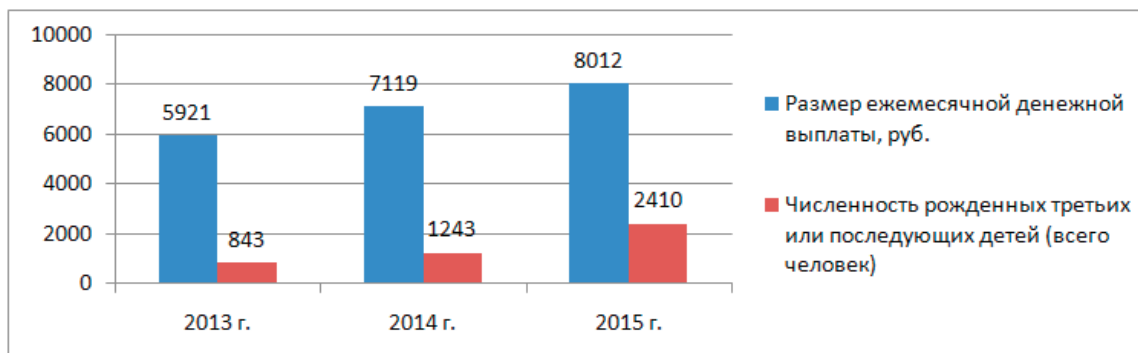


Рис. 11. Динамика размера ежемесячной денежной выплаты на третьего ребенка или последующих детей в период за 2013–2015 годы, на начало года

Как видно на рис. 11, численность рожденных третьих или последующих детей в последние годы растет и в 2015 году значение данного показателя превысило его уровень 2013 года более чем в 2,5 раза.

Также необходимо отметить, что существуют меры поддержки многодетных семей Псковской области, не предусмотренные законодательством области. Так, члены общественной организации «Дети — наше будущее» с 2015 года могут бесплатно посещать бассейн «Универсент» в выходной день. Специально для многодетных семей выделена отдельная дорожка бассейна.

В соответствии с Постановлением Администрации Псковской области от 28 декабря 2007 года № 463 [6] детям из многодетных семей со среднедушевым доходом, размер которого не превышает величину прожиточного минимума, ежеквартально устанавливается мера поддержки в виде **70% платы за питание в муниципальных детских садах и школах.**

Следует отметить, что дети из многодетных семей, проживающие **в городе Пскове** обучаются со **50% скидкой в музыкальных школах, школах искусств и других некоммерческих учреждениях дополнительного образования.** Данные меры не предусмотрены для многодетных семей, проживающих на территории других муниципальных образований Псковской области.

Для того, чтобы оценить удовлетворенность многодетных семей существующими мерами поддержки, а также оценить значимость таких мер, авторами статьи проведен параллельный опрос многодетных родителей и представителей государственной власти Псковской области.

По мнению родителей трех и более детей, к наиболее значимым мерам поддержки многодетных семей, относятся такие меры как (рис. 12):

- гарантии устройства ребенка в дошкольные образовательные учреждения;
- представление бесплатных земельных участков многодетным семьям;
- внеконкурсное трудоустройство в бюджетные учреждения;

— рост размера единовременного пособия пропорционально порядковому номеру рождения.

К факторам, имеющим наивысший уровень состояния на момент проведения исследования, респонденты отнесли следующие:

- гарантии устройства ребенка в дошкольные образовательные учреждения;
- представление бесплатных земельных участков многодетным семьям.

На рисунке 12 также показано, как респонденты из многодетных семей оценивают уровень развития данных мер поддержки на современном этапе. На первый взгляд может показаться, что оценки состояния и значимости совпадают, однако уровень развития этих и иных факторов, в целом, на 0,7–1,8 баллов ниже уровня их значимости.

Максимальная разница в оценках наблюдается по таким факторам, как:

- гарантии устройства ребенка в дошкольные образовательные учреждения;
- предоставление бесплатной юридической помощи многодетным семьям;
- компенсация затрат на дошкольное образование и на получение среднего и высшего профессионального образования.

По мнению представителей органов государственной власти Псковской области, к наиболее значимым мерам поддержки многодетных семей и факторам, которые могли бы способствовать повышению рождаемости в регионе, относятся:

- предоставление бесплатных земельных участков многодетным семьям;
- учет в трудовом стаже периода вынашивания ребенка;
- создание и функционирование единого окна помощи и поддержки;
- бесплатная страховка жизни, здоровья и имущества;
- налоговые льготы;
- гарантии устройства ребенка в дошкольные образовательные учреждения (рис. 13).

К факторам, имеющим наивысший уровень состояния на момент проведения исследования, респонденты-представители власти отнесли следующие:



Рис. 12. Оценка многодетными семьями уровня развития и значимости мер поддержки, способствующих повышению рождаемости, средний балл

- внеочередное обслуживание государственными и муниципальными учреждениями;
- гарантии устройства ребенка в дошкольные образовательные учреждения;
- компенсация затрат на дошкольное образование,
- учет периода вынашивания ребенка в трудовом стаже;
- предоставление бесплатных земельных участков многодетным семьям.

Таким образом, существует проблема разного восприятия ситуации теми, кто оказывает помощь, и теми, кто в этой помощи нуждается.

Итак, проведенный анализ позволил нам выявить ряд проблем:

1) *Несовершенство нормативно-правовой базы в сфере социальной поддержки многодетных семей.*

Отсутствует единый документ (закон), объединяющий все меры поддержки, на которые может рассчитывать многодетная семья, проживающая на территории Псковской области. Данные меры содержатся в нескольких документах [1–7], за изменениями в которых многодетным семьям следить трудно. Как результат — неинформированность многодетных семей о мерах поддержки, на которые они имеют право в соответствии с законодательством Псковской области.

2) *Ряд мер, предусмотренных Указом Президента РФ «О мерах по социальной поддержке многодетных семей» [7], не находят своего от-*



Рис. 13. Оценка органами власти Псковской области уровня развития и значимости мер поддержки, способствующих повышению рождаемости, средний балл

ражения в законодательстве Псковской области или выполняются отчасти. Так, данным Указом Президента РФ устанавливается бесплатный проезд на внутригородском транспорте (трамвай, троллейбус, метрополитен и автобус городских линий (кроме такси), а также в автобусах пригородных и внутрирайонных линий для учащихся общеобразовательных школ [7]. В Псковской области для обучающихся общеобразовательных учреждений определена компенсация за приобретение месячного проездного билета в размере 80 рублей.

Постановлением Администрации Псковской области от 28 декабря 2007 года № 463 [6] устанавливается возмещение 70% платы за питание для детей из малоимущих семей, в то время как в Указе Президента предполагается бесплатное питание (завтраки и обеды) для учащихся общеобразовательных и профессиональных учебных заведений из многодетных семей.

На территории области дети из многодетных семей не обеспечиваются школьной формой. Также необходимо отметить, что в соответствии с законодательством Псковской области для детей из многодетных семей не предусмотрено бесплатное или льготное посещение музеев, парков культуры и отдыха, а также выставок. Данная инициатива принадлежит непосредственно учреждениям данного типа.

3) **Право на социальную поддержку в соответствии с законодательством Псковской области имеют многодетные семьи со среднедушевым доходом, размер которого не превышает величину прожиточного минимума, ежеквартально устанавливаемого в Псковской области.** Если среднедушевой доход семьи с тремя и более детьми превышает величину прожиточного минимума, таким семьям **не предоставляются справки (удостоверения) о многодетности**, поскольку они не являются получателями мер социальной поддержки.

4) **Более 75% многодетных семей Псковской области имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума.** Данный факт позволяет судить о недостаточности мер поддержки данной категории семей.

В настоящее время появление ребенка в семье, как правило, существенно снижает уровень ее жизни, а наличие трех и более детей делает семью в подавляющем числе случаев бедной. Уровень семейной бедности в России в основном определяется вкладом многодетных семей в общую картину.

При этом многодетные семьи, особенно неполные семьи с тремя и более детьми, отличаются максимальными риском и степенью бедности. В силу более высокой иждивенческой нагрузки и меньшего относительного числа занятых членов семьи они выделяются по сравнению с другими категориями семей по всем социально-экономическим показателям уровня жизни.

Основными причинами бедности многодетных семей являются: относительно низкая конкурентоспособность

трудоспособных членов таких семей на рынке труда, отчасти обусловленная занятостью в воспитании детей, низкая привлекательность для работодателей принятия на работу граждан с высокой иждивенческой нагрузкой и существенными семейными обязанностями, а также неадекватно низкий уровень социальной помощи, оказываемой государственными и муниципальными органами социальной защиты.

Так, меры поддержки, указанные в Законе Псковской области «О социальной поддержке многодетных семей» [5] не могут способствовать улучшению материального положения многодетной семьи, среди них:

– ежемесячная денежная выплата в размере 370 рублей на каждого ребенка (за исключением детей, находящихся на полном государственном обеспечении);

– ежемесячное пособие на оплату коммунальных услуг (плата за холодное и горячее водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение (в том числе поставки бытового газа в баллонах), отопление (теплоснабжение), за исключением случаев использования твердого топлива при наличии печного отопления, в размере 30 процентов платы за коммунальные услуги;

– ежегодная денежная выплата на приобретение твердого топлива при наличии печного отопления в размере 1066 рублей;

– компенсация за приобретение месячного проездного билета в размере 80 рублей для обучающихся общеобразовательных учреждений;

Дело в том, что стоимость проездного билета для школьников составляет 600 руб., а средняя цена телеги дров по Псковской области составляет более 5 тысяч рублей.

5) **Разное восприятие проблем представителями многодетных семей и представителями власти.** В результате проведенного опроса членов многодетных семей и представителей органов государственной власти Псковской области было выявлено, что они по-разному оценивают состояние и значимость мер поддержки.

Таким образом, мер поддержки многодетных семей, предоставляемых на территории Псковской области, недостаточно для благополучия данной категории.

Основными направлениями совершенствования данной сферы в Псковской области, на наш взгляд, могли бы стать следующие:

1. **Консолидация нормативно-правовых актов Псковской области в сфере поддержки многодетных семей в один укрупненный документ.** Консолидация — объединение нескольких однородных по предмету правового регулирования и юридической силе нормативно-правовых актов в один, укрупненный акт. В результате консолидации появляется новый, «объединенный» нормативный акт. При этом вошедшие в него отдельные нормативно-правовые акты утрачивают силу. Консолидация способствует реализации принципа экономичности права. Правовые нормы в процессе кон-

солидации собираются вместе, в одном нормативном акте, обеспечивая целостность правового регулирования. Устраняется «разбросанность» правового института по нескольким нормативным актам. Это облегчает поиск и применение соответствующих норм. Редакционная правка позволяет переработать нормативный материал, изложить его логически последовательно, устранить повторы, противоречия. Все это, в конечном счете, повышает эффективность правоприменения, реализации права. Таким образом, должен быть создан единый нормативно-правовой акт, объединяющий все меры поддержки, на которые может рассчитывать многодетная семья, проживающая на территории Псковской области. Это также позволит решить проблему неинформированности граждан о мерах поддержки, на которые они имеют право в соответствии с законодательством Псковской области.

2. Обеспечение выдачи удостоверений о многодетности, на основании которых семьи могут рассчитывать на соответствующие меры поддержки, независимо от их среднедушевого дохода.

3. Расширение статуса многодетных семей, отнесение к многодетным семей, в которых воспитываются трое и более детей в возрасте до 18 лет, а при обучении детей в общеобразовательных организациях и государственных образовательных организациях по очной форме обучения на бюджетной основе — до окончания обучения, но не более, чем до достижения ими возраста 23 лет.

4. Совершенствование существующих и введение новых мер поддержки многодетных семей:

— при выделении пособия на оплату коммунальных услуг ввести шкалу: семьям с 3-мя детьми предоставлять ежемесячное пособие в размере 30 процентов платы за коммунальные услуги, с 4–6 детьми — в размере 50 процентов платы за коммунальные услуги, с 7-ю и более

детьми — в размере 100 процентов платы за коммунальные услуги»;

— при назначении денежной выплаты на приобретение твердого топлива при наличии печного отопления ввести шкалу: семьям с 3-мя детьми предоставлять ежегодная денежная выплата в размере 30 процентов от стоимости топлива, с 4–6 детьми — в размере 50 процентов от стоимости топлива, с 7-ю и более детьми — в размере 100 процентов от стоимости топлива»;

— ввести компенсацию за приобретение месячного проездного билета в размере 50% от стоимости проездного билета для обучающихся общеобразовательных учреждений.

5. Повышение информированности граждан о мерах поддержки многодетных семей, налаживание диалога власти и общества. К данному направлению совершенствования можно отнести регулярное проведение «круглых столов» с участием представителей власти и многодетных семей; распространение буклетов с соответствующей информацией; создание на официальном сайте Главного государственного управления социальной защиты тематических разделов о предоставляемых мерах поддержки и порядке их получения.

Реализация данных предложений, безусловно, потребует значительных бюджетных расходов. Однако их особая значимость и необходимость обусловлена потребностью в решении целого ряда социальных и демографических проблем области, а также реализации демографической политики страны. Осуществление данных мероприятий будет способствовать достижению, развитию и закреплению положительных демографических тенденций в Псковской области, укреплению института семьи, повышению общественного авторитета и социального статуса многодетной семьи, качества ее жизни и социальной защищенности, повышению рождаемости.

Литература:

1. Закон Псковской области от 6 апреля 2011 года N 1060-ОЗ «О региональном материнском капитале (с изменениями на 11 декабря 2014 года).
2. Закон Псковской области от 11 июля 2011 года N 1087-ОЗ «О предоставлении гражданам, имеющим трех и более детей, земельных участков на территории Псковской области» (с изменениями на 07 июля 2015 года).
3. Закон Псковской области от 11 января 2005 года N 402-ОЗ «О социальной поддержке многодетных семей» (с изменениями на 11 декабря 2014 года).
4. Закон Псковской области от 9 ноября 2012 года N 1219-ОЗ «О ежемесячной денежной выплате на третьего ребенка или последующих детей» (с изменениями на 14 октября 2014 года).
5. Постановление Администрации Псковской области от 17.06.2015 № 275 «О порядке предоставления мер социальной поддержки многодетным семьям».
6. Постановление Администрации Псковской области от 28 декабря 2007 года № 463 «Об утверждении Положения о порядке предоставления детям из малоимущих семей меры социальной поддержки в виде возмещения 70 процентов родительской платы за питание обучающихся в муниципальных общеобразовательных учреждениях» (с изменениями на 21 января 2010 года).
7. Указ Президента РФ от 5 мая 1992 г. № 431 «О мерах по социальной поддержке многодетных семей» (с изменениями на 25 февраля 2003 года).

Проблема принципала-агента в рамках анализа инвестиционных проектов

Кремлев Тихон Сергеевич, аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

В статье рассмотрена проблема принципала-агента, ее источники, варианты решения проблемы с позиции теории оптимального контракта в выстраиваемом предприятии и то, каким образом данная проблема актуализирует себя в рамках инвестиционных проектов.

Ключевые слова: риск, инвестиционный проект, проблема принципала-агента, контракт.

На всех этапах реализации инвестиционного проекта команда проекта, так или иначе, сталкиваются с проблемой принципала и агента. Под проблемой принципала и агента в институциональной экономике понимается угроза манипулирования агентом принципала при выполнении предпочтений и предписаний последнего [1, с. 239].

Проблема эта возникает в момент передачи права пользования и распоряжения имуществом принципала юридическому или физическому лицу, именуемого агентом.

Согласно Бенту Флайвбергу (*Bent Flyvbjerg*) [4, с. 14], существует следующие источники проблемы принципала-агента:

1. Корысть, собственные интересы (*self-interest*);
2. Асимметричность информации (*asymmetric information*);
3. Разница в предпочтениях к риску (*differences in risk preferences*);
4. Разница в горизонтах планирования (*differences in time horizons*);
5. Ясность в отчетности (*clarity of accountability*);

С точки зрения проектов, проблема принципала и агента лежит, как и во внутренней среде, где и принимаются определенные решения (внутри команды), так и во внешней среде (поставщики, подрядчики и субподрядчики, посредники и т.д.). Угрозы от этой проблемы, несут обе стороны, как принципал, так и агент, что выражается в категории «отлынивание».

Агент проявляет себя в отлынивании, как в «стремлении максимизировать свою полезность несмотря принятые при подписании контракта обязательства, удовлетвориться неким фиксированным уровнем полезности».

Принципал, в свою очередь, здесь тоже рассматривается как субъект, стремящийся к отлыниванию, т.е. удовлетворению минимально необходимым уровнем затрат для достижения относительно максимального уровня эффективности агентов.

По теории оптимального контракта, проблема может быть следующими путями (вместе с перечисленными нами угрозами):

1. Соревнование агентов — создание и развитие конкуренции между агентами и принципалом. В отличие от обычной ситуации вознаграждается не достижение агентом заданного принципалом уровня (например, выработки), а достижение наивысшего относительно остальных агентов уровня. Идея конкуренции агентов по-

зволяет использовать самих агентов для взаимного контроля над действиями друг друга;

Такой метод, однако, может произвольно генерировать отбор наиболее рискованных проектов (так как именно такие проекты генерируют наибольшую прибыль) и разрушать элементы доверия между ними, затрудняя последующую вероятную работу.

2. Участие агента в результатах совместной деятельности — вознаграждение агента зависит от результата совместной деятельности (доли прибыли). В качестве негативной стороны может выступать опять же стремление агента к максимизации прибыли, а значит — к высокорискованным решениям.

3. Коалиция агентов как фирма — функции принципала выполняются агентами поочередно. Властные отношения и делегирование агентами контроля над своими при этом остается, просто функции контроля и распределения задач в порядке очереди исполняются агентами. Принципалом же становится агент, временно занимающий позицию на пересечении информационных потоков и имеющий на этом основании возможность аккумулировать всю информацию. По сходству графическое изображение структуры подобного предприятия именуется «колесообразной». Среди отрицательных черт — опять же стремление к риску отдельных агентов и необходимость наличия традиций взаимной поддержки, взаимного доверия, общих целей и интересов.

Проблема принципала и агента, однако, решается не только во внешней среде, но и во внутренней (неважно, осуществляем ли мы проект или ведем текущую хозяйственную деятельность). При этом, контракты, заключаемые с агентами внешней среды, выглядят похожими на контракты между агентами и принципалами внутри организации, но они усложняются вместе с изменением организационной структуры предприятия-контрагента.

Иными словами, если бы принципал заключал договор с индивидуальным предпринимателем, то в таком случае можно говорить о заключении договора со внутренним принципалом и с его внутренним агентом в одном лице. То есть, когда организация работает с организацией, то можно заявить, что договор заключается между двумя «принципалами», окруженными агентами, где в договоре и прописывается, кто будет «принципалом-принципалом», а кто «принципалом-агентом» в рамках организации, поэтому проблема выходит далеко за рамки одной организации.

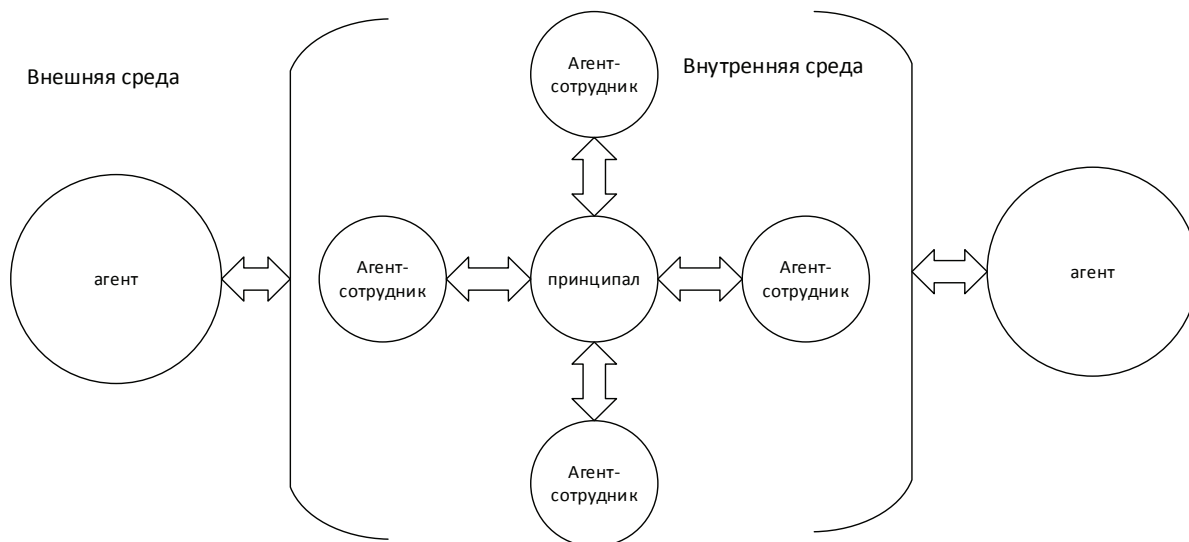


Рис. 1. Схематическое расположение принципала и агента

Разумеется, что выбор контракта подразумевает под собой решение задачи, связанное с восприятием рисков каждой определенной операции. Иными словами, принципал оценивает характер взаимодействия и от-

бирает форму контракта, приемлемую для данной операции.

В экономической теории существуют следующие виды контрактов [6][7]:

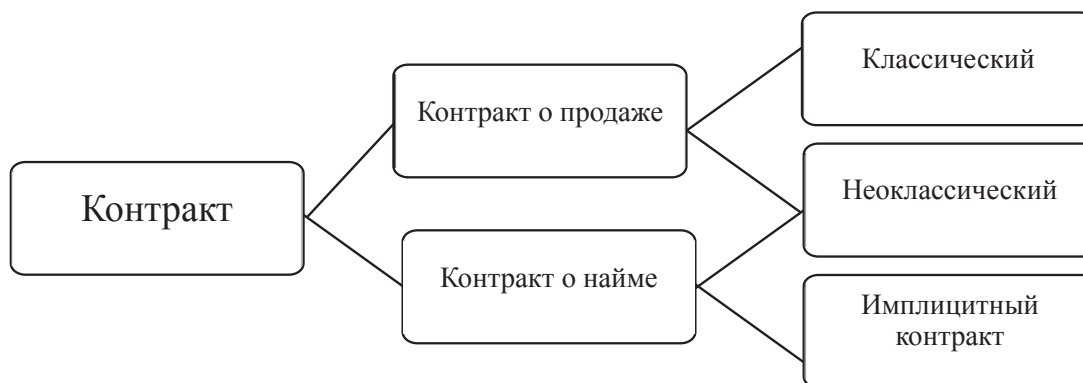


Рис. 2. Типы стандартных контрактов и примеры их воплощения

1. Контракт о продаже — договор между двумя сторонами, в одинаковой степени нейтральными к риску, предусматривающее переход права собственности на товар или услугу и определяющее круг конкретных задач, которые будут задействованы при соблюдении этих соглашений. Контракт о продаже не рассматривает никакого перераспределения (перехода) рисков, но при этом в действительности распределение рисков между контрагентами вовсе не является симметричным.

2. Контракт о найме — соглашение между сторонами, одна из которых нейтральна к риску, а другая является противником риска. Контракт определяет круг возможных (вероятных) задач, которые будут реализованы в будущем по ходу

3. выполнения контракта, при этом «нанимаемый» (сторона-противник риска) передает «нанимателю» (сто-

роне, нейтральной к риску) право контроля над своими действиями и/или своими активами. К нанимателю переходит право временного распоряжения действиями другого лица и/или его активами в обмен на соответствующее вознаграждение без перехода права собственности на контролируемые активы. Вместе с правом временного распоряжения ресурсом к нанимателю одновременно переходит и риск его неудачного, неэффективного использования. Временный переход права контроля и рисков без перехода права собственности — в этом суть контракта о найме. Контракт о найме позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния своих действий на конечный финансовый результат. При этом противник риска («нанимаемый») отказывается от претензий на получение большего дохода в случае благоприятного стечения обстоятельств.

Перейдем к дальнейшей классификации — в институциональной экономике выделяют три основных вида контракта по степени сокращения числа «контрактных дыр» (нерегламентированных частей соглашения):

1. Классический (исчерпывающий) контракт — двусторонний контракт, основанный на существующих юридических нормах и правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий взыскания (санкции) за их неисполнение. В действительности, такой контракт встречается редко. Весьма часто экономические контрагенты сталкиваются с неполнотой прописанных соглашений — с изначально существующей невозможностью предвидеть все последствия заключаемой сделки, все вероятные разногласия и столкновения интересов в силу неопределенности будущего. Причиной такой ситуации называют ограниченную рациональность человека. [3]

2. Неоклассический контракт — долгосрочный контракт в условиях неопределенности, следовательно, обладающий «контрактными дырами». Он напоминает скорее договор о принципах сотрудничества, чем законченный юридический документ. Всегда существует некая третья сторона — арбитр, задачей которого является урегулирование. «Дух» договора здесь перевешивает его «букву», устные договоренности учитываются наряду с письменными.

3. ИмPLICITный (отношенческий) контракт или самоподдерживающиеся соглашения — долгосрочный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Его выполнение гарантируется взаимной заинтересованностью контрагентов; согласно определению О. Уильямсона, выполнение контракта гарантировано исключительно правом другой стороны, превратить данные отношения [2].

Инвестиционный проект на протяжении всего своего жизненного цикла может столкнуться с любым из этих видов контрактов. В его рамках, анализ на стадии существования проекта в виде концепта и математической модели, которая обычно затрагивает именно оценку эффективности (при этом мы исходим из той информации о проекте, которая содержится в проектных материалах, принимая ее обычно как полную, точную и достоверную) и анализ материалов проекта (исследуем, насколько полна, точна и достоверна приведенная в этих материалах информация) [7], отводя команде сравнительно небольшую роль организации, в которой необходимо соблюсти структуру ответственности. Блиц-методики, вроде анализа стартапов, рассматривают команду примерно схожим образом, не просчитывая внутрикомандные риски и не связывая их с осуществлением проекта и установлением контрактных обязательств

Соответственно, требуется заполнить данный возникший пробел, хотя и очевидна взаимосвязь команды, реализующей проект и самого проекта.

Позиция анализа может быть достаточно разной. Итого их три:

1. С позиции иницирующей инвестиционный проект команды;

2. С позиции кластера и его участников;

Иницирующая группа

При решении вопроса возникает требование определения способа оценки рисков для внутренней и внешней среды предприятия. Весьма очевидно, что не все компании осуществляют свою деятельность самостоятельно — от добычи сырья до переработки его в готовую продукцию компанию сопровождают контрагенты. Для оценки рисков при расчете показателей эффективности можно использовать следующие решения:

1. Устанавливать меру риска для внутренней среды или внешней среды пропорциона их удельной доли в структуре затрат;

2. Методом SWOT-анализа распределить большую долю риска на «проблемные операции».

3. Начислять на каждую операцию, связанную со внешней средой риск неисполнения обязательств при иерархической декомпозиции рисков («дерево рисков»);

И т.д.

Также возможны коллективные вариации определения величины рисков, такие, например, как метод Делфи, метод мозгового штурма и т.д.

Если говорить, о кластерах, то они являются формой сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и уровень взаимодействия [8].

Помимо фактора времени (имеется ввиду — очередность запуска проекта) здесь необходимо учитывать также и степень «зависимости» друг от друга контрагентов. В таком случае, в действие вступает возможность рассматривать кластер двух проектов как единое целое, долю имущества и затрат в нем каждого участника и соответствующую величину риска.

После оценки рисков, эксперт, в рамках решения проблемы принципала-агента, способен указать наиболее уязвимые места проектов и дать рекомендации относительно способа и «места» контрактации в процессе взаимодействия (уместить взаимодействие в юридическое поле для подтверждения серьезности намерений и гарантирования исполнения обязанностей), а также дать указания на рекомендуемую организационную форму обязанностей, которая вытекает из необходимого контракта. Соответственно, структура будущего предприятия может выглядеть следующим образом:

То есть при выборе форм между классическим, неоклассическим и имPLICITным контрактом мы выбираем характер взаимодействия принципалов, на основании которых выбираем подходящую организационную структуру.

В случае централизованной структуры принципал увеличивает степень своего контроля над принципалом, ставя его почти что в прямое подчинение, тем самым увеличивая свои расходы на составление максимально извлеченного от «дыр контрактации» договора.

Второй вариант (выбор децентрализованной структуры) означает более высокие риски для иницирующей

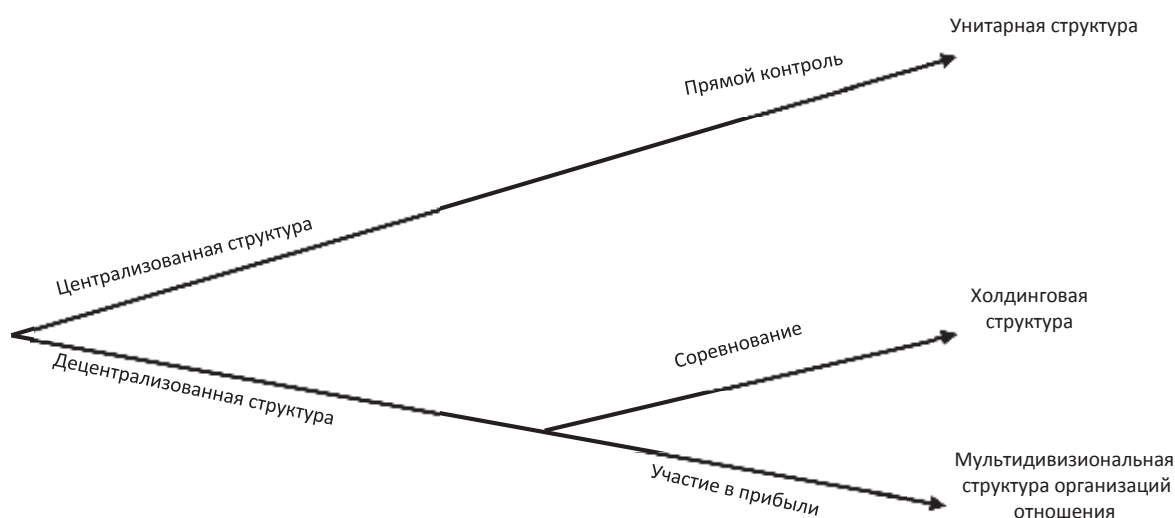


Рис. 3. Выбор структуры предприятия исходя из теории оптимального контракта

группы, так как при обеих формах решения проблемы принципала-агента контрагенты, как указано выше, стимулируются на выбор наиболее прибыльных, а значит наиболее рискованных ситуаций.

Третий вариант по своей сути превращает фирму в коалицию агентов, которые осуществляют деятельность. Сложность этой конструкции сменяется мобильностью — такая организация способна быстро менять своего контрагента и перестраиваться под нужды рынка.

Необходимо заметить и следующее — проблема принципала-агента внутри самой организации, производящей инвестиционные проекты, с точки зрения автора не оценена в достаточной степени. Так как общим для всей постнеклассической науки является парадигмы сложных систем, то следует отметить, что исследование команды проекта как раз и является исследованием сложной системы, которая функционирует в рамках проекта.

Для того, чтобы правильно оценить влияние команды проекта на осуществляемую ими деятельность, необходимо вносить в экономическое исследование вопросов эффективности проекта вопросы менеджмента создаваемой организации, что на самом деле очевидно. От выстроенной организационной структуры, от характера и полномочий членов команды зависит экономический успех конечного проекта. Соответственно, с постановкой такого вопроса возникает следующая проблема — какие

риски в рамках такого расширения объекта исследования следует учитывать, а какие не учитывать?

Как рекомендуется «Руководством по анализу доходов-расходов в инвестиционных проектах» [9] в качестве общего критерия отбора риска можно взять те факторы, для которых изменение (положительное или отрицательное) на 1% вызывает соответствующее изменение 1% (один процентный пункт) в *IRR* или 5% в базовое значение *NPV*, а затем уже исходя из факторов описать возможные риски. Например:

1. Наличие «многофункционального» участника (уход которого может повлечь необходимость привлекать иных профессионалов, а значит, увеличить расходы предприятия);
 2. Организационная структура (по законодательству) или репутация компании может позволить льготный доступ к кредитным ресурсам;
 3. Регистрация в ОЭЗ (особой экономической зоне), снижающее налоговую нагрузку на предприятие
- И т.д.

Проблема принципала и агента может сыграть новую роль в этом вопросе, так как с ее позиции можно обозначить мотивы поведения агентов, которые являются столь же значимыми, как и изменение внешней среды, так как изменяют направление принятия решений во внутренней среде.

Литература:

1. Олейник, А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация / Пер. с англ. — СПб., 1996. — с. 418.
3. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2006. — 142 с. — (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).
4. B. Flyvbjerg, Massimo Garbuio, and Dan Lovallo, «Delusion and Deception in Large Infrastructure Projects: Two Models for Explaining and Preventing Executive Disaster», *California Management Review*, vol. 51, no. 2, Winter 2009.

5. Киреев, Н. В. Права собственности и их спецификация с точки зрения современной экономической теории // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2011. — № 1 (14). — с. 1681–174.
6. Киреев, Н. В. Анализ контрактных отношений в институциональной экономической теории. Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — России, 2012. — № 19 — С.53–59.
7. Виленский П.Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие — 2-е изд., перераб и доп — М.: Дело, 2002—888 с.
8. Бойцов, А. С., Костяев А.И. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2009. с. 25–31.
9. M. Florio, U. Finzi, M. Genco. Guide to Cost-Benefit Analysis of Investment Projects: Structural Funds-ERDF, Cohesion Fund and ISPA, 3rd Edition, DG Regional Policy, European Commission, Brussels, 2002.

Бюджетирование и его влияние на эффективность затрат на предприятии

Ларченкова Анастасия Александровна, магистрант
Воронежский государственный университет

Система бюджетирования связывает между собой разные хозяйственные операции, виды деятельности, работу разных подразделов как плановую, так и фактическую. Это дает возможность понять, что влияет на конечные результаты и как изменить прогнозируемую ситуацию.

Результатом бюджетирования является система бюджетов, которые на уровнях управления разделяются на: возведенный бюджет предприятия; функциональные бюджеты (подразделов предприятия).

Назначение бюджета доходов и расходов (БДИВ) — показать соотношение всех доходов (выручки) от реализации в плановый период со всеми видами расходов (с выделением важнейших статей расходов), которые предусматриваются в этот же период и связанные с получением доходов. Основная идея бюджета доходов и расходов показать руководителям предприятия эффективность его хозяйственной деятельности в будущий период, то есть, будет ли получена прибыль (валовой, операционный, чистый) и в каком размере, будут ли доходы превышать расходы. Этот бюджет также дает возможность установить лимиты (нормативы) основных видов расходов, целевые показатели (нормативы) прибыли, проанализировать и обнаружить резервы формирования и увеличения прибыли, оптимизации налоговых и других поступлений, в бюджет, возможность возвращения одолженных средств, формирования фондов накопления и потребления. В сущности, бюджет доходов и расходов — это планирование финансовых результатов (прибыли или убытки). Следовательно, за формой настоящий документ похож на отчет о финансовых результатах. Он предназначен для подсчета доходов и расходов на плановый период и определение результата (прибыль или убыток), однако не показывает реальный прилив и отлив средств предприятия. Бюджет доходов и расходов складывается и утверждается на весь бюджетный период (как правило, это один календарный год) с разбивкой на периоды (обычно поквартально и помесечный).

Бюджет движения денежных средств (БРГК) это план движения средств на текущих счетах и наличности в кассе предприятия, который отображает все прогнозируемые поступления и списания денежных средств в результате хозяйственной деятельности. Он показывает возможные (исходя из условий договоров и контрактов) поступления авансов и предоплат за продукцию, наличности, а также задержки поступлений, за ранее отгруженную продукцию (дебиторская задолженность). БРГК отображает движение реальных денег, его составления, должен обеспечить сбалансированность поступлений и использования средств предприятия в плановом периоде. Этот бюджет показывает реальные суммы приливу и отливу средств предприятия в бюджетном периоде, его основное задание обеспечения контролю за текущей платежеспособностью (ликвидностью) предприятия; разрыв в платежном обороте (создание отрицательного конечного сальдо превышения расходов средств над поступлениями) нежелательный даже на один день, потому БРГК должен иметь как минимум помесечную разбивку, а лучше более детальную (подекадную, понедельную, ежедневную).

Вспомогательными планами для составления БРГК являются платежные календари за отдельными видами движения денежных средств (налоговый платежный календарь, платежный календарь за расчетами с поставщиками и т. др.).

Плановый баланс активов и пассивов (третья составляющая возведенного бюджета) это прогноз изменений в составе и структуре активов и обязательств предприятия в процессе будущей реализации других основных (БРГК и БДИВ) бюджетов. Все основные бюджеты связаны друг с другом и имеют ряд так называемых корреспондирующих статей. Это оказывается в первую очередь в основных статьях (БРГК и БДИВ), в которых отображаются текущие затраты. Но отличия между БДИВ и БРГК неминуемы, поскольку первый документ предназначен для вычисления доходов и расходов на плановый период

и определение результата (прибыль или убытки) за этот самый период, а второй отображает фактическое движение денег независимо от результата их использования.

Среди операционных бюджетов выделяют такие:

1. Бюджет реализации продукции (продаже) показывает ежемесячный объем продаж за видами продукции и по компании в целом в натуральных и стоимостных показателях в течение бюджетного периода.

2. Бюджет производства продукции показывает ежемесячный объем производства (выпуску) за видами продукции и по компании в целом в натуральных показателях с учетом запасов готовой продукции на начало и на конец бюджетного периода.

3. Бюджет запасов готовой продукции содержит информацию о запасах разных видов продукции по компании в целом и по отдельным подразделам в натуральных и стоимостных показателях.

4. Бюджет прямых материальных затрат, то есть основных материалов и запасов товарно-материальных ценностей (ТМЦ), содержит информацию о затратах сырья и материалов, закупленных изделий и комплектующих, в расчете на единицу готовой продукции за видами продукции и по компании в целом в натуральных и стоимостных показателях, а также информацию о запасах основных материалов на начало бюджетного периода.

5. Бюджет прямых затрат труда отображает затраты на заработную плату основного производственного персонала в течение бюджетного периода в расчете на единицу готовой продукции и по компании в целом в натуральных и стоимостных показателях, то есть с учетом затрат рабочего времени и тарифных ставок.

6. Бюджет прямых производственных (операционных) затрат может складываться тогда, когда нужен более точный учет производственных (операционных для торговых компаний и фирм сферы услуг) расходов, которые могут быть отнесены к категории прямых (переменных) расходов.

7. Бюджет в общих чертах производственных накладных расходов показывает расходы на заработную плату административно-управленческого персонала, инженерно-технического и вспомогательного персонала, занятых в определенном бизнесе (цехе, структурном подразделении), арендные платежи, коммунальные расходы и командировочные расходы, затраты на текущий ремонт, стоимость МБП и другие затраты, связанные с функционированием этого бизнеса в течение бюджетного периода.

8. Бюджет управленческих расходов содержит информацию о расходах на заработную плату административно-управленческого персонала, арендные платежи, коммунальные расходы и командировочные расходы, затраты на текущий ремонт и другие (по большей части в общих чертах организационные) расходы в течение бюджетного периода.

9. Бюджет коммерческих расходов отображает расходы на рекламу, комиссионные посредникам из сбыта, транспортные услуги и другие расходы по реализации продукции компании.

10. Бюджет накладных расходов содержит информацию о других расходах предприятия, например, амортизацию, уплату процентов, за кредит и другие общехозяйственные расходы в течение бюджетного периода.

Определение набора операционных бюджетов это внутреннее дело предприятия. Основная суть операционных бюджетов — это более обстоятельная подготовка выходных данных для составления финансовых бюджетов, в первую очередь бюджету доходов и расходов и бюджета движения денежных средств.

Функциональные бюджеты составляют подразделы предприятия, которые называют бюджетными центрами или центрами финансовой ответственности (ЦФВ) их определяет руководство предприятия в зависимости от его организационной структуры.

Выделяют такие ЦФВ на базе подразделов предприятия:

— центры затрат подразделы, которые имеют только затраты, потому ответственность менеджеров заключается в контроле затрат;

— центры прибыли подразделы, которые не только имеют затраты, но и приносят доходы. Ответственность менеджеров заключается в контроле за финансовыми результатами;

— центры дохода подразделы, в которых менеджеры могут влиять только на выручку, потому ответственность менеджеров заключается в контроле за доходами;

— центры инвестиций новые, перспективные подразделения, на базе которых внедряются инвестиционные проекты. В этом случае менеджеры контролируют полный цикл от инвестиций к окупаемости капиталовложений.

За каждым ЦФВ закрепляется определенный перечень бюджетов, за составление которых он отвечает. Для этого разрабатывается регламент бюджетирования, в котором четко отмечены права и обязанности подразделов, формы, и сроки предоставления информации, получателей промежуточных и итоговых документов. Составлением возведенного бюджета предприятия завершается процесс бюджетирования, который начинается из составления функциональных бюджетов.

Практически применяют два подхода к разработке бюджетов: прирост не бюджетирования и бюджетирования "из нуля" ZBB (ZeroBaseBudgeting).

Прирост бюджетирования — это составление бюджетов на основе фактических результатов, достигнутых в предыдущем периоде. При таком подходе фактические показатели предыдущего периода корректируются с учетом ценовой и налоговой государственной политики и других факторов. Преимущество такого метода заключается в его простоте, поскольку он не нуждается в значительных затратах на расчеты. Благодаря этому прирост не бюджетирования получило распространение на практике. Но этот метод имеет важный недостаток в процессе бюджетирования не анализируется эффективность затрат, а достигнуты результаты автоматически переносятся на следующий период. В некоммерческих организациях такой подход может привести к тому, что бюджетным цен-

трам, которые имеют превышение бюджета, могут в следующем периоде предоставить дополнительные ресурсы, а подразделения, которые обеспечивают экономию средств, напротив, сократят ассигнование.

Бюджетирование “из нуля” это метод бюджетирования, за которого менеджеры каждый раз должны обосновывать запланированные затраты так, будто эта деятельность осуществляется впервые. Бюджетирование “из нуля” нуждается от каждого бюджетного центра в детальном анализе деятельности для выявления неэффективных операций и выбора самых выгодных направлений использования ресурсов. В отличие от прирезанного бюджетирования этот метод дает возможность обнаружить проблемы и решать их на стадии планирования. Одновременно бюджетирование “из нуля” более дорогой в сравнении с первым методом подход, поскольку нуждается в значительных затратах времени и средств.

Разработана система бюджетов должна быть гибкой, отсюда и понятие “гибкое бюджетирование”, то есть приспособленная к внесению корректив в случае изменения рыночной ситуации. Гибкость бюджетирования в первую

очередь обеспечивается созданием резервов (в финансовых бюджетах это финансовый резерв, например, минимальный неснижаемый резерв наличности, который учитывается при составлении БДДС), а также соответствующей организацией процесса бюджетирования, которая дает возможность изменять утвержденные планы (например, когда бюджеты разработаны на год с делением на кварталы и месяцы, то с окончанием каждый месяц бюджеты на следующий месяц пересматриваются с учетом изменения внешних условий).

Создание системы планирования на предприятии требует затрат, но эффект от рациональной организации производства всегда превышает эти затраты. Поэтому трактовка внутрифирменного планирования как сферы непроизводительных затрат глубоко ошибочна и противоречива. При такой трактовке получается, что планирование повышает производительность труда, а само оно основано на непроизводительном труде. Отсюда крайние выводы о необходимости любой ценой сократить затраты на планирование, что сплошь приходится наблюдать на предприятиях в настоящее время.

Влияние банков на развитие Южного федерального округа

Мисник Анастасия Романовна, студент
Финансовый университет при Правительстве РФ

Южный федеральный округ (ЮФО) состоит из шести субъектов федерации: двух национальных республик — Адыгея и Калмыкия, трех областей — Астраханской, Волгоградской, Ростовской и Краснодарского края; занимает около 2,4% территории страны. На долю ЮФО приходится примерно 9,58% населения Российской Федерации.

В экономике округа можно выделить несколько важнейших секторов, которые имеют общероссийское и межрегиональное значение. К ним относятся: агропромышленный, туристско-рекреационный и транспортный комплексы, а также торговля. Благодаря благоприятным природно-климатическим условиям, ЮФО производит продовольственные ресурсы, необходимые для обеспечения продовольственной безопасности страны [3]. Например, в 2014 году доля ЮФО в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции составила 15,3% [7].

В 2013 году ВРП округа составил 3,528 трлн. рублей, что составило примерно 5,3% от ВВП страны. Как видно из таблицы 1 основная часть ВРП приходится на сельскохозяйственное производство, охоту и лесное хозяйство, обрабатывающее производство, строительство, торговлю, транспорт и связь.

Одним из ключевых факторов развития региональной экономики, в том числе и экономики ЮФО является эф-

фективно функционирующая, ориентированная на реальный сектор экономики банковская система. Банковский сектор должен обеспечивать стабильный рост региональной экономики, включая стимулирование развития производства, строительства, агропромышленного комплекса, и других сфер деятельности, так как именно кредитные организации выступают в качестве посредников между вкладчиками и теми, кто готов вкладывать свободный капитал в реальную экономику региона, которая нуждается в масштабных капиталовложениях [5].

За два предыдущих года объем кредитования юридических лиц в ЮФО вырос примерно на 21,8%, что только на 5% меньше роста кредитования юридических лиц в целом по России.

Наибольший прирост кредитных вложений отмечается в кредитовании добычи полезных ископаемых в основном за счет увеличения кредитных вложений в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых (объем предоставленных кредитов этому сектору за три года вырос на 200%). Такой рост стал возможен благодаря нескольким факторам, а именно реализации проектов, связанных с развитием нефте- и газодобычи на шельфе Каспийского моря; реализацией проектов по освоению ресурсов черноморских углеводородов, а также масштабному строительству на территории и акватории ЮФО экспортного газопровода «Южный поток».

Таблица 1. Динамика структуры ВРП ЮФО [8]

Вид деятельности	Значение показателя за год, %				
	2009	2010	2011	2012	2013
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12,4	12,0	12,0	10,3	10,1
Рыболовство, рыбоводство	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Добыча полезных ископаемых	1,8	1,9	2,9	2,9	3,2
Обрабатывающие производства	15,1	16,2	15,6	15,6	15,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	3,5	3,4	3,1	3,1
Строительство	10,9	11,9	12,6	13,3	13,9
Оптовая и розничная торговля	16,2	16,2	16,5	16,9	16,7
Гостиницы и рестораны	1,9	1,8	1,8	1,9	1,9
Транспорт и связь	13,4	12,6	12,2	11,4	10,8
Финансовая деятельность	0,4	0,5	0,5	0,4	0,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,6	7,8	7,9	8,2	8,3
Государственное управление, обеспечение военной безопасности и социальное страхование	6,3	6,1	5,5	6,3	6,3
Образование	4,1	3,6	3,3	3,6	3,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	5,2	4,6	4,5	4,6	4,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,2	1,2	1,2	1,4	1,5

Таблица 2. Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств в ЮФО (млрд. руб.) [10]

	Дата			Темпы прироста 2015/2013, %
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	
Всего по ЮФО, в т.ч.	1657,9	2061,5	2019,2	21,8
Добыча полезных ископаемых	3,4	3,9	7,2	111,8
В т.ч. добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2,0	3,1	6,0	200,0
Обрабатывающие производства	333,6	347,7	408,9	22,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	41,3	51,6	33,7	- 18,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	90,0	103,6	98,6	9,6
Строительство	87,5	92,1	69,9	20,1
Транспорт и связь	50,4	153,1	59,4	17,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	549,3	737,6	791,9	44,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	48,0	98,7	64,2	33,8
Прочие виды деятельности	122,5	96,6	71,9	- 41,3

Существенный прирост пришелся на транспортный комплекс (на 17,9%), торговлю (на 44,2%) и операции с недвижимым имуществом (на 33,8%). Очевидно, одной из существенных причин роста объема кредитных вложений в данных секторах являлась подготовка к проведению Олимпиады в Сочи 2014 и реализация связанных с ней крупных инвестиций в олимпийские проекты.

Снижение объемов кредитования за рассматриваемый период наблюдалось в секторе производства и распределения электроэнергии, газа и воды на 18,4%, что может быть связано с высокими инвестиционными рисками дан-

ного сектора и высокими процентными ставками по кредитам, который не могут позволить себе предприятия данной отрасли.

В целом на 01.01.2015 было предоставлено кредитов в ЮФО на 2,019 трлн. рублей, включая кредиты в иностранной валюте и драгоценных металлах, что на 2,1% меньше аналогичного показателя на 01.01.2014 г. Сокращение кредитования в этот период времени обусловлено многими факторами. Во-первых, из-за санкций российские компании и банки перестали получать средне- и долгосрочное финансирование на Западе. В данный момент

важнейшим источником ликвидности для российских кредитных организаций является Банк России, который облегчил им доступ ко многим своим продуктам, выдав в прошлом году в ЮФО более 160 млрд. рублей кредитов банкам по сравнению с 3 млрд. рублей в 2013 году. В целом, можно сказать, что наблюдается удорожание фондирования для банков и организаций, несмотря на меры Центрального банка по предоставлению ликвидности. Как следствие этого, наблюдается недостаток денежных ресурсов у банков для наращивания кредитования, а у предприятий недостаточно средств для вложения в оборотный капитал и, как следствие, ухудшение их финансового положения. Кроме того, банки ЮФО приостанавливают долгосрочные инвестиции, крупные предприятия закрывают свои инвестиционные программы или приостанавливают их до появления стабильности на рынке. Очевидно, что хотя государство

и старается предложить разнообразные программы по стимулированию долгосрочного кредитования банками реального сектора, в реальности эти меры не работают должным образом. Процедура получения денежных средств от государства, направленных на реализацию таких проектов очень сложна, в то время, как условия получения средств достаточно жесткие: увеличение капитала банка, обеспечение ежегодного роста кредитования по определенным отраслям, указанных государственными органами, а также замораживание на определенный срок выплаты дивидендов и фонда оплаты труда. Как следствие всей этой сложности процедуры, ряд банков отказывается от участия в государственных программах [1].

Во-вторых, на объемах кредитования также сказалось резкое увеличение ключевой ставки в декабре с 10,5% до 17% годовых, что привело к значительному удорожанию кредитных ресурсов для предприятий.

Таблица 3. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях за 2014г [4].

	До 30 дней, включая «до востребования»	От 31 до 90 дней	От 91 дня до 180 дней	От 181 дня до 1 года	До года, включая «до востребования»	От 1 года до 3 лет	Свыше 3 лет	Свыше 1 года
Январь	7,35	9,94	10,62	11,18	9,15	11,09	10,28	10,64
Июнь	9,43	11,45	11,89	12,05	10,68	11,84	11,48	11,67
Декабрь	19,81	17,16	15,00	15,02	18,31	14,12	12,15	12,94

Как видно из таблицы 3 в среднем за 2014 год ставки по кредитам выросли примерно в 2 раза. Также условия кредитования серьезно ужесточились. Многим предприятиям становится невозможным приобрести кредитные средства, и они могут ориентироваться только на соб-

ственные источники финансирования, объем которых крайне ограничен.

Неблагоприятная экономическая ситуация в стране повлияла и на объем просроченной ссудной задолженности.

Таблица 4. Просроченная задолженность по кредитам в ЮФО (млн. руб.) [9]

	01.01.2014	01.07.2014	Темпы прироста 01.01/01.07.2014	01.01.2015
Региональные банки в рублях	3 016,9	3 444,0	14,2%	3 319,2
в иностранной валюте	7,6	5,9	-22,4%	7,7
Филиалы инорегиональных банков в рублях	69 180,4	79 557,5	15%	—
в иностранной валюте	701,9	3 399,5	384,3%	—

Как видно из таблицы 4, просроченная задолженность по ссудам у региональных банков растет меньшими темпами в сравнении с темпами роста просроченной задолженности инорегиональных банков. Это может быть связано с тем, что в кризисные годы региональные банки проводят более консервативную и ответственную политику по управлению кредитными рисками, чем филиалы инорегиональных банков, представленных в округе, так

как у вторых есть «финансовый гарант» в лице головного банка, который в случае экстренных ситуаций готов оказать им финансовую поддержку.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что банки активно влияют на реальный сектор экономики в ЮФО, ускоряя или замедляя его развитие. Однако в России механизм взаимодействия банковского сектора с реальным является недостаточно эффективным в силу различных причин,

таких как дефицит финансовых ресурсов в экономике, высокие ставки по кредитам, слабое правовое регулирование (и, как следствие, непрозрачность бизнеса), низкая производительность труда на предприятии и многие другие. Государству следует принимать меры по налаживанию механизма взаимодействия банковского и реального секторов для стабильного и устойчивого развития экономики страны.

В ситуации кризиса перед банками особенно остро стоит проблема установления партнерских отношений с заемщиками, следить за их финансовым состоянием, предоставлять помощь в повышении эффективности использования денежных средств, уделять повышенное внимание росту технического уровня предоставляемых банками услуг.

Литература:

1. Агентство Bankir.Ru. Финансы, банки. Интервью с Владимиром Герасименко [Электронный ресурс]. 11 марта 2015. URL: <http://polpred.com/?ns=1&fo=3§or=11> (дата обращения 11.03.2015 г.)
2. Богушов, И. А. Организация эффективного взаимодействия финансового и реального секторов экономики России в современных условиях: Автореф. дис на соискание ученой степени к.э.н./ Богушов Илья Андреевич; ГУУ — М., 2013. — 26 с.
3. Распоряжение Правительства РФ от 5 сентября 2011 г. № 1538-р
4. Статистический бюллетень Банка России № 2 (261) 2015. — М.: ЦБ РФ, 2015. — с.133
5. Тарасова, О.Е. Анализ влияния коммерческих банков на развитие реального сектора экономики [Текст] / О.Е. Тарасова // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — с. 112–114.
6. Фролова, О. Ю. Влияние банковской системы Российской Федерации на функционирование реального сектора экономики [Текст] / О. Ю. Фролова // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — с. 575–578.
7. Федеральная служба государственной статистики. Статистический бюллетень «Социально-экономическое положение субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Опубликовано 27.02.2015. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics (дата обращения 11.03.2015 г.)
8. Федеральная служба государственной статистики. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet> (дата обращения 11.03.2015 г.)
9. Центральный банк РФ. Показатели деятельности кредитных организаций. Региональный раздел. ЮФО [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/regions/main_reg.asp?ni=Z_O&node=&OldBr=Yes&rez=6 (дата обращения 10.03.2015 г.)
10. Центральный банк РФ. Статистика. Региональный раздел. ЮФО [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/regions/main_reg.asp?ni=Z (дата обращения 10.03.2015 г.)

Отражение предпринимательской активности отдельных национальных меньшинств «тувинцев-тоджинцев» Республики Тыва

Монгуш Снежана Петровна, младший научный сотрудник
Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН (г. Кызыл)

Монгуш Сайзана Петровна, учитель физики и информатики
МБОУ СОШ № 1 (г. Шагонар, Республика Тыва)

Монгуш Сай-зуу Петровна, воспитатель
МБДОУ «Челээш» (г. Шагонар, Республика Тыва)

В статье анализируется социально-экономическая и этнокультурная ситуация в местах проживания оленеводческого населения Тувы, в частности в Тоджинском кожууне. Материалами для анализа выступили статистические и архивные данные.

Ключевые слова: социально-экономическое положение, этноэкономика, регион, кожуун, тувинцы-тоджинцы.

Тувинцы — коренное население Республики Тыва (Тува) в составе Российской Федерации. На территории Тувы, расположенной в бассейне Верхнего Енисея (площадь 175,5 тыс. кв. км), проживают 223 150 тувинцев (общая численность 310 200 чел.). Тувинцы-тоджинцы считаются подгруппой тувинцев, которая проживает

в Тоджинском кожууне (районе) Республики Тыва. В настоящее время в Тоджинском кожууне Республики Тыва проживает 5931 человек, из них тувинцев-тоджинцев — 4442 человека.

У тувинцев-тоджинцев существуют два хозяйственно-культурных типа:

1. кочевые охотники-скотоводы горной таежно-степной зоны;
2. полукочевые охотники-скотоводы охотники-оленоводцы горно-таежной зоны.

На 1 января 2014 года в Тоджинском кожууне 7 поселений, площадь территории — 44757,5 кв.км. или 26,6% территории республики (РТ — 168,6 тыс.кв.м.). В настоящее время, несмотря на трудности, как показывают материалы Госстатистики по РТ, на 1 января 2014 года численность населения 6200 человек, из них 3029 мужчин, 3171 женщин, число жителей на 1 кв.км (плотность населения) — 0,1, количество домохозяйств (по данным ВПН — 2010 г.) — 1627 единиц, расстояние от административного центра муниципального образования до столицы республики г. Кызыл — 245 км.

Кожуун занимает всю северо-восточную часть республики, большинство тоджинцев проживает в пяти населённых пунктах: это деревни Адыр-Кежиг, Ий, Хамсара и Сыстыг-Хем.

Несколько облегчил жизнь тувинцев-тоджинцев Указ Президента Российской Федерации «Об отнесении территории Республики Тыва к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям» (1994 г.). В этом указе, в частности, говорится: «Отнести к районам Крайнего Севера территории Монгун-Тайгинского, Тоджинского районов... Республики Тыва». Тувинцы-тоджинцы получили государственные гарантии и компенсации, предусмотренные для лиц, проживающих в районах Крайнего Севера [6].

Принятые Правительством РТ и кожуунными органами власти по стабилизации и развитию оленеводства, помогли тоджинцам выдержать испытания переходного к рынку периода и достичь небольшого, но роста поголовья скота в частном секторе, развитию малого бизнеса. Отрасль оленеводства взята под контроль Правительства Республики Тыва и кожунных органов власти, что привело к созданию двух типов товаропроизводителей-оленоводцов: государственное (унитарное предприятие «Одуген») и частное оленеводство (родовые общины «Хамсара», «Улуг-Даг»), что дает надежды на возрождение и дальнейшее развитие традиционной формы хозяйствования тоджинцев-оленоводцов. Оленеводство — одна из специфических отраслей животноводства.

С началом экономических реформ в состоянии глубокого экономического кризиса оказались почти все сельскохозяйственные предприятия Севера. Диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности, удаленность центров производства материально-технических ресурсов и возросшие цены на транспортировку, а также снижение уровня государственной поддержки вызвали резкий спад производства не только в оленеводстве.

Однако, хотя современное состояние почти всех оленеводческих хозяйств далеко не благополучно, тундровое оленеводство в северо-западной тундровой зоне может быть прибыльной отраслью хозяйства даже при современном уровне цен на оленьё мясо. Расчёты показывают, что, если цены на оленину поднимутся, например, до 5 долларов за килограмм, оленеводство может стать устойчивым и в северо-восточной тундровой зоне.

Кроме увеличения цен на мясо, доходность оленеводства может быть повышена примерно в 1,5 раза за счёт реализации субпродуктов, шкур, голов, сухих рогов, пантов, камусов и др. В этом случае оленеводство сможет успешно развиваться даже в таежной зоне.

При использовании новых технологий, позволяющих получать медицинские препараты из крови оленей и желез внутренней секреции, могут быть получены ещё более высокие доходы. Однако внедрение таких технологий эффективно только при забое большого количества оленей, то есть только в тундровом крупностадном оленеводстве.

В региональном законодательстве надо предусмотреть во всех нормативных актах и законопроектах оленеводство рассматривается как один из видов традиционной хозяйственной деятельности коренных народов Севера (в том числе Тоджинский кожуун) и необходимое условие сохранения их образа жизни и самобытной культуры. Кроме того, оленеводы в большинстве случаев не могут эффективно использовать нормативно-правовые акты для защиты своих прав и интересов в силу отсутствия у них достаточных правовых знаний.

В Республике Тыва оленеводческое население сосредоточено в северо-восточной и юго-восточной частях Тувы, в Тоджинской и Тере-Хольской котловинах. Это красивейшие и богатейшие (по полезным ископаемым) районы Тувы. Оленеводы горно-таежной зоны Восточных Саян издревле привлекали к себе внимание путешественников, ученых и торговых людей. Огромный вклад в изучение жизни и быта оленеводов Тоджи внесли советские ученые Г. Ф. Дебеч, М. Г. Левин, Л. Р. Кызласов, Е. Д. Прокофьева, В. И. Дулов и С. И. Вайнштейн, написавший капитальный историко-этнографический труд «Тувинцы-тоджинцы». Примечательно, что посетившие в начале XX в. Урянхайский край ученые Ф. Я. Кон и П. Е. Островских вошли в 1924 г. в состав особого советского правительственного органа — Комитета содействия народностям северных окраин (Комитет Севера) при ВЦИК РСФСР. Полагаем, что и Ф. Я. Кон, и П. Е. Островских, и работа Комитета Севера не могли не оказать влияния на преобразования, которые вскоре начались и в Тувинской Народной Республике (1921—1944 гг.) у оленеводческого населения Тоджи [5].

Принятые в Российской Федерации законы «О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации» (1999 г.), «Об общих принципах организации общин коренных малочисленных народов Севера,

Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации» (2000 г.), «О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации» (2001 г.) [3], стали основополагающими для коренных малочисленных народов, существенно улучшили их социально-экономическое и культурное развитие. Согласно этим законам, коренным образом изменился социально-правовой статус тувинцев-тоджинцев.

Оленеводы Тувы в 2000 г. получили новое статусное положение в связи с тем, что тувинцев-тоджинцев включили в список «Коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока» (КМНСС и ДВ). Включенность тувинских оленеводов в состав народов КМНСС и ДВ расширяет их права на традиционный образ жизни, благоприятную исканную среду обитания и позволяет им находиться под защитой государства и ассоциации КМНСС и ДВ РФ. В списочный состав вошли территории: сумон Азасский — село Адыр-Кежик с зарегистрированным по месту жительства населением, составляющим 1297 чел., Сыстыг-Хем — 178 чел., Ырбан — 363 чел., Ий — 1284 чел. и Чазылары — 138 чел. Итого 3260 человек. Таким образом, тувинцы-тоджинцы составили 55,2% от всего населения кожууна.

Для современного развития общества тувинцев-тоджинцев характерно интенсивное развитие горнорудной промышленности, стремление сохранить традиционную отрасль хозяйства — оленеводство в условиях развития частного сектора экономики, формирование нового экономического мышления, появление новых направлений социокультурного развития.

По национальному составу в кожууне проживают: тувинцев — 4862 чел. (82% от общей численности населения кожууна), русских — 1024 чел. (17% от общей численности населения кожууна) и 41 чел. других национальностей (1,1%). Известно, что возрастная структура населения имеет огромное значение во всех социальных процессах. По данным государственной статистики, тоджинское население преимущественно возрастных групп 15–50 лет представляет относительно молодой контингент людей. Для кожууна характерен высокий процент населения в трудоспособном возрасте — 57,1% (Всероссийская перепись населения, 2002). Возрастная структура населения тесно связана с брачной структурой. Распределение населения по брачному состоянию свидетельствует, что около 58–60% обоого пола находятся в браке. За последние годы в переписях стали фиксировать и «незарегистрированные браки» отдельной строкой. В целом по Туве и в Тодже отмечается высокая доля незарегистрированных браков, которую московские исследователи даже назвали «отличительной особенностью Тувы». Такое состояние можно объяснить несколькими факторами.

Во-первых, устойчивостью традиционного взгляда на брак, где свадьба воспринимается не как какой-то праздник, а, в первую очередь, как акт фактического бра-

косочетания молодых. Достаточно было перед родственниками объявить их мужем и женой.

Во-вторых, сегодня одна часть молодых стремится зарегистрировать брак в органах ЗАГСа, другая часть — сначала рождает ребенка и только потом проводят свадьбу и регистрируют брак.

Третьи, проведя свадьбу, не спешат регистрировать свой брак, живут в гражданском браке. Две последние группы и дают высокие показатели по «незарегистрированным бракам». Если к этому добавить матерей-одиночек, никогда не вышедших замуж, но имеющих детей, то доля незарегистрированных в браке будет в несколько раз выше. Ситуация, конечно, тревожная, в любом случае здесь имеет место социально-экономическое неблагополучие в обществе и непонимание молодыми людьми в условиях рыночных имущественных отношений всей серьезности своего положения и, в первую очередь, их как родителей.

В кожууне из 1102 женщин в браке состоят — 642, из них в зарегистрированном браке — 390, в незарегистрированном — 252. Видно, что женщин, состоящих в браке, больше, но ненамного. Следует отметить увеличивающуюся из года в год рождаемость детей: в 2000 г. — 113, в 2001 г. — 114, в 2002 г. — 132, в 2003 г. — 139, в 2004 г. — 142, в 2005 г. — 130 чел. Средний размер семьи в Тодже — 3,8 человека. По сравнению с другими кожуунами республики, средний размер семьи в Тодже меньше на 0,2 человека.

Численность населения кожууна в 2014 году меньше аналогичного показателя 1990 года на 3,2% или на 207 человек (Рис.1).

Острой проблемой является низкий образовательный уровень тувинцев-тоджинцев. Удельный вес муниципального образования Тоджинский кожуун в общереспубликанских основных социально-экономических показателях за 2012 год следующие, численность населения по сравнению с республиканскими составлял — 2%, доля обрабатывающих производств — 0,8%, инвестиций в основной капитал — 0,8%, ввод в действие общей площади жилых домов — 1,7%, продукция сельского хозяйства — 1,6%, оборот розничной торговли — 1,1%, понесенные убытки по убыточным организациям — 0,2%.

На конец 2012 года число предприятий и организаций в кожууне было 82 единиц, из них по основным видам экономической деятельности:

- обрабатывающие производства: 2 ед.;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды: 2 ед.;
- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство: 12 ед.;
- строительство: 1 ед.;
- оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования: 4 ед.;
- транспорт и связь: 4 ед.

Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг табл. 1.

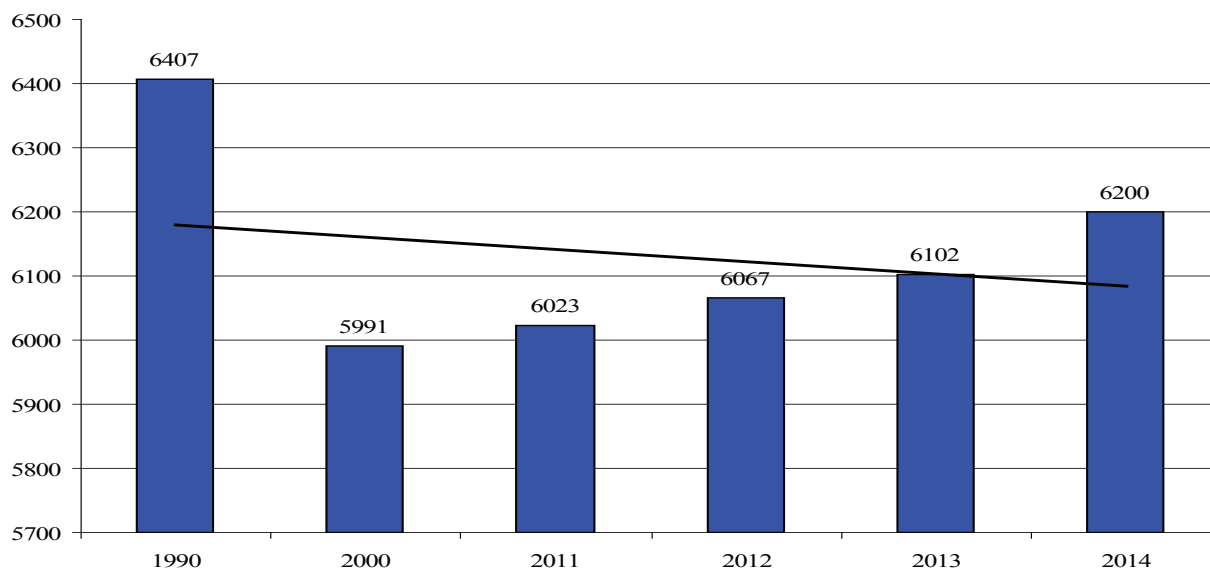


Рис. 1. Динамика численности населения муниципального образования Тоджинский кожуун, чел [1]

Таблица 1. Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственными силами [2]

	2008	2009	2010	2011	2012
Всего по добыче полезных ископаемых, обрабатывающим производством, производству и распределению электроэнергии, газа и воды (без индивидуальных предпринимателей; в ценах соответствующих лет; миллионов рублей)	8	12,2	14,1	25,9	15,4
в том числе					
обрабатывающие производства	2,5	4,3	5	15,7	5,4
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,5	7,9	9,1	10,2	10
Структура объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (без индивидуальных предпринимателей, в%)	0,2	0,2	0,2	0,4	0,2
Производство основных видов промышленной продукции (включены данные по индивидуальным предпринимателям)					
в том числе					
электроэнергия, млн.кВт.час.	-**	6,3	6,2	6,2	6,2
древесина необработанная, тыс.пл.куб.м.	-**	12,32	22,93	25	21,4
хлеб и хлебобулочные изделия, тонн	-**	200	201,92	202	202
изделия кондитерские, тонн	-**	3	3,5	3,5	3
Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств (в фактических ценах, тыс.руб)	41338	47474	45889	61429	75647
в том числе					
сельскохозяйственные организации	3277	2967	2471	1456	3126
хозяйства населения	38061	43757	43418	59973	72521
крестьянские (фермерские) хозяйства	-	750	-	-	-
из них, продукция растениеводства по категориям хозяйств (в фактических ценах, тыс.руб.)	24715	25276	25494	17221	19477
в том числе					
сельскохозяйственные организации	182	217	310	272	228
хозяйства населения	24533	24309	25184	16949	19249

крестьянские (фермерские) хозяйства	-	750	-	-	-
<i>из них, продукция животноводства по категориям хозяйств (в фактических ценах, тыс.руб.)</i>	16623	22198	20395	44208	56170
в том числе					
сельскохозяйственные организации	3095	2750	2161	1184	2898
хозяйства населения	13528	19448	18234	43024	53272
крестьянские (фермерские) хозяйства	-	-	-	-	-
** Нет данных.					

Развитие торговли и оказываемых услуг населению в Тоджинском кожууне отражена в табл. 2.

Таблица 2. **Оборот торговли и услуги населению муниципального образования Тоджинский кожуун [2]**

	2008	2009	2010	2011	2012
Оборот розничной торговли, млн.руб.	78,9	95,8	125,9	153,5	169,5
индекс физического объема оборота розничной торговли, % к предыдущему году	101,8	110,1	123,9	112	104,6
оборот розничной торговли на душу населения, руб.	12897	15597	21021	25386	27851
Оборот общественного питания, млн.руб.	1,4	1,5	1,7	2	6,1
индекс физического объема оборота общественного питания, % к предыдущему году	106,3	101,2	107,1	100,6	в 3,2 раза
оборот общественного питания на душу населения, руб.	234	250	292	323	1000
Объем платных услуг населению, тыс.руб.	5678	8147	10120,7	9807,4	10606,6
индекс физического объема платных услуг населению, % к предыдущему году	88	130,4	124,2	89,6	102,6
Объем платных услуг на душу населения, руб.	930,8	1326,7	1690,4	1622,4	1743,1

Тувинцы-тоджинцы после распада СССР пережили серьёзные социально-экономические потрясения. Последствия этих потрясений проявляются в таких социально-экономических показателях, как уровень безработицы, продолжительность жизни, употребление алкоголя, также в уменьшении числа оленей и увеличении числа оленеводов, забросивших своё традиционное занятие. Эти социальные проблемы более остро проявляются в отдалённом Тоджинском районе, чем в целом по Туве. Например, в 2013 г. в Тоджинском районе Республики Тыва коэффициент смертности населения по сравнению с другими районами Республики Тыва — 1430,7 от всех причин. В структуре смертности здесь преобладает смертность от несчастных случаев, травм и отравлений — 585,3 [1].

Выдержав испытания переходного к рынку периода, жители Тоджи в начале XXI в. несколько уменьшили влияние кризисных явлений. Наблюдается курс на интенсивное развитие горнорудной промышленности (добыча золота и полиметаллических руд), развитие сельского хозяйства (рост поголовья скота в частном секторе), развивается малый бизнес. Учитывая оленеводство как важную отрасль сельскохозяйственного производства Тоджинского кожууна, Правительство Республики Тыва взяло его под особый контроль и приняло несколько поста-

новлений по его стабилизации и развитию. Реализация принятых Правительством Тувы мер привела к созданию в Тоджинском кожууне двух типов товаропроизводителей-олeneводо-в: государственного унитарного предприятия «Одуген» и частного оленеводства (родовые общины «Улуг-Даг», «Хам-Сыра»).

Особенности современного развития общества тувинцев-тоджинцев: это интенсивное развитие горнорудной промышленности, стремление сохранить традиционную отрасль хозяйства — оленеводство в условиях рыночной экономики, поиск путей модернизации общества в условиях глобализации.

Современная модернизация экономики и культуры тувинцев-тоджинцев, по мнению автора, мыслится как формирование новых институтов, норм, форм коммуникации, символов и ценностей не на основе отрицания традиционного, а его органичного включения в процессы осовременивания, задействование его мобилизационного и интеграционного потенциала.

В соответствии с федеральным законодательством в Туве была разработана республиканская программа «Социально-экономическое развитие Тоджинского кожууна на 2002–2010 гг». (от 7.08.2001 г. № 1003), нацеленная на кардинальное улучшение жизнеобеспечения оленеводческого населения. Однако из-за уменьшения

объемов финансирования со стороны государства некоторые мероприятия так и не были проведены.

Социальное положение оленеводов Тувы на самом низком уровне. Зарплата, как в других регионах, они не получают. Никаких льгот не имеют. Нужно отметить, что оленеводами в Тоджинском районе в основном работают люди пенсионного возраста, молодое поколение не хочет заниматься оленеводством, ссылаясь на неустроенность быта оленевода и отсутствие финансовой поддержки. А от сохранения отрасли зависит сохранение целого народа и его культуры. Ведь домашнее оленеводство у тувинцев-тоджинцев является основной отраслью традиционного природопользования и является материальной и духовной основой самобытной культуры.

Особую тревогу у населения вызывает сегодня находящееся на территории Тоджи Кызыл-Даштыгское месторождение редких и цветных металлов, которое было продано китайской компании «Луньсин». Жителей кожууна возмущает, что без учета мнения, без заключения компенсационных договоров с представителями КМНС республиканские и местные власти разрешили разработку этого месторождения, нарушая при этом их конституционные права на территории традиционного природопользования и сужая, таким образом, единственный источник их жизнеобеспечения. Согласно ФЗ «О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока» в законе «О гарантиях прав коренных малочисленных народов РФ» и в Конвенции 107 «О защите и интеграции коренного и другого населения, ведущего племенной и полуплеменной образ жизни» четко сказано, что к КМНСС и ДВ относятся народы, ведущие традиционный образ жизни, осуществляющие традиционное хозяйствование и занимающиеся традиционными промыслами. В современных условиях, процессы социальной адаптации населения Тод-

жинского кожууна Тувы проходит трудно и болезненно. В отдаленных уголках Тоджи, где кочуют пастухи-оленеводы, охотники и рыбаки, люди просто выживают. По отношению к оленеводческому населению необходимо продолжать политику государственной поддержки. Конечно, люди приспособляются, в основном полагаясь на себя, но это, с одной стороны, только оптимистичный взгляд, с другой — эта адаптация требует больших сил и напряжений. Большая часть оленеводов все-таки еще надеется, что республиканские и местные власти поддержат их по многим вопросам их жизнеобеспечения.

Важной проблемой для оленеводства стало принятие нового Земельного кодекса, с чем связано прекращение права пожизненного наследуемого владения земельным участком. Это право, как уже было отмечено, было наиболее распространенным видом прав на оленьи пастбища. Поскольку новым Земельным кодексом оно не предусмотрено, получается, что оленеводы должны будут платить государству аренду за пользование пастбищами. Это явно не соответствует международным принципам отношений между развитыми государствами и коренными народами.

Заключение. Общество тувинцев-тоджинцев является сложной многофункциональной открытой системой, которая включает в себя географическую, историческую, политическую, культурную составляющие. Ее важными элементами являются охота, оленеводство, скотоводство, собирательство, рыболовство, а также тоджинский диалект тувинского языка. Отрасль оленеводства в нашей республике по-прежнему находится в очень тяжелом состоянии. Попытки оленеводов Тоджинского района получить поддержку от властей были предприняты не один раз, но отклика пока не получили. Устойчивость этой сложной системы может быть попята как динамическая устойчивость, способ организации которой может изменяться под воздействием социально-экономических условий.

Литература:

1. Демографический ежегодник Республики Тыва: Стат. Сборник / Тывастат. — Кызыл, 2014. — 166с.
2. Кожууны и города Республики Тыва: Стат.сборник / Тывастат. — Кызыл, 2013. — 242с.
3. Малочисленные народы: порядок создания и государственной регистрации общин // Центр Азии. — 2009. — 2 окт.
4. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Республике Тыва: Статистический сборник / Тывастат Республики Тыва — Кызыл, 2014. — 83с.
5. Современное состояние оленеводства в Республике Тыва // Новые исследования Тувы Биче-оол с. М., Самдан А. А. № 1, 2012.
6. Указ Президента Российской Федерации от 16 мая 1994 года (№ 945) «Об отнесении территории Республики Тыва к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям» // Тувинская правда. — 1994. — 4 июня.
7. Юбилейный статистический сборник к 100-летию единения России и Тувы: Стат.сборник / Тывастат. — Кызыл, 2014—208с.

Бюджетная модель компании и факторы ее определяющие (на примере ООО «WayUp»)

Нан-Хоо Ольга Сергеевна, магистрант
 Финансовый университет при Правительстве РФ

В современных рыночных условиях деятельности хозяйственного сектора, наиболее успешным и процветающим считается именно то предприятие, которое получает стабильную прибыль от своей деятельности. Данная задача может быть реализована с максимальной отдачей посредством бюджетирования. Каждое предприятие имеет свои особенности, в связи с чем система бюджетирования должна быть адаптирована под его специфику, учитывать потребности компании и давать те преимущества, которые помогут руководству компании эффективно ею управлять.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, бюджетная модель, стратегические показатели, факторы системы бюджетов.

Бюджетирование — это своего рода имплантированный зуб:

- Во-первых, оно может не прижиться,*
- Во-вторых, дает видимый эффект,*
- В-третьих, оно дорого и сложно в постановке,*
- В-четвертых, требует регулярного и затратного ухода.*

Ни для кого не секрет, что в современных рыночных условиях деятельности хозяйственного сектора, наиболее успешным и процветающим считается именно то предприятие, которое получает стабильную прибыль от своей деятельности. Данная задача может быть реализована с максимальной отдачей посредством бюджетирования. Ведущая роль в координации деятельности предприятий принадлежит ценовому механизму, законам спроса и предложения, и именно они определяют какой объем

и какой способ производства будут наиболее выгодны для участников хозяйственных отношений. Но внутреннюю структуру предприятия никто не отменял и часто случается так, что действия руководства и специалистов оказывают на данные процессы огромное влияние.

Поэтому, каждое предприятие регулирует свою деятельность через плановые решения путем составления бюджетов.

Совокупность всех бюджетов и порядок их составления принято называть бюджетной моделью [6, с.60]. В учебной литературе бюджетные модели, как правило, схожи, но каждая организация уникальна, и бюджетная модель должна отражать собой эту уникальность.

В большинстве публикаций на данную тему бюджетная модель в классическом ее понимании представлена в следующем виде (рис.1):

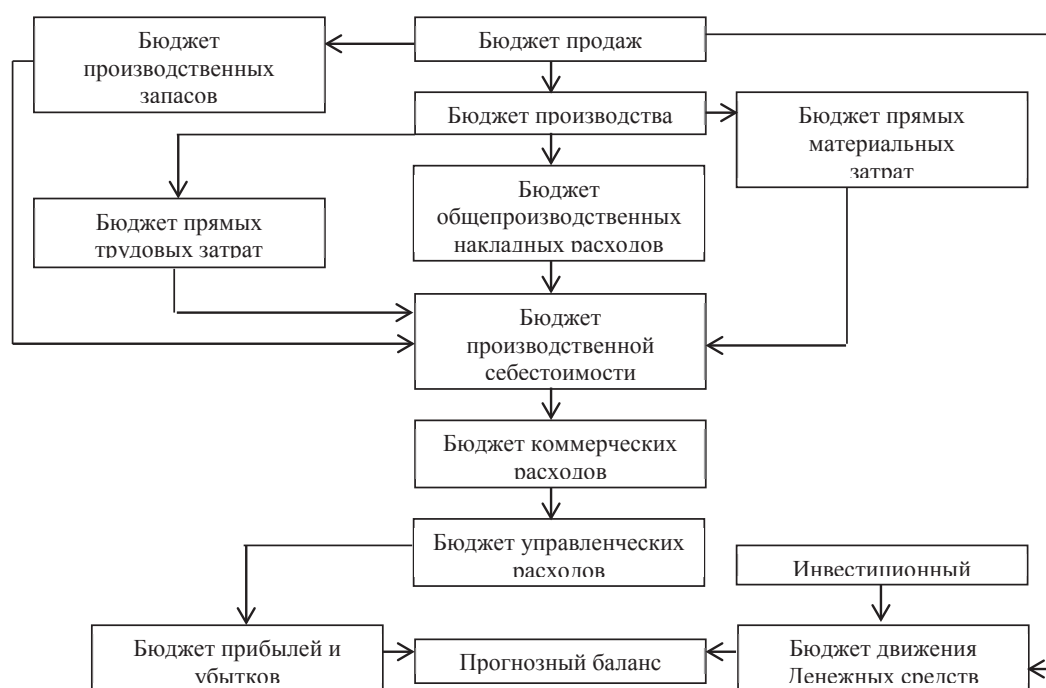


Рис. 1. Классическая бюджетная модель

Модель, представленная на рисунке, достаточно универсальна, и каждая компания адаптирует ее под специфику своей деятельности.

Рассмотрим, какие же факторы влияют на бюджетную модель компании:

1. Сфера деятельности бизнеса и фаза его жизненного цикла

Вид деятельности компании оказывает существенное влияние на построение системы бюджетирования. Если, например, в составе сводного бюджета финансовая часть будет практически одинаковой, то операционный бюджет будет сильно различаться у компаний.

Касательно принципиальных особенностей бюджетной модели предприятий, занимающихся оказанием услуг, можно выделить тот факт, что в данной сфере часто планирование нужно проводить в детализации по проектам (то есть каждый проект будет сопровождаться целым набором бюджетов).

Влияние фазы жизненного цикла предприятия находит свое отражение в том, каким видам бюджета в первую очередь уделяется внимание. Например, на стадии роста бизнеса и выхода на новые рынки акцентируется внимание на бюджет доходов, бюджет инвестиций, бюджет продаж (это время активных инвестиционных кампаний с одной стороны, и достижение максимума объема продаж — с другой). На этапе зрелости, наоборот, уделяется внимание детализации статей расходов с целью поиска резервов их снижения.

2. Размер компании

Размер компании оказывает непосредственное влияние на построение бюджетной модели. В частности, крупные компании для более детального планирования составляют отдельно бюджеты для разных существенных статей затрат, выделяют бюджет налогов, которые сравнительно небольшие предприятия включают в состав других бюджетов.

3. Стратегия компании

Перед формированием бюджетной модели, ее создателям следует определиться с тем, какие цели компания преследует и каких результатов желает достичь. Модель, в свою очередь, будет содержать бюджеты, отражающие стратегические показатели деятельности компании. Таким образом, посредством бюджетирования создается система сбалансированных показателей, позволяющая менеджменту компании осуществлять контроль ключевых показателей деятельности компании.

Помимо вышеуказанных факторов можно выделить еще множество других, не менее важных, как например: система управления в компании, ее информационные потребности, производственные мощности, размер платежеспособного спроса.

Рассмотрим построение бюджетной модели компании ООО «WayUp», занимающейся закупкой и реализацией бумаги для полиграфии и офиса, материалов для упаковки. Бизнес компании состоит из приобретения товаров и реализации его в трех российских городах — Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону.

Бюджетную модель компании представим в виде схемы (рис. 2).

В литературе принято включать в генеральный бюджет 3 вида бюджетов: БДДС — бюджет движения денежных средств, БДР — бюджет доходов и расходов, ББЛ — бюджет по балансовому листу.

На рассматриваемом предприятии большее внимание уделяется БДДС, БДР, так как на основании данных бюджетов происходит управление финансовыми потоками денежных средств, контролируются источники и направления их расходования.

Как было сказано ранее, бюджетная модель компании — это инструмент реализации ее стратегических целей. Выделим стратегические цели и показатели эффективности, характерные для ООО «WayUp».

Таблица 1. Стратегические показатели эффективности

Стратегические цели	Показатели эффективности
Расширение компании	Количество открытых филиалов в других городах России; Количество новых продуктовых направлений
Достижение высоких финансовых результатов	Индекс роста объема продаж компании; Показатели рентабельности (затрат, продаж, капитала); Эффективность маркетинговых мероприятий.
Укрепление и развитие клиентской базы	Количество жалоб от Клиентов; Доля ключевых Клиентов в общем их количестве Доля постоянных клиентов

Итак, мы можем сделать вывод, что каждое предприятие имеет свои особенности, в связи с чем система бюджетирования должна быть адаптирована под его специ-

фику, учитывать потребности компании и давать те преимущества, которые помогут руководству компании эффективно ею управлять.

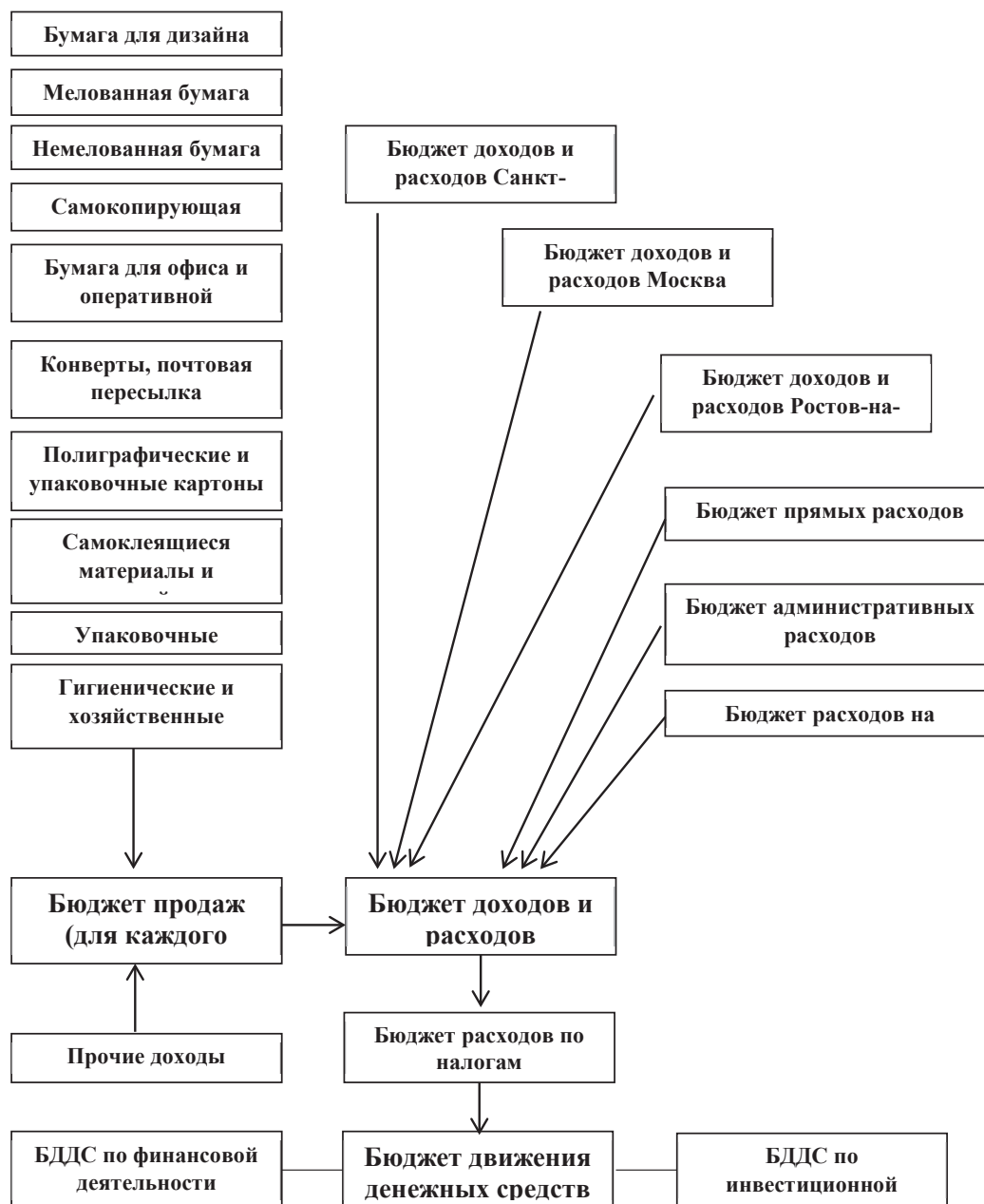


Рис. 2. Бюджетная модель ООО «WayUp»

Литература:

1. Басовский, Л. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. — М.: ИНФРА-М, 2013.
2. Вахрушина, М. А., Пашкова Л. В. Бюджетирование в системе управленческого учета малого бизнеса: методика и организация постановки: Монография. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. — 114с. — (Научная книга).
3. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет. — 4-е изд., стереотип. — М.: Омега-Л, 2005.
4. Мищенко, В. В., Гурьевских В. В. Бюджетирование организации и его принципы // Экономика. — 2013. — № 14
5. Наумова, Н. В., Жарикова Л. А. Бюджетирование в деятельности предприятия: учебное пособие /. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. — 112 с.
6. Смирнова, Н. В., Смирнов Д. Н. Особенности системы бюджетирования предприятий сферы услуг // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. — 2010. — № 3.

Оценка величины станочного парка СССР к началу Великой Отечественной войны

Овсянников Василий Анатольевич, соискатель
Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева»

В статье производится оценка доли импортных поставок в парке металлообрабатывающего оборудования в промышленности Советского Союза к началу 1941 года. Оценка производится путём суммирования значений 1932 года с величиной импорта за период 1932–1940 г.г. В заключении делается вывод относительно парка станков функционирующего на территории СССР на момент начала Великой Отечественной Войны.

Ключевые слова: станкостроение, индустриализация, иностранная техническая помощь.

Keywords: machine-tool construction, industrialization, foreign technical assistance.

Существует мнение, что к началу Великой Отечественной Войны (ВОВ) промышленность СССР была в основном сформирована за счёт поставок машин и оборудования из США и Германии. Это ставится России в упрек и служит источником для спекуляций вокруг рассуждений о недостаточности способностей к ускоренному собственному развитию. При этом старательно замалчивается тот факт, что именно при индустриализации 1930-х годов Советский Союз первым избавился от иностранной зависимости от поставок продукции отраслей группы «А», производящих средства производства. Также не упоминается то, что индустриализация в первую очередь была проведена собственными силами с применением станков внутреннего производства. Доказательству этого факта и посвящена данная статья.

Прежде чем непосредственно приступить к рассмотрению результатов проведенного исследования, кратко остановимся на сущности этапов.

Разумеется, не представляется возможным оценить полностью количество импортного оборудования во всех отраслях промышленности к началу ВОВ ввиду отсутствия статистических сведений и обзоров тех лет. Однако до 1932 года включительно существуют точные данные

о состоянии парка металлообрабатывающего оборудования по годам установки и по странам происхождения во всех отраслях народного хозяйства СССР. В том числе на транспорте, в сельском и коммунальном хозяйстве. Также известно производство, экспорт и импорт данного оборудования за 1932–1940 г.г. Таким образом, область исследования сужается до единственной реально возможной оценки — оценки доли импорта в парке металлообрабатывающего оборудования СССР на начало 1941 года. Металлообрабатывающее оборудование в свою очередь делится на металлорежущее и металлодавящее. В данной работе доли импорта в парке этих разновидностей оборудования исследуются отдельно.

В качестве отправной точки исследования нами выбран 1932 год. Это связано с наличием достоверных статистических сведений о состоянии парка оборудования по годам производства и странам происхождения, содержащиеся в статистическом сборнике «СССР за 15 лет. Статистические материалы по народному хозяйству. Государственное социально-экономическое издательство» на стр. 76–79. Сборник даёт исчерпывающие сведения на 10.IV.1932 г. о состоянии металлообрабатывающего оборудования в стране. Эта информация сведена в таблицу 1.

Таблица 1. Источники комплектования металлорежущего оборудования в СССР

Возраст	Всё оборудование*, шт.	Происхождение						
		СССР	Лимитрофы	Германия	САСШ	Англия	Прочие	Неизвестно
До 1913	32211	6693	1563	8646	3389	2335	2296	7257
%	100	20,8	4,9	26,9	10,5	7,2	7,1	22,6
1914–1917	17673	2923	728	3934	4147	1058	1564	3319
%	100	16,5	4,1	22,3	23,5	6,0	8,3	18,8
1918–1922	7835	1533	328	1168	1360	430	749	2267
%	100	19,6	4,2	14,9	17,4	5,5	9,5	28,9
1923–1927	20494	4977	368	5586	1974	902	1566	5121
%	100	24,3	1,8	27,3	9,6	4,4	7,6	25,0
1928	7085	1895	90	2518	442	209	477	1454

%	100	26,7	1,3	35,5	6,2	2,9	6,7	20,5
1929	9655	3274	173	2477	681	265	676	2109
%	100	33,9	1,8	25,6	7,1	2,7	7,0	21,8
1930	17599	5951	176	3914	3014	348	747	3449
%	100	33,8	1,0	22,2	17,1	2,0	4,2	19,6
1931	28515	10294	267	8185	4121	1101	936	3614
%	100	36,1	0,9	28,7	14,5	3,9	3,3	12,7
1932 (до 10/IV)	10442	4172	96	3121	589	734	466	1264
%	100	40,0	0,9	29,9	5,6	7,0	4,5	12,1
Итого 1928–10/ IV 1932	75296	25583	802	2021,5	8847	2657	3302	11890
%	100	34,9	1,1	27,6	12,1	3,9	4,5	16,2
Неизвестно	11846	2607	229	1869	562	455	830	5294
Всего	163355*	44316	4021	41418	20258	7837	10307	35178
%	100	27,1	2,5	25,4	12,4	4,8	6,3	21,5

* 93,4% парка — это установленное оборудование. Возраст определяется по году установки станка

Из данных таблицы 1 можно сделать несколько выводов при предположении, что оборудование всех стран-производителей выбывало с одинаковой скоростью.

1. До 1913 основным источником комплектования металлорежущего оборудования для Российской Империи была Германия, даже если к данным по России прибавить «лимитрофов» (страны Прибалтики). Затем в порядке убывания шли — сама Россия (территория СССР на 1932 год) и САСШ.

2. В годы Первой Мировой Войны в поступлении оборудования стали доминировать САСШ. Германия переместилась на второе место, что на первый взгляд кажется нелогичным, так как она являлась противником России в войне. Однако в таблице возраст оборудования определяется годом установки, а не годом производства. Очевидно, осуществлялась установка ранее произведённых и закупленных станков. Либо поставленных по подставным схемам через нейтральные государства. Роль отечественных производителей металлорежущего оборудования в этот период снизилась до минимальных значений (16,5%, 3-е место).

3. В 1918–1927 г.г. наблюдается возврат к дореволюционному положению, когда основным поставщиком оборудования была Германия, второе место оставалось за российскими станкостроителями, третье место было у САСШ.

4. В Первую Пятилетку (1928–1932 г.г.) были достигнуты значения ранее не наблюдаемые, а именно: в 1932 году до 40% станков были отечественного производства. Видно, что на начальном этапе индустриализации американско-германские поставки были относительно велики. Но в дальнейшем отечественное станкостроение с каждым годом всё лучше обеспечивало потребности промышленности.

Исходя из тенденции, указанной в таблице 1, к началу Великой Отечественной войны основным источником происхождения станков должен был быть сам Советский Союз. Прямых статистических сведений на этот счёт найти не удалось. Но можно сделать приблизительную оценку парка оборудования на начало 1941 исходя из данных о парке на 1932 год, приведенных в таблице 1, присовокупив к этим значениям известные цифры по импорту и производству в период 1932–1940 г.г. При этом на втором этапе исследования делается допущение, что списание станков нулевое, а экспортируются только отечественные станки.

Итак, опираясь на данные таблицы 1, привлекая сведения, содержащиеся в «РГАЭ Ф.1562, Оп. 33, Д. 1185. Л. 22–30. Статистические данные СССР за период 1927–1951 гг. 3 февраля 1953 г.» и «Внешняя торговля СССР за 1918–1940 гг.», используя балансовый метод, получаем анатомическую таблицу 2.

Таблица 2. Оценка доли импорта в общем парке металлорежущего оборудования в СССР на 1940

Парк металлорежущего оборудования на 1932 г., шт.		Производство за 1932–1940 г.г., шт.	Импорт за 1932–1940 г.г., шт.	Экспорт за 1932–1940 г.г., шт.	Оценка парка металлорежущего оборудования на 1941 г., шт.	
Всего		341 900	57 016	10 397	Всего	
163 355					551 874	
Отечеств.	Импорт.				Отечеств.	Импорт.
44 316	119 039				375 819	176 055
%	%				%	%
27,1	72,9	68,1	31,9			

Стоит отметить, что за рассматриваемый период, было налажено ранее практически отсутствующее производство металлорежущих станков. Ежегодный выпуск вырос с 2 тыс. шт. в 1928 г. до 58,4 тыс. в 1940 г. В свою очередь импорт снизился с 15,3 тыс. шт. в 1932 г. до 4,589 тыс. шт. в 1940 г. В 1937 г. экспорт металлорежущих станков превышал их импорт. Разумеется, полно-

стью избавиться от импорта оборудования невозможно, но уровень импортозамещения и скорость, с которой импортозамещение было достигнуто всего за 13 лет, впечатляют.

Аналогичным образом проведем оценку тенденций в обеспечении промышленности СССР металлодающим оборудованием, для этого обратимся к таблице 3.

Таблица 3. Источники комплектования металлодающего оборудования в СССР. [1]

Возраст	Всё оборудование*, шт.	Происхождение						
		СССР	Лимитрофы	Германия	САСШ	Англия	Прочие	Неизвестно
До 1913	5225	1805	98	1101	182	363	386	1290
%	100	34,5	1,9	21,1	3,5	6,9	7,4	24,7
1914–1917	2050	697	39	499	80	98	188	449
%	100	34	1,9	24,3	3,9	4,8	9,2	21,9
1918–1922	778	256	12	135	18	43	50	264
%	100	32,9	1,6	17,4	2,3	5,5	6,4	33,9
1923–1927	5734	2151	36	1465	76	138	315	1553
%	100	37,5	0,6	25,6	1,3	2,4	5,5	27,1
1928	2004	604	8	696	39	25	157	475
%	100	30,1	0,3	34,7	1,9	1,2	7,8	23,7
1929	2137	718	2	572	34	31	118	602
%	100	33,6	0,1	26,8	1,6	1,5	5,5	28,2
1930	3822	1159	9	939	564	37	170	944
%	100	30,3	0,2	24,6	14,8	1,0	4,4	24,7
1931	4789	1588	23	1509	582	100	157	830
%	100	33,2	0,5	31,5	12,2	2,1	3,3	17,3
1932 (до 10/IV)	1867	514	4	745	122	120	60	302
%	100	27,5	0,2	39,9	6,5	6,4	3,2	16,2
Итого 1928– 10/ IV 1932	14619	4583	46	4461	1341	313	662	3213
%	100	31,3	0,3	30,5	9,2	2,2	4,5	22,0
Неизвестно	2704	739	13	392	144	52	159	1205
Всего	31110	10231	244	8053	1841	1007	1760	7974
%	100	32,9	0,8	25,9	5,9	3,2	5,7	28,6

*Примечание: 90,8% парка — это установленное оборудование. Возраст определяется по году установки станка

Предполагая, что оборудование всех стран-производителей выбывало с одинаковой скоростью, из данных таблицы 3 можно сделать всего один вывод: практически за весь наблюдаемый период (до 1932 года) основным источником комплектования металлодающего оборудования для Российской Империи и СССР была отечественная промышленность. И её доля практически не изменялась во времени, составляя около трети устанавливаемого оборудования. Наиболее значимым поставщиком после собственной промышленности была Германия с долей в парке, сопоставимой с отечественной.

На третьем месте по поставкам до начала индустриализации была Англия. С 1928 года третье место стали занимать САСШ. Хотя размеры английских и американских поставок по сравнению с отечественными и немецкими были невелики.

Сделаем оценку парка оборудования на начало 1941 исходя из данных представленных в таблице 3, информации об импорте и производстве металлодающего оборудования. При этом по-прежнему руководствуемся предположением, что списание станков отсутствует, а экспортируются только отечественные станки (таблица 4).

Таблица 4. Оценка доли импорта в общем парке металлодавящего оборудования в СССР на 1940

Парк металлодавящего оборудования на 1932 г., шт.		Производство за 1932–1940 г.г., шт.	Импорт за 1932–1940 г.г., шт.	Экспорт за 1932–1940 г.г., шт.	Оценка парка металлодавящего оборудования на 1941 г., шт.	
Отечеств.	Импорт.				Отечеств.	Импорт.
Всего		25 000*	6598	114	Всего	
31 110					62 594	
10 231	20 879				35 117	27 477
%	%				%	%
32,9	67,1				56,1	43,9

* Точных данных о выпуске оборудования статистические сборники и документы не приводят, однако, известно, что в 1932 было выпущено 1125 единиц металлодавящего оборудования. В 1937–1940 г.г. 16965 шт. Таким образом, выпуск в 1933–1936 г.г. можно оценить примерно в 7 тыс. единиц.

Можно отметить, что налаживание импортозамещения по металлодавящему оборудованию шло медленнее, чем по металлорежущим станкам. И к началу 1941 года отечественным было лишь немногим более половины парка. Однако, положительная тенденция была налицо: импорт с 1936 года не превышал 1 тыс. ед. в год, а ежегодное внутреннее производство превысило 4 тыс. единиц металлодавящего оборудования.

Таблицы 2 и 4 однозначно отвечают на вопрос касательно того, чье металлообрабатывающее оборудование работало на отечественную промышленность перед началом второй мировой войны. Это были на 2/3 отечественные станки и более чем наполовину отечественные прессы. Напрашивается ещё один очевидный вывод: американские и немецкие станки формировали промышленность России не во Вторую, а в Первую Мировую Войну.

Литература:

1. Статистика — [Электронный ресурс] / Проект «Исторические материалы» — Режим доступа: <http://istmat.info/statistics> (24.09.15).
2. Цыпин, А.П. Методика статистического исследования исторических временных рядов макроэкономических показателей России / А.П. Цыпин // В сборнике: Формирование основных направлений развития современной статистики и эконометрики. — Оренбург: 2013. ООО ИПК «Университет». с. 304–311.
3. РГАЭ Ф.1562, Оп. 33, Д. 1185. Л. 29. Статистические данные СССР за период 1927–1951 гг. 3 февраля 1953 г.
4. РГАЭ Ф.1562, Оп. 41, Д. 65. Л. 28.

Рисковая безграмотность: анализ проблемы

Омарова Зимфира Насрутдиновна, декан
Северный филиал Московского гуманитарно-экономического института (Архангельская обл.)

В статье анализируется проблема рискованной безграмотности современного общества. Выявлен негативный потенциал риска в процессе деятельности современного человека. Обосновывается важность развития рискованной грамотности населения для выживания в современном динамичном обществе. Сделаны выводы о необходимости её повышения, за счет предоставления в полном объеме информации о значимости знаний о риске для прогрессивного общественного развития.

Ключевые слова: риск; осознание риска; принятие риска; рискованная грамотность.

Изучение и исследование риска является объективной необходимостью, вызванной развитием инноваций с головокружительной быстротой. Различные риски сопутствуют жизни и человека, и общества, однако осознание важности их изучения пришло лишь в середине XX века, и было связано с появлением глобальных проблем и кризисных явлений. Процесс модернизации

лишь способствовал появлению новых рисков, а процесс глобализации повлиял на степень их распространения. Современное общество устроено таким образом, что в нем не может существовать деятельности независимой от риска. В этих условиях современное общество постепенно превращается в общество высокого риска, и существование человека становится все более рискованным.

О.Н. Яницкий раскрывает причины актуальности анализа рисков российского общества, считая, что распространение рисков становится повсеместным. Он определяет современное общество как общество всеобщего риска [1].

Риск — это часть действительности, которую человек не всегда способен нейтрализовать, принимая ее как данность бытия. Современный человек не только попадает в ситуации риска, но и сам их провоцирует и создает, пытаясь выжить в условиях «общества риска». Это поставило перед человечеством задачу адаптироваться к новым рискованным условиям жизни, проанализировать особенности риска в современном обществе, минимизировать последствия рисков, повысить общий уровень рискованной грамотности [2].

Общество в целом безграмотно по отношению к рискам, что нередко приводит к убыткам и потерям. Рассматривая вопрос о силе этого влияния, необходимо подчеркнуть, что в сознании россиян риск — нежелательное, неуправляемое явление, которого нужно по возможности избегать или минимизировать. Еще одна особенность — стремление переложить свою ответственность на других, что позволяет сознательно не стремиться к получению элементарных знаний, не вникать в содержание, в данном случае это резко усиливает негативные последствия рискованной безграмотности россиян. Зачастую, люди, сталкиваясь с проблемой выбора в условиях опасности, принимают решения без четкого понимания сущности и содержания риска, или природы принятия решения.

Рисковая грамотность — это базовое знание, необходимое для выживания в современном технологическом обществе. Общественная неграмотность в отношении рисков приводит к упущенной выгоде и к серьезным материальным и моральным потерям. Особенность социального знания в накоплении информации о риске, поскольку восприятие социального действия как изначально рискогенного даёт шанс избежать серьезных потерь.

Само существование риска дает сильнейший толчок для развития экономики страны. Без риска не было бы никаких возможностей для получения прибыли. И инвесторы, и владельцы бизнеса должны стремиться избежать всех ненужных рисков, не нарушая правильное функционирование бизнеса [3]. Осознание риска подразумевает больше, чем быть просто хорошо информированным. Нужно понимать, что риском можно и необходимо управлять. Для этого его надо анализировать, правильно идентифицировать, оценивать возможные последствия, применять превентивные меры, разрабатывать мероприятия по нейтрализации рисков и т.д.

Несмотря на развитие культуры и образования, использование передовых достижений науки и техники, значительное совершенствование технологии в производственных процессах, способствующие повышению безопасности, возникают новые виды угроз, которые по своим последствиям превосходят ранее существовавшие. Это обусловлено:

- радикальными структурными сдвигами в экономике, связанными с развитием принципиально новых производств, распространением микроэлектроники, робототехники, освоением космического пространства и др.;
- ростом потребления всех видов энергии и природных ресурсов;
- глобальными изменениями природной среды (потепление климата, образование «озоновых дыр» в атмосфере);
- возникновением новых загрязнителей окружающей среды;
- влиянием информационных технологий на психику человека, приводящим к распространению большого числа психических расстройств;
- появлением новых заболеваний;
- усилением военно-политического противостояния и обострением криминогенной обстановки.

Важным аспектом рискованной грамотности является осознание и принятие риска обществом. *Осознание риска* — это понимание того, что столкнувшись с рискованной ситуацией, вы откажетесь от принятия непродуманных решений, не подкрепленных тщательным анализом, а примите рациональное, «взвешенное», затратив усилия на добывание дополнительной информации и ее осмысление.

Под «принятием риска» в экономическом словаре понимается «участие в деятельности, сопряженной с риском, при наличии более безопасного альтернативного варианта. Такая ситуация встречается довольно часто: например, человек предпочитает заниматься предпринимательством на свой страх и риск, а не работать на хозяина. Даже не расположенным к риску лицам приходится сталкиваться со многими видами риска: они бы с радостью предпочли более безопасный вариант, если бы средний ожидаемый доход по нему был равен доходу от более рискованного проекта» [4].

Принятие социального риска — это принятие обществом факта рискогенности собственной жизнедеятельности, равно как и небезопасности среды своего обитания. Риск существует одновременно с опасностями, процессами их проявления и эффектами. Люди, признавая риск, должны признавать величину и неравенство распределения последствий. Одним из способов, которые минимизируют риск, выступает изменение поведения людей. Социальное знание расширяет касающийся проблем риска категориальный аппарат, вводя в научный потенциал, такие понятия как «опасность», «неопределенность», «случайность».

На решение о принятии риска влияют всевозможные обстоятельства. Основными факторами, влияющими на принятие риска, являются:

- готовность к принятию рисков;
- возможные потери и негативные последствия осуществления риска;
- величина потерь, которую готовы принять;
- готовность покрыть возможные убытки;

— ожидаемая частота подобных ситуаций.

Научные знания могут одновременно привести к знанию и незнанию, поэтому по Г. Бехману, «современное общество риска — это не только ощущение следствий технической реализации, но и расширение исследовательских возможностей и самих знаний» [5]. Необходимо отметить, некоторые риски настолько глобальны и непредсказуемы, что не поддаются никакому контролю. Поэтому целесообразно использование комплексного подхода по минимизации всех видов рисков, используя превентивные меры и методы диагностики, на основе приобретенных знаний, умений и навыков. Знания о риске дают возможность принимать рациональные решения, которые приведут к положительному исходу социальной деятельности, не прибегая к интуиции.

Основными причинами существующей на сегодня рискованной безграмотности являются следующие:

- невысокий общий уровень рискованной грамотности;
- отсутствие стремления к получению знаний;
- низкое качество информации в открытых источниках;
- низкая популяризация рискованной грамотности в электронных и печатных средствах массовой информации;
- влияние различных социальных и политических групп, существенно снижающих объективность информации о рисках.

К *неблагоприятным последствиям* рискованной безграмотности можно отнести:

- неспособность оценить свои собственные риски и возможности;
- невозможность принятия обдуманного решения;
- участие в различных рискованных проектах;
- неумение предупреждать любые непредвиденные обстоятельства;
- неспособность принимать правильные решения, которые в дальнейшем не отразились бы ни на их жизнедеятельности, ни на всем обществе в целом;
- непонимание того, что минимизировать возможный ущерб или полностью предупредить его — вполне осуществимо.

Литература:

1. Яницкий, О. Н. Риск в современном обществе. Россия как общество риска: методология анализа и контуры концепции // *Общественные науки и современность*. — 2004. — № 2. — с. 5–15.
2. Ефимовских, В. С. Риск в современном обществе: социально-философский анализ. Уфа. — 2009, 156 с.
3. Омарова, З. Н. Риск как неизбежный фактор предпринимательской деятельности // *Экономика и предпринимательство*. — 2015. — № 5–2 (58–2). — с. 892–894
4. *Экономика. Толковый словарь*. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». — 2000.
5. Бехман, Г. Современное общество как общество риска / Г. Бехман; пер. с нем. В. Г. Горохова // *Вопросы философии*. — 2007. — N 1. — с. 26–46.
6. Гидденс, Э. Судьба, риск и безопасность / Э. Гидденс // *THESIS*. — 1994. — № 5. — С. 107–134.

Проблема состоит в том, что в нашей образовательной системе имеется огромный провал в области обучения рискованной грамотности. Чтобы избавиться от этого, на наш взгляд, необходимо в школьное образование включить факультативный курс основ рискованной грамотности, чтобы каждый смог, если захочет, научиться грамотно разбираться в рисках.

Как отмечает Э. Гидденс факт признания рядовыми гражданами наличия риска в самых разных формах человеческой деятельности — главный аспект отличия уровня развития социального знания современного общества. Он обращает внимание на то, что большинство случайностей, воздействующих на деятельность

людей, созданы ими самими. В современных обществах возникает признание существование риска широкой общественностью [6, с. 108–109].

Общество, «вооруженное» знаниями в области риска, должно научиться, попадая в рискованную ситуацию, действовать обдуманно, тщательно выверяя каждый шаг, стремиться рассчитать в настоящем неизвестное будущее.

Как итог, подчеркнем, что в целях реализации мер по повышению рискованной грамотности необходимо обеспечить:

- распространение знаний о рисках;
- развитие способности к адекватной оценке риска, прогнозированию последствий рискованных ситуаций, определению стратегии адаптации к рискам;
- регулярное информирование широкой общественности и населения о важности знаний о том, как разбираться в рисках, тщательно их анализировать и оценивать, предупреждать кризисные ситуации;
- необходимо формирование представления о том, что риски можно предотвратить, а не бороться с их последствиями;
- систематическое освещение в средствах массовой информации вопросов рискованной грамотности;
- необходимо формирование системы социальной адаптации к рискам, которая должна включать обеспечение достоверной информацией о возникающих рисках;
- специализированным изданиям следует настойчиво разъяснять читателям суть и общественную значимость рискованной грамотности.

Эмпирический анализ развития горнорудной промышленности стран мира

Савченко Ирина Алексеевна, аспирант

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

Одной из составляющих системы национальной безопасности является национальная минерально-сырьевая безопасность. Для обеспечения долговременной и гарантированной безопасности страны необходимо создание надежной минерально-сырьевой базы, удовлетворяющей как текущие, так и перспективные потребности национальной экономики. К основным особенностям горнодобывающей промышленности можно отнести:

– Горнодобывающая промышленность относится к капиталоемким, трудоемким отраслям промышленности.

– Горнодобывающие предприятия строят в районах залегания крупных месторождений полезных, а не исходя из наиболее оптимального местоположения с точки зрения доступности материальных, трудовых, энергетических и других ресурсов.

– Эксплуатация таких предприятий повышает как издержки производства, так и увеличивает издержки потребителей продукции из-за транспортировки полезного ископаемого.

– Добыча полезных ископаемых может вестись как подземным, так и открытым способами. Добыча подземным способом существенно более затратна, чем добыча открытым способом. Однако возможности добычи открытым способом ограничены предельной глубиной разрабатываемого месторождения и наличием на этих глубинах качественных полезных ископаемых.

– Издержки производства и себестоимость добычи одного и того же полезного ископаемого как на различных шахтах, так и на карьерах (разрезах), существенно различны. На шахтах диапазон этих колебаний достигает пятикратной величины, а на карьерах (разрезах) — десятикратной.

– Так как условия работы на горнодобывающих предприятиях являются тяжелыми и вредными, то предприятие дополнительно несет значительные затраты по охране труда и технике безопасности, что в свою очередь ведет к увеличению себестоимости добычи полезных ископаемых [1].

Несмотря на значительные трудности и достаточное большое количество законодательных нюансов предприятия горнодобывающей промышленности являются значимым звеном всей экономики страны. Спад в горнодобывающей промышленности ведет в свою очередь к спаду в других отраслях экономики страны.

После списания рекордно высоких сумм убытков от обесценивания активов (\$40 млрд.) в течение 2012 года, ситуация в горнодобывающей промышленности пошатнулась. Вследствие снижения стоимости активов ба-

лансы предприятий потеряли в 2013 году \$57 млрд. Значительная доля списаний была произведена в золотодобывающих компаниях, чьи активы обесценили на \$27 млрд.

Совокупная чистая прибыль 40 ведущих компаний достигла наименьшего значения (\$20 млрд.) за последние десять лет, после резкого снижения на \$52 млрд. (72%). Только у 18% компаний лидеров отрасли наблюдался рост прибыли в сравнении к предыдущему году.

Анализ состояния горнодобывающей промышленности стран можно проводить по объемам добычи и запасам минерально-сырьевой базы [2, 3]. На рисунке 1 представлено распределение разведанных запасов железных руд по странам.

Австралия по данным на 2013 год обладает наибольшими запасами железных руд (около 53 млрд. тонн). При этом наибольшая добыча железных руд приходится на Китай (примерно 1,45 млрд. тонн в 2013 году). На втором месте по уровню добычи находится Австралия (примерно 0,69 млрд. тонн в 2013 году), значительно уступая по этому показателю Китаю. В тоже время мировые запасы меди распределены между странами совершенно по-другому. На рисунке 2 представлено распределение мировых запасов меди в 2013 году.

Чили занимает первое место по объемам разведанных запасов медных руд, опережая остальные страны со значительным отрывом. Чили обладает порядка 28% всех разведанных запасов медных руд. В 2013 году первое место по объемам добычи тоже занимает Чили (около 5700 тысяч тонн).

Столь неравномерное распределение запасов природных ископаемых и объемов их добычи затрудняет проведение простого сравнительного анализа. Поэтому предлагается использовать комплексный подход, основанный на построении блочного интегрального индикатора, для сравнения стран по уровню добычи и объемов запасов полезных ископаемых.

Для сравнительного анализа стран мира по уровню добычи и объемов запасов рудных полезных ископаемых были отобраны 16 стран. По каждой из стран были собраны данные об объемах добычи 13 рудных полезных ископаемых (железная руда, медная руда, цинковая руда и др.) и соответствующие им разведанные запасы за 2012, 2013 года [4,5,6].

Для его построения были проделаны следующие операции [7,8]:

1. Проведена унификация данных, которые были разбиты на группы таким образом, чтобы признаки первой группы описывали объём добычи рудных природных ис-

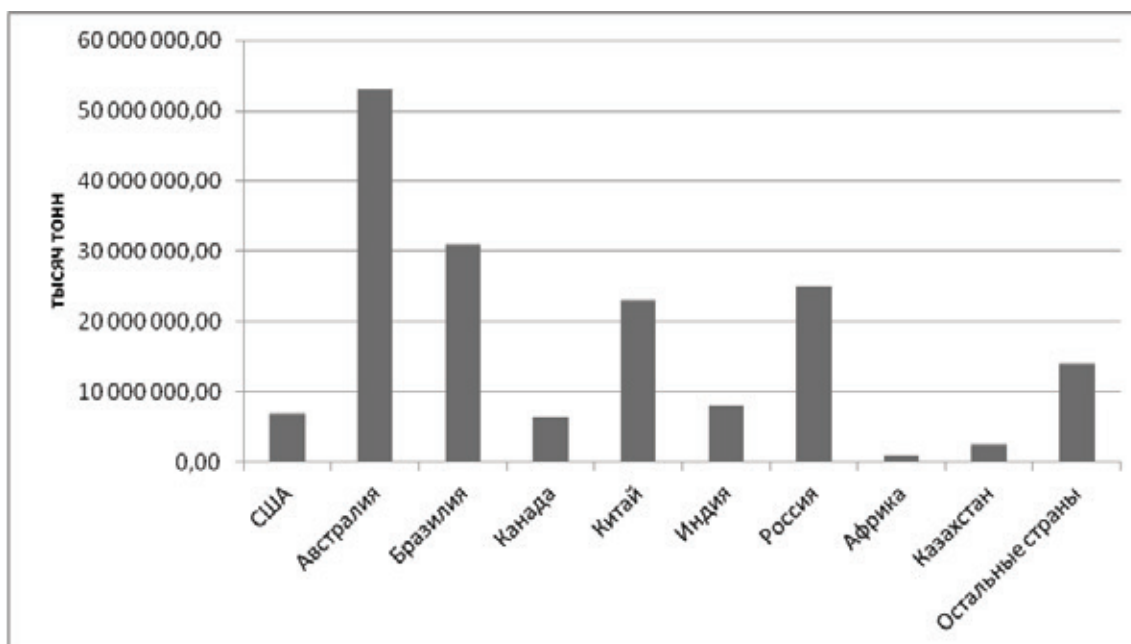


Рис. 1. Структура распределения разведанных запасов железных руд по странам, 2013 г.

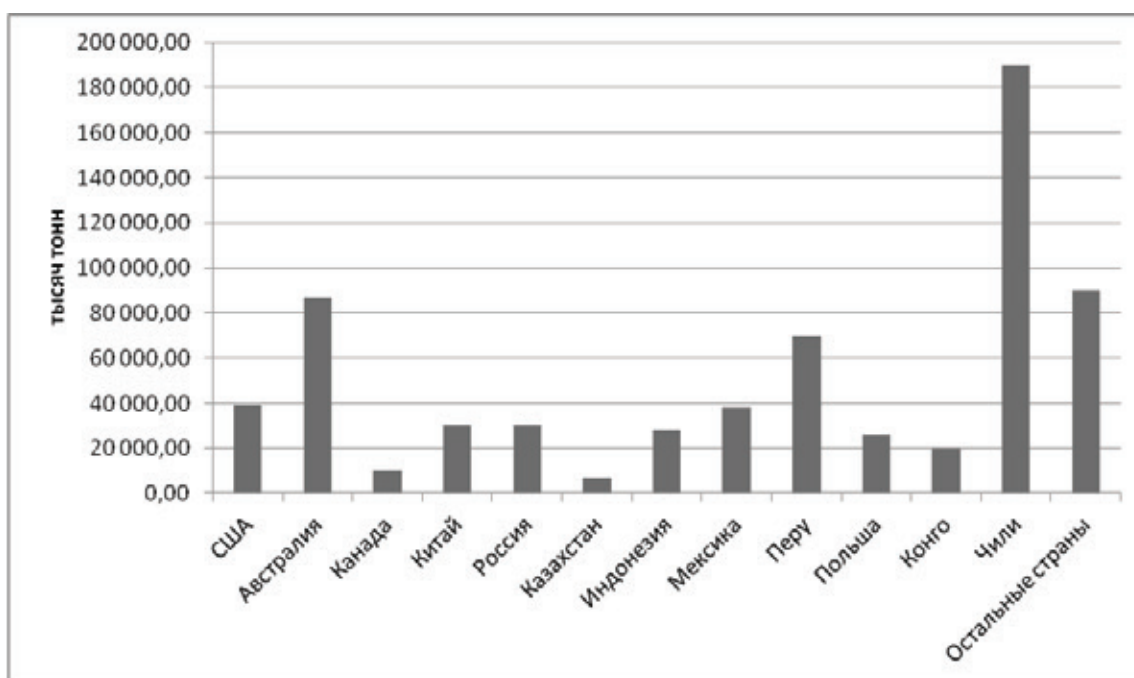


Рис. 2. Структура распределения разведанных запасов медных руд по странам, 2013 г.

копаемых. А признаки второй группы отражают объём запасов соответствующих природных ископаемых.

2. Для каждой группы построен свой интегральный индикатор в виде модифицированной главной компоненты.

а) Определён собственный вектор U_j , $j=1... r_k$, для 1-го собственного числа, где r_k число признаков в группе.

б) Выбраны коэффициенты $C_j = U_j^2$ и построен индикатор данного блока. Для каждого объекта i получено свое значение F_i по следующей формуле:

$$F_i = \sum_{j=1}^{r_k} C_j * X_{ij};$$

с) Повторяя а) и б) для каждого блока, получено два блочных индикатора

3. Вычислены веса для каждого блочного индикатора по следующей формуле:

$$q_k = \frac{S_k^2}{S_{total}^2},$$

где S_k^2 — дисперсия каждого блочного индикатора;

S_{total}^2 — общая дисперсия

4. Для каждого объекта вычислены расстояния до «эталона» по приведенной ниже формуле:

$$r_i = \sqrt{\sum_{k=1}^K q_k * (F_i^{(k)} - N)^2}$$

5. Построен сводный интегральный индикатор для каждого объекта:

$$f_i = N - r_i$$

Так же для оценки весов каждого блочного индикатора были опрошены эксперты, которые определяли, какому из индикаторов (объем добычи, объем разведанных запасов) отдать наибольшее предпочтение. Экспертные оценки были выбраны как среднее арифметическое всех оценок.

В соответствии с построенным блочным интегральным индикатором тройка стран лидеров по объему и добычи рудных полезных ископаемых в 2012 следующая:

- 1-е место — Китай;
- 2-е место — Австралия;
- 3-е место — Россия.

Данное распределение мест основывалось на весах, полученных через общую дисперсию. Однако у экспертов в ходе опроса получились другие веса. В соответствии с ними состав тройки лидеров не изменился, при этом Австралия стала занимать первое место, а Китай второе. Это объясняется тем, что эксперты отдали наибольший вес объемам запасов.

Что же касается тройки стран аутсайдеров то ее состав так же неизменный:

- 14-е место — Корея;
- 15-е место — Польша;
- 16-е место — Конго.

Экспертные оценки подняли Польшу на 14-е место, понизив Корею до 15-го места.

Литература:

1. Моссаковский, Я. В. Экономика горной промышленности: Учебник для вузов. — М.: Издательство Московского государственного горного университета, 2004. с. 17–19.
2. US Geological Survey Mineral Community Summaries / US: Government Printing Office, 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2014/mcs2014.pdf>
3. US Geological Survey Mineral Community Summaries / US: Government Printing Office, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2015/mcs2015.pdf>
4. US Geological Survey Mineral Community Summaries / US: Government Printing Office, 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2014/mcs2014.pdf>
5. US Geological Survey Mineral Community Summaries / US: Government Printing Office, 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2015/mcs2015.pdf>
6. Мировые товарные рынки минеральных ресурсов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cm-market.ru/>
7. Поликарпова, М. Г. Слияния и поглощения в российских регионах: проблемы измерения и опыт эмпирических исследований // Вопросы статистики. — 2011. — № 11. — с. 58–64.
8. Поликарпова, М. Г. Экономико-статистический анализ инновационно-технологической и интеграционной активности в регионах России // Вопросы статистики. — 2012. — № 7. — с. 45–52.
9. Поликарпова, М. Г. Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России // Молодой учёный. — 2013. — № 10. — с. 377–379.

Построенный блочный интегральный индикатор за 2013 год показал те же результаты. Состав и структура стран лидеров и аутсайдеров остались неизменными. Не смотря на то, что структура рейтинга стран осталась неизменной, изменения показателей горнорудной промышленности конкретной страны в исследуемом периоде (2012–2013 года) можно отследить с помощью автодинамики.

Согласно полученным данным только 1/3 стран улучшили показатели, что и подтверждает выше упомянутый обзор, согласно которому 2012 и 2013 года были непростыми для горнодобывающей промышленности мира в целом. Улучшение показателей наблюдается в следующих странах: Казахстан, Корея, Мексика, Перу и Чили. Это улучшение можно объяснить, в рамках данного исследования, увеличением объемов добычи рудных полезных ископаемых.

Результаты проделанного анализа и вычислений позволяют сделать вывод, что в целом положение стран в рейтинге, основанном на объемах запасов и добычи исследуемых рудных полезных ископаемых, не претерпело серьезных изменений. При этом у большинства стран наблюдался спад исследуемых показателей, что объясняется сложившейся затруднительной ситуацией, заключающейся в спаде цен на сырьевые ресурсы, спад стоимости активов и др., в горнодобывающей промышленности мира.

При этом структура уровня добычи и объемов запасов рудных полезных ископаемых всегда обладает той или иной степенью подвижности, имеет свойство меняться с течением времени как в количественном, так и в качественном отношении [9]. В дальнейшем статистический анализ диверсификации запасов рудных полезных ископаемых позволит получить качественную информацию об структурно-динамическом процессе, количественно оценить его и представить содержательную интерпретацию полученных результатов для разработки отраслевых программ.

Проблемы импортозамещения в России в условиях экономических санкций США и Западной Европы

Симоненко Мария Владимировна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Статья посвящена проблемным вопросам импортозамещения в России в условиях функционирования экономических санкций, введенных США и странами Западной Европы. В статье проанализированы различные сферы производства, импортозамещение товаров, работ и услуг в которых происходит достаточно успешно; а также выявлены проблемные сферы и направления.

Ключевые слова: санкции, импортозамещение, меры государственной поддержки, эмбарго.

Проблема импортозамещения отнюдь не нова для современной России. Она нашла отражение в ряде положений, содержащихся в 7 указах Президента РФ и около 200 федеральных законов, которые регулируют вопросы национальной безопасности [6, с. 3].

Однако, по-особому она зазвучала не так давно и остается актуальнейшей и сегодня. А связано это с тем, что вот уже более года наша страна пребывает в условиях применения со стороны США и стран Евросоюза широкомасштабных санкций, коснувшихся в первую очередь, экономической сферы.

Санкции, в целом, можно определить как меры ограничительного или запретительного характера, имеющие, как правило, экономическую направленность, и на первый взгляд, оказывающие исключительно негативное воздействие на субъект, в отношении которого они приняты.

В результате применения США и странами Западной Европы в отношении нашей страны целого комплекса санкций, в том числе и экономического характера, ударивших наиболее сильно по экономике страны, можно говорить о признаках наступления экономического кризиса, затронувшего, все сферы общественной жизни.

В частности, применяемые санкции предусматривают ограничение доступа американских и европейских инвесторов к средне- и долгосрочным долговым инструментам. Американским гражданам и компаниям запрещено выделять российским банкам в соответствии с установленным перечнем или связанным с ними юридическим лицам кредиты и другие инструменты валютного рынка на срок более чем 90 дней. С 1 августа 2014 года аналогичные санкции вступили в силу со стороны Евросоюза и действуют до сих пор.

Указанные ограничения, введенные Западом против России, сделали безотлагательным решение давно назревшей проблемы импортозамещения. Обнажилась серьезнейшая проблема зависимости доходов бюджета России от добывающей промышленности и экспорта нефтегазового сектора. Особенно это заметно в момент резкого изменения цены на нефть на мировом рынке [4, с.383]. Назрела необходимость «перестраивать» российскую экономику на «новые рельсы», развивая свое производство в условиях импортозамещения.

Так, Виталий Тарлавский, руководитель аналитического центра электронного журнала «Экономика и жизнь» в обоснование вышеуказанной позиции приводит для примера следующие сравнительные производственные показатели, характерные для России, США и некоторых других стран:

1. Производство продукции в отечественной обрабатывающей промышленности на душу населения в 2010 г. составило 504 долл. (в ценах 2000 г.). Разрыв с Америкой — 11 раз, с лидерами — Сингапуром и Японией — 16 раз.

2. Производство электромоторов, генераторов и трансформаторов на душу населения: отставание от США — 2,6 раза, от Германии — 5,2, от Финляндии — 14,6.

3. Производство одежды на душу населения: разрыв с Америкой — 5,9 раза, Германией — 4,4, Южной Кореей — 16,4, Бразилией — двукратный.

4. Производство медицинской аппаратуры на душу населения: в 29 раз меньше США, в 17 раз меньше Германии; соответственно, лекарств — в 66 и в 31 раз меньше [5].

Анализируя эти данные, можно с уверенностью сказать, что в российской экономике, как до введения экономических санкций, так и сегодня существует недопустимая зависимость от импорта и сырьевой конъюнктуры, что, безусловно, подрывает национальную безопасность. Понятия импортозамещения и повышения национальной безопасности теснейшим образом взаимосвязаны.

Под импортозамещением понимается уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране такого же или аналогичного продукта [3, с. 12], тогда как экономическая безопасность — это состояние национальной экономики, при котором обеспечиваются защита национальных интересов, устойчивость к внутренним и внешним угрозам, способность к развитию и защищенность жизненно важных интересов людей, общества, государства.

При решении проблемы импортозамещения необходим комплексный подход, учитывающий уровень развития российской экономики, качество и конкурентоспособ-

ность отечественной продукции, уровень инновационного развития предприятий реального сектора экономики и другие факторы и особенности России.

А начинать решение указанной проблемы необходимо с определения наиболее уязвимых отраслей российской промышленности по показателям импортозависимости

и выбора мер государственной поддержки для каждой из отраслей в области импортозамещения.

Практически все отрасли российской экономики в большей или меньшей степени являются импортозависимыми, что наглядно проиллюстрировано в следующей таблице [5].

Таблица 1. Импортозависимые отрасли российской промышленности

Отрасль промышленности	Доля импорта в потреблении продукции в целом по отрасли с учётом полных затрат, %
Лёгкая промышленность	82
Машины и оборудование	27
Химия и нефтехимия	21
Пищевая промышленность	20
Производство стройматериалов	18
Производство сельхозпродукции	12

Из указанной таблицы видно, что в наиболее плачевном состоянии находятся легкая промышленность и машинное производство. Эти отрасли вряд ли удастся в короткие сроки «поднять с колен», во всяком случае, без значительных, а в период действия санкций, зачастую, неоправданных вложений государства в разработку и реализацию мер, направленных на поддержку анализируемых сфер производства.

Что же касается иных сфер отечественной промышленности, то неожиданный положительный экономический эффект на развитие отечественной пищевой промышленности и производство сельскохозяйственной продукции в условиях санкций, как ни странно, оказали введенные со стороны Российской Федерации контрсанкции, коснувшиеся запрета на ввоз широкой продуктовой линейки продовольственных товаров, изготовленных в странах, присоединившихся к указанным санкциям.

Так, Указом Президента РФ от 06.08.2014 N 560 (с изменениями от 24.06.2015) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» введен запрет либо ограничение на осуществление внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию Российской Федерации отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению в течение одного года со дня вступления в силу настоящего Указа [1].

Во исполнение этого Указа Правительство РФ Постановлением от 07.08.2014 N 778 (в редакции от 13.08.2015) «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 и от 24 июня 2015 г. N 320» ввело сроком на один год запрет на ввоз в РФ сельскохозяйственной продукции, сырья и продоволь-

ствия, страной происхождения которых являются США, страны ЕС, Канада, Австралия и Королевство Норвегия, по перечню согласно Приложению к упомянутому Постановлению [2]. Речь идет о так называемом «продуктовом эмбарго».

Эти меры неожиданно оказали на российское предпринимательство благоприятное влияние. В первую очередь, это коснулось малого предпринимательства, нашедшего свою нишу, в условиях усугубляющейся проблеме иностранного товарозамещения.

Так, в обстановке ужесточения экономических санкций, большой стимул получило малое и среднее предпринимательство, в основе деятельности которого лежит фермерство, животноводство и сельское хозяйство.

Существенный спад конкуренции со стороны иностранных товаров предоставил реальные возможности для развития отечественного производства и импортозамещения, которое активно поддерживает государство и сейчас.

В частности, меры государственной поддержки предприятий указанных сфер сегодня выражаются в применении налоговых каникул, устранении бюрократических препятствий, снижения объемов налогообложения, дополнительном финансировании, сокращения проверок для малого предпринимательства России.

Формой осуществления финансовой поддержки явилось предоставление субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам таких организаций.

Ужесточение экономических санкций — это хорошая возможность для отечественных импортозамещающих компаний малого и среднего бизнеса увеличить продажи и развить свое производство; они открывают новые горизонты развития отечественного малого и среднего предпринимательства, формируя благоприятную организационную, финансовую и правовую основу для функ-

ционирования субъектов малого и среднего предпринимательства, основу деятельности которых составляет пищевая промышленность и сельское хозяйство.

Таким образом, поддержка указанных сфер промышленности особо необходима сейчас, в современных условиях российской действительности.

Однако что делать с иными, более уязвимыми по доле импортозависимости отраслями? Исключительная сложность этой проблемы усугубляется тем, что из-за санкций мы больше не сможем закупать на Западе в требуемых объемах и номенклатурных позициях новейшее технологическое оборудование для ведущих отраслей экономики.

Одним из выходов из указанного положения может явиться приобретение широкой линейки товаров и технологий у стран, не присоединившихся к антироссийским санкциям, прежде всего у наших партнеров по объединению БРИКС. Однако, не стоит забывать, что импортозамещение не должно превратиться в банальную замену традиционных поставщиков импортных товаров другими.

Но и при переходе полностью на отечественную продукцию придётся весьма дорого заплатить за развитие столь зависимых от импортного сырья и технологий сфер промышленности. А на это вряд ли сегодня пойдет российское государство. Да и такой шаг не является оправданным. Ни одна экономика не производит все необходимые стране товары.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 06.08.2014 N 560 (с изм. от 24.06.2015) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // «Российская газета», N 176, 07.08.2014.
2. Постановление Правительства РФ от 07.08.2014 N 778 (в ред. от 13.08.2015) «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 и от 24 июня 2015 г. N 320» // «Российская газета», N 178, 08.08.2014.
3. Захарова, Е. В. «Важность инновационного импортозамещения в условиях международных санкций против российской экономики» // Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики», — 2014. — № 12.
4. Рогов, А. В. Зависимость доходов бюджета России от экспорта нефтегазового сектора [Текст] / А. В. Рогов // Молодой ученый. — 2014. — № 20. — с. 383–386.
5. Тарлавский, В. «Импортозамещение: хотеть недостаточно» // «Экономика и жизнь», 22.10. 2014 г. [Электронный ресурс] <http://www.eg-online.ru>
6. Тюрин, С. «Импортозамещение — альтернатива превращению России в полуколониальную державу» // «Торгово-промышленные ведомости. Издание Торгово-промышленной Палаты РФ», — 2014. — № 10.

Отсюда возникает дилемма: замещать ли всё, что отдано на откуп мировой глобализации, или же выбирать самые перспективные точки роста, вложения в которые повлекут за собой заметный мультипликативный эффект?

То есть должна ли в принципе наша страна производить всю номенклатуру товаров, или всё же оставить какие-то секторы для свободного рынка? Очевидно, что распылать средства на все без исключения — непростительная ошибка.

Безусловно, импортозамещение может и должно базироваться на мощном технологическом рывке национальной промышленности, на поддержке наиболее конкурентоспособных отраслей отечественной промышленности.

Но главное, нашей стране предстоит воспользоваться представившимся шансом и упрочить усилия собственных ученых и промышленников на результативное интеллектуальное творчество, а также создать необходимые условия для внедрения прогрессивных разработок в производство.

Насколько эффективными будут современные аспекты государственной политики по импортозамещению в условиях функционирования экономических санкций — покажет время, однако уже сейчас можно говорить о положительной реакции сфер пищевой промышленности и сельского хозяйства на применяемые меры государственной поддержки.

Добровольное декларирование активов: риски применения

Спиридонова Марина Валерьевна, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ключевые слова: налоги, амнистия капиталов, добровольное декларирование активов, риски применения

8 июня 2015 года вступил в силу Закон июня 2015 года № 140-ФЗ «о добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации» (далее — Закон об амнистии капиталов). [3, с. 1]

В соответствии с текстом закона, **целями** Закона об амнистии являются: создание правового механизма добровольного декларирования активов и счетов (вкладов) в банках, обеспечение правовых гарантий сохранности капитала и имущества физических лиц, защиту их имущественных интересов, в том числе за пределами Российской Федерации, снижение рисков, связанных с возможными ограничениями использования российских капиталов, которые находятся в иностранных государствах, а также с переходом Российской Федерации к автоматическому обмену налоговой информацией с иностранными государствами.

Таким образом, основная идея Закона об амнистии капиталов заключается в том, что физическим лицам предлагается раскрыть сведения о своих зарубежных активах, которые были сформированы/приобретены с нарушениями налогового и валютного законодательства, взамен чего, физическим лицам гарантируется освобождение от налоговой, административной и уголовной ответственности

В соответствии с данным законом, раскрыть сведения о своих активах предлагается, заполнив специальную декларацию, и представив ее в налоговый орган до 31 декабря 2015 года.

Физическое лицо может задекларировать следующие сведения:

— Имущество (земельные участки, другие объекты недвижимости, транспортные средства, ценные бумаги, в том числе акции, а также доли участия и паи в уставных капиталах российских и / или иностранных организаций)

— Контролируемые иностранные компании, в отношении которых физическое лицо является контролирующим

— Счета / вклады в банках за пределами РФ, где физическое лицо — собственник или бенефициар

Помимо этого, ФЛ вправе дополнительно указать информацию об источниках приобретения (способах формирования источников приобретения) объектов имущества, указанных в декларации, источниках денежных средств, зачисленных на счета (вклады), указанные в декларации, а также представить документы, подтверждающие права декларанта и (или) номинального владельца в отношении объектов имущества, указанных в декларации.

Условия предоставления гарантий

Гарантии предоставляются в отношении деяний, совершенных до 1 января 2015 года и исключительно в пределах правонарушений, совершенных при приобретении/формировании указанных в декларации сведений.

Кроме того, для предоставления соответствующих гарантий, необходимо, чтобы на дату представления декларации в отношении декларанта соответственно не было возбуждено уголовное дело, не начато производство по делу об административном правонарушении и по делу о соответствующем налоговом правонарушении, а также не была начата выездная налоговая проверка

Одним из важных условий предоставления гарантий также является соблюдение требований о репатриации имущества

Требования о репатриации движимого имущества в РФ

В отношении **движимого имущества** предоставление гарантий будет осуществляться только при условии, что декларируемое движимое имущество не находится в:

1. в государстве (на территории), включенном в «черный» список ФАТФ

2. в государстве (на территории), которое не обеспечивает обмен информацией для целей налогообложения с РФ

На данный момент «черный» список ФАТФ включает следующие страны: Исламская Республика Иран, Коре́йская Народно-Демократическая Республика, Алжир, Мьянма.

В отношении государств, не обеспечивающих обмен информацией с налоговыми органами РФ, такой перечень точно не обозначен, что подтверждается письмом ФНС от [5, с. 1], однако, к странам, не обменивающимся информацией с РФ можно с высокой долей вероятности отнести государства, перечисленные в списке Минфина. [5, с. 1]

Репатриация **недвижимого имущества** в рамках Закона об амнистии капиталов не предусмотрена

Гарантии, предоставляемые Законом об амнистии капиталов

В соответствии Законом об амнистии капиталов декларанту предоставляются следующие гарантии:

— освобождение от уголовной ответственности за следующие преступления:

- Уклонение от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации
 - Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица
 - Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица и организации
 - Неисполнение обязанностей налогового агента
 - Сокрытие денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых должно производиться взыскание налогов и (или) сборов
 - освобождение от административной ответственности за следующие правонарушения:
 - Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации или без специального разрешения (лицензии)
 - освобождение от ответственности за налоговые правонарушения
 - отсутствие возможности использования сведений, содержащихся в декларации и документах, прилагаемых к декларации, в качестве основания для возбуждения уголовного дела, производства по делу об административном или налоговом правонарушении в отношении декларанта или номинального владельца имущества
 - обеспечение налоговой тайны в отношении сведений, содержащихся в декларации в соответствии с законодательством РФ
 - получение права задекларировать зарубежные счета, ранее неправомерно незадекларированные, и признание всех валютных операций, совершенных по таким счетам до 1 января 2015 г., осуществленными без нарушений валютного законодательства РФ
 - освобождение от налогообложения в РФ операций по передаче имущества его номинальным владельцем фактическому владельцу имущества

Гарантии предоставляются также в случае, если декларантом представлены сведения не обо всех активах, подлежащих декларированию в рамках Закона об амнистии капиталов.

Действительно, законом об амнистии капиталов предусматривается довольно широкий перечень гарантий, тем не менее, перед подачей декларации особую важность представляет оценка деяний и возможных последствий, которые не покрываются законом об амнистии капиталов.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая: текст с изменениями и дополнениями на 15 сентября 2015 года. — Москва: Эскимо, 2015. — 1120 с. — (Законы и кодексы).
2. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 14.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.09.2015)
3. Федеральный закон от 08.06.2015 N 140-ФЗ «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ

Риски

Тем не менее, в отношении всех правонарушений, совершенных после 1 января 2015 г. гарантии Законом об амнистии капиталов не предусматриваются. Соответственно, все налоги, подлежащие уплате, должны будут быть уплачены в бюджет.

Отсюда также следует, что все операции по незадекларированным иностранным счетам, совершенные после 1 января 2015 г., признаются валютными операциями, осуществленными с нарушением валютного законодательства и гарантии по ним не предоставляются, и ФЛ может быть привлечено к ответственности за их совершение

Учитывая, что штрафы за совершение неправомерных валютных операций начисляются в размере от 75% до 1 от суммы таких операций, то принятие физическим лицом решения о необходимости декларирования будет, в том числе, зависеть от суммы неправомерных операций, совершенных после 1 января 2015 г. [2, ст. 15.25 КоАП]

Помимо этого, Закон об амнистии капиталов предусматривает освобождение от ограниченного перечня налоговой, административной и уголовной ответственности. В связи с чем, совершение правонарушений/преступлений не из данного перечня в случае декларирования влечет привлечение к ответственности в полном объеме.

Также не совсем прозрачна ситуация в отношении гарантий относительно денежных средств. Поскольку Законом об амнистии капиталов отдельно не указано о возможности декларирования денежных средств, то и предоставление гарантий в отношении источников формирования данных денежных средств может оставаться под вопросом. [4, с. 1]

Несмотря на то, что Закон об амнистии капиталов гарантирует соблюдение режима налоговой тайны, неиспользования сведений, содержащихся в декларации в качестве основания для возбуждения дел в отношении декларанта, практики применения данного закона не существует, соответственно, нет и какой-либо определенности по дальнейшему использованию государственными органами сведений, изложенных в декларации.

Таким образом, возможные риски и последствия, описанные выше, могут явиться «отпугивающим» фактором при принятии решения о декларировании активов, что, вероятно, может негативно сказаться на эффективности проведения политики в отношении возвращения капиталов в рамках амнистии капиталов.

4. <Информация> ФНС России <О представлении специальной декларации до 31 декабря 2015 года>
5. Письмо ФНС от 21 июля 2015 г. № ОА-3-17/2793@
6. Приказ Минфина России от 13.11.2007 № 108н (ред. от 02.10.2014) «Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.12.2007 N 10598)!

Информационное взаимодействие в матричной информационной технологии NadProject

Тесля Юрий Николаевич, доктор технических наук, профессор, декан;
Латышева Татьяна Владимировна, аспирант
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко (Украина)

В работе представлена разработанная в рамках единой информационной системы (ИС) управления проектами и управления деятельностью строительной компании ДСК-4 новая технология обработки информации — NadProject, которая реализует информационное взаимодействие между основными участниками проекта. Созданное системой единая информационная среда позволяет осуществлять мониторинг реализации всех этапов жизненного цикла проекта и оптимизировать процесс принятия решений. На первом этапе разработки технологии NadProject проведен анализ взаимодействия управленческих служб проектно-ориентированного предприятия с командой проекта в рамках инновационного (пилотного) проекта, реализуемого по целевой программе и разработан алгоритм их объединения в единое информационное пространство с учетом большого количества информации по проекту и коммуникационных барьеров между участниками проектной деятельности. Результатом проведенного исследования стала методика создания интегрированной технологической среды системы проектного управления на проектно-ориентированном предприятии строительного профиля. На основе этой методики реализована модель информационного взаимодействия между участниками проектной деятельности. В соответствии со структурой информационного взаимодействия определены основные требования к матричной информационной технологии управления проектами.

Ключевые слова: информационная система, управление проектом, пилотный проект, информационная среда, жизненный цикл проекта, интеграция информационных систем, информационные технологии, матричная информационная технология, технология NadProject, строительная компания.

Современные информационные технологии и новые коммуникационные возможности, предоставляемые информационными сетями, во многом стимулировали появление нового вектора развития мировой и отечественной экономики. Формирование единого информационного пространства, объединяющего значительное число торговых компаний, промышленных предприятий, государственных учреждений и влиятельных общественных организаций по всему миру, привело к созданию качественно новых условий хозяйственной деятельности. Все больше процедур традиционной производственно-коммерческой деятельности в различных отраслях осуществляется в автоматизированном режиме на основе безбумажной технологии.

Достижение высокого уровня автоматизации внутренних функций, способствовали снижению непроизводительных расходов, абсолютно логично обратило внимание украинских проект-менеджеров современных хозяйствующих субъектов на возможности развития

бизнеса, открывающиеся при организации и проектном управлении на отечественных предприятиях с использованием матричной информационной технологии [1] и ресурсов информационных сетей. Эти субъекты начинают фокусировать свои усилия на интеграции производственной, финансовой и межотраслевой деятельности на базе компьютеризации и автоматизации, постепенно смещаясь в область электронной коммерции. Под электронной коммерцией понимается любая хозяйственная деятельность с использованием информационных сетей для преобразования внешних и внутренних связей хозяйствующего субъекта с целью повышения экономической эффективности. При этом внутренние связи хозяйствующих субъектов на базе единой информационной сети повышают эффективность взаимодействия между сотрудниками и оптимизируют процессы планирования, контроля и управления, а организация внешних связей с использованием информационных сетей способствует повышению эффективности взаимодействия хозяйствующего субъек-

екта с представителями внешней среды. Современная информационная технология наряду с традиционными формами обмена информацией реализует несиловое взаимодействие [2–3] в проекте.

В Украине в современных условиях рыночных преобразований возникает насущная необходимость в обеспечении качественного управления бизнес-процессами хозяйствующих субъектов. Одним из главных элементов управленческого процесса выступает разработка и принятие управленческих решений.

Совершенствование управления является еще недостаточно востребованным резервом увеличения эффективности во всех сферах деятельности (авиастроение, проекты в области информационных технологий, социальные проекты и др.). Особенно актуализируется и усложняется эта проблема в условиях становления информационного общества. На этом фоне особую значимость приобретает информационная проблематика управления. Именно новым технологиям отводится роль средства и способа преодоления, решения социальных проблем, получение максимально значимых результатов при ограниченных ресурсах.

Более подробно рассмотрим процессы информационного взаимодействия именно в матричной информационной технологии, которые возникают на проектно-ориентированном предприятии с привязкой к строительной отрасли.

Матричная система является примером дальнейшего развития организационных систем управления, которая характеризуется тем, что исполнитель имеет двух и более руководителей; рядом с линейно-вертикальной системой подчинения существует горизонтальное подчинение.

Именно матричная система управления хорошо зарекомендовала себя в американском менеджменте в реализации космических программ, в большом строительстве. Матричные системы широко применяются в мировой и отечественной практике управления.

Элементы матричной организации впервые были применены, как считают специалисты, в электронной промышленности и в других отраслях высоких технологий. В условиях перехода от национальной к острой международной конкуренции возникла необходимость создания такой организационной структуры, которая позволяла бы проводить быстрые технологические изменения на основе максимально эффективного использования высококвалифицированной рабочей силы. Именно IBM и компьютерному производству принадлежит первенство в широком использовании на практике матричной структуры и ее элементов.

Следует отметить, что при наличии достаточно глубокой и комплексной теоретической базы существует необходимость дальнейшего совершенствования методических и прикладных исследований в области применения средств автоматизированного анализа информационного взаимодействия подразделений в матричной информаци-

онной технологии управления проектами. Таким образом, тематика статьи является актуальной.

Последние исследования по теме этой статьи посвящены проблеме оптимизации информационного взаимодействия управленческих служб проектно-ориентированного предприятия с командой проекта в процессе управления этим проектом, целью которой должно стать достижение целей деятельности (завершение проекта вовремя в рамках бюджета и без увеличения ресурсов) и целей организации (связанных с обеспечением своей жизнедеятельности) на базе эффективного совершенствования взаимодействия информационно-наполненной среды системы управления проектами с системой управления предприятием [4, 5]. В работе [6] рассмотрены пути решения вышеупомянутой проблемы в проектном управлении операционной деятельностью отечественных предприятий строительного профиля с помощью внедрения **матричной информационной технологии NadProject**. В работах [4, 7–13] предложена модель информационного взаимодействия в системах управления проектами.

Цель статьи заключается в повышении эффективности внедрения и модернизации **матричной информационной технологии NadProject** на основании автоматизированного формирования и анализа схемы информационного взаимодействия подразделений в системе управления процессами проектно-ориентированного предприятия строительного профиля.

Производство строительных предприятий с мелкосерийным типом производства характеризуется высокой материалоемкостью, большой номенклатурой конструкций, длительным циклом изготовления. Сложность управления такими предприятиями в современных условиях обуславливает необходимость построения адекватных **матричных информационных технологий (МИТ)**, таких, которые соответствуют новым требованиям пользователей и обеспечивающих повышение эффективности производства, внедрение новых технологий управления предприятием и др.

Матричная схема просто не может быть осуществима в рамках механистического подхода. Она требует перехода к органическому подходу, обеспечивает большие возможности при проектировании горизонтальных, неформальных и косвенных связей, которые являются в значительной степени атрибутами матричной организации.

Матричные организационные структуры отличаются сложностью в их реализации, но они в гораздо большей степени соответствуют изменениям, происходящим в обществе.

Одним из наиболее актуальным в этом вопросе является разработка украинскими специалистами в рамках единой информационной технологии управления проектами **новой технологии обработки информации — NadProject**, которая является моделью интеграции функциональных сред программ MS Project и «1С: Предприятие». Это обусловлено тем, что уровень существующих информационных систем (ИС) не соответствует современному

развитию программных и технических средств не отвечает потребностям управления в условиях изменений внешней и внутренней среды. И так, одним из основных условий эффективного функционирования системы управления является постоянный анализ информационных потоков, обеспечивающих взаимодействие административных и производственных подразделений, установления рациональных связей между источниками и получателями информации, а также путей ее циркуляции. Указанные аспекты являются предметом комплексного анализа системы управления предприятием, целью которого является повышение эффективности внедрения и модернизации технологии обработки информации.

Рассмотрим опыт реализации пилотного проекта на ПАО «Домостроительный комбинат № 4» (инновационного, пробного, экспериментального, реализованного для изучения положительных и отрицательных сторон с целью дальнейшего принятия решения о целесообразности широкого внедрения в типовых строительных проектах).

Внедрение технологии NadProject осуществлялось при тесном взаимодействии консультантов и рабочей группы строительной компании. В ходе совместной работы представители компании предоставляли необходимые информационные материалы консультантам. Консультанты, в свою очередь, предоставляли рабочей группе методические разработки, сформированные с учетом уникальных особенностей строительной компании, проводили необходимые интервьюирование, обучение и тренинги.

В случае необходимости специалисты-консультанты могли быть привлечены для аудита (диагностики) текущего состояния управления проектами в строительной компании, а также могли осуществлять консультационную поддержку и доработку программного продукта NadProject.

NadProject, как инструмент информационного взаимодействия между собой участников проекта, развивается в течение всего жизненного цикла проекта, используя новейшие достижения в области вычислительной техники

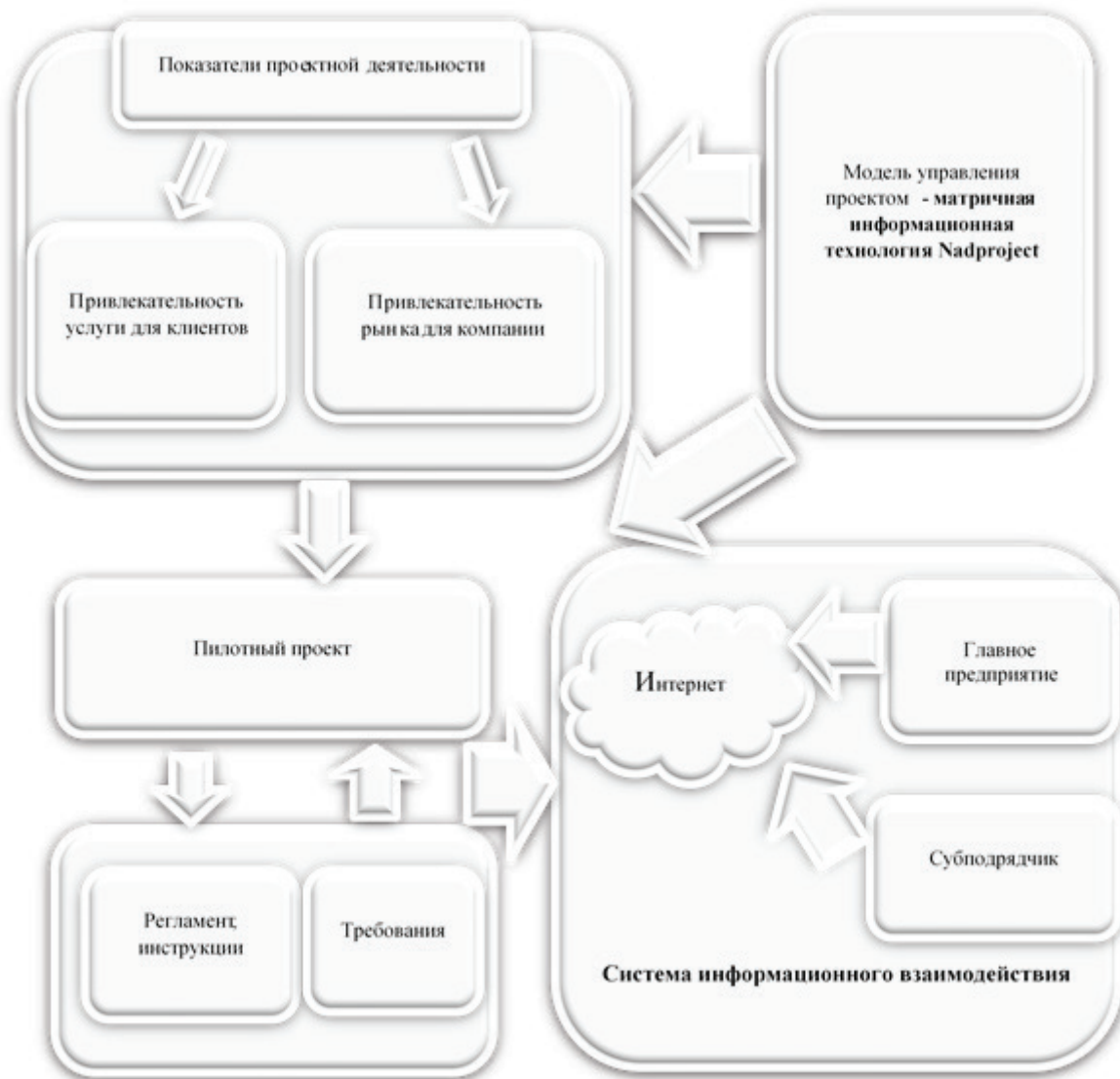


Рис. 1. Система информационных взаимодействий

и информационно-коммуникационных технологий, что позволяет обеспечить целостность данных, повысить скорость поиска и доступа к данным, значительно повысить скорость принятия решений в случае возникновения отклонений.

Предприятие, в отличие от компьютера, не может сразу после «закладки программы» начать работать по заданным программой правилам, поэтому внедрение **технологии NadProject** — процесс итерационный, который может занимать не один месяц. Поэтому кроме разработки нормативно-регламентной и методической базы, настройка необходимых программных средств и обучения персонала специалисты-консультанты часто вместе с командой проекта заказчика участвовали в управлении пилотным проектом. Информация, которая была получена в ходе реализации пилотного проекта, позволяет выявить возможные «узкие» места, характерные для проектов компании, в свою очередь позволяет разработать систему управления проектами, оптимально соответствующую потребностям компании.

NadProject — это набор IT-инструментов, предназначенный для информационной поддержки управления проектами в компании и повышение эффективности ведения работ по проектам за счет использования средств монито-

ринга экономических, технических и организационных показателей проекта в информационно-аналитической системе, обеспечение актуальной информацией участников проекта, создание единого информационного пространства между проектными и функциональными подразделениями.

Используя модель управления проектом и показатели проектной деятельности, была сформирована система информационных взаимодействий подразделений предприятия с командами проекта, которая включает в себя организационную, динамическую (процессную) и информационную модели управления проектом.

В системе информационных взаимодействий, при необходимости, задачи редактируются по согласованию с руководителем проекта или подразделения. Члены рабочей группы или работники отделов ежедневно отслеживают состояние задач и проставляют проценты завершения работ с приложением подтверждающих документов в электронном виде. Данный подход позволяет руководителям проектов и отделов всегда иметь актуальную информацию о ходе реализации проектов и оперативно принимать управленческие решения.

С использованием системы информационных взаимодействий и разработанной матричной технологии управ-

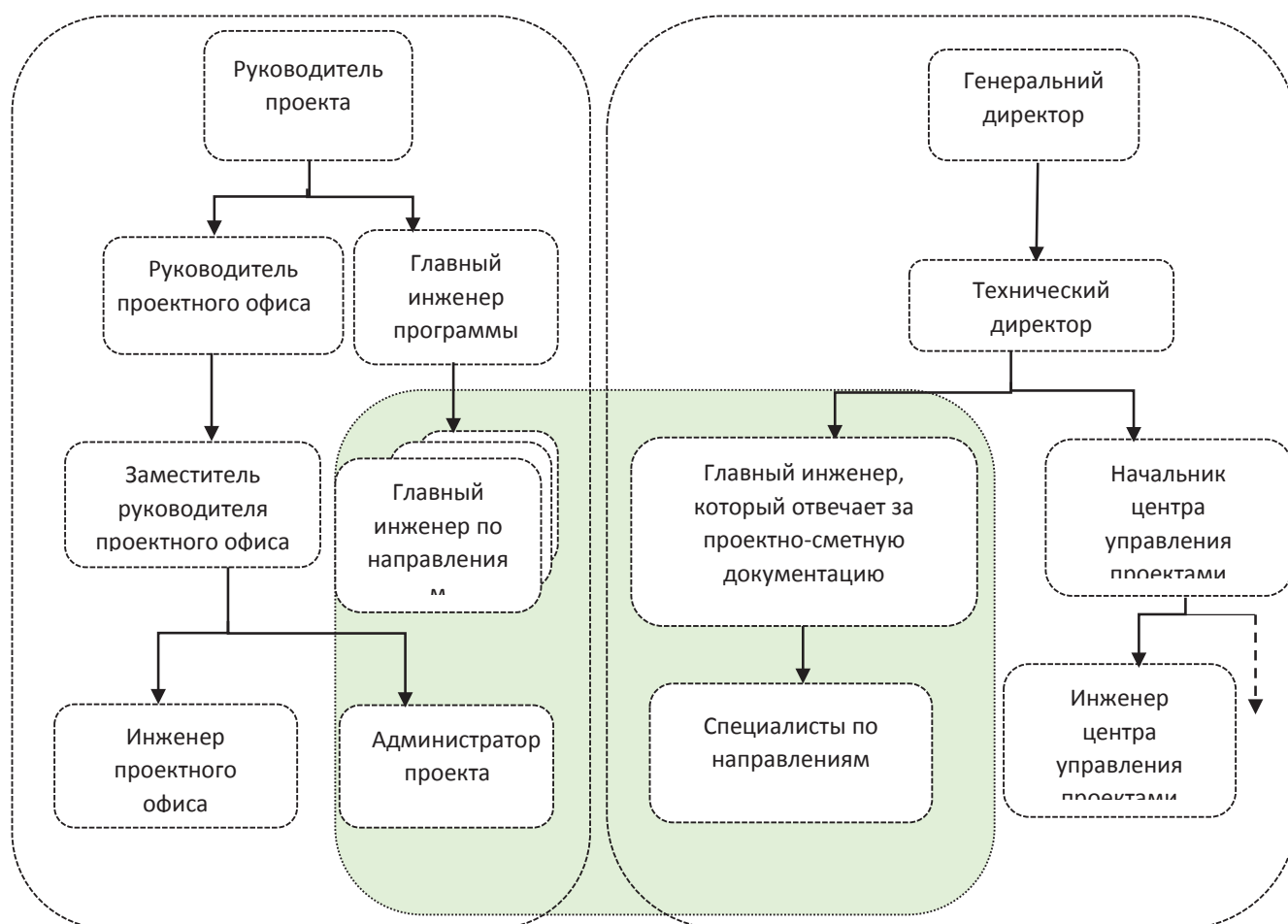


Рис. 2. Модель информационного взаимодействия на примере ПАО «Домостроительный комбинат № 4»

ления проектом предложена и внедрена в пилотном проекте модель информационного взаимодействия между участниками проекта.

Применение системы информационных взаимодействий и матричной информационной технологии позволит качественно улучшить показатели реализации типовых строительных проектов, сократить время их реализации, повысить эффективность принимаемых решений, а также с учетом методологической базы выработать алгоритм работы с территориально удаленными предприятиями — участниками проектов.

Предложенная в статье модель организации единого информационного пространства способствует повышению качества управления строительными проектами, преодолению коммуникационных барьеров между участниками проектной деятельности, создание единой информационной базы по проекту.

Созданная **матричная информационная технология Nadproject** обеспечивает контроль за ходом реализации проекта в течение всего его жизненного цикла и создает единое информационное пространство со всеми участниками проекта.

Преимуществом данной матричной информационной технологии есть доступ как проектных, так и функциональных подразделений к единой информационной базе. Необходимыми инструментами для получения доступа

является наличие компьютера и выход в интернет. Независимо от места нахождения и времени руководитель проекта может получить необходимую актуальную информацию о ходе реализации проекта.

Это направление является перспективным, учитывая применение принципов теории несилового взаимодействия в управлении проектами на строительных предприятиях, поскольку теория несилового взаимодействия дает качественно новое понимание процессов в организационных системах и системах управления.

Практическая ценность статьи состоит в реализации системы информационных взаимодействий в процессах управления проектами, которая основана на разработанной методике статического и динамического анализа информационных потоков в управлении технологической документацией проектно-ориентированных предприятий строительного профиля.

Достоверность научных положений и полученных результатов подтверждается их практической реализацией и результатами исследования **компьютерной модели — программного продукта NadProject**, который был внедрён на ПАО «Домостроительный комбинат № 4».

Как показал опыт, **матричная информационная технология Nadproject**, позволит решить комплексные проблемы, существующие при реализации любого строительного проекта.

Литература:

1. Тесля, Ю. Н. Концепция програмно-информационного конвейера в матричных информационных технологиях управления сложными народнохозяйственными проектами /Ю. Н. Тесля//Вестник Сумского госуниверситета, серия: Технические науки, № 16—2000. — С.77—83.
2. Тесля, Ю. Н. Введение в информатику природы: Монография. — К.: Маклаут, 2010. — 255 с.
3. Тесля, Ю. Н. Несиловое взаимодействие: монография / Ю. Н. Тесля. — К.: Кондор, 2005. — 196 с.
4. Тесля, Ю. Н. Системная организация управленческих взаимодействий как инструмент повышения эффективности реализации сложных проектов /Ю. Н. Тесля, И. И. Оберемок, А. Г. Тиминский // Вестник Черкасского государственного технологического университета. — Черкассы: ЧДТУ, 2008. — № 2. — С.100—105.
5. Егорченкова, Н. Ю. Информационные взаимодействия в процессе управления ресурсами портфелей проектов и программ /Н. Ю. Егорченкова, А. Б. Лисицин// Сборник научных работ «Управление развитием сложных систем» — Киев, — 2014 — № 17 — с. 19—22.
6. Тесля, Ю. Н. Матричная информационная технология Nadproject управления проектами строительных компаний /Ю. Н. Тесля, Т. В. Латишева //Сборник научных работ «Управление развитием сложных систем» — Киев, — 2015 — № 22 — с. 84—88.
7. Ципес, Г. Л. Ключевые показатели деятельности в проектно-ориентированной компании /Директор информационной службы, 2003, № 5.
8. Меркушева, И. В. Информационная система коммуникативно-распределенного управления проектами /П. В. Каюк, И. В. Меркушева, Н. Ю. Тесля //Сборник научных работ «Управление развитием сложных систем» — Киев, — 2010. — с. 23—26.
9. Алёшкин, С. А. «Методы повышения эффективности внедрения корпоративных информационных систем».
10. Билощицкая, С. В. Теоретические основы векторных информационных технологий и их применение к построению планирования объёмов научной работы в ВНЗ III—IV уровней аккредитации /С. В. Билощицкая, А. О. Билощицкий //Восточно-европейский журнал передовых технологий № 3/2 (39). — Харьков, 2009. — С.35—41.
11. Меркушева, И. В. Структура информационных взаимодействий в системах распределенного управления проектами /И. В. Меркушева, Н. Ю. Тесля //Сборник научных работ «Управление развитием сложных систем» — Киев, 2011. — № 6. — С.47—50.

12. Егорченкова, Н. Ю. Интеграция матричных технологий и метода критических цепей в управлении ресурсами портфелей проектов и программ / Н. Ю. Егорченкова // Сборник научных работ «Управление развитием сложных систем» — Киев, — 2012 — № 7 — с. 30–35.
13. Galbraith, J. R. Matrix organization designs: how to combine functional and project forms / Galbraith J. R. // Bus Horizons. — 1971–14 (1) — pp. 29–40.

Анализ кредитоспособности потенциальных заемщиков в условиях нестабильности на финансовых рынках в России

Чернова Карина Николаевна, магистрант
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

Проблемы анализа кредитоспособности являются чрезвычайно актуальными для российских кредитных организаций в настоящее время. Это связано со многими факторами. Во-первых, деятельность финансового и непосредственно банковского сектора нашей страны сейчас сопряжена со многими вызовами. Текущая внешнеэкономическая ситуация характеризуется существенной степенью неопределенности и формирует потенциальные риски для российской экономики и финансовой системы. Наряду с макроэкономическими факторами риска, связанными прежде всего с ухудшением перспектив роста экономик еврозоны и Китая, существенную роль играют геополитические риски, обусловленные ситуацией на Украине. Влияние глобальных рисков на финансовую стабильность в России осуществляется по нескольким каналам. Конъюнктура мировых товарных рынков, прежде всего нефти, определяет объем значительной доли экспортных доходов, нефтегазовых доходов бюджета, а также динамику валютного курса. За последний месяц наблюдался резкий скачок курса доллара США (рисунок 1).

Значимым каналом прямого воздействия глобальных рисков на финансовую стабильность являются потоки капитала частного сектора.

Активные вложения международных инвесторов в локальные финансовые активы и недвижимость обусловили в ряде стран появление признаков пузырей, а также избыточный леверидж финансовых институтов. В России наблюдается чистый отток частного капитала (61 млрд. долларов США в 2013 году и 85,2 млрд. долларов США за январь-сентябрь 2014 года), который в значительной

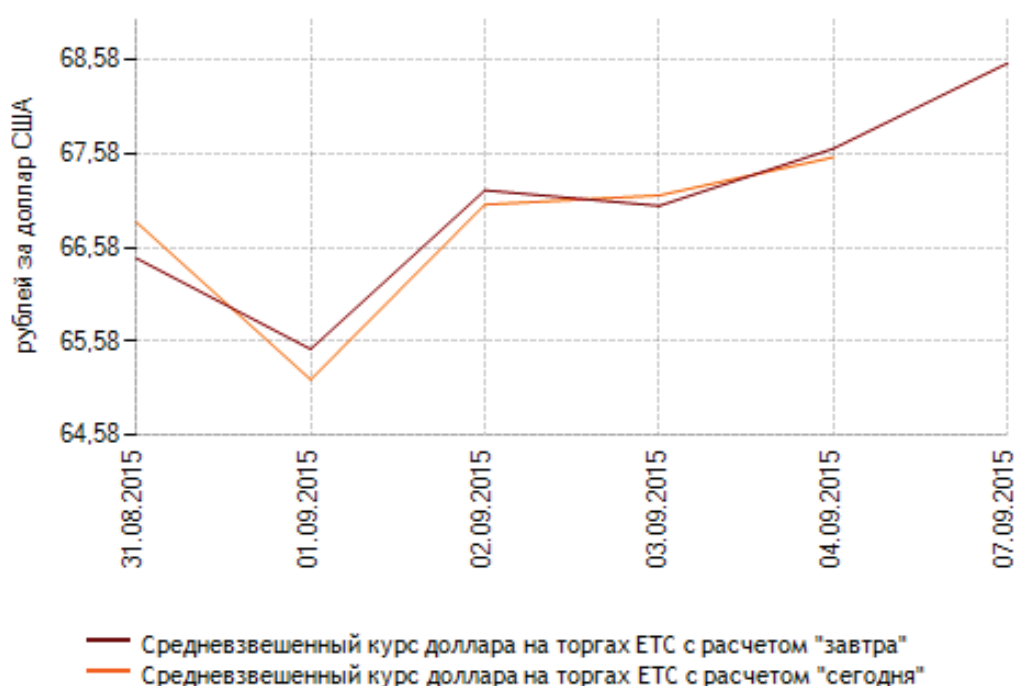


Рис. 1. Средневзвешенный курс доллара США на торгах ЕС [1]

степени обусловлен накоплением иностранных активов российского нефинансового сектора, в том числе в форме прямых инвестиций (43,2 млрд. долларов США за январь — сентябрь 2014 года), а также спросом на наличную иностранную валюту (15,1 млрд. долларов США за тот же период) [2].

Негативным фактором стало усиление напряженности на Украине и введение секторальных санкций в отношении российских банков и компаний со стороны США, ЕС и ряда других стран. Прямым эффектом санкций является потеря доступа компаний, попавших под санкции, к внешнему рынку — источнику относительно дешевых и долгосрочных средств. Косвенный эффект санкций связан в том числе с тем, что, во избежание их более широкой трактовки властями США и ЕС и опасаясь возможного распространения ограничений на более широкий круг российских компаний, иностранные контрагенты предпочитают минимизировать свои риски, в частности они:

- ограничивают рефинансирование внешних заимствований — не только компаний, попавших под санкции, но в ряде случаев и других российских заемщиков;
- снижают лимиты на российские банки даже по операциям, не подпадающим под ограничения (свопы и краткосрочные кредиты);
- увеличивают цикл проведения платежей в иностранной валюте (в результате процедур проверки происходят задержки платежей длительностью от нескольких часов до нескольких дней).

Кроме того, иностранные рейтинговые агентства прекратили присваивать рейтинги новым инструментам компаний, попавших под санкции, что ограничивает эмитентов в размещении облигаций среди институциональных инвесторов, которые обязаны осуществлять вложения в облигации с рейтингом не ниже определенного уровня.

Во-вторых, в настоящее время высоки кредитные риски банковских организаций.

Вышеописанные негативные факторы привели к изменению в институциональных характеристиках банковского сектора. По данным ЦБ РФ, количество зарегистрированных кредитных организаций в РФ снизилось с 1071 в 01.01.2014 г. до 1040 на 01.07.2015 г., а количество кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, снизилось за тот же период на 13,7% (динамика представлена на рисунке 2).

В сложившейся непростой ситуации банковские организации вынуждены более внимательно относиться к оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков. Данная задача осложняется нестабильным финансовым положением многих предприятий, работающих в РФ.

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, по итогам 1 полугодия 2015 года 31,2% организаций были убыточными, хотя данная доля снизилась по отношению к аналогичному периоду 2014 года (по итогам 1 полугодия 2014 года доля убыточных организаций составляла 32,4%) [3]. Наибольший процент убыточных организаций наблюдается в отрасли сухопутного транспорта (54,7%), наименьший — в транспортировке по трубопроводам (13,8% от общего числа организаций отрасли). Показатели убыточности по отраслям, на наш взгляд, следует учитывать при оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков.

Непростая ситуация на финансовых рынках повлекла за собой резкий рост ставок по кредитам, которые растут вне зависимости от динамики ставки рефинансирования ЦБ РФ (рисунок 3).

В итоге произошедшие изменения во внешней и внутренней среде банковского сектора не могли не повлиять на финансовые результаты деятельности кредитных организаций. С 2013 года, по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, объем прибыли, полу-

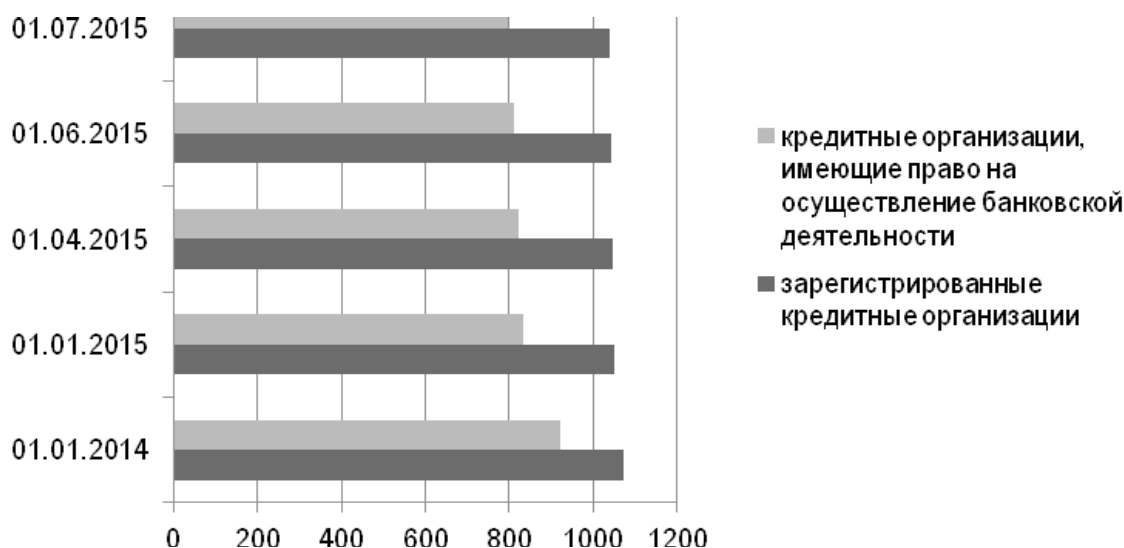


Рис. 2. Количество кредитных организаций в РФ

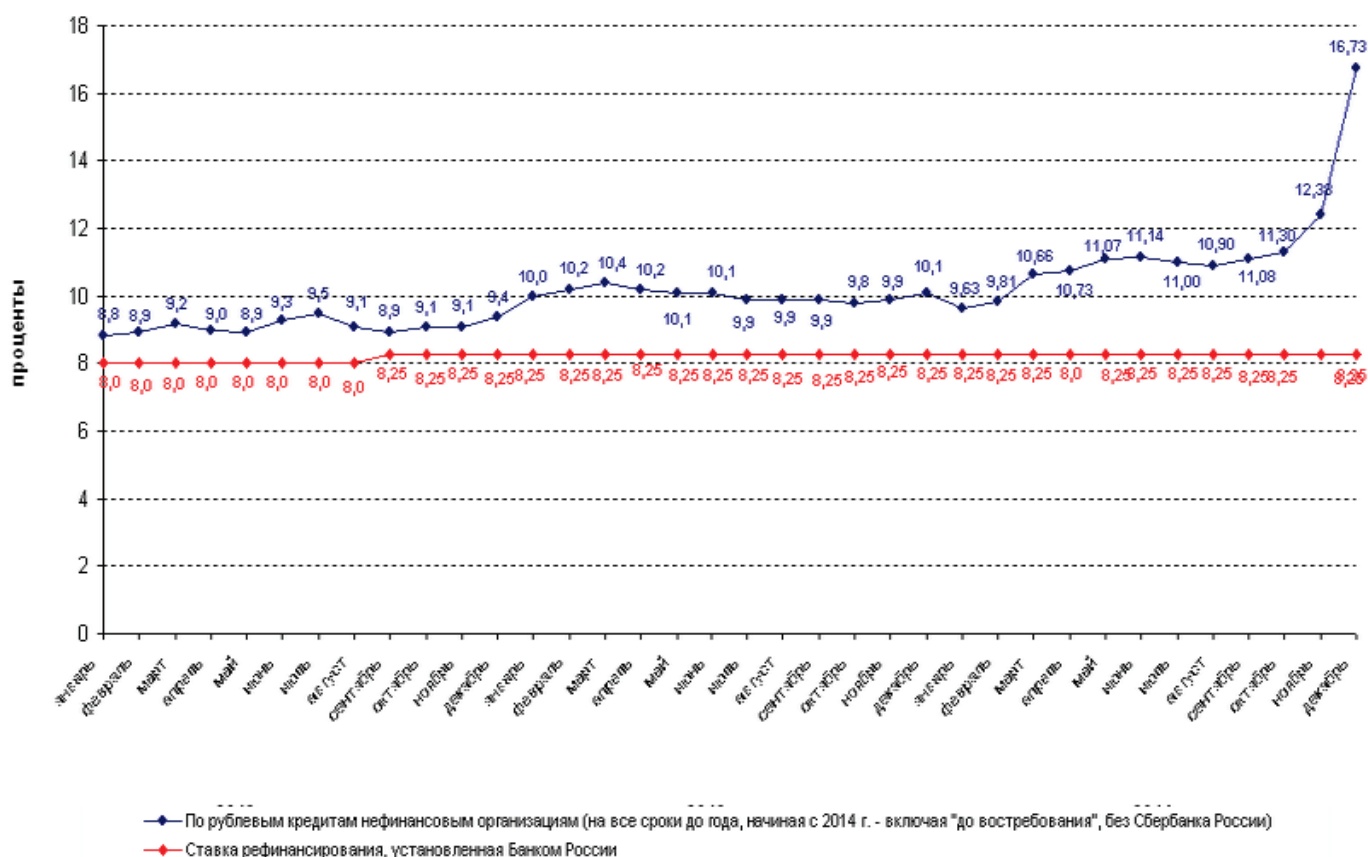


Рис. 3. Средневзвешенные ставки по кредитам, предоставленным финансовыми организациями и ставка рефинансирования ЦБ РФ, % [4]

ченной действующими кредитными организациями, сократился на 42% — с 1011889 млн. руб. за 2012 год до 589141 млн. руб. в 2014 году.

Вместе с тем, объем выданных кредитов кредитными организациями за период с начала 2014 года значительно вырос — с 40535,3 млрд. руб. до 51223,2 млрд. руб., рост составил 26,4%.

Как видно из данных таблицы 1, объем кредитования юридических лиц за период с начала 2014 года вырос на 30,6%, в то время как кредитование физических лиц возросло на 7,7%. Очевидно, что банки стали больше доверять корпоративным клиентам. Это вполне обоснованно, учитывая данные роста просроченной задолженности. В то время, как доля просроченной задолженности по кредитованию юридических лиц составляет на 01.07.2015 года

5,86% от общего объема кредитования, просроченная задолженность по кредитам физическим лицам составляет 7,52%.

В целом же данные роста просроченной задолженности говорят о серьезном ухудшении кредитоспособности заемщиков:

- объем просроченной задолженности по кредитам нефинансовых организаций вырос за рассматриваемый период на 84,3% — с 933,7 млрд. руб. на 01.01.2014 г. до 1720,5 млрд. руб. на 01.07.2015 г., в то время как общий объем кредитования данного вида клиентов вырос только на 30,6%;

- объем просроченной задолженности физических лиц вырос чуть меньше — на 83,1% — с 440,3 млрд. руб. до 806,3 млрд. руб., в то время как объем выданных кредитов возрос всего на 7,7%.

Таблица 1. Динамика просроченной задолженности по субъектам кредитования (в млрд. руб.)

Наименование показателя	01.01. 2014	01.01. 2015	01.04. 2015	01.06. 2015	01.07. 2015
Кредиты и прочие ссуды, всего	40535,3	52115,7	51442,4	50311,1	51223,2
Темп роста базисный, %	100,0	128,6	126,9	124,1	126,4
Из них: кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	22499,2	29536	29631,6	28879,3	29384,4
Темп роста базисный, %	100,0	131,3	131,7	128,4	130,6

В т.ч. просроченная задолженность	933,7	1250,7	1487,6	1662,6	1720,5
Темп роста базисный,%	100,0	134,0	159,3	178,1	184,3
Доля задолженности,%	4,15	4,23	5,02	5,76	5,86
Из них: кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные физическим лицам	9957,1	11329,5	10940,8	10773,9	10726,8
Темп роста базисный,%	100,0	113,8	109,9	108,2	107,7
В т.ч. просроченная задолженность	440,3	667,5	758,5	792,3	806,3
Темп роста базисный,%	100,0	151,6	172,3	179,9	183,1
Доля задолженности,%	4,42	5,89	6,93	7,35	7,52

Примечание: Рассчитано автором по данным [6]

Динамика общей суммы просроченной задолженности представлена в таблице 2.

Таблица 2. Динамика общей суммы просроченной задолженности (в млрд. руб.)

Наименование показателя	01.01.2014	01.01.2015	01.04.2015	01.06.2015	01.07.2015
Нефинансовые организации	933,7	1250,7	1487,6	1662,6	1720,5
Физические лица	440,3	667,5	758,5	792,3	806,3
Кредитные организации	11,3	44,3	37,8	29,2	30,3
Итого	3399,3	3977,5	4298,9	4499,1	4572,1
Темп роста цепной,%		117,0	108,1	104,7	101,6
Темп роста базисный,%	100,0	117,0	126,5	132,4	134,5

Как видно из представленных данных, общая сумма просроченной задолженности с 01.01.2014 г. по 01.07.2015 г. выросла на 34,5% с 3399,3 млрд.руб. до 4572,1 млрд.руб., в то время как общая сумма кредитования выросла

на 26,4%. Таким образом, просроченная задолженность растет опережающим темпом.

Структура просроченной задолженности показана на рисунке 4.

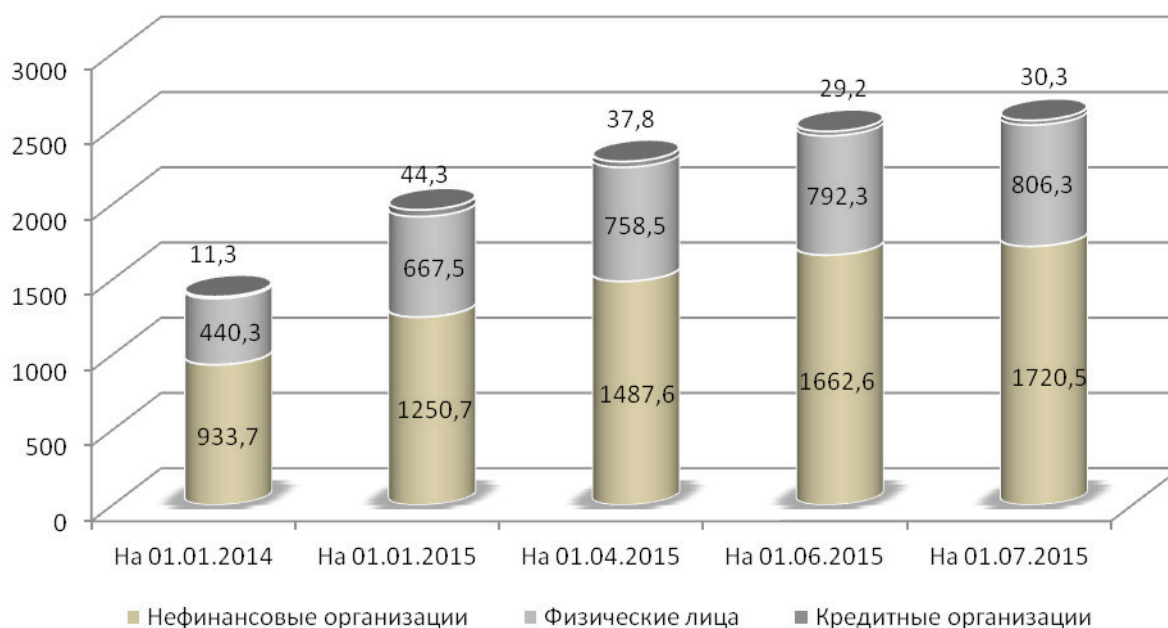


Рис. 4. Структура просроченной задолженности, млрд. руб.

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что кредитоспособность заемщиков в РФ под воздействием внешних и внутренних рисков существенно ухудшилась, что вызывает необходимость систематически проводить оценку кредитоспособности потенциальных заемщиков со стороны кредитных организаций, что требует разработки методики, адаптированной к конкретному экономическому субъекту.

Особенно важно представляется уделять внимание кредитоспособности заемщиков в условиях Калининградского региона, поскольку здесь наблюдаются дополнительные негативные факторы, представляющие угрозы кредитоспособности потенциальных заемщиков, а именно:

— эксклавность региона, о чем упоминалось в трудах многих ученых — регионалистов, в том числе Л. Б. Самойлова указывала на данный факт, препятствующий быстрому росту экономики области в ряде своих трудов [7,8];

— окончание режима Особой экономической зоны в 2016 году;

— сильная зависимость экономики от курса национальной валюты.

Все эти факторы указывают на необходимость разработки адаптированной методики оценки кредитоспособности потенциального заемщика.

Литература:

1. http://www.cbr.ru/hd_base/?PrтID=micex_doc&pid=finr&sid=m1_4
2. Обзор финансовой стабильности Центрального банка РФ за октябрь 2014 года.
3. http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/173.htm.
4. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32ga.htm.
5. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin33.doc
6. http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1508.pdf
7. Самойлова, Л. Б. Особенности развития институционализма в России: роль калининградского эксклава: научные труды 5-й междунар. научной конференции. «Перспективы экономики калининградского региона и развитие EU». — Калининград: изд-во ФБГОУ ВПО «КГТУ», 2011.
8. Samoylova L/ The Special Economic Zone as a new institution in Kaliningrad Region of Russia/ Summer Seminar "Institutional requirements for emerging market development in the transitional economics", occasional paper № 6-new Haven: Yale University? 1998)

Финансиализация глобальной экономики и её последствия для России

Чуманская Ольга Александровна, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Растущее влияние финансового рынка на экономики национальных хозяйств получает противоречивые оценки со стороны научного и экспертного сообществ. С одной стороны, т.н. «финансиализация» позволяет привлекать капитал в реальный сектор, тем самым обеспечивая развитие экономик стран мира, с другой стороны, такие неотъемлемые составляющие этого явления как спекуляции существенно снижают устойчивость этих экономик. Растущая взаимозависимость и интенсификация движения капитала, с одной стороны, делают рынки более открытыми и позволяют оптимизировать распределение капитальных ресурсов, с другой стороны, делают возможным трансграничное распространение кризисных тенденций. В данной работе исследуется явление финансиализации и его воздействие на экономики стран мира, особое внимание уделено воздействию на страны — экспортёры ресурсов, к которым относится и Россия.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансиализация, спекуляции

В настоящее время трудно недооценить роль финансовой сферы в глобальной экономике. Финансовый рынок является источником заемных средств, способствует перераспределению капиталов, оказывает определяющее воздействие на цены ряда товаров, а также на курсы валют. Ежедневные объемы торгов на финан-

совых площадках мира превышают объемы ВВП некоторых стран. При этом финансовый рынок оказывает воздействие не только и не столько на глобальную экономику, но также на экономику стран по отдельности. Существенно и его влияние на повседневную жизнь населения. Именно благодаря развитию финансового рынка

появились такие инструменты как ипотечное кредитование, лизинг. На финансовом рынке определяется курс валют и стоимость активов, что в свою очередь влияет на цены на импортные товары и местные товары с импортной составляющей.

При этом в научном сообществе в конце 20-го века доминировала идея о том, что именно финансовый рынок вносит значительный вклад в феноменальный рост национальных экономик стран. Колебания на финансовых рынках отражаются на работе реального сектора экономики. Однако, зачастую данные колебания не объясняются теми или иными тенденциями в реальном секторе, а являются результатом спекуляций исключительно на самом финансовом рынке. Следствием таких спекуляций становятся так называемые пузыри — переоцененные активы, рыночная стоимость которых в определенные моменты значительно превышает их реальную цену. Подобный дисбаланс может привести и уже приводил к крахам финансового рынка вследствие потери доверия самих его участников к его собственным инструментам. Крупнейшие кризисы 20-го и 21-го веков зачастую были связаны именно с провалами финансовых рынков.

Растущее значение финансового рынка и финансовых институтов для глобальной экономики и их проникновение в жизнь национальных хозяйств получило название «финансиализация» (от англ. *financialize*) [3]. Отследить развитие финансиализации в экономике можно, анализируя статистические данные, такие как доля финансового сектора в ВВП, объем инвестиций в финансовый сектор и сравнение с инвестициями в реальный сектор, объем корпоративного долга, размер государственного долга, объем сделок на финансовых рынках и многие другие. Так, например, по данным Всемирного Банка, доля финансового сектора в ВВП США увеличилась за последние 40 лет в два раза — с 3 до 6 процентов [9]. При этом рост финансового сектора сопровождался развитием всё новых финансовых инструментов от ипотеки и лизинга, до более сложных, таких как секьюритизация и обеспеченные долговые обязательства (CDO). Все эти инструменты способствовали перетеканию капиталов из реального сектора в финансовый [5].

Важно отметить, что финансиализация затронула не только развитые страны. Активно развиваются финансовые рынки БРИКС, что объясняется интенсивным ростом промышленного производства, которое требует дополнительных финансовых ресурсов, увеличением спроса на инфраструктурные проекты, также требующих финансовых вливаний. Важную роль в развитии финансового сектора играют и простые домохозяйства, с ростом финансовой грамотности которых увеличивается их активность на финансовом рынке посредством участия в обмене валют, покупке государственных облигаций и пользовании банковскими продуктами [7]. На территории постсоветского пространства также наблю-

далось активное развитие финансового сектора, причем темпы его роста зачастую превышали темпы роста секторов промышленности. В результате, хотя уровень развития финансового сектора различается от страны к стране, большинство государств мира оказались участниками глобальной финансовой системы, связанными финансовыми потоками, обеспечивающими движение капитала, товаров и услуг.

В классической индустриальной экономике наиболее типичной формой получения доходов были вложение средств в производство, покупка сырья, дальнейшая переработка и изготовление продуктов, а затем продажа готовых продуктов на рынке. Такая модель предполагает систематический контроль, значительные финансовые и временные ресурсы. С развитием финансового рынка для капиталистов открылась новая возможность приращения доходов. Альтернативой реальному производству стало вложение в финансовые активы, управление этими активами и дальнейшая их перепродажа. Подобная форма извлечения дохода оказалась как более простой, так и более привлекательной с точки зрения возможной величины этого дохода, хотя и более рискованной. Персональное управление активами постепенно перерастало в создание брокерских групп, организацию управляющих компаний и т.п. Коммерческие банки, предоставляющие кредитные продукты, перестали быть главными акторами финансовой системы, уступив брокерам, дилерам, инвестиционным банкам, управляющим компаниям и другим новым финансовым институтами. Новые финансовые инструменты представляли из себя портфели займов, которые перепродавались другим игрокам.

Стоимость активов перестала определяться их реальной ценой, теперь она стала определяться спросом и предложением ценных бумаг на рынке. И если ранее финансовые пузыри сдерживались в виду функционирования золотого стандарта, а затем благодаря системе фиксированных валютных курсов, то с отменой Бреттон-Вудской системы финансовые операции перестали коррелировать сначала с металлическим обеспечением денег, а затем и с денежной массой в целом, т.к. на сегодняшний день большинство сделок происходит в безналичной форме. Финансиализация мирового финансового рынка была постепенным процессом, затронув сначала лишь валютный рынок, затем рынок кредитов и фондовый рынок.

Появились инструменты срочного характера, такие как фьючерсы и опционы. Перераспределение капиталов, раньше обеспечивающее более эффективное функционирование реального сектора, перетекание средств от кредиторов заёмщикам, теперь стало неконтролируемым. Средства могли сосредотачиваться в руках финансовых групп или отдельных акторов рынка. Количество игроков на рынке стремительно увеличивалось, кроме ранее существовавших инвестиционных фондов, традиционных бирж и брокеров на рынок вышли страховые компании, пенсионные фонды, трасты, паевые инвестиционные фонды,

хедж фонды. Управлять подобными компаниями стало выгоднее, чем возглавлять производственные компании. По оценке экспертов, доходы председателей советов директоров финансовых компаний в несколько раз превышали суммарный доход компаний реального сектора в Соединенных Штатах Америки [1].

Одним из основных направлений критики финансового рынка является его волатильность и негативный эффект на реальный сектор экономики, а с ним и на социальную ситуацию в странах мира. Данный эффект получил своё развитие с финансиализацией товарных сырьевых рынков [6]. Цена на основные виды топлива — нефть, газ, уголь — определяется на финансовом рынке, на неё влияют данные о запасах, политическая ситуация в странах, где добываются эти ископаемые, прогнозы потребления. В свою очередь, эти цены напрямую влияют на себестоимость продукции промышленного сектора. И поскольку промышленность не может быть достаточно гибкой для приспособления к ежедневным колебаниям цен, при наличии высокой волатильности производители могут нести значительные издержки, которые они зачастую перекладывают на конечного потребителя. Однако если говорить о рынках долговых обязательств, стоит отметить тот факт, что изменение их стоимости чаще всего является следствием объективных факторов таких как изменение финансового положения заемщика, общая рыночная конъюнктура, ситуация в смежных отраслях, опубликованная информация о структурных изменениях и так далее. В таких случаях финансовый рынок не отличается от рынка реальных товаров, где цена на благо отражает его качество и репутацию продавца.

Проблемы на финансовом рынке возникают тогда, когда имеют место спекуляции различного характера. В настоящем контексте под спекуляцией понимается не просто сделка купли-продажи с целью извлечения прибыли, а намеренное воздействие на стоимость финансовых активов посредством самых разных методов: стимулирование паники на рынке, вброс значительного количества ценных бумаг, инсайдерство и т.п. Вследствие спекуляций финансовые активы становятся либо недооцененными, либо переоцененными. В последнем случае угроза для глобальной экономики наиболее велика. Ведь в тот момент, когда на рынок приходит осознание о переоцененности активов, либо работа какого-то звена в спекулятивной цепочке нарушается, происходит мгновенное падение стоимости, как самих активов, так и их других активов держателей, становятся неподконтрольными цены на реальные активы и т.д. Подобную ситуацию можно было наблюдать во время финансового кризиса в 2008—2009 гг., одной из причин которого стал ипотечный кризис в США. Пулы ипотечных кредитов под залог имущества перепродавались банкам и обеспечивали высокие доходы. Стремясь выдать всё больше ипотечных кредитов банки снижали требования к заёмщикам, что, в конечном счете, привело к массовым невыплатам по ипотечным кредитам,

сопровождающимся резким падением цен на заложенное жильё [5].

Актуальным примером спекуляций для нашей страны может являться недавняя паника на валютном рынке в декабре 2014 года. Валютные спекуляции — это один из наиболее негативно влияющих на потребителей видов спекуляции. Валютные спекуляции могут привести к существенному обесценению национальной валюты, что в свою очередь делает потребительские товары, имеющие импортную составляющую, или привозимые из-за рубежа, более дорогими.

По мнению Джорджа Сороса, «свободно колеблющимся валютным курсам внутренне присуща нестабильность в результате спекуляций с учетом тенденции на рынке» [8]. Это значит, что при возникновении тех или иных тенденций, спекулянты вносят дополнительный вклад в резкое развитие таких трендов, не имеющие реальной основы, и провоцируют нестабильность. Считается, что именно спекулянты могли спровоцировать резкое падение курса рубля в середине декабря 2014 года. Галопирующие темпы его девальвации не имели под собой реальных оснований — падение цены на нефть и нестабильность в Украине, безусловно, способствовали снижению курса рубля, но развитие этих событий было не таким скоростным как ежедневное обесценивание национальной российской валюты на 10 и более процентов.

Остановить или затормозить развитие финансового рынка и его проникновение во все сферы экономики на сегодняшний день невозможно. Более того, финансовый рынок, как уже упоминалось ранее, является источником финансирования для реального сектора. Среди других показателей важности финансового рынка значительное количество занятых (в ряде стран на финансовом рынке занято больше людей, нежели в сельском хозяйстве) и его информационная функция. Финансиализация глобальной экономики — объективный процесс, его развитие связано с интенсификацией экономических связей [4], с необходимостью оперативно получать доступ к новым источникам капитала и т.д. Двигателями финансиализации являются как бизнес, так и сами государства, увеличивая заимствования и участвуя в управлении финансовым капиталом. Тем не менее, за последние годы стало очевидным, что финансовый рынок не является саморегулируемым, а кризисы, зарождающиеся на финансовом рынке, наносят слишком большой ущерб не только самим акторам этого рынка. Последствия кризисов на финансовом рынке многочисленны и разнонаправленны. Провалы финансового рынка (в их число входят и спекуляции, и кризисы) могут иметь существенные негативные социальные последствия, а также могут оказывать дестабилизирующее влияние на работу ключевых государственных институтов. Глубина негативных воздействий увеличивалась с постепенным дерегулированием финансового рынка в конце 20-го века. Рядом законопроектов (таких как отмена Акта Гласса-Стигалла и др.) существенно уменьшился контроль за финансовыми операциями и финансовыми ин-

ститутами. По мере того как финансовый рынок становится более волатильным, количество игроков растёт, инструменты становятся всё более сложными, критически необходимо внедрение дополнительных мер контроля.

Россия на сегодняшний день относится к группе стран, наиболее подверженных спекуляциям, что характерно для большинства государств-экспортёров сырья, доходы бюджетов в которых определяются размером валютной выручки. Именно такие страны являются своего рода «жертвами» финансиализации глобальной экономики и поэтому должны принимать меры для снижения зависимости от мировой финансовой конъюнктуры, развивать собственный финансовый рынок и контролировать деятельность экспортных компаний.

Набор эффективных мер по регулированию финансового рынка был предложен экономистом Э. Эккхардом [2]. Основная мысль ученого — необходимость переориентации поиска источников финансового обеспечения на внутренние ресурсы страны. Данное решение является как никогда актуальным для развивающихся стран и особенно применимо к сегодняшнему российскому рынку. Финансиализация как объективный процесс связана, в том числе, и с ростом участия страны в международной торговле. И так как данная тенденция на настоящее время необратима, страны не могут отказаться от участия в глобальном финансовом рынке. Альтернативно они могут обратиться к политике торгового протекционизма, но ввиду недостаточности внутренних ресурсов для полного самообеспечения, данная опция не представляется возможной. Чтобы национальные экономики, несмотря на растущие межнациональные экономические связи, по-прежнему могли оставаться устойчивыми даже в условиях мировых кризисов необходимо постепенно снижать зависимость участников финансового рынка в стране от внешних кредиторов, от валютных колебаний, а также ограничивать деятельность спекулянтов на внутреннем рынке. В России частично проблемы растущей зависимости помогают решить санкции ЕС и США, коснувшиеся кредитования российских банков в этих странах. Возможности внешних заимствований были ограничены, что стимулировало банки искать внутренние источники финансирования в стране. Тем не менее, внутренних ресурсов, которые могли бы обеспечить долгосрочное кредитование в России сегодня недостаточно. Малоразвита система страхования, отстает в развитии даже от показателей других развивающихся стран система негосударственных пенсионных фондов. Средства стабилизационного фонда, призванные в кризисных ситуациях, в том числе, поддерживать социальную систему страны, растрачиваются на дотации государственным компаниям. В результате российские банки объективно ограничены в возможностях внутренних заимствований на долгосрочной основе. Это в свою очередь означает отсутствие возможности привлекать внутренние средства для реализации инфраструктурных проектов, т.к. именно такие проекты, как правило, обеспечиваются долгосрочными

займами. Таким образом, если государство не примет системные меры по стимулированию создания «длинных денег» в стране, то простое ограничение во внешних заимствованиях может привести к острому дефициту ликвидности для реализации приоритетных долгосрочных проектов. Для России важным шагом должен стать отказ от политики замораживания пенсионных накоплений для финансирования текущих дефицитов. Это позволит не только использовать эти средства по назначению в длинном цикле, но так же и сбережет имидж всей пенсионной системы. Критическое значение также приобретает воздействие на инвестиционный портфель пенсионных фондов, который зачастую ограничивается вложением в акции и ПИФы. С целью стимуляции долгосрочных вложений (например, в инфраструктурные проекты) государство может предоставлять гарантии на такие инвестиции с целью повышения их привлекательности для пенсионных фондов. Взаимодействие с пенсионными фондами должно строиться подобно проектам частно-государственного партнерства, где риски балансируются между государством и частными инвесторами.

Среди существующих в экспертном сообществе предложений по поддержке устойчивости российского финансового рынка популярна также идея о создании российской товарной биржи. Данная идея, возможно, чересчур оптимистична, и однозначно нереализуема без принятия системных мер, описанных выше. Эффективная работа биржи возможна исключительно в условиях высокой ликвидности и доступности денежных средств, а также при наличии значительного интереса иностранных инвесторов к местному рынку. На такой интерес кроме вышеназванных структурных факторов влияет и нестабильность финансовой системы России даже на фоне относительной стабильности глобальной финансовой системы.

Важным элементом государственного контроля в странах с экономикой, где определяющую долю в экспорте имеют минеральные ресурсы (таких как Россия), может стать регулирование деятельности корпораций, непосредственно получающих валютную выручку. В условиях валютных спекуляций такие корпорации могут сыграть критическую роль на финансовом рынке и оказать существенное влияние на курс национальной валюты. Наблюдая девальвацию на национальном рынке, они удерживают валютную выручку, тем самым занижают её предложение на рынке и только подстегивают дальнейшее обесценение национальной валюты. В подобных случаях может быть оправдано государственное вмешательство (особенно с учетом того, что зачастую такие корпорации имеют прямое или косвенное государственное участие), в рамках которого регуляторы могут обязать компании продавать валюту на открытом рынке либо капитализировать выручку.

Все вышеупомянутые меры не будут действенны без создания эффективной и прозрачной нормативно-правовой базы для регулирования финансового рынка.

Четкое определение правил и требований к участникам финансового рынка является залогом его здорового функционирования. Регулирование финансового рынка в России пока развивается, важным шагом стала передача функций контроля за финансовыми рынками Банку России, который стал мегарегулятором. На данный момент существует ряд «белых пятен» в российском законодательстве, скорейшее устранение которых актуально для повышения доверия инвесторов к рынку и восстановления экономики. Наиболее остро, на наш взгляд, стоит вопрос регулирования инсайдерства. Ужесточение наказания за участие в инсайдерских сделках, стимуляция деятельности саморегулируемых организаций на финансовом рынке, а также организация контроля, в том числе и на внебиржевом рынке — вот только некоторые из мер, которые можно реализовать на пути к решению данной проблемы.

Подведем итоги. Финансиализация глобальной экономики — объективный процесс, катализаторами которого является развитие мировой торговли, растущая взаимозависимость государств, развитие компьютерных технологий, повышение финансовой грамотности населения, развитие банковской системы, дерегуляция финансовой системы и многие другие. Финансиализация также является противоречивым процессом, она обладает как положительными сторонами, так и провоцирует ряд проблем для глобальной экономики. К положительным последствиям финансиализации мировой экономики относятся расширение возможностей для финансирования реального сектора экономики, стимулирование потребления, повышение доступности товаров, увеличение мобильности капитала. Финансовая система стала своего рода кровеносной системой, как для производственного сектора, так и для сферы потребления. С другой стороны, одним из основных компонентов финансиализации является рост взаимозависимости финансовых систем стран мира, что, в свою очередь, означает снижение устойчивости национальных экономик, особенно их реальных секторов. Негативно влияет и тот факт, что на настоящий момент цены на сырьевые ресурсы формируются также на финансовых рынках и являются результатом торговли срочными финансовыми инструментами. Высокая волатильность цен на сырье также оказывает дестабилизирующее воздействие на реальный сектор. Третье направление негативного влияния финансиализации на реальный сектор состоит в фактическом перетягивании капитала из него. На сегодняшний момент формирование дополнительных до-

ходов посредством вложения в финансовые активы стало гораздо более привлекательным по сравнению с вложением в реальный сектор. Происходит утечка капитала, трудовых ресурсов, знаний. Но наибольшую угрозу скорее представляют спекуляции на финансовом рынке, представляющие из себя однонаправленное воздействие на цену финансовых активов. Спекуляции провоцируют возникновение дисбалансов между реальной и рыночной стоимостью активов, форсируют необеспеченный рост цен, способствуют формированию финансовых пузырей. Зачастую масштабы этих спекуляций и их последствия становятся достаточно большими для дестабилизации целых национальных финансовых систем, а вслед за ними и потребительского сектора экономики. Национальные банки, интегрированные в мировую систему, не имеют возможности защититься, государственные институты также теряют контроль над управлением экономикой. Наибольшее негативное влияние финансиализация оказывает на те страны, экономики которых подвержены внешним шокам, т.е. развивающиеся страны и нетто-экспортеры ресурсов. Приоритетной задачей для этих стран, где проблема неустойчивости национальных финансовых систем вследствие зависимости от глобальной системы стоит наиболее остро, должно стать принятие ряда мер по снижению данной зависимости и стабилизации ситуации. Системной проблемой является общая зависимость от внешних колебаний, которая может быть снижена с помощью переориентации на внутренние ресурсы. Стимулировать такую переориентацию может поддержка системы длинной ликвидности и развитие регулирования финансовых рынков. Основным объектом воздействия для развития «длинных денег» должны стать НПФ. В частности, государствам необходимо стимулировать диверсификацию их портфелей через предоставление государственных гарантий на инвестиции в инфраструктурные проекты. Регулирование финансовых рынков должно быть направлено как на системных участников рынка — таких как компании-экспортеры, так и на отдельных игроков. В рамках развития законодательства наиболее актуальными направлениями, на наш взгляд, являются контроль использования валютной выручки, а также ужесточение контроля за инсайдерством. Описанные выше системные меры позволят таким странам, как Россия, стать более устойчивыми игроками в мировой финансовой системе и уменьшить негативное воздействие финансиализации глобальной экономики вместо этого извлекая выгоды из такого явления.

Литература:

1. Dore, R., Financialization of the global economy, *Industrial and Corporate Change*, Volume 17, Issue 6, 2008
2. Ekkehard, E., The end of era: What comes after financialization? *Global Labour Column*, 2010
3. Epstein, G., *Financialization and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, 2005
4. Sheng, A., *The End of Financialization*, Institute for New Economic Thinking, 2013
5. Буквич, Р., Осич С., Финансиализация и экономические кризисы, *Вестник НГИЭИ* № 3 (22), 2013

6. Маркин, Я. М., Российские финансы, мировые цены на сырье и курс доллара США. «Финансиализация» товарных рынков, Финансовое будущее России, 2014
7. Осич, Ю., Деглобализация мировой экономики как следствие ее финансиализации, Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, № 1, 2014
8. Сорос Дж, Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1999
9. Статистические ресурсы WorldBank DataBank worldbank.org

Влияние бездействия государственных контролирующих органов на недобросовестное поведение контрагента

Шевелев Анатолий Евгеньевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой;
Кудряшова Карина Дмитриевна, студент
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Заинтересованность государства в развитии предпринимательства выражается в принятии мер по упрощению регистрации предпринимателей, что имеет негативный эффект — увеличение числа субъектов без цели ведения предпринимательской деятельности. Однако ответственность по проверке добросовестности контрагента налоговый орган возлагает на налогоплательщиков.

Ключевые слова: налогоплательщик; фиктивная организация; фирмы-однодневки; оценка налоговых рисков; налоговая выгода.

Развитие малого и среднего предпринимательства одно из ключевых условий обновления и повышения устойчивости экономики государства, реализация созидательного предпринимательского потенциала России. В апреле 2015 года в Кремле под председательством Владимира Путина состоялось заседание Государственного совета, на котором рассматривался комплекс мер по развитию малого и среднего предпринимательства. В числе вынесенных на обсуждение тем — повышение эффективности государственной поддержки малого бизнеса, расширение доступа предпринимателей к кредитным ресурсам, решение проблем, связанных с кадровым обеспечением, налоговым и правовым регулированием, в том числе трудовых отношений, проведением проверок со стороны контрольно-надзорных органов. На заседании Владимир Путин сказал: «Необходимо упростить условия входа в малый бизнес. Начинать свой бизнес должно быть легко, а рисковать и ошибаться не страшно. Прежде всего — бизнес надо поддерживать на всех этапах его развития, а именно: упрощать процедуры на этапе открытия бизнеса». [12]

Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в 2014 году, впервые за последние несколько лет превысило количество прекративших хозяйствование. Увеличению численности поспособствовало присоединение Крыма в состав России и местных предпринимателей в частности. [13]

Заинтересованность государства в развитии предпринимательства, как будущей основы экономики страны, выражается в том числе и в принятии мер по упро-

щению регистрации предпринимателей, с одной стороны. С другой стороны, создается благодатная основа для регистрации субъектов без цели ведения предпринимательской деятельности, не обладающих фактической самостоятельностью, как правило, не представляющих налоговую отчетность — это «фирмы-однодневки». Суть схемы сводится к их искусственному включению в цепочку хозяйственных связей. При этом противоправная цель достигается в результате согласованных противоправных действий налогоплательщика и подконтрольной ему «фирмы-однодневки». Умышленное использование в хозяйственной деятельности серых схем является одним из самых распространенных способов уклонения от уплаты налогов. Фактически налоговый орган возлагает на налогоплательщика обязанность, являющуюся его обязанностью — контроль за контрагентом. При этом рамки, в которых должен осуществляться данный контроль, остались неясными. Ни Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53, ни Налоговый кодекс не устанавливают необходимого предела должной осмотрительности и осторожности налогоплательщика. [3] За незаконные операции «фирмы-однодневки» сегодня приходится отвечать ее контрагентам. При этом государственные органы, зарегистрировавшие фиктивную организацию, снимают с себя ответственность за ее действия.

В силу принципа свободы экономической деятельности налогоплательщик осуществляет предпринимательскую деятельность самостоятельно на свой риск. В Письме Министерства финансов РФ от 16 марта 2015 г. № ЕД-4-2/4124 сказано, что налогоплательщикам при выборе

контрагентов следует также учитывать общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок.

ФНС России рекомендует налогоплательщику анализировать признаки: 1) отсутствие информации о регистрации контрагента в ЕГРЮЛ; 2) контрагент зарегистрирован по адресу «массовой» регистрации; 3) отсутствие информации о фактическом местонахождении контрагента.

Наличие подобных признаков характеризует подобного контрагента как проблемного, а сделок, совершенных с ним, как сомнительных.

Одновременно обращаем внимание, что наличие выписки из ЕГРЮЛ в отношении какого-либо контрагента подтверждает только факт его государственной регистрации в установленном порядке и не может автоматически являться достаточным или единственным подтверждением должной осмотрительности и осторожности налогоплательщика при выборе контрагента. [5] Налогоплательщики нередко обращаются в налоговые органы с просьбой подтвердить исполнение налоговых обязательств контрагентами. Однако даже в случае представления налоговой отчетности контрагентами ее достоверность, а также реальность осуществления ими финансово-хозяйственной деятельности можно подтвердить только после проведения выездной налоговой проверки.

Следует отметить налоговый орган при регистрации создаваемой организации не может проверить достоверность сведений, содержащихся в представленных на регистрацию документах. Отказ в государственной регистрации допускается лишь при наличии у регистрирующего органа подтвержденной информации о недостоверности содержащихся в представленных в регистрирующий орган документах сведений об адресе (месте нахождения). В Письме Федеральной налоговой службы от 24 июля 2015 г. № ЕД-4-2/13005 обращается внимание, что не проявление должной осмотрительности

в выборе контрагентов в первую очередь влечет риски для финансово-хозяйственной деятельности самой организации, которая в соответствии с гражданским законодательством осуществляет свою предпринимательскую деятельность самостоятельно и на свой риск.

Отметим что в Налоговом кодексе не определены понятия недобросовестность налогоплательщика и должная осмотрительность. Необходимо учитывать, что обязанность по доказательству получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды возложена на налоговые органы. Доказательства должны базироваться на основании фактов, установленных в ходе мероприятий налогового контроля, а также собранных доказательств. Также в письме отмечено, что каждое обстоятельство получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды носит индивидуальный характер и должно быть подтверждено в ходе налоговой проверки соответствующими доказательствами. [6]

С самого зарождения бизнеса в России на протяжении многих лет, нарастала актуальность фирм-однодневок. Фирмы-однодневки невероятным образом выигрывают тендеры с целью выполнения госзаказа, им выдают кредиты и займы, которые никогда не вернутся. Бороться с однодневками стоит. Возникает вопрос, какими мерами? Государство пытается повысить ответственности, принимая нормативно-законодательные акты, что правильно. Но кто и каким образом сможет действительно контролировать их исполнение? Как предотвратить противозаконные действия, где и каким способом брать доказательную базу?

В ближайшие годы ситуация с однодневками не изменится. Как регистрировались тысячами, так и будут регистрироваться. Для решения сложившейся ситуации необходима более совместная работа государства, связанная с этим процессом, банковского сектора, нотариальных служб и т.д. И, конечно же, снижение налоговой нагрузки, которое позволит бизнесу избавиться от необходимости взаимодействия с однодневками.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): от 05.08.2000 № 117-ФЗ статьи 334–345: (принят ГД ФС РФ 19.07.2000): (ред. от 22.07.2005) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. М. — 2005.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (действующая редакция от 13.07.2015) // КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. М. — 2005.
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» // Федеральные арбитражные суды РФ. [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. М. — 2006.
4. Приказ ФНС РФ от 14.10.2008 № ММ-3-2/467 «О внесении изменений в Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. М. — 2008.
5. Письмо Федеральной налоговой службы от 16 марта 2015 г. № ЕД-4-2/4124 «О рассмотрении обращения по вопросу разъяснения принятия мер должной осмотрительности при выборе контрагента» // Система Гарант. М. — 2015.

6. Письмо Федеральной налоговой службы от 24 июля 2015 г. N ЕД-4-2/13005 «О рассмотрении обращения» // Система Гарант. М. — 2015.
7. Юденич, Н. М. Должная осмотрительность: как проявить и как доказать? / Н. М. Юденич // Арбитражное правосудие в России. — 2008. — № 10.
8. Хайдеггер, М. Бытие и время / — Харьков: 'Фолио'. — 2003. — 503 с.
9. Сайт президента Российской Федерации. Заседание Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса 7 апреля 2015 года. URL: <http://kremlin.ru>. [Электронный ресурс]. (дата обращения: 15.09.2015).
10. Количество зарегистрированных ИП в России. [Электронный ресурс]. URL: <http://ipregistr.ru> (дата обращения: 12.09.2015).

Система сбалансированных показателей как главный инструмент контроллинга в нефтяных компаниях

Шемякин Евгений Леонидович, магистрант
Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск)

В статье рассмотрена необходимость использования контроллингом системы сбалансированных показателей в качестве эффективного инструмента достижения стратегических целей нефтяной компании. Представлена стратегическая карта системы сбалансированных показателей, которая применима к специфике хозяйственной деятельности нефтяной компании.

Ключевые слова: контроллинг, система сбалансированных показателей, стратегия, стратегические цели, управление, показатели, нефтяные компании.

Нефтяной комплекс является одним из главных источников пополнения государственного бюджета, гарантом энергетической и экономической безопасности отечественной экономики, привлекательным сектором экономики для иностранных инвестиций. Однако рост издержек и конкурентного давления, ухудшение условий эксплуатации месторождений, нестабильная макроэкономическая конъюнктура, падение мировых цен на нефть и высокий износ основных производственных фондов в нефтяном комплексе создают сложные условия для ведения хозяйственной деятельности, являются барьерами достижения как оперативных, так и стратегических целей. Это вызывает необходимость применения прогрессивных инструментов менеджмента для обеспечения эффективности управления, своевременного реагирования управленческого персонала к вызовам внешней среды и достижения стратегических целей нефтяной компании.

Контроллинг является современной концепцией управления, которая ориентирует процесс управления на достижение всех целей компании. Контроллинг осуществляет мониторинг достижения оперативных и стратегических целей, корректируя их отклонения. Проактивная позиция контроллинга позволяет прогнозировать проблемную ситуацию в компании и вносить необходимые коррективы и изменения [1]. Контроллинг — это система информационного обеспечения управленческого персонала, система оповещения путём управления системой ключевых

показателей, управление системой реализации стратегического и оперативного планирования [4]. Таким образом, контроллинг ориентирован на будущую деятельность и стратегическое развитие компании, является комплексной системой поддержки управления, обеспечивает достижение стратегических целей.

Любая модель разработки стратегии может претендовать на полноту только в том случае, если в ней содержатся ответы на вопросы, касающиеся разных сфер деятельности компании [8]. Особенно это важно для крупных нефтяных компаний, где сочетаются интересы разных сторон — акционеров и инвесторов, потребителей, партнеров, кредиторов, контрагентов, государства и налоговых служб, осуществляется масштабная хозяйственная деятельность, высоки экономические риски и угрозы [2]. Для ответа на такие вопросы необходимо иметь комплексную систему стратегических целей и ключевых показателей, а также хорошо организованную и сбалансированную систему стратегического измерения. На фоне нарастающей потребности в оценке критериев будущего и текущего потенциала нефтяных компаний, связанного с перспективами развития и роста, увеличением разрыва между их балансовой и рыночной стоимостью, необходимости учета интересов всех стейкхолдеров система сбалансированных показателей (далее — ССП) является наиболее эффективным инструментом контроллинга при реализации стратегии [5]. ССП — это концепция управления, ориентированная на перенос и декомпозицию

стратегических целей для планирования деятельности и текущий контроль их достижения [6]. ССП — это механизм взаимосвязи стратегических замыслов и решений с ежедневными задачами, способ направить деятельность всей компании на их достижение [9].

В ССП стратегия компании состоит из целей, представленных по четырем аспектам на стратегической карте: финансы — определяет, какие финансовые результаты необходимо достичь, чтобы удовлетворить собственников, акционеров и инвесторов; заинтересованные стороны — с кем и как нужно работать, чтобы достичь финансовых целей, бизнес-процессы — как необходимо совершенствовать внутреннюю среду ком-

пании, чтобы достичь целей финансового аспекта и заинтересованных сторон, обучение и развитие — какими средствами труда и знаниями персонала должна обладать компания для достижения целей предыдущих аспектов. ССП дает возможность контроллингу наблюдать за эффективностью управления бизнес-процессами в компании, согласовывать их, упорядочивать и вносить коррективы для достижения всех стратегических целей компании. ССП помогает визуализировать стратегию и представить ее в виде конкретных действий. Тем самым реализуется целеориентированная функция контроллинга. Стратегическая карта ССП нефтяной компании представлена на Рис. 1



Рис. 1. Стратегическая карта ССП нефтяной компании

Ввиду специфики нефтяного бизнеса, а также для более наглядной иллюстрации в ССП причинно-следственных связей ее рекомендуется дополнить аспектом «Необходимые действия». Таким образом, система сбалансированных показателей выступает инструментом контроллинга в реализации стратегии компании на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности. С ССП помощью контроллинга вносит соответствующие изменения во внутренней среде нефтяной компании и предпринимает меры по воздействию на внешнюю среду [5]. Все стратегические цели, выраженные в финансовых показателях, должны найти отражение на уровне показателей клиентской составля-

ющей, показатели клиентской составляющей на уровне показателей бизнес-процессов, за каждым из которых должны быть установлены ответственные. Ключевые бизнес-процессы должны обеспечиваться соответствующим управленческим контуром, учитывающим степень сложности организационной структуры нефтяной компании и обеспечивающим эффективную систему отношений внутри компании и контакты с представителями внешней среды. Контролинг, в рамках концепции ССП, отличается опережающим характером. Так, обеспечив эффективность системы управления, можно получить гарантии, что будут достигнуты параметры по бизнес — процессам, что, в свою очередь, обеспечит достижение показателей клиентской составляющей и, следовательно, показатели финансовых перспектив. Особен-

ностью ССП является также и то, что, помимо традиционных финансовых показателей, она подчеркивает важность показателей нефинансового характера — важнейших критериев оценки долгосрочных конкурентных преимуществ компании (например, удовлетворенность покупателей, эффективность внутренних бизнес-процессов, потенциал трудовых ресурсов). Представленные в таком виде показатели важны не только для управленческого персонала, но и для внешних пользователей. Инвесторы, потенциальные акционеры, партнеры, кредиторы и др. обращают внимание не только на текущую финансовую отчетность, но и на информацию и показатели, ориентированные на будущее, что особенно важно для российских нефтяных компаний, акции которых котируются на мировом фондовом рынке. Перед покупкой или продажей акций эмитента инвесторов интересуют факторы, которые создают ценность компании в длительной перспективе, намерения компании о будущем,

лояльность клиентов, репутация, высококвалифицированные сотрудники, инновации, а также учет рисков и непредвиденных обстоятельств [3].

Использование контроллингом системы сбалансированных показателей в нефтяной компании создаст связующее звено и обратную связь между стратегическими целями и конкретными бизнес-процессами, позволит своевременно выявлять отклонения от стратегии и применять необходимые действия по их исправлению, даст возможность внешним пользователям оценить преимущества как монетарного, так и немонетарного характера. Ввиду того, что сегодня происходит усложнение координации деятельности нефтяных компаний из-за их экспансии в другие страны, значительно увеличивается воздействие внешних факторов и рисков. В таких условиях еще больше возрастает необходимость эффективного управления для успешного достижения всех стратегических целей нефтяной компании.

Литература:

1. Алешина, Е. И. Контроллинг в информационно-аналитическом обеспечении управления холдинговыми структурами в строительстве. Интернет-журнал Науковедение. 2012. № 3 (12). с. 104.
2. Антонов, И. В. Сбалансированная система показателей в контроллинге (на примере нефтегазового холдинга). Аудит и финансовый анализ. 2006. № 3. с. 244–271.
3. Балановский, А. В. Развитие методического обеспечения контроллинга нефтеперерабатывающих предприятий: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Балановский Антон Викторович; [Место защиты: Тюмен. гос. нефтегаз. ун-т]. — Тюмень, 2008. — 156 с.: ил. РГБ ОД, 61 09–8/147.
4. Википедия [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/>
5. Гуляева, Е. Л. Развитие теории и практики контроллинга (На примере организаций нефтяной отрасли): Дис... канд. экон. наук: 08.00.05: Пермь, 2003 236 с. РГБ ОД, 61:03–8/3805–9. с. 25
6. Михайлова, Д. С. Целесообразность внедрения сбалансированной системы показателей в стратегический менеджмент нефтяной компании. Креативная экономика. 2011. № 11. с. 56–60.
7. Шемякин, Е. Л., Галанина И. А. Система сбалансированных показателей как инструмент экологического менеджмента. Ученые заметки ТОГУ. 2015. Т. 6. № 1. с. 322–326.
8. E-xecutive.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php>

Математическая модель ввода экономически перспективных структур углеводородов в условиях неопределенности

Эфендиева Айтекин Тельман кызы, кандидат экономических наук, доцент
Бакинский государственный университет (Азербайджан)

Азербайджан, обладающий глубоким нравственным, культурным, научно-экономическим потенциалом, имеющий выгодное географическое и политическое положение, в то же время богат природными ресурсами, где главное место занимает нефть. Первоочередная задача для устойчивого функционирования энергетики страны — это обеспечение стабильного воспроизводства запасов и ресурсов углеводородов. В связи с этим определяющую роль в развитии работ играют вопросы эффективности инвестиций и основой для решения данных вопросов должна стать экономическая оценка локализованных ресурсов. Получить такую оценку можно на основе геолого-математической модели вероятностного прироста запасов нефти и газа. Предложен подход вероятностной оценки геологических рисков и неопределенности при подготовке и освоении запасов нефти и газа. Проведен анализ методологии решения геологоразведочных задач в нефтегазовой отрасли который позволил обосновать необходимость применения при поисках и разведке месторождений

нефти и газа системы поддержки принятия решений. Рассмотрен модельно-методический аппарат, развивающий существующие подходы к прогнозированию освоения нефтегазовых ресурсов при дефиците информации в ситуации слабой изученности перспективных территорий, позволяющий оптимизировать геологоразведочные работы и проводить оценку перспектив нефтегазодобычи с учётом экономических и геологических факторов риска.

Ключевые слова: геолого-математическое моделирование, перспективные структуры, критерий Лапласа, критерий максимин и минимакса, критерий максимакса и минимума, критерий минимакс сожаления (Севиджа), критерий Гурвица

Mathematic model of bringing into operation economically viable structures in uncertainty conditions

Efendiyeva Aytekin Telman kizi, Candidate of Economic Sciences, The assistant professor
Baku State University (Azerbaijan, Baku)

Azerbaijan, which has a deep moral, cultural, scientific and economic potential, which has a favorable geographical and political situation. At the same time rich in natural resources, which is dominated by oil. The priority for the sustainable functioning of the country's energy — is to ensure a stable reproduction of hydrocarbon reserves and resources. In this regard, a decisive role in the development of the works play questions the effectiveness of investments and the basis for addressing these issues should be the economic evaluation of the localized resources. Get this assessment can be based on geological and mathematical models of the probability of growth of oil and gas. The approach probabilistic assessment of geological risks and uncertainties in the preparation and development of oil and gas reserves. The analysis methodology solutions geological problems in the oil and gas industry which allowed to substantiate the need for use in prospecting and exploration of oil and gas fields of decision support systems. Consider a model and methodological apparatus, develop existing approaches to forecasting of oil and gas resources in the lack of information in a situation little knowledge of promising areas to optimize the exploration and assess the prospects for oil and gas, taking into account economic and geological risk factors.

Keywords: Geological mathematical modeling, advanced structure, the criterion of Laplace, criterion maximin and minimax, criterion maximax and minimum, minimax regret criterion (Savage), Hurwitz criterion.

В Каспийском регионе Азербайджан занимает первое место по добыче углеводородов и второе после Казахстана по ресурсному потенциалу. Доказанные запасы нефти и газа в стране сегодня составляют 2 миллиарда тонн и 2.55 триллиона кубометров, в то время, как прогнозируемые запасы углеводородного сырья в целом уже оцениваются в 10 миллиардов тонн условного топлива.

Каспийский регион, в отличие от Европы, имеет более мощный энергетический потенциал при относительно небольших объёмах потребления. По оценкам «British Petroleum», доказанные запасы нефти пяти прикаспийских государств составляют около 30 миллиардов тонн или 19% мировых доказанных запасов нефти, а доказанные запасы природного газа — 145 триллионов кубометров или 45% мировых доказанных запасов природного газа. До 75% объёма этой нефти и 67% газа приходится на шельфовые месторождения, находящиеся в пределах 160 километров от береговой линии моря. При этом первичные извлекаемые запасы нефти в Азербайджане составляют 29.9 миллиарда баррелей, доказанные запасы — 7 миллиардов, а объём добытой до сих пор нефти — 11.7 миллиарда баррелей. В результате оставшиеся извлекаемые

запасы азербайджанского шельфа оцениваются в 18.2 миллиарда баррелей.

В нефтегазовой отрасли принято считать, что пока скважина не пробурена, весь потенциал связан с вероятностью открытия местонахождения. По статистике, только каждая 7-я скважина в мире открывает эти надежды. Соответственно ожиданиям профессионалы используют такие термины, как «expected value» или «expected monetary value», которыми обозначают ожидаемые доходы. Это те средства, которые отрасль может получить с учётом вероятности подтверждения запасов той или иной перспективной структуры.

С точки зрения потенциала в объёмах нефтегазодобычи Азербайджан занимает второе место по ресурсной базе после Казахстана. Неслучайно самым крупными кластерами на Каспии считаются именно азербайджанские месторождения нефти «Азери»-«Чираг»-«Гюнешли», а также газоконденсатная структура «Шах-дениз». [20]

Исходя из вышесказанного ясно, что на ближнюю и дальнюю перспективу сохранится очень высокое значение нефтегазодобывающей отрасли для формирования как топливно-энергетического баланса страны, так и до-

ходной части бюджетов всех уровней. И если запасами промышленных категорий добыча обеспечена на ближайшие несколько лет, то дальнейшие планы связаны с перспективными и прогнозными ресурсами, большая часть которых ещё не разведана. Оценки объёмов ресурсов (как и запасов) по самой своей природе не могут быть точными величинами. Естественно, чем ниже степень обследованности территории, тем менее достоверны оценки её нефтегазоносности.

Как показывает мировая практика, при переводе ресурсов и запасов УВ в категории более высокой изученности происходит их существенная корректировка в сторону, как правило, уменьшения (причем изменение объёмов может быть кратным). Кроме того, по мере роста глобализации нефтегазовая отрасль, как экономическая система становится все более открытой и неравновесной. Всё вышеназванное лишает прогнозирование нефтегазодобычи, особенно на региональном уровне, достоверности, необходимой при обосновании планов освоения ресурсов УВ территорий низкой степени изученности и принятии соответствующих инвестиционных решений. [7]

В последние годы для Азербайджана как нефтедобывающая страна характерно вступление основного фонда залежей в позднюю стадию разработки, при которой извлечение остаточных запасов углеводородов (УВ) требует высоких удельных затрат.

Следует заметить, что падение эффективности поисковых работ связано не с ухудшением качества их проведения (оно как раз увеличивается соразмерно с техническим прогрессом и опытом), а с тенденцией снижения качества промышленных запасов и ресурсов УВ. Одним из путей снижения геологических рисков нефтепоисковых работ является получение возможно более полной информации о наличии или отсутствии промышленно продуктивного объекта и его основных характеристиках. [5]

Это может быть решено на основе детального исследования значительного количества нефтяных, пустых и неподтвердившихся структур. На основании анализа этих данных необходимо построение вероятностных моделей, обеспечивающих возможность прогнозирования перспектив нефтегазоносности локальных структур до их ввода в глубокое бурение. Такой подход позволяет еще до вложения значительных инвестиций численно оценить геологические риски поисковых работ, обеспечив сокращение объёмов поисков на малоперспективных в отношении нефтегазоносности объектах. Применение вероятностных оценок позволяет предприятиям обосновать наиболее привлекательные инвестиционные направления поисковых работ и перспективные территории. [1]

Историко-статистический анализ развития нефтегазодобывающих районов показывает, что с увеличением степени разведанности ресурсов и вводом в разработку все более мелких, сложнопостроенных и труднодоступных

месторождений технико-экономические показатели добычи ухудшаются. Применение современных прогрессивных технологий разработок, бесспорно, способствует повышению продуктивности скважин и конечной нефтеотдачи. [8] Однако вследствие неизбежного увеличения доли истощающихся месторождений и трудноизвлекаемых запасов общая тенденция к ухудшению технико-экономических показателей разработки признается закономерной. Это обстоятельство выражается, прежде всего, в росте себестоимости добычи. Несмотря на то, что этот показатель зависит от многих геологических, технологических и экономических факторов, решающее влияние оказывает такой комплексный показатель, как продуктивность скважин. Влияние этого показателя на удельные затраты особенно рельефно, когда анализируется группа месторождений, отличающихся различными геолого-эксплуатационными параметрами и степенью выработанности запасов. [12]

Геолого-экономическая оценка прогнозных ресурсов углеводородов имеет очень важное практическое значение, поскольку позволяет оценить затраты на подготовку и освоение ожидаемых запасов углеводородного сырья. Отметим, что геолого-экономическая оценка ресурсов зависит от постоянно изменяющихся технических условий, стоимостных характеристик и правовых нормативов. В то же время она зависит от степени промышленного освоения недр и геолого-геофизической изученности. Поэтому геолого-экономическая оценка должна быть оперативной. [16] Этим требованиям отвечают различные экономико-математические модели, основанные на статистических зависимостях и геоинформационных технологиях.

Определение объема ресурсов нефти и газа, в том числе количества перспективных структур, и ввода их в поисково-разведочное бурение является не только геологической задачей. При их оценке необходимо учесть и влияние экономических, технических, природно-климатических, а также экологических условий. [17]

Целью исследования является разработка экономических критериев ввода перспективных структур нефтяных месторождений в поисково-разведочное бурение в условиях неопределенности. Рассмотрены и построены геолого-математические, статистические и геоинформационные модели для решения вопросов оценки и ранжирования нефтегазовых объектов на территориях различной изученности и величины. Инструментарий должен учитывать риски экономической и геологической природы, привязку нефтегазодобывающей отрасли к ресурсам определенной территории, и давать результаты приемлемой достоверности.

Основные задачи заключаются в следующем:

- анализе современного состояния проблемы оценки геологических рисков при поисках нефтяных месторождений;
- разработке вероятностно-статистических методов для планирования постановки разведочных работ;

– разработке вероятностно-статистических оценок прогноза подготовленных разведкой локальных структур в различных геологических условиях;

– установлении информативных критериев, определяющих перспективы нефтегазоносности локальных структур, и разработке вероятностно-статистических оценок прогноза перспектив их нефтегазоносности,

– исходя из специфики экономических оценок ресурсов, опирающихся на результаты геологического изучения недр, сформировать методические требования к структуре и составу инструментария, увязывающего прогнозирование экономической целесообразности разведки и освоения нефтегазовых ресурсов территорий различной величины и изученности с возможностями информационного обеспечения таких исследований;

– выбрать на основе анализа существующих экономико-математических разработок принятия решений в условиях неопределённости методическую основу моделирования, оценки и отбора вариантов увязки ресурсной базы нефтегазодобычи гарантирующую рассмотрение и оценку всех существенных альтернатив.

Статья состоит из введения где актуальность данной темы определяется в необходимости вовлечь в освоение перспективную ресурсную базу, в первую очередь локализованные ресурсы углеводородного сырья (УВС) по мере истощения нефтяных запасов и возникновения дефицита активных запасов для поддержания достигнутых уровней и возможного наращивания объемов добычи.

Методологические основы решения данной проблемы рассмотрены в работах отечественных и зарубежных ученых. В решении данной задачи рассмотрены различные критерии такие как критерия лапласа, критерия максимин и минимакса, критерия максимакса и минимума, критерия минимакс сожаления (Севиджа), критерия Гурвица и на примере рассмотрены влияние этих критериев на прирост запасов в отношении затрат поисково-разведочного бурения. На основе исследования сделаны выводы.

Общие проблемы методического обеспечения исследований перспектив развития экономических систем решались на путях использования системного подхода, вариантного анализа и теории оптимального планирования, представленных в работах Л.В. Канторовича, Дж. Данцига, М. Интриллигатора, Дж. фон Неймана, В.С. Немчинова, В.В. Новожилова, Н.Я. Петракова, А.Г. Гранберга, А.И. Анчишкина, В.Л. Макарова, А.И. Татаркина, И.И. Еремина, С.С. Шаталина, Х.Н. Гизатуллина, В.Н. Лаженцева, С.А. Суспицына, И.Э. Гимади, В.И. Сулова, В.Р. Хачатурова. Применительно к энергетической науке эти подходы развивались Л.А. Мелентьевым, А.А. Макаровым, Ю.Н. Руденко, А.П. Меренковым, Н.И. Воропаем, Б.Г. Санеевым, А.Г. Вигдорчиком, А.С. Некрасовым, Н.И. Суловым, В.И. Зоркальцевым, Ю.Д. Кононовым, Л.Д. Гительманом, другими экономистами и энергетиками. Различные аспекты применения математической статистики и других методов для целей экономического прогно-

зирования в своих трудах рассматривали Н.Н. Моисеев, А.А. Петров, Г.С. Поспелов, Я. Тинбер-ген, М. Кендалл, Дж. Джонстон, И.И. Елисеева, Е.М. Левицкий, Н.К. Дружинин и многие математики и экономисты.

Вопросами изучения и прогнозирования развития, в том числе с учётом экономических аспектов, минерально-сырьевой базы в целом и ресурсной базы нефтегазовой отрасли, в частности, успешно занимались А.Э. Конторович, М.Д. Белонин, В.И. Шпильман, В.П. Орлов, А.Г. Коржубаев, В.А. Крюков, В.П. Пахомов, А.В. Алексеев, G. Kaufman, G. Bonham-Carter, C. Cheng, F. Agterberg, R. Sinding-Larsen, Z. Chen. Методы экономической оценки эффективности ресурсов УВ, учитывающие вероятностную сущность их характеристик, разрабатывали в своих трудах J. C. Davis, J. W. Harbaugh, J. H. Doveton, а также российские ученые Ю.П. Ампилов, Я.И. Хургин, А.Е. Алтунин, М.В. Семухин, П.Б. Никитин.

Вопросы оценки факторов эффективности разработки в нефтяной промышленности рассматривались автором в работе [19]

Высоко оценивая сделанное вышеназванными учеными, следует отметить, что благодаря их трудам реализованы и достаточно успешно работают в нефтегазовом бизнесе системы прогнозирования и планирования освоения хорошо разведанных запасов УВ промышленных категорий. Временной горизонт действия таких систем определяется объёмом разведанных запасов и темпами их отбора. Вместе с тем охватом более дальних горизонтов прогнозирования препятствует высокая, неопределённость оценок нефтегазового потенциала малоисследованных территорий, подавляющая часть которого представлена ресурсами по причине слабой геологической изученности этих мест. [3]

Теоретическую и методологическую основу исследования составили научные публикации отечественных и зарубежных авторов по вопросам экономико-математического моделирования принятия решений в условиях неопределённости, системных энергетических исследований, вероятностного экономического анализа, геолого-экономических оценок ресурсов УВ. [6], [11]

Для решения отдельных аспектов поставленных задач использовались методы оптимального программирования, вариантного анализа, комбинаторного моделирования, различные геолого-математические методы оценки и корректировки ресурсов углеводородов.

Анализ решений служит основой для широкого спектра технических и управленческих задач. Он является методологией для определения оптимальных стратегий, когда принимающий решения стоит перед неопределёнными альтернативными задачами.

Первый шаг подхода анализа решений для данной проблемной ситуации состоит в идентификации альтернатив, которые могут быть рассмотрены принимаемым решением. Второй шаг состоит из выявления будущих событий, которые могут произойти. Эти будущие события не находятся под управлением принимающего

решения и упоминаются как состояние природы. Выигрыш, получаемый в результате принятия определенного решения и вероятность частичного состояния природы, должен быть оценен. Эта информация отражается, в так называемых, таблицах выигрышей или таблицах решений. [10]

Таблица решений обычно содержит четыре элемента:

1. Курс (направление) альтернативных действий и решений.
2. Состояние природы.

Общая структура таблицы решений

Таблица 1

Альтернативные курсы действий	Состояние природы			
	P_1	P_2	...	P_n
	S_1	S_2	...	S_n
A_1	V_{11}	V_{12}	...	V_{1n}
A_2	V_{21}	V_{22}	...	V_{2n}
.
.
.
A_m	A_{m1}	A_{m2}	...	A_{mn}

Схема классификации для ситуаций принятия решения основана на информации, которую приниматель решения имеет о состоянии природы. Благоразумно предположить, что во многих ситуациях принятие решения уместно только одним состоянием природы. В этом случае, это единственное состояние будет случиться с достоверностью (т.е. с вероятностью 1). Этот вид ситуации называется решение при предполагаемой определенности. Ситуация принятия решений, когда приниматель решений рассматривает несколько состояний природы и вероятность их происхождения, однозначно определяется, и называется решением при риске. Ситуация решений, когда возможны несколько решений и нет доступа достаточной информации для определения значения вероятности их происхождения, называется решением при неопределенности. Вкратце, ситуации решений могут быть классифицированы так:

- Принятия решения при определенности, когда полная информация предполагается или доступна.
- Принятия решения при риске, когда частичная информация известна.
- Принятия решения при неопределенности, когда ограниченная информация доступна.
- Принятие решений при определенности: при принятии решений при определенности предполагается, что полная информация доступна, приниматель решения точно знает, какой результат будет для каждого курса дей-

3. Вероятность состояний природы.

4. Выигрыш.

Отождествление альтернативных решений A_i , состояние природы S_j и определение величины выигрыша V_{ij} , связанные для каждой i -ой альтернативы и j -ой состояния природы с вероятностью P_j , отражены в таблице решений. Таблица 1 демонстрирует общую структуру решений или выигрыша. В матричном представлении эта таблица формирует матрицы решения или матрицы выигрыша:

ствий. Такие ситуации называются также детерминистическими.

Таблица решений, описывающая определенность, состоит из единственного столбца, так как предполагается, что только одно состояние природы будет происходить. Это значит, что один возможный выигрыш связан с каждым альтернативным решением. [4]

Оптимальным является решение, соответствующее наилучшему выигрышу в столбце. Обобщая скажем, что принятие решения включает следующие шаги:

1. Определить альтернативный курс действия.
2. Вычислить для каждого курса действия значение выигрыша.
3. Выбрать одного с наилучшим выигрышем (наибольшая прибыль или наименьшая затрата), либо с использованием аналитического метода, или полным перебором (перебором).

Рассмотрим ситуации решения, в которых вероятность происхождения каждого состояния природы известна или может быть оценена как принятие решения при риске. В таких случаях приниматель решений может оценивать степень риска и выбрать рассмотреть в терминах распределения вероятности. [9]

Самым распространенным подходом для принятия решения при риске является использование математического ожидания (медиана или среднее значение) в качестве критерия выбора. Ожидаемый выигрыш альтернативы есть

сумма всевозможных выигрышей альтернативы, умноженная на вероятность происхождения этих выигрышей:

$$E(d_i) + \sum_{j=1}^n P_j V_{ij} \quad (1)$$

где $E(d_i)$ — математическое ожидание альтернативы i , P_j — вероятность происхождения j -го состояния природы, V_{ij} — выигрыш в результате выбора альтернативы i при j состоянии природы.

Если проблема состоит в максимизации, то полным перечислением выбирается наибольшее математическое ожидание выигрыша. В случае минимизации ищется альтернатива с наименьшим ожидаемым выигрышем. Когда выигрыш выражен в денежных единицах, то ожидаемый выигрыш называется ожидаемым денежным значением или EMV (Expected Monetary Value) критерием. [18]

Использование математического ожидания и дисперсии в разработке критерии, которая максимизирует ожидаемую прибыль и одновременно минимизирует дисперсию прибыли, является преимуществом принимающего решений:

$$E(x) - \omega Var(x) \max, \quad (2)$$

где x — случайная величина, представляющая прибыль, ω — весовой множитель, который показывает важность $Var(x)$ относительно $E(x)$.

В случае, когда x представляет собой затраты, критерий будет таким:

$$E(x) - \omega Var(x) \min. \quad (3)$$

Сложное строение геологических объектов, содержащих скопление нефти и газа, утаивает значительный элемент неопределенности. Характер действия геолого-разведочных работ заключается в сознательном изменении степени неопределенности, повышении уровня знаний о недрах на основе целенаправленной деятельности геолого-разведочных организаций. На основе потребностей по приросту запасов нефти промышленных категорий определяется количество перспективных структур, которые необходимо ввести в поисково-разведочное бурение. [14]

При принятии решения при неопределенности принимающий решение рассматривает ситуации, в которых возможны несколько результатов для каждого курса действия. Однако, в противоположность рискованной ситуации принимающий решение не знает или не может оценивать вероятность происхождения возможных состояний природы. В таких случаях принимающий решение может предпочесть или выбрать критерии решения, которые не требуют никакой информации (знания) о вероятностях состояний природы. Самыми популярными критериями для таких случаев являются:

- Критерия лапласа
- Критерия максимин и минимакса
- Критерия максимакса и минимума
- Критерия минимакс сожаления (Севиджа)
- Критерия Гурвица

Допустим, что в нефтегазоносном регионе имеется m перспективных нефтяных зон (группы перспективных структур (ПС) со схожими геолого-геофизическими характеристиками). В отношении положения ПС по глубине залегания и их крупности, можно сделать n предположений — $S_j, j=1, \dots, n$, которые для нас будут «Состоянием природы». Вывод поисково-разведочного бурения перспективных структур i -ой зоны образует «альтернативный курс действия» или по-другому «возможную стратегию» $A_i, i=1, \dots, m$. Тогда $V_{ij}, i=\overline{1,m}, j=\overline{1,n}$ — выигрыш применения стратегии $A_i, i=\overline{1,m}$ при j -том состоянии природы $S_j, j=\overline{1,n}$.

Пример. В качестве выигрыша i -ой стратегии поисково-разведочного бурения принимается прирост запасов (τ) на тыс. долларов затрат, который определяется по формуле:

$$V_{ij} = R_{ij} / C_{ij}, \quad (4)$$

здесь R_{ij}, C_{ij} — соответственно объемы запасов ПС и затраты на разведочное бурение i -го класса при применении стратегии j .

Таблица 2

Стратегии (номера зон)	Состояние природы								
	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5	S_6	S_7	S_8	S_9
A_1	20.3	21.0	16.8	74.8	43.8	20.0	47.2	26.2	18.4
A_2	59.6	33.4	23.2	49.4	30.8	20.8	20.1	21.3	25.2
A_3	21.0	42.9	22.6	21.5	22.0	26.9	23.7	30.6	18.3

Задача заключается в том, чтобы выбрать в i -том году наиболее предпочтительную стратегию из допустимых стратегий, т.е. построить ряд с использованием экономических критериев, достаточно полно отражающих изменения в геологических, географических, технико-технологических, природно-климатических и экологических условиях, так чтобы предыдущий член был почетнее последующего. Такие задачи называются «Игры против

природы», которые являются типичными для поисково-разведочных работ. [13]

Критерия максимина и минимакса (критерия Вальда): Пользователь этой критерии является совершенно пессимистичным. Принимающий решение предполагает, что независимо от выбранной альтернативы, наихудшее случится. Чтобы обеспечить защиту, принимающий должен выбрать такую альтернативу, чтобы эта альтернатива

дала как можно больший выигрыш при пессимистическом предложении. Приниматель решения максимизирует минимум выигрыша, и, следовательно, эта критерия называется максимином. Если V_{ij} есть выигрыш при i -ой альтернативы и j -ой состоянии природы, тогда требуемая вычисления есть:

$$\max_i \min_j V_{ij}. \quad (5)$$

В случае минимизации затраты, приниматель решения минимизирует максимум возможных затрат. В таком

случае критерия называется минимаксом. Как и в предыдущем примере, если V_{ij} — представляет собой выигрыш при i -ой альтернативы и j -го состояния природы, тогда требуемые вычисления будут:

$$\min_i \max_j V_{ij}. \quad (6)$$

Проиллюстрируем вычисление критерии максимина на нашем примере. Сначала находим минимум выигрыша при применении стратегии A_i , $i=\overline{1,9}$ по состояниям природы:

Таблица 3

Стратегии (номера зон)	Состояния природы								
	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5	S_6	S_7	S_8	S_9
A_1	20.3	21.0	16.8	74.8	43.8	20.0	47.2	26.2	18.4
A_2	59.6	33.4	23.2	49.4	30.8	20.8	20.1	21.3	25.2
A_3	21.0	42.9	22.6	21.5	22.0	26.9	23.7	30.6	18.3

$i=1$: $\min \{20.3, 21.0, 16.8, 74.8, 43.8, 20.0, 47.2, 26.2, 18.4\} = 16.8, j=3$,

$i=2$: $\min \{59.6, 33.4, 23.2, 49.4, 30.8, 20.8, 20.1, 21.9, 25.2\} = 20.1, j=7$,

$i=3$: $\min \{21.0, 42.9, 22.6, 21.5, 22.0, 26.9, 23.7, 30.6, 18.3\} = 18.3, j=9$.

А потом ищем максимум среди минимумов:

$$\max \{16.8, 20.1, 18.3\} = 20.1, i=2, j=7$$

Применение критерии минимакса для бурового процесса требует использование данных затрат для каждой альтернативы при каждом состоянии природы. В решении должно быть выделено минимум максимальных затрат по состояниям природы.

Критерия Лапласа: Пользователь этой критерии предполагает, что все состояние природы происходит с равной вероятностью. Таким образом, равные вероятности предписаны каждому. Следовательно, вероятность происхождения каждого будущего состояния природы есть $1/n$, где n — число возможных состояний природы. Вычисляется математическое ожидание каждой альтернативы и выбирается наилучшая альтернатива с наивысшим ожидаемым выигрышем.

Соответственно, результаты вычислений ожидаемого выигрыша для нашего примера будут:

Таблица 4

Альтернатива	Средний выигрыш
A_1	$(20.3+21.0+16.8+74.8+43.8+20+47.2+26.2+18.4)/9=32.06$
A_2	$(59.6+33.4+23.2+49.4+30.8+20.8+20.1+21.3+25.2)/9=31.53$
A_3	$(21+42.9+22.6+21.5+22+26.9+23.7+30.6+18.3)/9=25.5$

Критерия минимакс сожаления (критерий Севиджа): Концепция сожаления эквивалентна определению удобного случая потери. Обе концепции представляют важную экономическую концепцию удобного случая затраты, которая является величиной потери, понесенной не выделением наилучшей альтернативы. [15] При этой критерии сперва формируется матрица, содержащая значения сожаления. Из множества максимальных значений сожаления выбирается максимальное сожаление и связанная с ним альтернатива. Вкратце, процедура может быть описана в трех этапах:

1. Разрабатывать таблицу сожаления (удобный случай потери). Внутри каждого столбца — выигрыш, каждый выигрыш вычитается от наибольшего значения выигрыша в столбце.

2. Получить самого большого (худшего) значения сожаления для каждой альтернативы.

3. Выбрать самого низшего значения сожаления среди худших значений:

$$\min_i \max_j \left(\max_i V_{ij} - V_{ij} \right). \quad (7)$$

Таблица 5

Стратегии (номера зон)	Потери								
	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	S ₆	S ₇	S ₈	S ₉
A ₁	39.3	21.9	6.4	0	0	6.9	0	4.4	6.8
A ₂	0	9.5	0	25.4	13	6.1	27.1	9.3	0
A ₃	38.6	0	0	53.3	21.8	0	23.5	0	6.9

Таблица 6

Стратегии (номера зон)	$\max_j (\max_i V_{ij} - V_{ij})$	$\min_i \max_j (\max_i V_{ij} - V_{ij})$
A ₁	39.3 (j=1)	
A ₂	27.1 (j=7)	27.1 (j=7)
A ₃	53.3 (j=4)	

Критерий Гурвица: Большинство приемателей решения не являются совершенно оптимистами или пессимистами. Гурвиц предполагает, что степень оптимизма (a) изменяется между 0 и 1, где 0 показывает полного пессимизма и 1 показывает полного оптимизма. В случае максимизации, наилучшей альтернативой будет альтернатива с наивысшим взвешенным значением, где взвешенное значение WV для каждой i-ой альтернативы выражается так:

$$WV_i = (1 - a) \max_j V_{ij} + a \min_j V_{ij} \quad (8)$$

Применение критерия Гурвица с a=0.4 к нашему примеру иллюстрирован ниже:

$$WV_1 = 0.6 * 16.8 + 0.4 * 74.8 = 40.0,$$

$$WV_2 = 0.6 * 20.1 + 0.4 * 59.6 = 35.9,$$

$$WV_3 = 0.6 * 18.3 + 0.4 * 42.9 = 28.14$$

Как видно из этих вычислений, альтернатива A₁ должна быть выделена согласно критерию Гурвица.

В случае минимизации, когда имеется дело с данными затратами, альтернатива с наиминимум критерием Гурвица должна быть выделена. Основная трудность использования критерия Гурвица заключается в определении a.

Максимакс и минимум критерии: Оптималист — приематель решения предполагает, что наилучший исход случится и выделяет альтернативу с наибольшим возможным выигрышем. Если V_{ij} — представляет выигрыш для i-ой альтернативы и j-го состояния природы, то требуемое вычисление будет:

$$\max_i \max_j V_{ij} \quad (9)$$

Проиллюстрируем нахождение этой критерии на нашем примере:

Таблица 7

Стратегии (номера зон)	$\max_j V_{ij}$	$\max_i \max_j V_{ij}$
A1	74.8 (j=4)	***
A2	59.6 (j=1)	
A3	42.9 (j=2)	

Результаты решений по отношению критерий: решения, принимаемые в нашем примере для каждой критерии решения, суммаризованы ниже (табл. 8):

Таблица 8

Критерии	Решения
Лапласа	A1
Максимина	A2
Максимакса	A1
Севиджа	A2
Гурвица	A1

В нашей ситуации альтернатива (стратегия) A_1 самая приемлемая. Часто критерии решения могут привести к такой смеси решений, что ни одно решение не встретится больше, чем другие. Используемые критерии или множество критерий и их результаты — решения зависят от характера и философии принимающего решения.

Основные выводы, вытекающие из результатов исследования:

1. Сложность экономической оценки ресурсов УВ, особенно неразведанных, в сочетании с высокой неопределённостью приводит к тому, что к ним нельзя подходить с тем же методическим аппаратом, что и к запасам промышленных категорий. Методической основой инструментария оценки перспектив развития нефтегазодобычи в регионе, позволяющего проводить исследования с учётом внешних и внутренних факторов риска, являются системный анализ и комбинаторно-вероятностное моделирование.

2. Нефтегазовая отрасль, как любая сложная система энергетики, в ходе своего развития подвержена воздействию внешних и внутренних, по отношению к себе, факторов риска. Экономические и геологические образуют две группы факторов, от которых в наибольшей мере зависит эффективность ресурсов УВ. И если их экономические параметры могут напрямую использоваться при моделировании и анализе вариантов развития нефтегазовой отрасли региона, то геологические нуждаются в количественной корректировке и вероятностной интерпретации.

3. Для успешной реализации предложенной системы необходим показатель, характеризующий геологическую изученность территории и, как следствие, уровень достоверности оценок её нефтегазоносности, в т.ч. объёмов ресурсов УВ.

4. Рассмотрена методика моделирования и оптимизации процесса поисков и разведки с использованием теории статистических решений в частности критерий Лапласа, критерий максимин и минимакса, критерия максимакса и минимума, критерий минимакс сожаления (Севиджа) а также критерия Гурвица позволяющий определить оптимальный вариант проведения поискового бурения на нефть и газ на локальной площади.

5. На основе элементов теории принятия решений рассмотрен наглядный пример выбора в качестве оптимального выигрыша прироста запасов перспективных структур в отношении затрат на разведочное бурение.

Предложенный модельно-методический аппарат долгосрочного прогнозирования освоения нефтегазового потенциала территорий разной величины и изученности позволит отвечать на различные вопросы. Развитие компьютерной техники позволит формировать и использовать более совершенные модели, сделает возможным использование новых методов и алгоритмов в рамках комбинаторного моделирования, может изменить соотношение в области применения генетических и нормативных, имитационных и оптимизационных методов, экспертных оценок и прогнозов. Несомненно, будет прирастать геологическая информация (хотя вводу в научный оборот последней сейчас препятствует проблема её закрытости и недоступности для «посторонних» исследователей), могут уточняться и изменяться взгляды экспертов на геологию и нефтегазоносность территорий, что также должно быть учтено. Уверен, что и ученые — экономисты, геологи и математики — разработают еще много методических новинок, поднимающих исследование эффективности нефтегазовой отрасли региона на более высокий уровень.

Литература:

1. Ампилов Ю. П. Методы геолого-экономического моделирования ресурсов из запасов нефти и газа с учётом неопределённости и риска. М.: Геоинформмарк, 2002, с.200
2. Верицагин Д. С. «Мудрость: Система навыков дальнейшего энергоинформационного развития, 5 — я ступень, второй этап, часть 2 — я»
3. Глебов А. Ф. Геолого-математическое моделирование нефтяного резервуара: от сейсмоки до геофлюидодинамики. М.: Научный мир, 2006, с.344
4. Гутман И. С. Методы подсчета запасов нефти и газа. М.: Недра, 1985, с.222
5. Копничев Д. И. Расчет прироста нормы дисконта за риск поисков и разведки // Геология нефти и газа, № 3, 2002, с. 32–36.
6. Лавлинский С. М. Экономическая оценка месторождения минерального сырья в условиях переходного периода // Экономика и математические методы, 2004, том 40, № 3, с.76–87
7. Лазарев В. Н. Организация и финансирование геологоразведочных работ за рубежом. М., 2000, с.56 (Техн., технол. и организация геол. — развед. работ). Обзор/ ЗАО «Геоинформмарк»
8. Леонтьев В. В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. — М.: Политиздат, 1990, с. 416
9. Найт Ф. Х. Риск, неопределённость и прибыль. М.: Дело, 2003, с.358
10. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970, с.708
11. Р. С. Хисамов, С. Е. Войтович, В. Б. Ли-берман и др. О повышении эффективности геологоразведочных работ в «старых» нефтедобывающих регионах // Минеральные ресурсы России: экономика и управление. 2007, № 5, с. 40–51.
12. С. Л. Садов, Б. И. Тарбаев, В. В. Ушанов и др. Оценка нефтегазовых ресурсов с учётом геологического и экономического рисков / Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН, 2000, с.104

13. Пляскина Н.И. Прогнозирование комплексного освоения углеводородных ресурсов перспективных районов: теоретические и методологические аспекты / Под ред. Б. В. Робинсона. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006, с.328
14. Садов С.И. Методы учёта неопределённости информации при прогнозировании развития нефтегазового региона // Экономика региона, № 4, 2009, с. 200–206
15. Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределённости. М.: Наука, 2002, с.182
16. Герт А.А., Супрунчик Н.А., Немова О.Г., Кузьмина К.Н. Стоимостная оценка нефтегазовых месторождений и участков недр с учётом неопределённости и рисков // Недропользование XXI век. № 2, 2009, с.49–57
17. Тарбаев Б.И., Садов С.И. Неопределённость и риск на примере освоения нефтегазоносного объекта / Экономика и математические методы, 2005, том 41, № 3. с. 138–139
18. Хургин Я.И. Проблемы неопределённости в задачах нефти и газа. Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2004, с.320
19. Эфендиева А.Т., Гафарова С.Г., Анализ факторов, определяющих эффективность разработки нефтегазовых месторождений. Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление, 2014, № 2 (17), стр.64–68.
20. <http://www.biznesinfo.az/>

ПРОЧЕЕ

Конкуренция в сфере общественного питания

Лисичкина Ольга Ивановна, магистрант;
Дмитриенко Надежда Алексеевна, кандидат педагогических наук, доцент
Донской государственной технической университет, филиал в г. Шахты

Competition in the sphere of public catering

Lisichkina Olga. Ivanovna, a post graduate student;
Dmitrienko Nadezhda Alekseevna, candidate of pedagogic Sciences, Associate Professor
The Institute of service and business (branch) Don state technical university Shakhty, Russia

As you know, today is not only the market, not only the number of restaurants, cafes, bars, and — most importantly — requirements for catering from customers. Every year people are becoming more selective, and sometimes finicky that require opening more quality restaurants. Unfortunately or fortunately, but five of the ten opened facilities during the AGC months are closed, so as not compete, which undoubtedly lies in the amateurish approach.

What is catering? It is a manufacturing company selling finished products aimed at the satisfaction of needs. Every year that need is increasing more and more, the desire to nice and even spend time with good food is gaining tremendous momentum. To go on the weekends with my family at a nice cafe or in the evening with a noisy crowd in a bar, you only have to choose where. And here we can speak about the competition themselves.

The more firms, the more the choice becomes wider, but not everyone can meet the requirements of many visitors. The main social factor is certainly the level of life of the population. From this rate depends on the purchasing capacity of the population, the need for services of public catering enterprises.

Competition is an integral part of the market environment, a developed market is inconceivable without competition. Competition is the main engine of the market economy. The main objective of every enterprise is to improve the quality of manufactured products and provided services. The success of an enterprise offering to the consumer goods, services, or products at competitive prices determines the profit.

The competition is growing each year and attract visitors to become more and best thing you can do in this situation is to increase the competitiveness of the enterprise. Thereby to reduce the competitiveness of the need to introduce new in-

novative methods in the work of the enterprise. Need to investigate the marketing strategies of similar businesses and enterprises located in the direct vicinity to this enterprise. This applies to all aspects everything, about design, about food, about staff, about the range.

As for the competition overall, there is a differentiation between General competition (player on the market of public catering), territorial competition (a cafe or a restaurant nearby), price competition (school, playing in the same price range) and covered by Intersegment competition (an institution with similar concepts and target audience). Thus, for each candidate under this classification apply their methods of competitive struggle.

The range of the ratio determines the optimal set of dishes on the menu to account for differences in the needs of consumers. In today's catering market the main criteria for the formation of its range of is demand and supply on the market of products, etc. That is, the client will be guided, and their tastes and preferences, based on location of the institution.

Thus, enterprises proceed from the needs of the population, based on this they come up with new dishes, an interesting program and unique design to attract more visitors and reduce any competition. So you need to attract qualified personnel, which can provide the service, bartenders, waiters, administrators, surprising with unusual serving dishes and drinks. In a sense, competition is needed in the development, that is, it pushes the catering market output to a higher level, in comparison with the European catering market which still lags behind.

In conditions of relative economic prosperity in the catering business became one of the most favorable options for successful commercial activity. At the moment the competition is high, because the popular fast-food and fast-

food restaurants, where fast and not expensive to meet their needs, also operates a home delivery service or work, which also simplifies the life of the local population is not always a desire to go to a cafe and restaurant and a nice time. But often the service in such institutions is below average, which also affects the competitiveness of many institutions. This kind of competition can be attributed to functional.

Functional competition is based on the fact that the same user need can be satisfied in different ways. Functional competition occurs because every need, generally speaking, possible to satisfy very different ways. And, accordingly, all items to ensure such satisfaction, competitors are functional: in the shop of sports equipment products, like these are. Functional competition should consider, even if the firm produces a truly unique product.

The basis for the enterprise is just a marketing ploy, a strategy for attracting visitors. The successful concept of the in-

stitution will be submitting them, the idea of starting from the entrance of the institution, its signs, advertising and finishing the remaining impression of the food, service, prices very atmosphere of the institution. While using the chips, which have no competitors. For example, charming interior like the old movies or the bartenders that before serving drinks to show an unforgettable show. Not recent, but rather this is the kitchen facilities, it can also be varied, to include food from all the Nations of the world, or one, European, Korean, Russian, etc.

Currently on the market of public catering has developed a high level of competition, which is exacerbated thanks to the steady increase in the number of enterprises. Growing competition has led to the search for the most effective methods of service of the population, the need for inexpensive, but good food and service catering. The heads of respectable restaurants began to strive to earn the space on the prices and on the number of visitors and quality service.

Литература:

1. Zhuravlev I. I., Shabanova O. G. Improvement of service quality at the enterprises of public catering; article: 2011, Shakhty: FGBOU VPO «yurgues», 2011.
2. Alekseev A. A. Marketing research services. Training manual. SPb.: Ed. — in Spbguef, 2004.
3. Akhmedov N. And., Karpushenko P. B. Marketing of restaurant services // «Marketing in Russia and abroad», No. 3, 2004.
4. Golubkov E. P. Foundations of marketing, textbook, Publishing house «Finpress», M., 1999.
5. Goldstein G. Y., Kataev V. A. Marketing. — M.: Finpress, 1999.
6. Dixon R. marketing Management. — M: Izdatelstvo «BINOM», 1998.
7. Dzakhmishev I. S. methods of assessing the competitiveness of services in retail network // «Marketing in Russia and abroad», № 3 (41), 2004.
8. Kostina G. P. principles of marketing, «University book», M., 2006.
9. Belousov V. L. Analysis of the company's Competitiveness//Marketing in Russia and abroad. — 2001. — № 5-p. 63–71.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 19 (99) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
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.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
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)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
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)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

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