

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



15
2017
Часть IV

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 15 (149) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хуснидин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

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

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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

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

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

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

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

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

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

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

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

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

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

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

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

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

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

Кадыров Кутлуг-Бек 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)*

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

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

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

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

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

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 03.05.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

На обложке изображен *Александр Сергеевич Тимофеев*, инженер-изобретатель машины времени, известный советскому и российскому зрителю как Шурик — персонаж комедий Леонида Гайдая.

Впервые этот герой появился в трилогии «Операция «Ы» и другие приключения Шурика» в 1965 году. Милый, застенчивый, но в то же время находчивый и отважный студент так понравился зрителям, что уже через два года вышло продолжение: «Кавказская пленница, или Новые приключения Шурика».

Гораздо позже, в 1973 году, Леонид Гайдай задумал экранизировать пьесу Михаила Булгакова «Иван Васильевич». Главного героя этого произведения звали вовсе не Шурик, а Николай Иванович. И сыграть его могли Олег Видов и Валерий Погорельцев. Но в процессе поиска актера на эту роль Гайдай решил заменить булгаковского Тимофеева на полюбившегося ему самому Шурика. Так герой, сыгранный Александром Демьяненко, превратился из очкарика-студента в чуть недотепистого, но по-

своему талантливому инженеру-изобретателю Александра Сергеевича Тимофеева, который изобрел машину времени и провел не вполне удачное ее испытание в домашних условиях.

Примечательно, что сценарий писался под Юрия Никулина в роли Ивана Васильевича. Но Никулин категорически отказался сниматься в фильме, снятом по Булгакову и обреченном, по его мнению, на безвестность и долгие годы забвения на пыльных архивных полках.

Однако в 1973 году фильм Леонида Гайдая «Иван Васильевич меняет профессию», что называется, взорвал прокат и собрал свыше 60 миллионов зрителей.

Сейчас этот фильм держится в первой двадцатке советских фильмов по популярности. В США этот фильм известен под слегка измененным названием: «Ivan Vasilievich: Back to the Future», чем проводится аналогия с фильмом Роберта Земекиса «Назад в будущее».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Авазходжаева Д. М.

Особенности внедрения системы современных методов корпоративного управления в Республике Узбекистан 321

Агеева О. А., Щербинина Е. И.

Анализ существующих подходов к оценке эффективности инновационного проекта в нефтегазовой отрасли 323

Арефьева А. С., Гогохия Г. Г.

Перспективы внедрения технологии блокчейн 326

Арчахова Н. В.

Проблемы и перспективы развития экологического туризма в Среднеколымском районе Республики Саха (Якутия)..... 330

Безпалов В. В., Мерсье Е. А.

Развитие гражданского авиационного транспорта РФ в условиях политики импортозамещения .. 333

Белюсова В. О.

Экономические последствия Брексита. Пример Великобритании как начало дезинтеграционных процессов в Европейском союзе 340

Боненко Т. А., Макаренко С. А., Кусков А. Н.

Направления совершенствования организационной структуры таможенных органов Российской Федерации 342

Бурова Л. И., Прилепа А. С.

Частные аспекты документирования хозяйственных операций по движению материально-производственных запасов в портовой организации на примере ФГУП РК «КМП» «Керченский торговый порт»..... 345

Вареников В. А.

Концепция системы управления инновационной активностью организации туристско-рекреационной сферы 348

Воеводченков С. В., Заглада Т. П.

Адаптация молодых специалистов на предприятиях топливно-энергетического комплекса 351

Волкова Е. А.

Зависимость роста МРОТ и прожиточного минимума от инфляции 354

Ганыбаева У. Г.

Анализ эффективного использования возможностей электроэнергетики в затратно-энергетических условиях энергетических ресурсов..... 357

Гусева А. В.

Изучение основных причин текучести кадров в коммерческих организациях и методы предотвращения текучести кадров 360

Дмитриева Н. О., Беляева А. Ю., Рукосуева Е. А.

Модульное строительство как современное направление возведения малоэтажного жилья 366

Дудкова И. С.

Инструменты нетарифного регулирования в рамках действующих норм ВТО 370

Дьяконова О. С., Хрисанфова А. А.

Оценка финансовой устойчивости торговой компании с целью снижения риска банкротства..... 373

Евстратов А. Д.

Источники и виды финансирования бизнеса.. 378

Евстратов А. Д.

Как добиться финансовой независимости 380

Евстратов А. Д.

Правовая и экономическая сущность бирж.... 381

Евстратов А. Д. Государственное регулирование экономики: методы и цели 383	Корнийчук Д. В., Жарикова О. А. Налоговая нагрузка предприятия и способы ее оптимизации 405
Ермакова А. О., Дрига Е. А. Учетная политика как инструмент оптимизации безналичных расчетов организации 385	Корнийчук Д. В., Жарикова О. А. Оптимизация налоговой нагрузки при упрощенной системе налогообложения предприятия..... 408
Жайлау Н. Д. Казахстанская практика совершенствования системы управления банковскими рисками ... 389	Крючкова В. Н. Особенности управления рисками в электроэнергетике..... 412
Исинбаева И. В., Курманова Л. Р. Механизм формирования и эффективность использования ресурсов банка по привлеченным средствам..... 391	Кузнецова Ю. Н., Шнейдмиллер В. Р. Варианты оптимального использования складского помещения 414
Кадырова А. Р. Использование морфологического анализа при изучении интеллектуальных активов..... 395	Логинова А. А., Казакова В. К. Проблемы отражения основных средств в бухгалтерском балансе..... 417
Камалдинова А. Ф. Некоторые проблемы повышения инвестиционной привлекательности России в современных условиях 399	Маймур Т. Д. Оценка практической ситуации урегулирования налоговой задолженности хозяйствующих субъектов..... 420
Кирюшкина А. Н. Совершенствование практики облигационных заимствований субъектов РФ 400	Макарова Е. В. Нормативное регулирование расчётов по страховым взносам во внебюджетные фонды 425
Ковтун В. В. Государственная поддержка российских фермеров в области животноводства..... 403	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Особенности внедрения системы современных методов корпоративного управления в Республике Узбекистан

Авазходжаева Дильфуза Мириноевна, старший преподаватель
Ташкентский химико-технологический институт (Узбекистан)

В данной статье обосновывается актуальность и значимость внедрения современных методов корпоративного управления, способствующих повышению эффективности деятельности акционерных обществ в стране и углублению процессов приватизации.

Ключевые слова: акционерное общество (АО), совместное предприятие (СП), менеджмент, корпорация, корпоративное управление, бизнес, конкуренция, диверсификация, приватизация, инвестиции, стратегическое управление, консалтинговые услуги, топ-менеджмент, инвесторы, кредиторы, акционеры

В нашей стране увеличивается количество предприятий, организованных с участием иностранного капитала и иностранных методов корпоративного управления, изменение принципов и подходов в системе корпоративного управления, внедрение современных международных стандартов корпоративного менеджмента производственными, внешнеэкономическими и инвестиционными процессами. На сегодняшний день в Узбекистане успешно действуют более 4000 предприятий, основанных при участии более 90 государственных инвесторов. Эти компании достаточно хорошо известны как в Узбекистане, так и за рубежом. Большинство этих предприятий созданы на территории Узбекистана, на основе иностранных методов корпоративного управления совместно с такими ведущими компаниями мира, как «GM Uzbekistan», «Sam Auto», «JV MAN Auto — Uzbekistan», «General Motors Powertrain Uzbekistan» и др.

В современных условиях происходит усиление конкуренции, вследствие чего менеджмент предприятий находится в постоянном поиске новых производств, адекватных условиям конкуренции, инструментов управления предприятиями и рычагов повышения конкурентоспособности. Среди таких инструментов особое значение имеет корпоративное управление. В результате ввода новых производств, создаются новые рабочие места, а для корпоративного управления на предприятиях важность определяется в подготовке и повышении профессионального уровня управленческого персонала на основе сотрудничества с ведущими зарубежными образовательными учреждениями, а также привлечение высококвалифицированных иностранных менеджеров на руководящие должности.

С целью внедрения современных методов корпоративного управления на совместных предприятиях (СП), акци-

онерных обществах (АО) целесообразно создавать отделы координации корпоративного управления и исполнительской дисциплины. Основной задачей отдела является контроль за исполнением решений по корпоративному управлению и исполнительской дисциплины предприятием.

Понятие корпоративное управление, с одной стороны это отношения, в рамках которых регулируется и управляется предприятие. В первую очередь это управленческий талант, организационные способности, применение новаторства, ноу-хау, инновации. С другой стороны это система взаимоотношений между исполнительным органом АО его наблюдательным советом, акционерами, представителями трудового коллектива и другими заинтересованными сторонами, в том числе кредиторами, в целях достижения баланса интересов указанных лиц для обеспечения эффективной организации деятельности АО, модернизации, технического и технологического перевооружения производственных мощностей, выпуска конкурентоспособной продукции и ее экспорта на внешние рынки.

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой корпорация должна представлять и защищать интересы своих акционеров. Это система взаимодействия и взаимочетности акционеров, совета директоров, менеджеров и других заинтересованных сторон, целью которой, является увеличение прибыли при соблюдении действующего законодательства и с учетом международных стандартов.

Важную роль в экономике и многочисленные меры государственной поддержки, малый и средний бизнес в Узбекистане остается малопривлекательным для крупных инвесторов. Это отражается на конкурентоспособности малых и средних предприятий, их выживаемости и росте.

Вероятно, нужны не только количественные, но и качественные направления развития таких компаний, внедрение систем современных методов корпоративного управления, как фактора повышения качества ведения бизнеса, увеличения рыночной стоимости компании и привлечения инвестиций.

В средних компаниях, где присутствует корпоративное управление, часто бывает недооценен такой инструмент, как совет директоров, который часто выполняет только консультативные функции, тогда как на него может быть возложен контроль деятельности и топ-менеджмента, оценка его работы, содействие в выработке стратегии развития компании и контроль ее реализации, разработка системы управления рисками, внутренний контроль и пр.

Главной особенностью корпоративного управления в среднем бизнесе является то, что контроль над всеми бизнес-процессами, в том числе корпоративным управлением, осуществляет, в конечном итоге, собственник.

Поэтому корпоративное управление важно абсолютно для всех — для малых, средних и крупных предприятий, для котирующихся и некотирующихся на бирже предприятий, для предприятий, принадлежащих государству, для частных инвесторов или членов семьи, а также для проблематичных предприятий, которые находятся на пороге больших перемен.

Одним из важных направлений Программы реформирования, структурных преобразований и диверсификации экономики на 2015–2019 годы является обеспечение надежной защиты интересов частного предпринимательства и малого бизнеса, повышение роли частной собственности и поступательное сокращение присутствия государства в экономике.

Важным шагом внедрения системы современных методов корпоративного управления стали Указ первого Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» от 24 апреля 2015 года и Постановление «О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвесторов в акционерные общества» от 21 декабря 2015 года. В Указе говорится о создании в АО органов корпоративного управления, о формировании нормативно-правовой базы, об оказании консалтинговых услуг, по ускорению процессов внедрения систем управления качеством на предприятиях.

В 2015 году в Узбекистане проведена полная инвентаризация деятельности всех акционерных обществ республики. Наряду с этим разработана и утверждена новая типовая структура АО. Ликвидированы старые и внедрены новые подразделения и должности. Осуществлены меры по назначению на руководящие посты молодых, хорошо образованных, перспективных местных и иностранных специалистов, на практике владеющих навыками современного менеджмента и маркетинга. За короткий период с участием ведущих зарубежных специалистов было организовано повышение квалификации около 160 руководителей АО, банков и предприятий Узбекистана. Более по-

ловины из них прошли стажировку в лучших корпорациях Европы для близкого изучения международного опыта по внедрению системы современных методов корпоративного управления, созданию благоприятных условий для их активного участия в корпоративном управлении, модернизации, техническом и технологическом перевооружении производства. В этих целях введен порядок, согласно которому в уставном капитале АО доля зарубежных акционеров должна составлять не менее 15%.

В процессе внедрения инновационных методов управления бизнес-процессами изучается опыт развитых стран мира, в частности, Германии. С немецкой компанией Indecon Consulting был разработан проект Кодекса корпоративного управления, который утвержден 16 февраля 2016 года. Кодекс призван служить в качестве настольной, рекомендательной книги для всех АО, СП в процессе внедрения международных стандартов прозрачной деятельности, повышения ответственности директорского корпуса, подотчетности, усиления роли миноритарных акционеров в управлении предприятиями, хорошее корпоративное управление обеспечивает честность управления и ее справедливость, поэтому риск потери средств существенно уменьшается.

Разработанный Кодекс корпоративного управления обобщает лучшую мировую практику, адаптированную для применения в акционерных обществах республики, а его успешная реализация будет способствовать внедрению и дальнейшему совершенствованию в компаниях и фирмах Узбекистана основных принципов корпоративного менеджмента, обеспечению прозрачности деятельности АО и СП, защите прав и законных интересов акционеров. Кроме того, отмечается необходимость определения в качестве стратегических целей предприятий поддержание финансовой устойчивости, повышение производительности труда, рост показателей производства и экспорта, достижение энергоэффективности, осуществление модернизации, технического и технологического обновления производств. Постоянное изучение в Узбекистане передового международного опыта в сфере корпоративного управления, применение его наилучших элементов на практике в условиях страны. На руководящие должности АО, СП приходят хорошо образованные, владеющие современными методами корпоративного управления, молодые люди. Это, в свою очередь, придаст новый импульс деятельности многих предприятий, обеспечение устойчивого роста узбекской экономики, несмотря на углубление кризиса в большинстве стран мира.

Таким образом, предпринимаемые в Узбекистане меры по внедрению эффективных форм менеджмента являются последовательными и продуманными шагами, направленными на дальнейшую либерализацию рыночной экономики посредством реформирования, структурных преобразований и диверсификации экономики. Несомненно, они будут способствовать повышению предпринимательской активности, привлечению иностранных инвестиций и дальнейшему экономическому росту.

Литература:

1. Указ первого президента Республики Узбекистан И. А. Каримова «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» от 24 апреля 2015 года № УП-4720.
2. Постановление «О дополнительных мерах по привлечению иностранных инвесторов в акционерные общества» от 21 декабря 2015 года.
3. Кодекс корпоративного управления — эффективный инструмент внедрения стандартов корпоративного управления.
4. <http://arbitr.ru>
5. <http://zubryru.livejournal.com>
6. <http://www.turkishnews.com>

Анализ существующих подходов к оценке эффективности инновационного проекта в нефтегазовой отрасли

Агеева Ольга Андреевна, доктор экономических наук, профессор;
Щербинина Екатерина Игоревна, магистр
Государственный университет управления (г. Москва)

Представлены аргументы, обосновывающие необходимость внедрения инноваций в отечественную нефтегазовую отрасль. Рассмотрены основные методы оценки эффективности инновационного проекта. Выделены основные преимущества и недостатки методов оценки для инновационных проектов в целом, и для инноваций в нефтегазовой отрасли в частности.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, развитие промышленного производства, инновационный проект, оценка эффективности, методы оценки инвестиционного проекта

Analysis of existing approaches to evaluation of innovation projects effectiveness in oil and gas industry

Ageeva Olga;
Shcherbinina Ekaterina

The arguments proving the necessity of innovation way of development for Russian industrial companies are presented. Main methods of project effectiveness appraisal for oil and gas industry are outlined. The main advantages and disadvantages of the outlined methods are considered.

Key words: strategic management accounts, development of industrial companies, innovation project, effectiveness appraisal, investment project effectiveness

В последние несколько десятилетий нефтегазовая отрасль России значительно преобладает над другими отраслями производства и является основой всей национальной экономики. Однако падение цен на нефть и другие природные ресурсы, геополитическая ситуация в мире, введение экономических санкций против России и ослабление национальной валюты повлекли за собой резкое ухудшение экономической ситуации. На фоне ограниченных финансовых, материальных и трудовых ресурсов, высокого уровня износа основных средств и пассивной инновационной деятельности, динамичное, в прошлом, раз-

витие главной национальной отрасли стремительно снизилось.

В связи с этим, возникла объективная необходимость значительных структурных преобразований всей экономической системы страны. Достигнуть этих преобразований возможно только с помощью мер, направленных на повышение эффективности процесса управления конкретными нефтегазовыми предприятиями.

Успешное существование предприятия в жестких условиях экономического кризиса предполагает его непрерывное развитие, активную реакцию на изменение

рыночной ситуации и, самое главное, готовность к переменам в содержании производственных процессов. Инновационная стратегия развития производства является основой таких качественных преобразований [2].

Обеспечение инновационного типа развития хозяйствующего субъекта невозможно без грамотной системы управленческого учета, которая, в свою очередь, обеспечивает эффективное руководство инновационной деятельностью компании и является неотъемлемой частью, как процесса принятия стратегических управленческих решений, так и целостной учетной системы компании. Как следствие, проблема адаптации управленческого учета к решению задач выбора и оценки инновационных проектов, которые ложатся в основу инновационной стратегии целого предприятия, становится актуальной как никогда ранее [3].

В отличие от инвестиционных, для инновационных проектов характерны некоторые отличительные черты, которые обуславливают потребность в новых подходах к оценке эффективности каждого отдельно взятого инновационного проекта. Естественно, что на одном конкретном предприятии невозможно внедрить сразу все инновации. Поэтому, ответственность за оценку эффективности и отбор методов селекции инновационных проектов и критериев этой оценки в разы возрастает [6].

Техническая и рыночная новизна внедряемой инновации также влекут за собой специфические риски и неопределенности, которые характерны для нефтегазовой отрасли, где уровень требуемых финансовых вложений сравнительно выше, чем в других отраслях, а рекордно высокая волатильность цен на сырую нефть и нефтепродукты является сложно преодолимым препятствием в продвижении к стабильному развитию и последовательному росту хозяйствующего субъекта [5].

На данный момент существует множество научных работ по методикам оценки эффективности инновационных проектов, однако подавляющее большинство из них описывает лишь теоретические аспекты инновационной деятельности. Также, зачастую, в этих исследованиях методы оценки эффективности инновационных проектов рассматриваются исключительно в связи с методами, применимыми для инвестиционных проектов, на существенные их различия внимание практически не акцентируется. В таких исследованиях нет специфических методик оценки разнообразных рисков и неопределенностей, особенностей финансирования, необходимых для более тщательной проработки стратегического управленческого учета.

Анализ эффективности инновационного проекта, можно разделить на следующие основные этапы:

- 1) расчет и интерпретация показателей эффективности по показателям инновационной деятельности;
- 2) расчет и интерпретация показателей эффективности по показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом;
- 3) сравнение показателей эффективности инновационной деятельности с соответствующими показателями,

рассчитанными по финансово-хозяйственной деятельности в целом и в динамике за анализируемый период;

- 4) определение влияния изменения показателей эффективности инновационной деятельности на изменение общих показателей эффективности [7].

В ходе анализа методов оценки эффективности инновационной деятельности рассмотрим достоинства и недостатки ряда показателей, применение которых по смысловому контексту делятся на учетные методы, динамические методы и метод реальных опционов.

К учетным методам оценки эффективности инновационной деятельности предприятия относится показатель окупаемости инвестиций (ROI). Показатель ROI является отношением суммы прибыли или убытков к сумме всех инвестиций в инновационный проект и в большинстве случаев выражается в процентах. Этот показатель позволяет сравнивать экономичность разнообразных проектов и сравнительно легко рассчитывается [4]. Однако с помощью него нельзя сравнить возможные различия проектов, которые подразумевают разные сроки их осуществления. Еще один существенный недостаток — это возможность применять его исключительно для оценки краткосрочных инновационных проектов с равномерным поступлением доходов. Этот факт значительно затрудняет его применение в стратегическом планировании инновационного развития нефтегазового предприятия, где из-за высокого уровня необходимых финансовых вложений и технологической сложности добычи нефти и производства нефтепродуктов, внедрение проекта в короткие сроки не представляется возможным [5].

Другой показатель, относящийся к учетным методам оценки инновационной эффективности — простой срок окупаемости инвестиций (PP). Этот показатель, как и большинство учетных показателей, очень прост в расчёте. Его чаще всего используют на начальном этапе оценки эффективности инновационных проектов, чтобы сразу отвести заведомо неэффективные (например, такие проекты, которые не окупятся до момента перехода жизненного цикла месторождения нефти в завершающую стадию разработки).

Простой срок окупаемости представляет собой Разницу первоначальных инвестиций и чистого годового потока денег от реализации, увеличенную на длительность от начала реализации проекта до выхода на проектную мощность [7]. Основным недостатком этого показателя — он подразумевает одинаковый уровень ежегодных денежных поступлений и в подавляющем большинстве случаев применяется только в качестве дополнения к другим показателям. [4]

Динамический аналог простого срока окупаемости — дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DPP). Применяется в аналогичных ситуациях, на начальных этапах разработки стратегического плана инновационного развития — для отбраковки проектов с неоправданно растянутыми сроками получения выгоды. Также является вспомогательным, применяемым дополнительно к

основным показателем. Основное отличие заключается в том, что с его помощью можно учитывать возможность реинвестирования доходов и временную стоимость денег. Из минусов применения данного показателя, можно отметить тот факт, что дисконтированный срок окупаемости инвестиций не дает оценки состояния инновационного проекта после периода окупаемости, а так же искажается при непостоянных денежных потоках с различным знаком [4].

Еще один учетный показатель — коэффициент эффективности инвестиции (ARR). В силу своей простоты алгоритма расчёта, коэффициент эффективности инвестиции широко используется на практике. Коэффициент эффективности инвестиции (ARR) представляет собой разницу среднегодовой прибыли PN и средней величины инвестиции в инновации. Основа применения этого показателя — сопоставление его расчетного уровня со стандартными для компании уровнями рентабельности. К минусам этого показателя можно отнести, тот факт, что при его расчете не будет учитываться амортизация основных фондов и нематериальных активов [4].

Самым часто используемым и универсальным динамическим показателем можно назвать чистый дисконтированный доход (NPV). Его универсальность обусловлена тем, что он прост в расчетах, однозначен в своей интерпретации и учитывает масштаб инновационного проекта.

Показатель NPV является разницей между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени. То есть чистый дисконтированный доход — общая прибыль компании от внедрения конкретного инновационного проекта. [7]

Однако, как и в случае с показателем окупаемости инвестиции, применение такого подхода к оценке эффективности инновационного проекта невозможно, если необходимо сравнивать проекты с разной продолжительностью и уровнем инвестиций. К тому же, в связи с высоким уровнем неопределенности, в инновационной сфере не всегда представляется возможным определить фиксированный срок начала и завершения конкретного проекта, что также затрудняет его использование [8].

Если при сравнительно оценке эффективности различных инновационных проектов необходимо проранжировать проекты по предпочтительности — необходимо использовать индекс рентабельности проекта (PI). Однако, его использование в оценке эффективности инновационного проекта для нефтегазовых предприятий, равно как и применение некоторых других перечисленных выше учетных показателей, не представляется возможным [7]. Инновации в нефтегазовой сфере отличаются особой сложностью, высоким уровнем финансовых вложений и долгим сроком реализации [2]. Индекс рентабельности проекта не учитывает масштаба проекта и не приведен к единице времени. Данный подход более применим к формированию рационального набора простых проектов с инвестированием в течение одного года.

Среди динамических показателей также часто используется внутренняя норма прибыли инвестиций (IRR).

Внутренняя норма прибыли — это такая норма прибыли, при которой чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю, или это такая ставка дисконта, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам. Этот показатель чаще всего применяется для сравнения доходности процессов, которые лежат в основе проектов. Достоинством данного показателя можно назвать сопоставимость его с финансовыми вложениями. Главный же недостаток применения этого показателя — при расчете внутренней нормы прибыли совершенно не учитываются возможные риски. Поэтому, использование этого показателя в ходе оценки эффективности инновационного проекта в нефтегазовой отрасли невозможно. [4]

Если сравнивать все вышеперечисленные методы оценки эффективности инновационного проекта по критерию возможности изменения условий и выбора, то есть гибкостью в принятии решения, наиболее применимым из всех можно назвать метод реальных опционов. Реальный опцион — это право, но не обязанность, принять какое-либо управленческое решение, относящееся к деятельности компании.

Фактор риска и множество вариантов будущего развития — главные составляющие процесса оценки стоимости опционов. Методика, позволяющая определять направления деятельности предприятия при том или ином сценарии развития событий в условиях непрерывно меняющихся факторов внешней среды, безусловно, является мощным конкурентным преимуществом для предприятия в любой отрасли.

Инвестиционная стоимость исследуемого объекта (в нашем случае инновационного проекта) является суммой стоимости компании без учета стоимости опциона и стоимостью самого опциона. Стоимость реального опциона чаще всего рассчитывается на основе модели Блэка-Шоулза, которая, в свою очередь подразумевает, что основным элементом определения стоимости опциона является ожидаемое колебание цен на базовый актив. Стоимость опциона возрастает или понижается, в зависимости от изменения цены на сам актив [1].

Главный недостаток метода реальных опционов заключается в том, что применяя его на инновационных проектах в такой сложной и наукоемкой отрасли производства, как добыча и переработка нефти, расчет эффективности абсолютно неточен. Чрезмерное злоупотребление этим методом может привести к стратегическим просчетам. Когда результат проекта подвержен высокой степени неопределенности, финансовый результат проекта во многом зависит исключительно от грамотных управленческих решений, принимаемых руководством компании. [8]

В ходе проведенного анализа, можно сделать вывод, что рассмотренные методы оценки эффективности инновационных проектов используют различные экономические и временные подходы. Так же необходимо отметить и тот факт, что главным общим недостатком всех рассмотренных методов является отрицательное отношение к

фактору риска, который нельзя исключать, если объект оценки на экономическую эффективность — инновационный проект на предприятии нефтегазовой отрасли.

В отличие от методик, широко применяемых в других отраслях производства, методы для оценки эффективности инновационных проектов на предприятиях нефте-

газового сектора требуются разработку новых четких алгоритмов составления инновационной стратегии. Новые разработки должны учитывать специфические риски и неопределенности, обусловленные технической и рыночной новизной инноваций и исходить из характеристик самой отрасли и конкретного предприятия.

Литература:

1. Брусланова, Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов // Финансовый директор. — 2004. — № 7.
2. Голованова, Н. Б. Концепция ресурсно-инновационной экономики: возможности и условия реализации // Предпринимательство. 2014. с. 24–33.
3. Кныш, М. И., Перекаатов Б. А., Тютиков Ю. П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности: Учеб. пособие. — СПб.: Бизнес-пресса, 1998.
4. Ковалев, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. — М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Красивская, В. Н. Нефтегазовый комплекс российской Федерации в инновационном развитии // Инновационная наука. 2016. № 1–1 (13) с. 101–104.
6. Аньшин, В. М., Дагаев А. А. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития Учеб. пособие / Под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. — 3-е изд., перераб., доп. — М.: Дело, 2007. — 584 с.
7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (третья редакция). Официальное издание. — М.: Экономика, 2004.
8. Топсахалова, Ф. М. Особенности принятия инвестиционного решения при условиях неопределенности и риска // Экономический анализ: теория и практика. — 2005. — № 12.

Перспективы внедрения технологии блокчейн

Арефьева Алина Сергеевна, студент;

Гогохия Гванца Геноевна, студент;

Научный руководитель: Чернышова Марина Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В данной статье ставится задача рассмотреть перспективы развития блокчейна путем исследования данной технологии в современном мире. Анализируются преимущества и недостатки блокчейна, а также состояние его рынка. Особое внимание уделяется практическим примерам внедрения данной технологии и проблемам, которые связаны с её использованием.

Ключевые слова: блокчейн, биткоин, криптовалюта, реестр транзакций, фондовый рынок

Технология хранения данных блокчейн стала феноменом последнего времени. Нельзя отрицать ее актуальность в мире, в котором возрастает необходимость в достоверности и защите сохраненных данных. Многие эксперты уверены, что она может использоваться повсеместно. Это революция в системе государственного управления, финансовых услугах и промышленности. Перспективы огромные, но главный вопрос, как их реализовать?

Блокчейн — это децентрализованный журнал записи транзакций, который является частью более широкой вычислительной инфраструктуры, которая также должна включать в себя функции хранения, коммуникации, обслуживания файлов и архивирование [5, с. 69]. Говоря о блокчейне, мы подразумеваем цепочку блоков данных, по-

зволяющих хранить информацию распределено. Каждый из блоков связан с предыдущим и снабжен цифровой подписью, именно это исключает возможность подменить или удалить какую-либо часть данных после добавления их в систему. Отсюда можно сделать и вывод, что реестр, который невозможно изменить — это крайне полезная технология для многих отраслей, и не в последнюю очередь в финансах. Недаром первым применением технологии блокчейн стала криптовалюта биткоин.

Базовая теория блокчейна максимально проста — это огромная база данных общего пользования, которая функционирует без централизованного руководства, т. е. в ней хранятся данные о транзакциях в виде таблиц, которые проверяются участниками системы по всему миру [4, с.

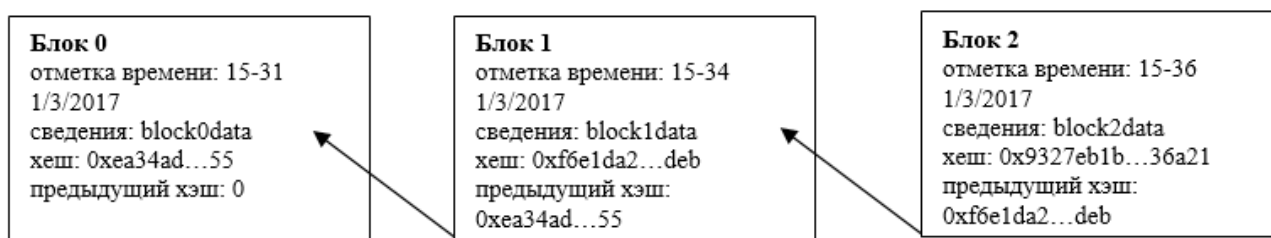


Рис. 1. Цепочка блоков транзакций в системе блокчейн [Источник: построено авторами]

163]. Данные из реестра изъять или заменить невозможно, что является основной ценностью блокчейна. Отсюда следует распространенное мнение о том, что данная технология способна устранить посредников и подорвать действующие модели проведения операций.

Эксперты обсуждают возможность исчезновения такой профессии как нотариус или же огромные риски, которые блокчейн представляет для банковской системы и т. д. Многие из них приходят к выводу, что не стоит воспринимать все категорично. Нотариусы просто приобретут для себя новый инструмент для работы. Ведь блокчейн можно рассматривать как большую бухгалтерскую книгу. На сегодняшний день нотариусы — это владельцы этих уникальных книг, а в ближайшем времени такие книги станут доступны всем в любой момент времени, и можно будет с легкостью проверить, существует ли точно такая же запись у кого-то еще и нет ли там противоречивости. Возникает новая формула, которая начинает активно действовать в современном мире: «Мир без посредников». Однако абсолютно объективно, что количество посредников и их вес в экономике будет уменьшаться.

При этом нельзя утверждать, что блокчейн ликвидирует деятельность банков, нотариусов и других подобных субъектов, но блокчейн кардинально изменит те же самые банковские технологии. Например, банки будут регистрировать свои транзакции непосредственно в блокчейне. Клиенты будут продолжать пользоваться их услугами,

кредитные организации будут добавлять информацию в книгу учёта, откуда данные невозможно удалить.

Функции розничных банков в будущем не будут отличаться от настоящих, они по-прежнему будут производить платежи, выдавать кредиты и размещать средства своих клиентов. Однако каналы доставки банковской услуги, инструменты кредитования и размещения средств ожидает значительная трансформация. Стоит отметить, что по примерным расчетам потенциальная ежегодная экономия банков, которые будут использовать технологию блокчейн, составит около 8–12 млрд долларов.

Переход к блокчейну — настоящий прорыв в финансовых технологиях, сопоставимый с переходом от телефонии к интернет-связи, поскольку именно эта технология оказывается универсальным решением для бизнеса, который совершает сделки с большим количеством участников или же с новыми участниками, которые пока не доверяют друг другу. Так, президент и председатель правления «Сбербанка России» Герман Греф во время своего выступления 21 мая 2016 года в бизнес-школе «Сколково» говорил о блокчейн-технологии как о начале века «цифровизации». «Технология blockchain, — на мой взгляд, — это новый Интернет. Это идея такого же уровня, как Интернет» [8].

Термин «Интернет» появился в 1995 году, когда никто не представлял, как изменится мир благодаря этому новшеству. Ровно так же на сегодняшний день мало кто представляет, какие сильные изменения повлечёт за собой

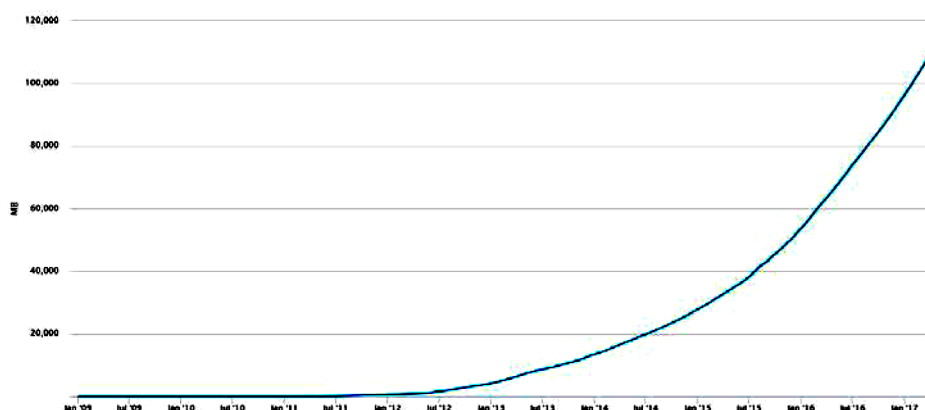


Рис. 2. Общий объем транзакций посредством системы блокчейн [Источник: <https://blockchain.info>]

блокчейн. Никто не ожидал более 20 лет назад, что появится Google, а Интернет предоставит столько возможностей, например, возможность управления своим счетом в банке своего телефона.

Блокчейн — это больше, чем просто контроль над обменом денежных средств. Данная система позволяет контролировать все, что несет в себе ценность, в том числе различные типы активов, например, акции и другие виды ценных бумаг. Она становится всё шире, а количество транзакций, осуществляющихся через неё увеличивается.

Поэтому возникает вопрос о создании биржи на основе блокчейна. Многие эксперты пришли к выводу, что уникальная технология блокчейн позволит упростить процесс совершения сделки, предоставляя более надежную

информацию о субъектах, объекте и времени сделки [2, с. 44]. К тому же, появляется возможность избавиться от посредников, которые существенно сокращают скорость развития современных рынков.

В отчете американской аналитической компании Transparency Market Research указано, что мировой рынок блокчейна к 2024 году составит \$20 млрд. В своих расчетах, исследователи отталкиваются от блокчейн-рынка 2015 года, объем которого составил \$316 млн. Так, по их мнению, рост индустрии в год составит примерно 59%.

Аналогичное исследование было проведено в компании Grand View Research, которая оценила рынок блокчейна в 2015 году в \$509 млн, а объем индустрии к 2024 году прогнозирует на уровне \$7,74 млрд [10].

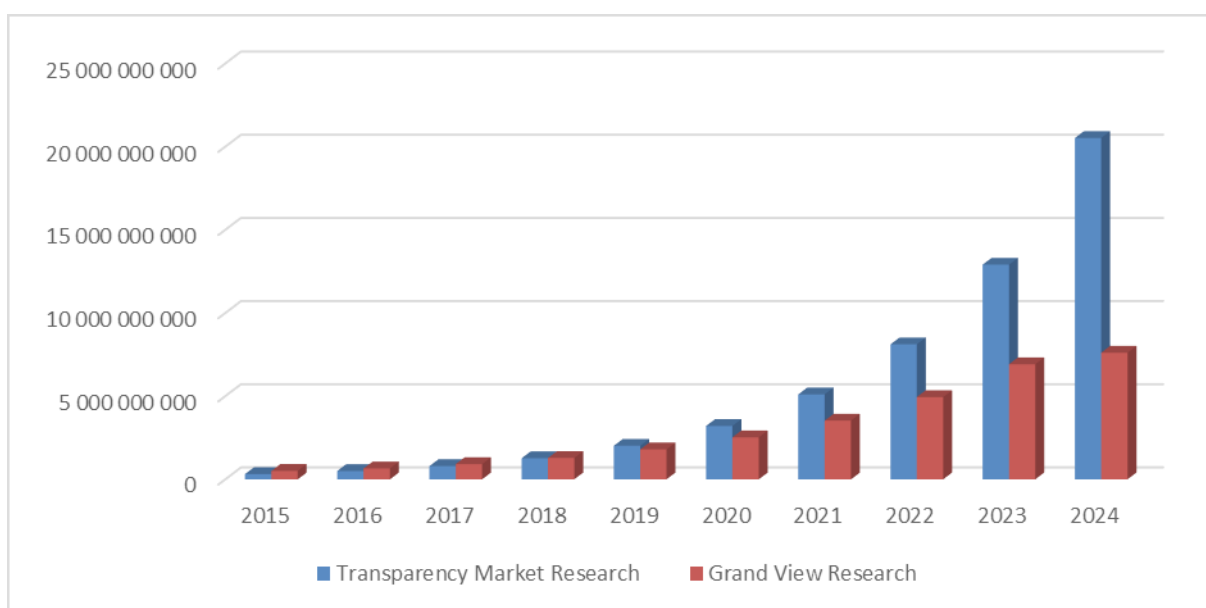


Рис. 3. Динамика роста рынка блокчейна

[Источник: построено авторами на основе данных Blockchain Technology Market]

Не смотря на существенное расхождение в цифрах, исследователи приходят к выводу, что рынок будет расти. Основным факторами для роста индустрии останутся увеличение потребности в защищенных онлайн-платежах, а также желание сократить расходы. Очевидно, что блокчейн эффективен в тех сферах, где важно авторство всех действий и надежная синхронизация данных, т. е. в банках, биржах, страховых компаниях, сертификационных центрах и т. д..

В частности, данная технология является способом устранения операций, известных как «непокрытые короткие продажи». Связан этот термин с 2000-ми годами, когда хедж-фонды и другие биржи продавали на срок товары и ценные бумаги, которых не было в наличии. Блокчейн позволит устранить подобные сделки, так как торговля акциями будет осуществляться немедленно и более прозрачным способом. Любые сделки будут урегулированы с нулевой задержкой.

Особенно выгодна эта система для рынка кредитования ценными бумагами, которая может устранить посредников,

тем самым снизив стоимость кредитования. По сути, организации, которые хотят заработать дополнительные деньги путем выдачи акций, к примеру пенсионные фонды, могут предлагать акции и осуществлять сделки с нулевой задержкой. Данная система будет использовать блокчейн для присоединения цифровых маркеров к каждой акции, а затем хедж-фонды и другие брокеры могут делать ставки на эти «маркеры потенциально заимствованных активов», что дает право взять займы акцию. Эти маркеры позволяют держателям акций отслеживать каждую транзакцию, проводимую с их акцией.

Любая новая технология — это новые возможности, но переделывать на ней то, что уже создано, как правило, не выгодно. Блокчейн не становится исключением.

Изучив теоретические аспекты блокчейна, мы видим в ней универсальную технологию, способную значительно сократить транзакционные издержки, а это, очевидно, является сферой интереса всех участников финансового рынка. Блокчейн экономически эффективен и его девизом

может стать надежность и прозрачность осуществления сделок. Тем не менее, существует определенный ряд барьеров его повсеместного использования.

К примеру, производительность блокчейн-систем ниже, чем высоконагруженных систем. Мы подразумеваем под этим саму скорость проведения транзакций, особенно при высокочастотных операциях. Понять это очень просто, достаточно знать среднюю скорость транзакций в некоторых криптовалютах: составляет она от трех до семи операций в секунду. Даже для объема транзакций, существующего в России, этого недостаточно [9].

Еще одним барьером становится существование такого сочетания факторов, при котором работа системы будет сильно замедлена или станет невозможна на какое-то время. Этот вопрос сейчас многие пытаются для себя решить. Он стоит одинаково остро и для открытых, и для закрытых систем. Частные блокчейн-системы не решают вопрос доверия — они его просто существенно упрощают. Риски снижаются, но все равно остаются.

Стоит отметить, что финансовый сектор неотделимо связан с рисками, а введение масштабной технологии, такой как блокчейн, повлечет за собой принятие определенных рисков всеми участниками системы. В первую очередь — это риск потери конфиденциальности.

На данный момент, сферы, в которых потенциально может быть использована данная технология, регулируются действующим законодательством. При этом, оно ориентировано на принцип «централизованного реестра». Соответственно, для того, чтобы применение технологии стало возможным, будет необходимо изменить большую часть законодательства.

Большое значение для развития технологии имеет поддержка со стороны регулятора. С позиции Центрального банка, данная технология — сфера их интереса. Центробанк может быть более заинтересован в закрытом формате блокчейн-сети, управляемой через единого администратора.

Развитие блокчейн технологий в России не стоит на месте. К примеру, НРД (Национальный расчетный депозитарий) уже успел разработать и реализовать блокчейн-проект для процедуры голосования владельцев ценных бумаг. Благодаря рассматриваемой технологии, процедуру удалось сделать абсолютно прозрачной: каждый участник может проконтролировать корректность подсчета поданных голосов и проверить, правильно ли учтены его собственные, при сохранении тайны голосования.

Существовавшая ранее технология электронного голосования подразумевала обмен сообщениями каскадом

через цепочки номинальных держателей от эмитента до владельца ценных бумаг и в обратном направлении. НРД в этой цепочке вело реестр голосования, обеспечивая передачу и подсчет инструкций по голосованию. Прототип на основе блокчейна позволяет регистрировать инструкции сразу в распределенном реестре, который поддерживают одновременно все участники цепочки.

Теперь распределенный реестр электронного голосования содержит полную историю обновлений, защищенную от искажений криптографическим шифрованием. При этом копии реестра хранятся у всех участников сети (номинальные держатели, НРД). Регулятору или аудитору достаточно просто присоединиться к данной сети, чтобы получить полный доступ ко всей необходимой для проверок информации. Данные, записанные в блокчейн один раз, не могут быть фальсифицированы — любые изменения процедуры или результатов голосования в распределенном реестре записываются, их копии распространяются среди всех участников сети и легко могут быть проверены.

Владелец ценной бумаги голосует в личном веб-кабинете на портале номинального держателя с использованием электронной подписи. Номинальный держатель записывает голос владельца в блокчейн, дополнив своей электронной подписью. В качестве подтверждения приема голоса номинальный держатель предоставляет владельцу идентификатор его голоса в распределенном реестре. Далее запись о голосе данного владельца последовательно подписывается номинальными держателями по цепочке до центрального депозитария. В момент завершения голосования система автоматически подсчитывает результаты, и НРД публикует их в блокчейне с использованием своей электронной подписи. Использование криптографических механизмов позволяет защитить промежуточные результаты голосования [10].

Обобщая вышесказанное, стоит отметить, что существует два полярных мнения в оценке потенциального эффекта блокчейна для российского рынка. Одни считают, что с приходом блокчейна инфраструктура упростится. Предполагаемый рост её стоимости может быть компенсирован теми плюсами, которые мы будем иметь в результате устранения посредников. Другие считают, что она, наоборот, усложнится. Но при любом исходе, блокчейн принесет существенное облегчение инфраструктуры, при этом остаются сложности в подсчетах стоимости инфраструктуры, защиты персональных данных, обеспечения конфиденциальности и шифрования.

Литература:

1. Букасова, А. Ю. Блокчейн-технология как инструмент децентрализованного мира // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2016. — № 9. — с. 5–9.
2. Дорохов, В. В. Блокчейн-технологии: будущее финансовой системы // Современные инновации. — 2016. — № 6 (8). — с. 44–46.
3. Микенин, Д. В., Радько О. Ю. Биткойн и блокчейн — криптовалюта, которая меняет мир // Вестник научных конференций. — 2016. — № 10–7 (14). — с. 345–348.

4. Руденко, Е. А. Понятие системы блокчейн // Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. — 2016. — с. 163–164.
5. Свон Мелани. Блокчейн: Схема новой экономики: Пер. с англ. — // Издательство «Олимп-Бизнес», — 2017. — 240 с.
6. Стрембицкая, С. Б., Бабаян С. Г. Криптовалюта в секторе финансовых услуг: новые возможности на примере блокчейна // European Scientific Conference сборник статей Международной научно-практической конференции. Под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. — 2017. — с. 146–148.
7. Чугуева, И. С., Плис К. С. Перспективы развития технологии блокчейн в России // Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. — 2016. — с. 116–118.
8. Грэф: России требуется новая система управления // BBC. [Электронный ресурс] URL: http://www.bbc.com/russian/business/2016/05/160522_gref_skolkovo_lecture (дата обращения: 18.03.2017).
9. Вадим Калухов: «В блокчейне главное — не пережечь ожидания публики» // [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160429/vadim-kalukhov-v-blokcheine-glavnoe-ne-perezhech-ozhidaniya-publiki-10007496/> (дата обращения: 25.03.2017).
10. [Электронный ресурс] URL: <https://www.nsd.ru/ru/press/pubs/index.php?id36=630552> (дата обращения: 25.03.2017).
11. Blockchain Technology Market (Type — Public Blockchain, Private Blockchain, and Consortium Blockchain; Application — Financial Services and Non-financial Sector) — Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, and Forecast 2016–2024 // Market Research Reports, Industry Research Firm, Consulting Services. [Электронный ресурс] URL: <http://www.transparencymarketresearch.com/blockchain-technology-market.html> (дата обращения: 18.03.2017).

Проблемы и перспективы развития экологического туризма в Среднеколымском районе Республики Саха (Якутия)

Арчахова Наталия Викторовна, магистрант

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

В настоящее время с изменением экологической ситуации во всем мире особое значение приобретают естественные, природные ресурсы. Экотуризм, в частности памятники природы, сохранные практически в первозданном виде, вызывают все более пристальный интерес среди туристов. В этом плане Республика Саха (Якутия) становится очень привлекательным объектом дестинации, в связи с чем появляется необходимость исследования и изучения рекреационных ресурсов нашей республики с целью выявления ее туристического потенциала.

Среднеколымский район — один из самых северных и отдаленных районов Якутии. С верхней границы Среднеколымского района (улуса) Якутии официально начинается Заполярье, о чем сообщает установленный недавно информационный знак.

Климат в Среднеколымском районе резко-континентальный. Средняя температура января -38°C , июля $+12^{\circ}\text{C}$. Зимой наблюдается полярная ночь, летом — полярный день. Несмотря на то, что средняя температура января -38°C , температура достигает -50°C , — 55°C , соответственно, в данное время туристская деятельность приостанавливается из-за экстремально низких температур. Несмотря на холод, в Среднеколымске не зарегистрировано официально рекордно низкой температуры на планете, поэтому холод не может стать брэндом улуса в отличие от Оймякона, считающимся Полюсом холода и привлекающего данным фактом туристов. Однако туристов может привлечь такое явление как северное сияние, которое широко используют скандинавские страны. Проблема заключается, однако, в логистике и инфраструктуре, о чем речь пойдет далее.

Лето в Среднеколымске холодное, несколько жарких дней в июле никак не могут способствовать увеличению турпотока. К тому же лето характеризуется огромным количеством комаров, от которых трудно спастись даже с помощью репеллентов, что делает летний период менее привлекательным для потенциальных туристов. Пляжного сезона на Колыме не бывает.

Несмотря на вышеперечисленное, огромным преимуществом района в плане рекреационных ресурсов является наличие **шести особо охраняемых природных территорий** — это ресурсные резерваты республиканского значения «Троицкое», «Седедема» и «Жирково», ресурсный резерват местного значения «Алазея», памятник природы «Крестовка» и **природный парк «Колыма» — самая большая особо охраняемая территория Якутии.**

Национальные парки являются собой пример уникальных природно-культурных территорий, представляющих особую ценность для развития регулируемого туризма (в основном в форме экологического туризма) [1; с. 45].

Особого внимания с точки зрения экологического туризма занимает природный парк «Колыма», организованный 11 июля 2000 г. Постановлением Правительства РС (Я) от 11.07.00 № 371. ПП является государственным природоохранным учреждением. Расположен в северо-восточной части Среднеколымского улуса, в среднем течении реки Колыма. Самый большой природный парк в Якутии занимает площадь в 2188,0 тыс. га [6]. Территория парка имеет особое значение для сохранения биоразнообразия Арктической флоры и фауны. Целями и задачами создания природных парков на Колыме являются сохранение биоразнообразия Арктической флоры и фауны, сохранение множества больших и малых озер, болот, которые являются местом концентрации водно-болотных птиц, сохранение мест гнездования и мест массового скопления перелетных водоплавающих видов птиц, сохранение путей миграции Сундрунской популяции лосей. Парк является местом зимних пастбищ лося на правобережье Колымы (зимние лосиные «стойбы»). В 2002 г. сотрудники парка принимали участие в проведении авиаучета лося в улусе. В виду того, что было зафиксировано резкое сокращение численности вида, был объявлен мораторий на добычу лося сроком на три года. На семи участках созданы общественные посты по соблюдению природоохранных актов.

Так как туризм как вид экономической деятельности имеет ярко выраженную ресурсную составляющую, все более пристальный интерес вызывают многообразные природные ландшафты, территории со специфическими климатическими условиями, коими в полной мере обладает Среднеколымский район. Усиливает внимание к природным достопримечательностям и тот факт, что год от года они становятся все более редкими. Среднеколымские заказники были бы идеальным рекреационным ресурсом, если бы не транспортная составляющая и проблемы с инфраструктурой. Наличие территорий резервации дикой природы, богатство животного и растительного мира позволяют разнообразить предложение и развивать наиболее перспективные виды туризма во всех имеющихся формах. Однако, несмотря на то, что транспортная схема внутри улуса удобна для организации туристических поездок и в улусе наблюдается единая гидросистема — все озера и реки соединены между собой, благодаря чему на маломерных судах можно доехать до самых отдаленных участков [5], добраться до самого района из столицы Якутии — Якутска, не говоря о других городах России и стран зарубежья, довольно-таки сложно. Что и является причиной того, что несмотря на то, что улус обладает богатейшими природными и культурными ресурсами для развития въездного туризма, туризм как отрасль в улусе практически отсутствует. Развитию *внутреннего* туризма препятствуют низкие доходы местного населения.

По состоянию на 02 февраля 2016 года на территории улуса предприятий, занимающихся туристской деятельностью, не зарегистрировано [7]. Туроператоры республики из Якутска также не предлагают к реализации туристские маршруты по территории улуса [7]. Единственным предпринимателем, предлагающим услуги по организации охоты, рыбалки, сплава, пеших туров и фотоохоты согласно Реестру туристских маршрутов и объектов Республики Саха (Якутия) [7] является ИП Баягантаев П. Н., не являющийся, однако, туроператором и, соответственно, не имеющим права производить турпродукт. Предприниматель предлагает услуги сопровождающего во время охоты и рыбалки, однако маршруты в парке «Колыма» не организует ввиду высокой затратности.

Из объектов туристской инфраструктуры имеется одна гостиница — «Алазея» в г. Среднеколымске, при которой также работает столовая-банкетный зал.

Постоянный рост цен на авиабилеты и невысокий уровень благосостояния населения улуса являются препятствиями для повышения квалификации кадров, что в свою очередь негативно влияет на эффективность деятельности предприятий и это, в свою очередь, делает улус непривлекательным в плане туризма.

SWOT анализ поможет определить сильные и слабые стороны развития экологического туризма в районе и наметить перспективы (см. табл. № 1)

Проведенный анализ показал, что основным объектом экологического туризма в Среднеколымском районе могли бы стать природные резерваты, представляющие собой нетронутые уголки дикой природы с уникальной флорой и фауной, однако полное отсутствие развитой инфраструктуры, климатические условия, отсутствие удобной транспортной схемы обесценивают все возможные достоинства района в плане развития туризма. Для развития туризма, в том числе экотуризма, в районе единственным выходом, как нам кажется, могут быть крупные инвестиции, причем не только в инфраструктуру и транспорт, но также и в маркетинг, так как реклама имеющихся туристских объектов в интернете полностью отсутствует. Также отсутствует информация о природных парках, изложенная в доступной, увлекательной форме, способной привлечь потенциальных туристов. Полностью отсутствует информация на иностранных языках.

Что примечательно, среди четырнадцати муниципальных целевых программ развития Среднеколымского района отсутствует программа развития туризма [4]. В то время как в других районах целевые программы направлены на развитие предпринимательства и туризма, в программе Среднеколымского района предусмотрено развитие только предпринимательства. Соответственно, государство не видит перспектив в развитии туризма в Среднеколымском районе.

Основными проблемами для развития туризма являются:

— отсутствие инфраструктуры и туристических кластеров (в районе имеется только одна гостиница «Алазея» со столовой);

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> — наличие самого большого природного парка в Якутии; — наличие шести заповедных зон; — богатый животный и растительный мир, благоприятный для охоты, рыбалки и сбора ягод; — спокойная социально-политическая обстановка, толерантность общества; — наличие 9-й уникальной точки в мире — мамонтова кладбища; — наличие самобытного кочевого общества оленеводов Уродан; — наличие более 20 археологических памятников, древних поселений людей; — гостеприимство местного населения; — благоприятная экологическая обстановка; — уникальная флора и фауна. 	<ul style="list-style-type: none"> — отсутствие туристской инфраструктуры, — несоответствие качества предоставляемых услуг международным стандартам; — высокие цены на топливо для средств передвижения (моторные лодки летом, снегоходы и автомобили зимой) — сохраняющаяся сезонность в функционировании туристского рынка; — отсутствие маркетинговой политики в продвижении имеющегося туристского потенциала; — отсутствие инвестиций в туристскую инфраструктуру; — отсутствие туристских компаний и, соответственно, кадров; — высокая стоимость и низкая доступность внешних капиталов (высокие ставки по кредитам); — отсутствие взаимодействия с отечественными и зарубежными базами данных и информационными системами; — высокая стоимость участия в ярмарках, особенно международных. — географическая удаленность от административного центра — г. Якутск — отсутствие собственного сайта и групп в социальных сетях в целях привлечения туристов.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> — занятие собственной оригинальной ниши на рынке туристических услуг в сфере экотуризма, научно-исследовательского, водного, экстремального, фото-туризма; — привлечение инвестиций в создание инфраструктуры и разработки туристского маршрута; — обеспечение работой местного населения; — получение грантов на разработку собственных маршрутов. 	<ul style="list-style-type: none"> — повышение стоимости перелета до Среднеколымска; — высокая конкуренция со стороны районов, расположенных географически ближе к административному центру Якутии — г. Якутск — невозможность привлечения квалифицированных кадров для работы в туристском бизнесе; — рост инфляции и как следствие повышение стоимости товаров и услуг, что ведет к увеличению стоимости турпродукта.

— большая удаленность от административного центра Якутии — города Якутск;

— отсутствие удовлетворительной транспортной схемы. Единственный вид транспорта — самолет, билеты на который очень дорогие. Даже внутри района перемещение крайне затруднено. Основную долю автомобильных дорог общего пользования района составляют автозимники. Не все населенные пункты обеспечены круглогодичной транспортной доступностью.

— сезонность туристического бизнеса, на которую влияет суровый климат;

— отсутствие квалифицированного персонала;

— отсутствие маркетинговой политики для продвижения существующих туристических маршрутов;

— отсутствие интернет-ресурсов для продвижения турпродукта на территории района.

Развитие туризма возможно только в случае крупных инвестиций в инфраструктуру, транспортную составляющую и продвижение туристских услуг. Причем обязательным условием является тщательная разработка маркетинговой стратегии ввиду полного отсутствия материалов, изложенных в доступной форме, привлекательной для потенциального туриста не только на русском, но и иностранных языках. Единственным видом туризма в настоящих условиях может быть только VIP-туризм с упором больше на охоту и рыбалку, нежели экологическую составляющую.

Литература:

1. Адашова, Т. А. Особо охраняемые природные территории России как основа формирования туристского природного пространства // Современные проблемы сервиса и туризма. — 2012. — № 1. — с. 45–52.

2. Афанасьев, С. М. Обеспечение экологической безопасности в Арктической зоне Республики Саха (Якутия) // http://federalbook.ru/files/BEZOPASNOST/soderghanie/NB_2/NB2-2015-Afanas»ev.pdf.
3. Концепция государственной земельной политики Республики Саха (Якутия) до 2020 года <https://docviewer.yandex.ru/?url=https%3A%2F%2Fminimush.sakha.gov.ru%2Ffiles%2Ffront%2Fdownload%2Fid%2F1226772&name=1226772&lang=ru&c=585fade11e7a>
4. Мозолевская Галина, ЯСИА Путешествие по заповедникам Колымы. Среднеколымский улус 22 августа 2013 <http://old.sakha.gov.ru/node/125127>
5. Сайт информационно-аналитической системы «Особо охраняемые природные территории России» (ИАС «ООПТ РФ»). oort.aagi.ru от 25.12.16
6. Сайт Министерства предпринимательства Республики Саха (Якутия) / Реестр туроператоров Республики Саха (Якутия) <https://minpredpr.sakha.gov.ru/reestr-industrii-turizma/reestr-turoperatorov-rs-ja>
7. Стишов, М. С. Особо охраняемые природные территории Российской Арктики: современное состояние и перспективы развития // Издатель: Всемирный фонд дикой природы (WWF) Издательство: «Скорость цвета» Тираж: 1000 экз. Издание распространяется бесплатно Текст: © WWF России, 2013 г. Все права защищены

Развитие гражданского авиационного транспорта РФ в условиях политики импортозамещения

Безпалов Валерий Васильевич, кандидат экономических наук, доцент;
Мерсье Екатерина Александровна, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В настоящей статье обоснована актуальность развития гражданского авиационного транспорта в условиях международных ограничений и реализации политики импортозамещения. Рассмотрена трансформация понятия «транспортный комплекс» и выделена современная трактовка, проведена классификация структуры. Дан анализ состояния показателей отрасли, а также ключевых компаний, выделены основные угрозы и сформулированы предложения по перспективному развитию.

Ключевые слова: авиационный транспорт, транспортный комплекс, инфраструктура, импортозамещение

In this article, the relevance of the development of civil aviation transport in the context of international restrictions and the implementation of the policy of import substitution is substantiated. The transformation of the concept «transport complex» is considered and a modern interpretation is identified, the structure is classified. The analysis of the state of the industry indicators, as well as key companies, identifies the main threats and formulates proposals for future development.

Keywords: aviation transport, transport complex, infrastructure, import substitution

В начале нового тысячелетия мировая экономическая система вышла на новый этап преобразований. Структурные сдвиги, характеризующие процессы мирового производства и международной торговли, в значительной степени предопределяются изменениями, происходящими в мировом транспортном комплексе. Глобализация международной торговли и транснационализация компаний предполагают беспрепятственное перемещение ресурсов и товаров, что объективно невозможно осуществить без развития и совершенствования транспортного комплекса. Таким образом можно сказать, что данный элемент национальной экономики есть своеобразная «кровеносная система» любой страны, тем самым подтверждая необходимость дальнейшего исследования его развития, так как совершенствование методов и механизмов функциониро-

вания транспортной инфраструктуры позволяет улучшать межрегиональные связи на обширных пространствах нашей страны и формировать новые способы внешне-торговых отношений, снижая затраты и повышая эффективность, безопасность, комфорт. Занимая четверть суши можно сказать, что данная инфраструктура РФ является частью мировой системы, которая должна вносить существенный вклад в ВВП страны посредством удовлетворения потребностей всех субъектов экономики в перемещении людей и грузов. Эффективность экономики России напрямую зависит от развития транспортного комплекса.

Исследования проблем стратегического развития и управления транспортным комплексом осуществляется как западными, так и российскими учеными. За последние 20 лет накоплен большой объем теоретических

исследований, в котором можно выделить труды таких авторов как М. Хирст, Д. Банситер, Я. Э. Аннэма, А. Г. Гранберг, Е. В. Зарова, В. И. Бугровенко, С. И. Архангельский, И. В. Носков и др.

Само понятие транспортного комплекса учеными трактуется с разных точек зрения. Так по мнению И. В. Носкова, транспортный комплекс есть совокупность транспортных средств, инфраструктуры, формирующей высокое качество и мобильность услуг для потребителей [5]. В большом энциклопедическом словаре транспортный комплекс определяется как совокупность отраслей народного хозяйства, специализирующихся на удовлетворении потребностей общественного производства в перемещении грузов и пассажиров [3]. Согласно Федеральному закону «О транспортной безопасности» транспортный

комплекс определен как комплекс объектов и субъектов транспортной инфраструктуры, транспортных средств [1]. Таким образом, можно сделать вывод, что транспортный комплекс — ключевое звено экономической системы, состоящее из субъектов и объектов инфраструктуры, а также транспортных средств, обеспечивающих социальные, экономические и др. потребности личности, общества и государства посредством оказания услуг по перевозке различными видами транспорта.

Не смотря на всю сложность в определении структуры транспортного комплекса, существуют различные точки зрения по его классификации. По мнению авторов, данный комплекс можно классифицировать по основным признакам: в зависимости от вида, типа и их характеристик (Таб. 1).

Таблица 1. Структура транспортного комплекса

Транспортный комплекс		
Вид	Тип	Характеристика
Железнодорожный	Пассажирские перевозки	Обеспечение перевозки пассажиров и мобильности населения
	Грузовые перевозки	Обеспечение перевозки грузов и почты
Автомобильный	Легковой	Частный транспорт и транспорт общего пользования
	Грузовой	Ведомственный транспорт
Водный	Речной	Транспортировка пассажиров и грузов по речным акваториям
	Морской	Транспортировка пассажиров и грузов по морским акваториям
Авиационный	Пассажирские перевозки	Перевозка пассажиров
	Грузовые перевозки	Перевозка грузов и почты
Трубопроводной	Социально-значимые	Передача на расстояние жидких, газообразных или твердых продуктов по трубопроводам.

Учитывая введенные против России международные санкции на различные сферы деятельности, в том числе ограничения на инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры и технологических инноваций, а так же реализацию принятой в РФ концепции политики импортозамещения, наибольший интерес представляет исследования по развитию гражданского авиационного транспорта, так как это наиболее интенсивно развивающийся сектор транспортного комплекса имеющего в России огромный потенциал, а так же вовлекающий в производственный процесс высококвалифицированные кадры и создающий рабочие места не только на основных производствах, но и в сопутствующих ее секторах, таких как: строительство и содержание аэропортов, техническое обслуживание авиационного парка и обеспечение безопасности полетов, и т. д.

На современном этапе, с учетом слабо развитой транспортной инфраструктуры и масштабов нашей страны, авиация может обеспечивать удовлетворение потребностей как гражданского сектора (перевозка пассажиров, багажа, грузов, и почты), так и выполнять работы для отраслей национальной экономики, например для нужд сельского хозяйства, нефтегазовой, строительной отрасли, лесной и пожарной охраны, оказание медицинского помощи, проведения санитарных мероприятий, учебных,

культурно-массовых и спортивных мероприятий и пр.. Основная сфера применения воздушного транспорта — пассажирские перевозки (74% от общего объема перевозок) [10], однако также осуществляются и грузовые перевозки, но их доля значительно ниже.

В структуре ВВП, вклад авиации невелик — 0,3%. Тем не менее, за последние 5 лет, валовая добавленная стоимость (ВДС) от деятельности воздушного транспорта выросла на 46,5% (Рис. 1) [9].

Это связано с ростом объема перевозок и изменением структуры пассажира- и грузопотоков за последние 5 лет. С 2011 по 2016 гг. количество перевезенных пассажиров и грузов увеличивалось, за исключением 2015 и 2016 гг. (Рис. 2) [8]. Введение санкций, снижение реальных доходов населения, ослабление курса национальной валюты негативно повлияли на воздушные перевозки.

Авиационная отрасль является высоконсолидированной и представлена следующими компаниями: Аэрофлот, ЮТейр, S7, Уральские авиалинии и др. (рис. 3) [10, 14, 15, 16]

Более 60% трафика приходится на 3 группы авиакомпаний: Аэрофлот (44,6%), S7 (13,1%) и ЮТейр (6,4%). В 2016 году наблюдается рост доли рынка Аэрофлота, S7 и Уральских авиалиний за счет сокращения доли ЮТейр и ухода Трансаэро. Уход данной компании позитивен для

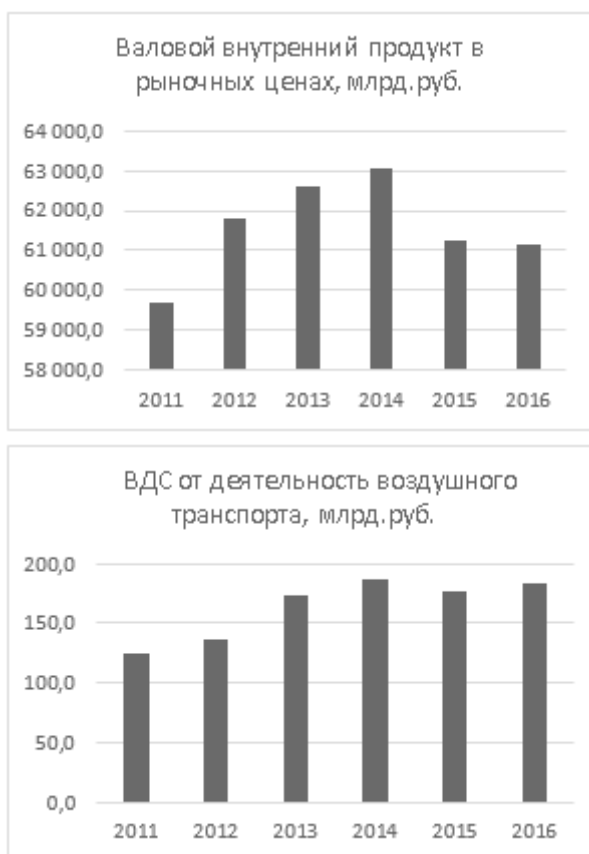


Рис. 1. ВВП в рыночных ценах и ВДС от деятельности воздушного транспорта, млрд. руб.



Рис. 2. Объем пассажироперевозок и грузоперевозок РФ, 2011–2016 гг., чел. и тонн

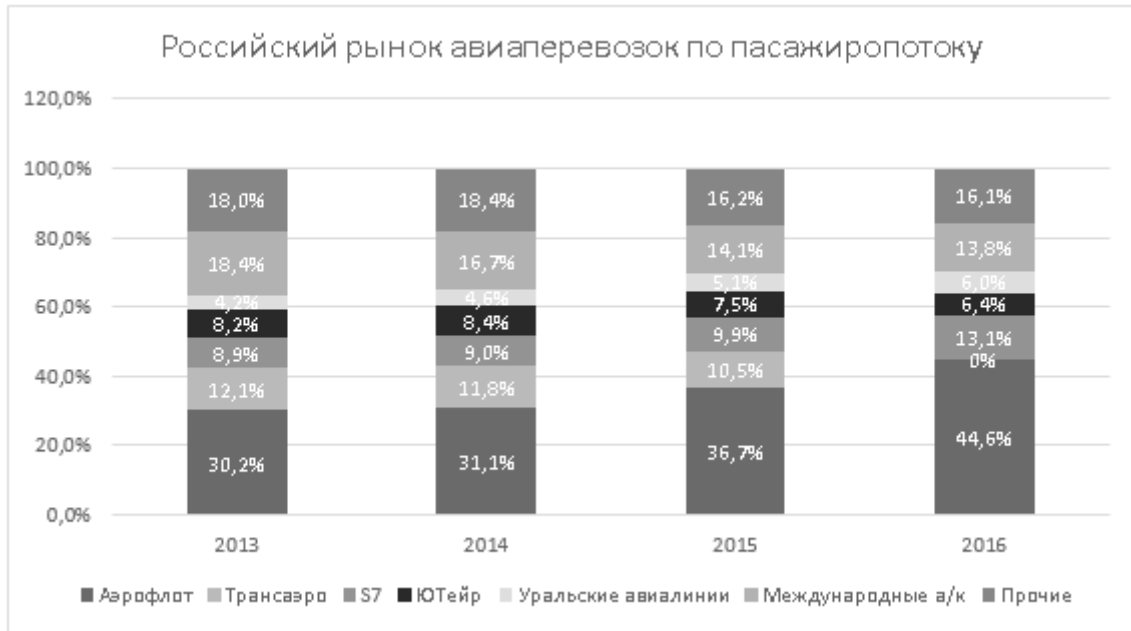


Рис. 3. Российский рынок авиаперевозок по пассажиропотоку, % (составлено автором на основе отчетов авиакомпаний)

оставшихся компаний, так как они смогут увеличить пассажиропоток в 2016–2017 году, несмотря на прогнозируемое падение рынка.

Для оценки доходов авиакомпаний более релевантен показатель пассажирооборота. В 2015 г. авиаперевозки гражданской авиации показывают разнонаправленную динамику (рис. 4) [10].

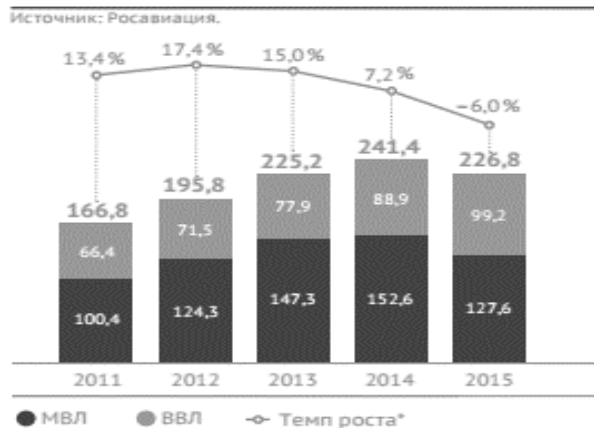
Общий показатель пассажирооборота снизился на 6%, что связано с падением пассажирооборота на международных воздушных линиях на 16,3%. Это связано с падением реальных располагаемых доходов, снижением

подвижности населения, закрытием популярных туристических направлений (Турция и Египет). Однако наблюдается положительная динамика объема перевозок (на 11,6%) на внутренних линиях, что обуславливается ростом спроса на внутренний туризм.

Финансовое состояние компаний усугубляется с 2014 года тем, что убытки и долги растут, в структуре парка все больше преобладают суда, возрастом 15 до 30 лет и старше (Таблица 2).

Большую часть парка всех российских авиакомпаний составляют иностранные марки самолетов. На совре-

Динамика пассажирооборота на российском рынке (без учета иностранных авиакомпаний), млрд пкм



Динамика предельного пассажирооборота на российском рынке (без учета иностранных авиакомпаний), млрд ккм

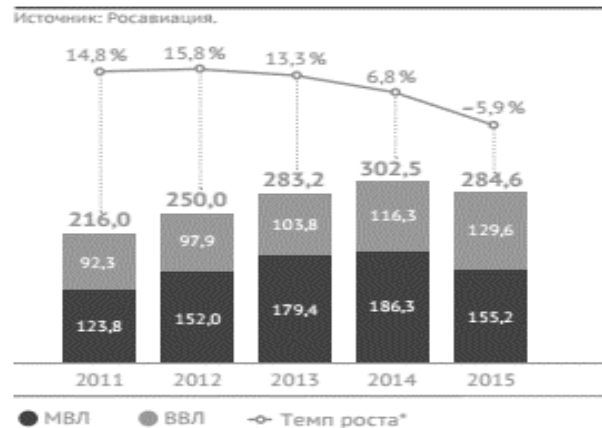


Рис. 4. Динамика пассажирооборота, млрд. п.-км

Таблица 2. **Возрастная структура парка воздушных судов всего по стране, % [9]**

	2011	2012	2013	2014	2015
до 5 лет	19,8	7,8	16,9	16,7	7,7
5,1–15 лет	22,8	5	21,5	22,8	9,2
15,1–30 лет	57,2	56,9	40,1	37	42,1
более 30 лет	0,2	30,3	21,5	23,5	41,1

менные отечественные модели приходится лишь 6,3% всех эксплуатируемых машин [11]. В структуре парка авиакомпаний-монополистов преобладают зарубежные суда, а на долю отечественных судов приходится лишь 7,4% авиапарка (таб. 2).

Также стоит отметить, что средний возраст парка компаний ТОП-4 не превышает 15 лет. Лидером по количеству самолетов и среднего возраста парка является Группа Аэрофлот. Холдинг планирует войти в топ-20 глобальных авиаперевозчиков по выручке и пассажиропотоку к 2025 году. Для этого Крупнейший игрок российского рынка не только увеличивает, но и обновляет парк. Самые возрастные парки имеют местные и региональные компании. Аутсайдером по данному критерию являются «Бурал» и «Турухан».

Ухудшение ситуации также обусловлено тем, что в структуре себестоимости авиакомпаний до 35–40% расходов номинировано в валюте: это лизинг судов, страхование, обслуживание в зарубежных аэропортах [15]. Давление на операционные показатели оказывало снижение пассажиропотока иностранных компаний, связанное с валютной структурой издержек и соответствующим снижением рентабельности отрасли.

Таким образом, можно сформулировать внешние и внутренние угрозы и проблемы развития авиационной отрасли на современном этапе (Таблица 4):

Тем не менее, авиационная отрасль обладает фундаментальными структурными предпосылками для долгосрочного роста, несмотря на общую тенденцию к снижению объема перевозок в 2015 году — прежде всего из-за сохраняющегося низкого уровня использования россиянами авиатранспорта в сравнении с жителями других стран, в частности с жителями континентальной Европы. Среднее количество авиапассажиров на душу населения в Великобритании — 3,4 человека, США — 2,7, ЕС — 1,5, в РФ — 0,8 (МВЛ — 0,5, ВВЛ — 0,3), соответственно, существует значительный потенциал роста [10].

Еще один источник роста связан с размерами страны и перераспределением потоков между гражданской авиацией и железнодорожным сообщением. Доля авиатранспортной отрасли в пассажирских перевозках на российском рынке составил 44,7% в 2015 году по сравнению с 2010 (30%), в то время как ж/д перевозки — 39,7% (2015 г.) и 52,7% (2010 г.), автотранспорт — 15,6% (2015 г.) и 17,3% (2010 г.) [10]. Фактор большой территории

Таблица 3. **Структура парка авиакомпаний/групп — монополистов и средний возраст судов в 2015 году [8]**

Авиакомпания (Группа)	Количество отечественных самолетов	Количество иностранных самолетов	Средний возраст, лет
Аэрофлот	31	231	4,4
S7	0	45	10
Ютейр	9	65	15
Уральские авиалинии	0	35	13,3
Компания аутсайдер			
Бурал — Бурятские авиалинии	Всего — 3		44,9
Турухан	Всего — 17		41,2

Таблица 4. **Внешние и внутренние угрозы авиационной отрасли РФ**

Внешние угрозы	Внутренние угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Введение и ужесточение санкций против российских авиакомпаний 2. Отзыв предметов лизинга лизингодателями у лизингополучателей 3. Резкая девальвация национальной валюты 4. Экономическая и политическая нестабильность 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий износ основных фондов 2. Неэффективный менеджмент 3. Техническое и технологическое отставание отрасли 4. Высокая чувствительность к валютному курсу 5. Зависимость от зарубежных деталей

России является важным стимулом развития гражданской авиации. Многие районы страны практически не имеют альтернативы воздушному сообщению. Наибольшее количество пассажиров перевозится на авиалиниях, соединяющих Москву с восточными районами, Санкт-Петербургом, курортными районами и со столицами стран СНГ и крупных европейских стран. В последние годы опережающими темпами растет объем международных перевозок. Использование авиационного транспорта дает большой временной выигрыш по сравнению с другими видами транспорта на средних и особенно больших расстояниях. Считается, что на расстояниях свыше одной тысячи километров в пассажирских перевозках начинает преобладать воздушный транспорт [6, с. 8].

Также существуют возможности «омоложения» авиапарков и за счет увеличения доли отечественных самолетов в структуре парков таких, как МС-21 (в разработке), Сухой

Суперджет 100 и других новых разработок. SSJ-100 является одним из самых выгодных продуктов на рынке, так как: во-первых, он предлагается в операционный лизинг, во-вторых, ставка номинирована в рублях, что снижает валютные риски, в-третьих, SSJ-100 опережает самолеты-аналоги иностранного производства как в части экономии эксплуатации, так и в части комфорта для пассажиров. Таким образом, есть предпосылки для возрождения российского авиастроения, однако проблемы, наблюдаемые сегодня, являются объективным следствием сложной экономической ситуации 1990-х гг. После перехода к рыночной экономике, российский авиапром не смог «вписаться» в рыночную конъюнктуру со своим массовым, но «морально» устаревшим продуктом. Как следствие с 1993 года наблюдался спад в производстве гражданских судов (Рис. 5) [12]. На сегодняшний день отрасль не достигла уровня даже 1994 года, когда наблюдался резкий спад по выпуску продукции.



Рис. 5. Производство гражданских коммерческих пассажирских самолетов в РФ в 1990–2012 гг.

Тем не менее, к 2015 году наблюдается умеренный экстенсивный рост. По данным Минпромторга РФ за прошедшее десятилетие объем финансирования увеличился в 29 раз, поэтому был достигнут некоторый прогресс [7]. Благодаря программе «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 были запущены новые рыночно-ориентированные проекты (SSJ-100 и МС-21).

Нельзя не сказать еще об одном существенном факторе, тормозящем развитие авиационной промышленности, это проблема корпоративного управления: слишком высокий уровень прямого государственного влияния на продуктовую линейку и коммерческую политику компаний. Стоит отметить остановку процесса корпоративной интеграции, а также деформирование операционных и бизнес-моделей: разделение функций финальных интеграторов и поставщиков комплектующих. Опыт зарубежных стран показывает, что модель «заказчик — исполнитель», в которой заказчик управляет закупками, логистикой и т.

д., более эффективна, чем модель, применяемая в РФ, в которой руководство заводов сохраняет самостоятельность в решении множества вопросов. Отрасль представлена переразмеренными и низкопроизводительными интегрированными структурами, при этом развитая система отечественных поставщиков отсутствует, производители комплектующих не встроены в международное разделение труда и ориентированы только на внутренний рынок [2].

Исходя из вышесказанного, по мнению авторов, для того, чтобы Российское авиастроение вновь стало флагманской отраслью, можно предложить следующие шаги:

1. Обеспечить доступ к долгосрочным займам под низкую процентную ставку. Это можно сделать путем субсидирования процентных ставок компаниям, покупающим отечественные самолеты, что позволит российским перевозчикам обновить и увеличить парк воздушных судов, поддержать рынок отечественных производителей.

2. Предоставлять налоговые льготы авиакомпаниям, осуществляющим гражданские перевозки на внутрирегиональном уровне. Таким образом, не только обновится и увеличится парк, но и создадутся условия транспортной доступности и связанности территории страны.

3. Разделить отрасль авиакомпонентов и финальных интеграторов путем создания развитой системы поставщиков и внутренней оптимизации организаций. Таким образом, поставщики смогут фокусироваться на ключевых компетенциях, повысятся стандарты и качество продукции. Формирование ключевых показателей эффективности позволит сократить избыточные мощности и развивать межзаводскую кооперацию.

4. Откорректировать положения промышленной политики государства, направленной на интеграцию российской авиационной промышленности в мировое экономическое пространство с целью достижения экономического

суверенитета и паритета с ведущими производителями наукоемкой высокотехнологичной продукции данной отрасли на мировом рынке. [4. с. 15]

В тоже время самим компаниям необходимо сфокусироваться на реализуемых проектах, повысить корпоративную прозрачность, активно развивать базу независимых поставщиков.

Перед отраслью гражданского авиационного транспорта РФ остается множество стратегических развилки и сценариев, выбор которых требует детальной проработки. Большая емкость рынка не должна вводить в заблуждение относительно того, что для любого продукта найдется свой потребитель, ровно как и серьезные входные барьеры не должны настраивать на то, что рынок навсегда закрыт. Принимаемые решения должны быть ориентированы не на достижение сиюминутного эффекта, а на последовательное приближение к цели — глобальному лидерству.

Литература:

1. Федеральный закон «О транспортной безопасности» от 09.02.2007 № 16-ФЗ — [Электронный ресурс] — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66069/2daf50f586c69eac11512c1faa4309699b52ec9b/
2. Стратегия развития авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года.
3. Большой энциклопедический словарь — [Электронный ресурс] — URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/polytechnic/9557/%D0%A2%D0%A0%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9F%D0%9E%D0%A0%D0%A2%D0%9D%D0%AB%D0%99>
4. Беспалов, В. В., Петросян А. Д. Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в региональных промышленных комплексах в условиях либерализации внешнеэкономических отношений. Монография. М.: Палеотип, 2010. — 170 с.
5. Носков, И. В. Стратегические направления развития транспортного комплекса региона. Дис. к. э. н. Самарский государственный экономический университет, Самара, 2010 г. — с. 164.
6. Припадчев, А. Д. Определение оптимального парка воздушных судов. М.: Академия естествознания. — 2009 г. — с. 240.
7. Министерство промышленности и торговли РФ — [Электронный ресурс] — URL: www.minpromtorg.gov.ru
8. Федеральное агентство воздушного транспорта — [Электронный ресурс] — URL: <http://favit.ru/>
9. Федеральная служба государственной статистики — [Электронный ресурс] — URL: www.gks.ru
10. Аэрофлот. Годовой отчет 2016 г. — [Электронный ресурс] — URL: <http://ir.aeroflot.ru/ru/glavnaja/>
11. БК — [Электронный ресурс] — URL: <http://www.rbc.ru/photoreport/27/11/2015/5655a9989a79479570a1d5f3>
12. Группа компаний ПАО «Сбербанк России» — [Электронный ресурс] — URL: www.sberbank.ru
13. РБК — [Электронный ресурс] — URL: www.rbc.ru
14. Уральские Авиалинии. Годовой отчет 2015 г. — [Электронный ресурс] — URL: www.uralairlines.ru
15. Ютейр. Годовой отчет 2015 г. — [Электронный ресурс] — URL: www.utair.ru
16. S7. Годовой отчет 2015 г. — [Электронный ресурс] — URL: <http://www.s7.ru/>

Экономические последствия Брексита. Пример Великобритании как начало дезинтеграционных процессов в Европейском союзе

Белоусова Валерия Олеговна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассматриваются первые последствия, с которыми столкнулась Великобритания, после проведенного 23 июня референдума о выходе из членов Европейского Союза; приводятся противоположные точки зрения по данному вопросу. Кроме того, рассматривается возможное влияние Брексита на дальнейшую судьбу ЕС как целостного интеграционного объединения.

Ключевые слова: Брексит, Европейский союз, референдум, экономические последствия, единый рынок

Большое внимание общественности, ведущих экономистов, журналистов и бизнесменов приковано к вопросу выхода Великобритании из состава Европейского союза. Выход из членов Союза является существенным шагом для любого государства. Это решение несет за собой политические, социальные, культурные последствия, но, прежде всего, значимым является экономический эффект данного шага. Разумеется, главный вопрос — выиграет или проиграет Великобритания и в какой степени?

Barclays считает, что немедленное негативное влияние голосования Брексита было минимизировано быстрым назначением Терезы Мэй, рекордно низкими процентными ставками и наращиванием возможностей Банка Англии по покупке активов [3]. Обзоры ожиданий бизнеса от Конфедерации британской промышленности (СВИ) и Индекса менеджеров по закупкам (PMI) оба уменьшились до многолетних минимумов после голосования, но в последнее время вернулись к прежним значениям [1]. МВФ также недавно увеличил свой прогноз роста для Великобритании в 2017 году до 1,5%, предшествующий прогноз составил 1,1% [4].

По состоянию на конец января стерлинг опустился на 11% по отношению к евро и примерно на 16% по отношению к доллару до уровней, не наблюдавшихся с 1985 года, все после объявления о Статье 50.

Банк Англии предпринял ряд шагов после референдума, снизив в августе процентные ставки с 0,5% до 0,25%, что является рекордным минимумом в Великобритании. Он также объявил о расширении своей программы количественного смягчения. В Европе процентная ставка остается на уровне 0,0%, тогда как в США процентная ставка ФРС выросла в декабре с 0,5% до 0,75%, что является первым таким повышением с декабря 2015 года [5].

Согласно данным последнего исследования Central Banking Publications и банка HSBC, в котором приняли участие 80 управляющих резервами центральных банков из разных стран мира, центральные банки стали отдавать предпочтение фунту стерлингов перед евро. Это связано с их опасениями по поводу политической нестабильности в Европейском Союзе, низких темпов роста экономики ЕС и кредитно-денежной политики Европейского центрального банка (ЕЦБ). Фунт, в свою очередь, по мнению банкиров,

продолжает оставаться стабильным, даже несмотря на Брексит.

Даже до формального завершения переговоров о выходе могут иметь место последствия референдума на потоках торговли и прямых иностранных инвестиций. Они могут возникнуть из-за того, что компании начинают передислоцировать свою деятельность в ожидании любого формального разделения между Великобританией и остальной частью Европейского Союза.

Очень рано судить о том, насколько значительными могут быть эти краткосрочные изменения в торговых потоках. Скорее всего, они произойдут быстрее в секторе услуг, где деятельность может легче перемещаться в/из стран, чем в обрабатывающей промышленности, где экспортная деятельность определяется долгосрочными инвестиционными решениями.

Многие эксперты сходятся на том, что рынок недвижимости Великобритании, который традиционно считался «тихой гаванью» ждут перемены. По причине Брексита настроения инвесторов могут ухудшиться, что приведет к снижению объема сделок со всеми объектами недвижимости в кратко- или среднесрочном периоде. Наиболее значительные изменения цен ожидаются в сегменте дорогой недвижимости, которая больше всего чувствительна к экономическим и политическим колебаниям.

С другой стороны, на интерес российских граждан к покупке жилья в Великобритании Брексит вряд ли окажет существенное влияние. Для россиян гораздо более важен был вопрос налогообложения при покупке недвижимости в Великобритании.

Преимущество для некоторых экспортеров было отмечено на Глобальном саммите по расширению в Лондоне (октябрь 2016 года), так как некоторые субсидии ЕС и меры защиты противоречат амбициям британских предприятий. Например, выход из ЕС может устранить некоторые интервенции ЕС на рынке сахара в Великобритании, что делает продукцию из Великобритании более конкурентоспособной. Подобные случаи заслуживают внимания — некоторые последствия выхода из ЕС могут принести пользу бизнесу.

По словам Мартина Херуорта, управляющего директора компании по разработке и выпуску смягчителей воды

Harvey Water Softeners перед референдумом рост бизнеса его компании, где работают около 200 сотрудников, замедлился, однако впоследствии продажи выросли до рекордного уровня. Его основные потребители — домовладельцы старшего возраста, многие из которых поддержали выход из ЕС. «Мне кажется, они вполне довольны тем, что происходит», — говорит Херурт, который голосовал за сохранение членства в ЕС.

В 2020-х годах Соединенное Королевство может оказаться вне единого рынка Европейского союза и Таможенного союза ЕС. Это повышает вероятность того, что тарифные и нетарифные барьеры для торговли будут выше, чем сейчас, с основными европейскими торговыми партнерами Великобритании. С другой стороны, другие европейские страны столкнутся с более высокими торговыми барьерами с точки зрения их доступа на рынок Великобритании. Таким образом, политика общих торговых ограничений между Великобританией и остальной частью Европейского Союза не является наиболее вероятным результатом. Но вполне возможно, что некоторые сектора будут сталкиваться с гораздо более ограниченным доступом к европейскому рынку, чем в настоящее время.

Другие глобальные события также оказывают заметное влияние на торговлю, такие как резкое падение цен на нефть и металлы, что привело к рекордному количеству суверенных понижений агентства Fitch Ratings в 2016 году.

30 ноября 2016 года ОПЕК согласилась на свои первые сокращения добычи через восемь лет. Сделка была более широкой, чем ожидалось, поскольку Россия согласилась на беспрецедентное сокращение добычи нефти. Рост цен, который наблюдается из этой сделки, может поддержать пик в экспорте топлива из Великобритании. Однако это будет зависеть от того, будут ли члены ОПЕК придерживаться соглашения — то, что они не всегда делали.

Победа Дональда Трампа на президентских выборах в США и результаты выборов в Австрии, Франции, Германии и Нидерландах так же, вероятно, вызовут более широкий резонанс, особенно если различные партии призывают к референдуму о членстве в ЕС в своих странах и набирают силу в опросах.

Таким образом, уход Великобритании может в принципе ослабить влияние Европейского Союза в мировых делах. Это будет меньший Союз, с меньшим весом в мировых делах. Ряд аналитиков высказали довольно мрачное мнение о последствиях ухода Соединенного Королевства из Союза. Они опасаются эффекта домино на других государствах-членах с сильной националистической напряженностью. Государства, ослабленные эконо-

номической стагнацией, глобализацией и опасениями в отношении идентичности в решающих частях своих электоратов, могут решить либо выбрать референдум о выходе или, что более вероятно, отвергнуть интеграционные подходы, настаивая на ренационализации политики и порождая паралич в предпринимаемых усилиях по интеграции жизненно важной политики ЕС в таких областях, как предоставление убежища и иммиграция, безопасность и экономическое управление. Такая тенденция постепенно превратит ЕС в зону свободной торговли, распутывая послевоенные достижения в области наднациональной интеграции и наднациональной демократии.

Выход Великобритании стал серьезным шоком для проекта европейской интеграции так же потому, что его причины были обусловлены не только особыми обстоятельствами Великобритании, но и мнениями, распространенными в других странах Союза. Вопросы суверенитета и национальный контроль иммиграционной политики были одной из основных тем референдума. Не случайно, что различные популистские движения по всему ЕС имеют схожие претензии, и призывают к организации подобных референдумов в своих странах в надежде покинуть Еврозону. Большинство комментаторов видят в этом постепенном ослаблении европейской идеи признак потенциальной дезинтеграции. Как это ни покажется несправедливым, в настоящий момент голосование Брексита отражает мнение меньшинства, но вместе с тем широко распространенное и зачастую решающее общественное мнение, которое ставит под сомнение эффективность и полезность ЕС, а также подотчетность и прозрачность его механизмов управления.

Встает вопрос о единстве самого Соединенного Королевства. Так, в Северной Ирландии и Шотландии, в которых большинство проголосовало за сохранение членства в Европейском Союзе, поднимается вопрос о проведении референдума о независимости.

По мнению ОЭСР, так как Великобритания является одной из наиболее дерегулированных экономик, Brexit означает потерю сильного сторонника свободного рынка. Следовательно, это может привести к усилению протекционистских и менее дружественных рынку сил в Европейском Союзе, что, очевидно, осложнит проведение необходимых в ЕС структурных преобразований [6].

По словам Мегана Грина, главного экономиста канадской Manulife Financial, Brexit как таковой не будет катастрофой для всей мировой экономики, однако распад Европейского союза будет. В ближайшие годы распад маловероятен, но риск его сегодня выше, чем вчера.

Литература:

1. Confederation of British Industry//Bloomberg L. P — Октябрь 2016.
2. CIPS UK Manufacturing PMI SA. Markit//Bloomberg L. P. — Декабрь 2016.
3. Henk Potts. UK Economic Outlook// Barclays. — Октябрь 2016 — [Электронный ресурс] — URL: barclayscorporate.com/insight-and-research/the-economy/economicoutlook.html
4. World Economic Outlook Update//IMF. — Январь 2017.

5. Turn of the year, turn of the outlook. Global Economics Weekly//Barclays. — 16/12/2016.
6. Михаил Оверченко. Решение Великобритании покинуть Евросоюз катастрофой для глобальной экономики не станет//Ведомости. — 26/06/2016. — [Электронный ресурс] — URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/27/646840-velikobritanii-pokinut-evrosoyuz>

Направления совершенствования организационной структуры таможенных органов Российской Федерации

Боненко Татьяна Андреевна, студент;

Макаренко Светлана Алексеевна, студент;

Кусков Александр Николаевич, кандидат военных наук, доцент, научный руководитель
Российская таможенная академия (г. Люберцы)

Ключевые слова: организационная структура управления, таможенные органы, звенья управления, уровни управления

В современных условиях, развитие системы таможенных органов России основано на решении управленческих проблем, так как именно управление начинается с установления четких взаимосвязей между отдельными звеньями той или другой организации, которое распределяет между ними права и ответственности. Организационное оформление данных вопросов предполагает разработку оптимальной организационной структуры управления таможенными органами.

От организационной структуры таможенных органов зависят результаты и эффективность выполняемой ими деятельности. Чем ясней и четче организационная структура, тем проще должностным лицам таможенных органов взаимодействовать между структурными подразделениями и отделами, тем больше решается задач и выполняется функций, возложенных на таможенные органы Российской Федерации.

Целью данной научной работы является изучение и анализ организационной структуры таможенных органов Российской Федерации.

Объектом исследования выступает организационная структура таможенных органов Российской Федерации.

Организационная структура таможенного органа — перечень структурных подразделений и отдельных должностей таможенного органа, который представлен в виде схемы с указанием управленческих связей и штатной численности структурных подразделений (отдельно сотрудников, государственных гражданских служащих и работников) и утверждаемый согласно установленному порядку.

Структура таможенных органов представляет собой единую федеральную централизованную систему, представленная на рисунке 1.

— федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела (Федеральная таможенная служба РФ);

— региональные таможенные управления;

— таможни;

— таможенные посты.

При анализе организационных структур управления выделяют следующие элементы: звенья управления, уровни управления и взаимоотношения (горизонтальные и вертикальные).

К такому элементу, как звенья управления относятся структурные подразделения, а также отдельные специалисты, выполняющие соответствующие функции управления, либо их часть. К звеньям управления в системе таможенных органов относятся: ФТС России, управления и самостоятельные отделы ФТС России, РТУ, отделы РТУ, таможни, отделы таможен, таможенные посты и отдельные специалисты, которые выполняют соответствующие профессиональные или управленческие функции. В основе формирования звена управления лежит выполнение отделом определенной функции. Связи, которые устанавливаются между отделами носят горизонтальный характер. Уровни управления — это совокупность звеньев управления, занимающих определенную ступень в системах управления организацией.

Между звеньями и уровнями управления в таможенных органах возникают следующие виды взаимоотношений:

— вертикальные управленческие отношения (ФТС — РТУ; РТУ — таможня; начальник таможни — отделы таможни; таможня — таможенный пост; ФТС — таможня);

— горизонтальные управленческие отношения (РТУ — РТУ; отдел таможни — отдел таможни; таможенный пост — таможенный пост; таможня — таможня);

— диагональные управленческие отношения (пост — взаимодействующая таможня отправления или назначения; таможня — взаимодействующее РТУ другого региона; отдел ФТС — взаимодействующее Управление ФТС РФ).

В зависимости от характера связей между подразделениями организации различают следующие категории организационных структур:

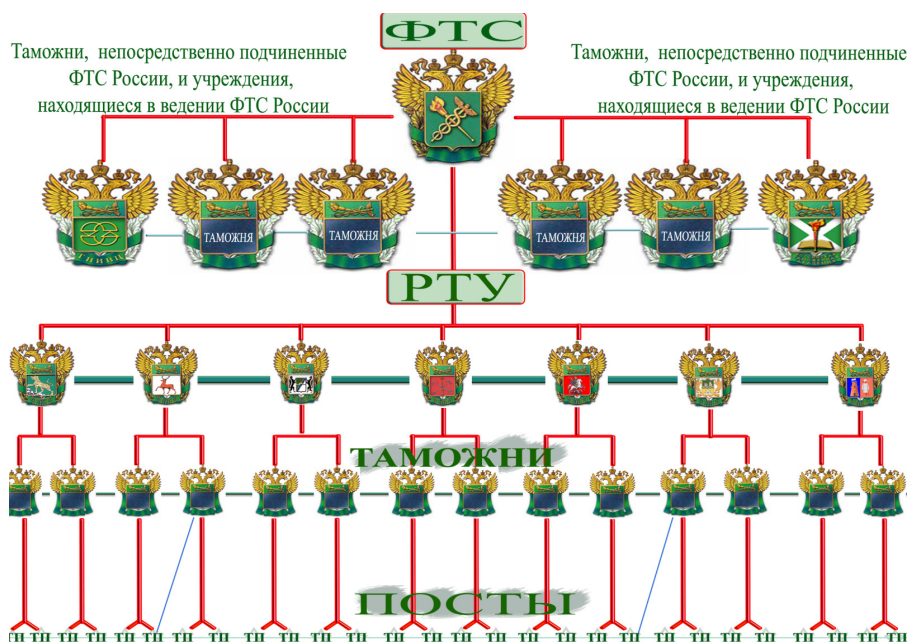


Рис. 1. Система таможенных органов РФ

— бюрократические структуры: линейная; функциональная; линейно-функциональная; дивизиональная;
 — адаптивные структуры: проектная; бригадная; матричная.

Данные структуры имеют свои достоинства и недостатки.

Организационную основу системы таможенных органов России составляют таможи и таможенные посты. Именно они непосредственно решают основную часть задач в сфере таможенного дела.

Размещение таможен на территории страны связано как с маршрутами перемещения грузов, так и с концентрацией участников внешнеэкономической деятельности. Деление таможен России на пограничные и внутренние соответствует мировой практике, способствует ускорению грузооборота через таможенную границу и делает таможенный контроль более эффективным.

К главным проблемам структуры управления таможенных органов можно отнести следующие:

- низкая мотивация сотрудников;
- конфликты интересов и слабая координация;
- невозможность адаптироваться к изменяющимся условиям.

Рассмотрением и подготовкой предложений по вопросам совершенствования структуры и штатной численности таможенных органов РФ занимается организационно-структурная комиссия ФТС России.

Так же можно сделать выводы и выделить следующие пути совершенствования организационной структуры таможенных органов:

- оптимизация в иерархической структуре управления; повышение организованности таможенной системы; упрощение сложных структур управления и

увеличение их гибкости; исключение дублирования в организационных структурах;

- совершенствование методов управления (обеспечение относительно равномерной нагрузки на каждое таможенное подразделение; четкое разграничение функций, прав и обязанностей руководителей и подчиненных; наличие действенного контроля за исполнением решений);

— повышение научного уровня в управлении за счет разработки научно обоснованного программно-целевого развития таможенной системы;

- развитие информационной базы: укрепление информационной связи между ФТС России, РТУ, таможнями и таможенными постами; создание международных информационных программ и обмена информацией (пример, «TEDIM» — организация информационных связей на основе систем электронной передачи информации для поддержки транспортных потоков между ЕС и РФ);

— развитие информационных технологий и компьютеризации в системе управления (разработка ЕАИСТ и региональных АИСТ в таможенной деятельности, развитие локальных информационных сетей и АРМ; разработка новой концепции организации и управления в таможенном деле на информационной основе).

В случае если организационная структура перестает отвечать целям организации, не успевает приспосабливаться к меняющимся условиям, значит, снижается эффективность деятельности системы в целом.

Например, в соответствии с приказом Федеральной таможенной службы от 11 октября 2016 года № 1949 «О реорганизации Себежской и Псковской таможен» с 1 февраля 2017 года таможни, расположенные в Псковской области, были реорганизованы путем присоединения Себежской таможни к Псковской таможне. Реоргани-

зация предполагает объединение регионов деятельности Псковской и Себежской таможен; сохранение в структуре Псковской таможни всех пяти таможенных постов Себежской таможни, а также сохранение без изменений существующих мест нахождения и компетенции таможенных постов реорганизуемых таможен по совершению таможенных операций.

Из общей штатной численности Себежской таможни 88% были перераспределены в штат Псковской таможни, 12% — в другие таможенные органы Северо-Западного таможенного управления. В ходе мероприятий по реорганизации Себежской и Псковской таможен уделяется особое внимание сохранению и функционированию на новом уровне подразделений правоохранительного блока. Штатная численность правоохранительных подразделений Себежской таможни передается Псковской таможне в полном объеме, большая их часть будет дислоцирована в Себеже. Кроме того, в структуре таможенного поста МАПП Бурачки предусмотрено создание отдела административных расследований и введение должности заместителя начальника поста, курирующего данное направление деятельности. Таким образом, таможенные посты в Себежском районе будут усилены сотрудниками правоохранительных подразделений.

68 должностных лиц Себежской таможни имеют преимущественное право для дальнейшего трудоустройства.

Сегодня должностные лица Себежской таможни имеют постоянную регистрацию не только в Себежском районе, но и в Великих Луках (74 человека), других районах Псковской области (38 человек), а также в Москве и Московской области (6) и Санкт-Петербурге и Ленинградской области (13), что позволяет рассматривать их кандидатуры к назначению на должности в иных таможенных органах.

Из общей фактической численности Себежской таможни на сегодняшний день 123 человека имеют право на пенсию за выслугу лет в таможенных органах и по старости, 67 из них уже получают пенсионные выплаты.

Реорганизация Себежской таможни в форме ее присоединения к Псковской позволила унифицировать подходы к организации работы таможенных постов, расположенных в автомобильных пунктах пропуска, в первую очередь находящихся на российско-латвийском участке государственной границы Российской Федерации в Псковской области; повысила уровень взаимодействия таможенных органов с иными правоохранительными органами, а также органами государственной власти субъекта Российской Федерации, используя положительный опыт аналогичной реорганизации таможен, расположенных в Калининградской области, Республике Карелия и реорганизации Санкт-Петербургской таможни путем присоединения к ней Вологодской, Новгородской и Сыктывкарской таможен.

Таким образом, необходимо постоянно совершенствовать организационную структуру таможенных органов РФ так как, в сложившейся ситуации обеспечение экономической безопасности России является одной из основных функций государства, которое возложило защиту экономических интересов и обеспечения экономической безопасности на органы исполнительной власти, одним из которых является таможенная служба. Выявленные проблемы организационной структуры необходимо решить для того, чтобы система таможенных органов Российской Федерации приносила ещё большую результативность, доход для своего государства и укрепляла международное сотрудничество в области таможенного дела.

Литература:

1. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ // Справочно-правовая система «Гарант».
2. Постановление Правительства РФ от 26 июля 2006 г. № 459 «О Федеральной таможенной службе» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Таможенный менеджмент: учебник / В. В. Макрусев. — СПб.: ИЦ «Интермедия», 2014. — 381 с.
4. Агабалаев, М. И. Организационно-правовые основы деятельности таможенных органов Российской Федерации: учеб, пособие, Экономика, 2012 г. — 81 с.
5. Маховикова, Е. А., Е. Е. Павлова. Структура таможенных органов РФ: учеб, пособие, Феникс, 2014 г. — 102 с.
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.customs.ru>.
7. Официальный сайт «Всё о таможне» [Электронный ресурс] Режим доступа: World Wide Web. URL: www.tks.ru.
8. Официальный сайт «Таможня.ру» [Электронный ресурс] Режим доступа: World Wide Web. URL: www.tamognia.ru.

Частные аспекты документирования хозяйственных операций по движению материально-производственных запасов в портовой организации на примере ФГУП РК «КМП» «Керченский торговый порт»

Бурова Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
Прилепа Анна Сергеевна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет (Республика Крым)

Материально-производственные запасы поступают в ФГУП РК «КМП» «КТП» главным образом от поставщиков, с которыми рассматриваемое предприятие предварительно заключает соответствующие договора поставки.

Организация приема МПЗ и порядок документирования соответствующих операций обусловлены следующими факторами:

- местом приема МПЗ: склад поставщика, склад покупателя;
- условиями транспортировки МПЗ к месту приема: силами самого поставщика, специализированной транспортной организации либо покупателя;
- свойствами поставляемых МПЗ и связанным с этим характером их приема: сверка количества в единицах измерения, установленных в договоре поставки, и по местам транспортировки, проверка соответствия качества, комплектности, размера и т. п.;
- соответствия поставки МПЗ по количеству и качеству товаросопроводительным документам и условиям договора поставки.

В случае, если поставщик отпускает товары ФГУП РК «КМП» «КТП» только со своего склада, материально ответственному лицу на рассматриваемом предприятии выдают доверенность на получение таких МПЗ, которую оформляют по типовой форме № М-2а.

Основным товаросопроводительным документом при поставке МПЗ в ФГУП РК «КМП» «КТП» от поставщика является товарная накладная унифицированной формы № ТОРГ-12, которую оформляет поставщик товаров (запасов).

В случае, когда поставщик МПЗ является и грузоотправителем, и грузоперевозчиком, а поставляемые МПЗ перевозятся автотранспортом, кроме товарной накладной при доставке партии таких МПЗ покупателю также оформляют товарно-транспортную накладную типовой формы № 1-Т.

При оприходовании на склад МПЗ, полученных от поставщика, в ФГУП РК «КМП» «КТП» составляется приходная накладная, которая формируется в специализированной программе 1С: Предприятие.

Следует отметить, что постановлением Госкомстата РФ № 71а [2] рекомендовано применять для учета поступивших от поставщиков МПЗ приходный ордер типовой формы № М-4. В сравнении с приходной накладной, при-

меняемой в ФГУП РК «КМП» «КТП», приходный ордер содержит значительно больше реквизитов.

Можно отметить, что приходный ордер содержит сведения, позволяющие уже в рамках этого первичного документа осуществлять некоторые контрольные функции. Например, количество поступивших МПЗ детализируется с указанием количества по сопроводительному документу и фактически принятое на склад. К тому же, в приходном ордере указываются номера товаросопроводительного и платежного документов по поступившим МПЗ. В результате факт отклонения количества МПЗ, сдаваемых на склад, от количества МПЗ, поступивших от поставщика, можно выявить без затруднений.

Кроме того, приходный ордер содержит ряд дополнительных реквизитов, таких как «Структурное подразделение», «Код вида операции», «Страховая компания», «Номер паспорта» и «Порядковый номер по складской картотеке», применение которых в практике учетной работы в ФГУП РК «КМП» «КТП» не является актуальным.

Однако, несмотря на то, что приходный ордер типовой формы № М-4 имеет более сложную структуру, набор основных реквизитов, непосредственно характеризующих хозяйственную операцию поступления МПЗ на склад предприятия, в приходной накладной и в приходном ордере одинаков. Следует учитывать, что ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [1] предоставляет организациям право применять различные формы учетных документов при условии наличия в них всех установленных обязательных реквизитов. В результате для документирования хозяйственного факта поступления на склад МПЗ, полученных от поставщика, на рассматриваемом предприятии используется более простой по содержанию документ — приходная накладная.

В случае поступления в ФГУП РК «КМП» «КТП» от иногороднего поставщика МПЗ, которые по количеству, качеству или иным характеристикам не соответствуют условиям договора поставки, заключенного с поставщиком, прием МПЗ осуществляет специальная комиссия, в состав которой включают также представителя поставщика. Факт приема таких МПЗ документируется составлением акта о приемке материалов типовой формы № М-7.

На основании составленного приемочной комиссией акта бухгалтер рассматриваемого предприятия, ведущий учет МПЗ, подает начальнику юридического отдела рапорт с просьбой предъявить поставщику претензию.

Кроме товарной накладной и товарно-транспортной накладной, поставщик МПЗ также оформляет и передает покупателю счет-фактуру, который в дальнейшем служит основанием для оплаты со стороны ФГУП РК «КМП» «КТП» за приобретенные МПЗ и урегулирования расчетов по НДС. Расчетно-платежным документом, реквизиты которого отражаются в счете-фактуре, является, как правило, счет на оплату.

МПЗ могут поступать на склады ФГУП РК «КМП» «КТП» в качестве металлолома или прочих материалов, полученных по результатам демонтажа и разборки физически изношенных и потому пришедших в негодность объектов основных средств. Хозяйственный факт оприходования таких МПЗ на рассматриваемом предприятии оформляется составлением документа «Оприходование товаров», который формируется в специализированной программе 1С: Предприятие.

Основным первичным документом, фиксирующим операции отпуска МПЗ со складов ФГУП РК «КМП» «КТП» в структурные подразделения, является требование типовой формы № М-11. Следует отметить, что в ФГУП РК «КМП» «КТП» применяется форма требования по форме № М-11, утвержденной еще приказом ЦСУ СССР № 816 от 14.12.1972 [3], в то время как постановлением Госкомстата РФ № 71а [2] утверждена обновленная форма требования-накладной № М-11, имеющая некоторые отличия от применявшейся ранее.

Так, сравнение показывает, что в обеих формах № М-11 содержание реквизитов полностью совпадает. Основным отличием формы требования-накладной, утвержденной Госкомстатом РФ в 1997 г., является наличие в шапочной части документа таких дополнительных реквизитов, как «Учетная единица выпуска продукции (работ, услуг)» и «Корреспондирующий счет: счет, субсчет и код аналитического учета». При этом предусмотрено применение требования-накладной не только для документирования отпуска МПЗ со склада в подразделения организации, но также и для учета передачи МПЗ из одного структурного подразделения организации в другое или между материально ответственными лицами.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016).
2. Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты, основных средств и нематериальных активов, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, работ в капитальном строительстве» от 30.10.1997 г. № 71а (ред. от 21.01.2003).
3. Приказ ЦСУ СССР «Об утверждении типовых междуведомственных форм первичной учетной документации» от 14.12.1972 г. № 816.

По результатам изучения порядка документирования хозяйственных операций по движению в ФГУП РК «КМП» «КТП» авторами разработана форма Свода приобретения материально-производственных запасов за месяц с документальными основаниями (см. табл. 1), который является сводным учетным регистром и имеет табличную форму. В отдельные графы разработанного регистра учета предлагается заносить следующие сведения о поступлении МПЗ на изучаемое предприятие:

- наименование МПЗ, поступивших от поставщика по каждому первичному документу;
- артикул приобретенных МПЗ, принятых на склад;
- реквизиты соответствующей приходной накладной, документирующей факт оприходования МПЗ на склад;
- количество оприходованных МПЗ;
- единицу их измерения;
- цену МПЗ, поступивших от поставщика;
- их стоимость;
- сумму НДС;
- стоимость включая НДС;
- наименование поставщика МПЗ;
- реквизиты заключенного с ним договора;
- перечень и реквизиты сопроводительных документов;
- место хранения поступивших МПЗ на предприятии;
- реквизиты карточки складского учета, заведенной на оприходованные МПЗ;
- фамилию и инициалы материально ответственного лица, принявшего поступившие МПЗ на хранение;
- соответствующий субсчет аналитического учета.

Внедрение предлагаемого нового учетного регистра в практику учетной работы в ФГУП РК «КМП» «КТП» нацелено на совершенствование организации участка учета МПЗ за счет сосредоточения в одном регистре учета детальных сведений, наиболее полно и конкретно характеризующих проведенные операции, связанные с поступлением МПЗ на рассматриваемое предприятие за месяц. Применение разработанного учетного регистра также сможет повысить эффективность системы внутреннего контроля в ФГУП РК «КМП» «КТП».

Концепция системы управления инновационной активностью организации туристско-рекреационной сферы

Вареников Вячеслав Александрович, аспирант
Сочинский государственный университет (Краснодарский край)

Ориентация на переход экономики Российской Федерации на инновационный путь развития актуализирует проблему управления инновационной деятельностью организаций во всех отраслях производства. Развитие индустрии гостеприимства в рамках этого процесса является необходимым условием. На современном этапе в целях наиболее полного удовлетворения рекреационных потребностей населения, возрастает спрос организаций туристско-рекреационной сферы на инноватизацию как материально-технической базы, так и производимого ими туристского продукта. Устойчивое социально-экономическое развитие индустрии гостеприимства должно сопровождаться поддержанием высокого уровня инновационной активности предприятий [5].

В связи с этим видится необходимым разработка методических подходов к управлению инновационной активностью организаций туристско-рекреационной сферы при помощи систем управления.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, система управления, эффективность

Для эффективного управления инновационной активностью организаций туристско-рекреационной сферы представляется необходимым формирование, внедрение и использование комплексной системы управления инновационной активностью, учитывающей прогнозируемые и текущие изменения эндогенных факторов, а также воздействие со стороны экзогенных (рис. 1) [2].

Чтобы определить, насколько эффективно функционирует система управления инновационной активностью, необходимо дать оценку соответствующим индикаторам [3;4]. Индикаторы эффективности системы управления инновационной активностью позволяют дать оценку степени достижения целей инновационного развития организации и спрогнозировать вектор изменения характеристик ожидаемых результатов.

При выборе индикаторов оценки эффективности системы управления инновационной активностью необходимо применять целевой подход, направленный на достижение основных задач осуществления инновационной деятельности, прогнозирование вероятных эффектов от реализации инновационных процессов, а также обоснование способов достижения данных эффектов путем разработки дерева целей.

Реальные результаты инновационной деятельности организации (в совокупности главных характеристик инновационных процессов и инновационных продуктов) должны быть обоснованием комплекса используемых индикаторов.

На современном этапе в числе основных результатов инновационной активности организации принято выделять следующие индикаторы [1]:

- функциональная эффективности;
- экономическая эффективности;
- социальная эффективности;
- экологическая эффективности.

Однако, использование перечисленных индикаторов в рамках сложившихся условий инновационной экономики затрудняет полную оценку всей совокупности производимых в процессе инновационной деятельности эффектов. В связи с этим предлагается учитывать и оценивать такой индикатор инновационной активности, как инновационно-информационный, который призван определять степень инновативности техники и технологий, используемых в организации, в первую очередь IT-технологий, оценивать соответствие их новейшим достижениям научно-технического прогресса.

Концепция системы управления инновационной активностью организаций туристско-рекреационной сферы с учетом вышеупомянутых индикаторов представлена на рис. 1.

Оценка эффективности системы управления инновационной активностью организаций туристско-рекреационной сферы на основе выбранных индикаторов может быть произведена по схеме на рис. 2 [6].

Практическое значение предложенной группы индикаторов и схемы поэтапной оценки системы управления инновационной активностью организаций заключается в возможности оценки целесообразности и эффективности отдельных инновационных процессов и решений, а также анализе функционирования системы управления инновационной активностью в целом.

Таким образом, разработанный комплексный подход к оценке эффективности системы управления инновационной активностью организаций туристско-рекреационной сферы на основе отобранных индикаторов эффективности дает возможность оценивать позитивные и негативные эффекты, возникающие при реализации инновационных процессов. При этом появляется возможность прогнозировать ожидаемые результаты на стадии разработки программ инноватизации.

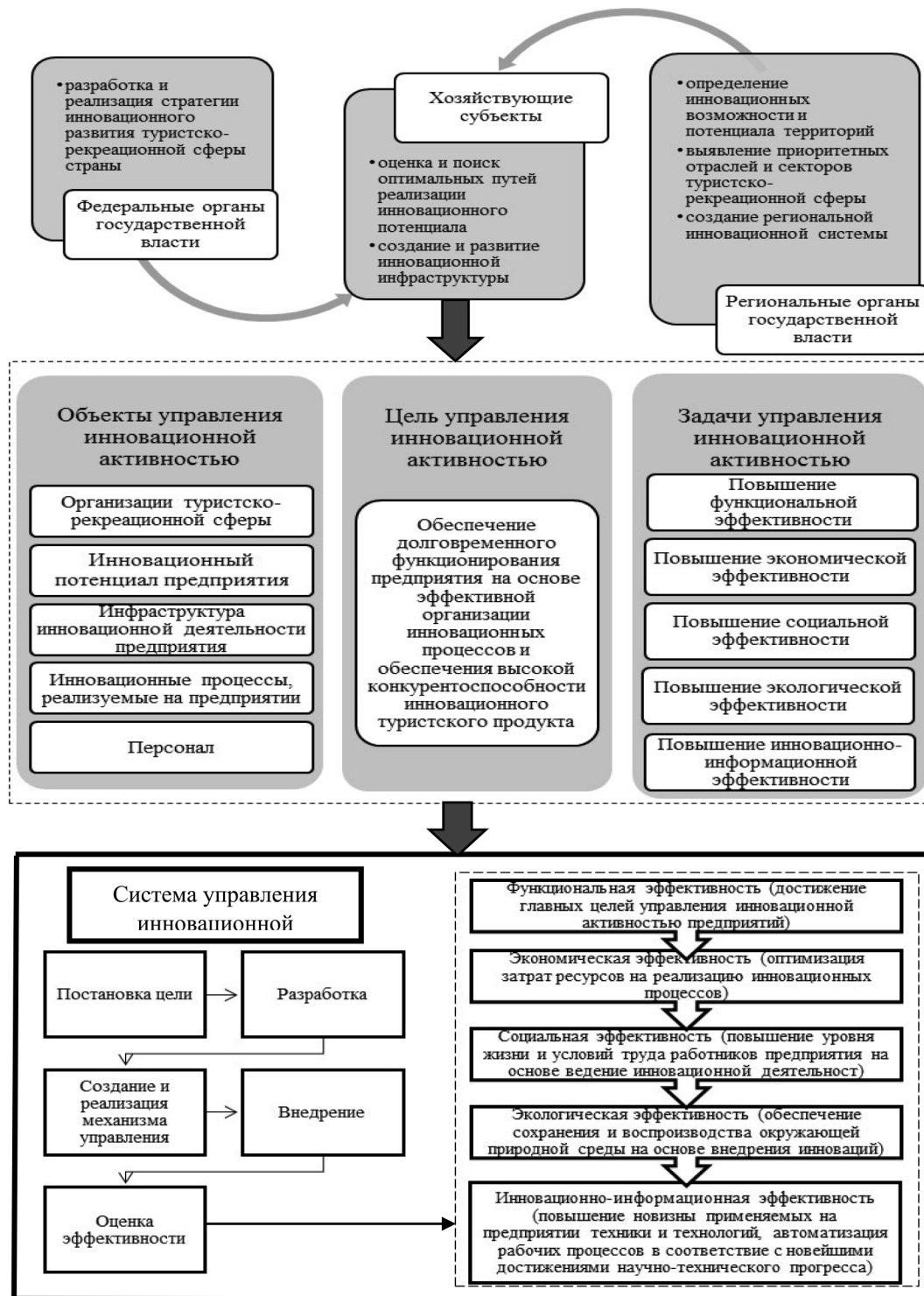


Рис. 1. Концепция системы управления инновационной активностью организации туристско-рекреационной сферы



Рис. 2. Оценка эффективности системы управления инновационной активностью организаций туристско-рекреационной сферы

Литература:

1. Адилов, Т. М. Об инфраструктуре инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Экономика России — XXI век. — Режим доступа: <http://www.guseconomy.ru>.
2. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент [Текст]: Учебное пособие для вузов. — СПб.: Питер, 2001. — 303 с.
3. Балашов, А. И. Инновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста [Текст] / А. И. Балашов, Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, 2010. — 207 с.
4. Бортник, И. М. Индикаторы инновационного развития регионов России для целей мониторинга и управления [Текст] / И. М. Бортник, В. Г. Зинов, В. А. Коцюбинский, А. В. Сорокина // Инновации. — 2013. — № 11(181). — с. 2–13.
5. Малышев, О. М. Стимулирование инновационной активности предпринимательской деятельности как условие развития современной российской экономики [Текст] / О. М. Малышев // Социально-экономические явления и процессы. — 2011. — № 1–2 (23–24). — с. 168–172.
6. Малышева, Л. А. Анализ подходов к оценке инновационной активности российских предприятий [Текст] / Л. А. Малышева, И. В. Шестаков // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. — 2012. — № 14 (38). — с. 101–111.

Адаптация молодых специалистов на предприятиях топливно-энергетического комплекса

Воеводченков Сергей Валерьевич, магистрант;
Заглада Тамара Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Калининградский государственный технический университет

В статье рассматриваются проблемные вопросы, связанные с адаптацией молодых специалистов на предприятиях топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на основе профессиональной деятельности персонала ПАО «Газпром нефть».

Ключевые слова: адаптация, молодой специалист, уровень удовлетворённости, коэффициент адаптации

Предприятия топливно-энергетического комплекса являются важными составляющими системы народного хозяйства, обеспечивающие возможности деятельности промышленности, инфраструктуры, социальной сферы. Устойчивое эффективное функционирование предприятий топливно-энергетического комплекса является основанием энергетической безопасности страны и необходимыми условиями для ее экономического развития и обогащения промышленного и научно-технического потенциала. Внедрение высоких технологий и обеспечения конкурентоспособного персонала с необходимыми компетенциями — это одна из актуальных проблем развития предприятий топливно-энергетического комплекса.

На данный период, вследствие тяжелого периода трансформации и наличия определенных структурных дисбалансов в подготовке кадров для промышленности, в том числе для энергетической, наблюдается значительный дефицит высококвалифицированных рабочих и инженерно-технических специалистов.

На предприятиях топливно-энергетического комплекса большое количество работников пенсионного и предпенсионного возраста. Для того чтобы привлекать на предприятия молодых работников должны быть созданы соответствующие механизмы адаптации их труда, определенные подходы к непрерывному образованию кадров и внедрены модели карьерного роста талантливых работников.

Однако для предприятий топливно-энергетического комплекса недостаточно разработаны вопросы создания организационно-экономических механизмов адаптации персонала.

Адаптация молодых специалистов в ПАО "Газпром нефть" является прямым и очень важным мероприятием продолжения процесса найма. При поиске нового работника предприятие уже тратит немалые средства. Поэтому, оно заинтересовано в том, чтобы новый сотрудник, во-первых, не освободился через несколько недель или месяцев, во-вторых, как можно быстрее начал приносить предприятию определенный доход.

Часто продолжительность адаптации соответствует продолжительности испытательного срока, который уста-

навливается в соответствии с действующим законодательством и внутренними документами предприятия.

Управление процессом адаптации осуществляется сотрудниками отдела поиска, подбора и адаптации персонала, руководителями структурных подразделений и наставниками. Их главная цель — сделать процесс адаптации максимально эффективным и безболезненным, тем самым облегчив их вхождение в должность.

Процесс адаптации персонала в ПАО «Газпром нефть» включает в себя следующие аспекты:

- психофизиологический;
- социально-психологический;
- профессиональный;
- организационный [1].

Для эффективной реализации процесса адаптации используется программа адаптации — документ, рассчитанный на период испытательного срока и предусматривает ряд мер, направленных на овладение системой специализированных профессиональных знаний и умений, необходимых для данной должности, а также эффективное их применение на практике.

Программа адаптации в ПАО «Газпром нефть» включает в себя цели и перечень задач в рамках обязанностей молодого специалиста, сроки их выполнения и предполагаемый результат, перечень нормативных документов, регламентирующих работу подразделения, необходимые для усвоения сотрудником за период адаптации, а также другую информацию, способствующую скорейшему вхождению в должность молодого специалиста.

Адаптация как процесс характеризуется определенной продолжительностью от трёх до пяти месяцев и, конечно, имеет начало и конец. При реализации процедуры адаптации желательно использовать пять этапов, каждый из которых предполагает выполнение определенных задач, которые, в свою очередь, закреплены за тем или иным ответственным участником процедуры:

1-й этап. Подготовка к адаптации к моменту выхода на работу молодого специалиста.

2-й этап. Первый рабочий день молодого специалиста.

3-й этап. Первая рабочая неделя молодого специалиста.

4-й этап. Выполнение программы адаптации на период установленного срока молодого специалиста.

5-й этап. Окончание периода адаптации. Контроль и подведение итогов прохождения испытательного срока.

При реализации программы адаптации молодых специалистов целесообразно выделить две основные части — общую и индивидуальную.

Общая часть состоит из следующих элементов:

- первое собеседование с начальником отдела поиска, подбора и адаптации персонала;
- личное знакомство с предприятием и его сотрудниками;
- ознакомление с рабочим местом;
- ориентационное собеседование с руководителем подразделения.

Общая часть адаптации заключается в формировании общего представления о предприятии, во время которой предоставляется следующая информация:

1. Цели, миссия и ценности предприятия, его историю и перспективы развития, основные направления деятельности, организационные особенности и структуру;

2. Стандарты и правила корпоративной культуры, особенности коммуникаций и взаимоотношений (в рамках отдела, с другими отделами);

3. Формы и системы оплаты труда, правила и порядок выдачи зарплаты на предприятии, оплаты сверхурочной работы, систему поощрений и правил применения штрафных санкций;

4. Страхование, пособие по временной нетрудоспособности и оплату листков нетрудоспособности и отпусков, возможности обучения на работе, другие льготы и услуги предприятия для своих сотрудников;

5. Соблюдение правил экономической и информационной безопасности на предприятии, охраны труда, противопожарной безопасности, правил поведения при авариях и оповещения о них;

6. Статус и возможности продвижения: испытательный срок и условия найма, назначения, перемещения и продвижения;

7. Условия труда, гигиенические стандарты (в том числе питание, комнаты отдыха и т. д.).

Обычно к общей части программы адаптации включают перечень документов, необходимых для первоочередного самостоятельного ознакомления всеми сотрудниками, независимо от направления деятельности.

Индивидуальная программа адаптации определяется руководителем подразделения, согласовывается с руководителем предприятия и начальником отдела отбора и адаптации персонала. Эта программа включает более детальное ознакомление с деятельностью структурного подразделения предприятия, детальное ознакомление с должностью и спецификой труда, получение конкретных навыков, которые являются специфическими для данной должности (например, программные продукты, ведения внутренней документации и др.). Наставник или непосредственный руководитель дополняют этот список,

включая специальные документы, касающиеся своего подразделения. Эта часть адаптации фиксируется в индивидуальном плане работы на испытательный срок, с подробным описанием текущей работы, требованиям к качеству выполняемой работы и ожидаемых результатов.

Таким образом, общая программа адаптации молодого специалиста знакомит будущего работника с предприятием, а индивидуальная программа непосредственно с работой, выполняемой на рабочем месте.

Для того чтобы определить эффективность адаптации, а также степень готовности молодого специалиста к продуктивной деятельности в рамках организации, периодически проводится профессионально-психологическая оценка работы членов коллектива.

Программа адаптации и достижения рабочего результата:

- взаимоотношения в коллективе;
- уровень знаний регламентирующих документов предприятия, соблюдение корпоративных стандартов, норм и правил;
- дисциплина (уровень соблюдения правил и стандартов внутреннего трудового распорядка принятых на предприятии).

Результатами профессионально-психологической оценки есть три заключения:

1. соответствует перспективам организации;
2. соответствует рабочему месту и должности (должностное соответствие)
3. не соответствует рабочему месту и должности [4].

Наиболее распространенным методом оценки эффективности адаптации, в условиях ускоренного технического процесса, характерные для современных отечественных предприятий, по мнению Игоиной Е. Н., является метод расчета коэффициента адаптации [3].

$$I_{\text{ад}} = \frac{1,0n_1 + 0,5n_2 + (-0,5)n_3 + (-1,0)n_4}{n_1 + n_2 + n_3 + n_4},$$

Коэффициент адаптации применяют для проведения анализа результатов адаптации молодых специалистов в период испытательного срока и сотрудников, которые переводятся на другую должность.

Однако использование этого коэффициента, при расчетах анализа результатов адаптации молодых специалистов, будет не корректным, поскольку в общей численности уволенных за соответствующий период могут попасть работники освобожденных по разным причинам при условии, что срок их работы в организации превышает испытательный.

Рассчитывая коэффициент адаптации, целесообразно использовать в расчетах соотношения численность уволенных работников с принятыми за соответствующий период, так как выделяет необходимый процент работников, которые не прошли адаптацию.

Используя коэффициент адаптации, можно сделать анализ результатов адаптации работников только по количественной составляющей. Однако, совсем не дает

представления о качественной составляющей процесса адаптации. Для решения этого вопроса предлагается использовать метод анкетирования.

Метод анкетирования количественно измеряет уровень удовлетворенности работника в качестве меры его адаптированности к предприятию, считая, что чем выше степень насыщения потребностей и притязаний адаптанта, тем выше уровень его адаптации к среде.

В качестве критериев адаптированности молодого специалиста целесообразно применять «удовлетворенность работой», который определяется путем сравнения «Входной» и «Выходной» анкеты, где и обнаруживаются проблемные места в процессе адаптации молодого специалиста.

Под конец первого рабочего дня (испытательного срока) нового работника просят заполнить специально подготовленную анкету и определить степень удовлетворенности факторами морально психологического климата в коллективе, производственной ситуацией, содержанием и условиями труда.

С помощью анкеты можно получить информацию о специфических трудностях, возникающих в ходе работы, характер профессиональных интересов работника и темпов их формирования. По результатам ответов на во-

просы исчисляются «индекс удовлетворенности работой», «индекс заинтересованности к работе» и «индекс удовлетворенности профессией». Интегральный показатель адаптированности является определенным средним значением всех индексов.

Работник может выбрать оценку факторов адаптации из нескольких вариантов:

- абсолютно доволен — «5» баллов;
- доволен — «4» балла
- затруднились ответить — «3» балла
- не удовлетворен — «2» балла
- совершенно не удовлетворен — «1» балл [5].

Для проведения анализа уровня адаптированности молодого специалиста было проведено исследование по адаптации молодых специалистов ПАО «Газпром нефть».

В этом исследовании сравнивались «Входные» (заполняются в конце 1-го, 2-го рабочего дня) и «Выходные» (заполняются в конце испытательного срока) анкеты работников за 2015 год, которые отработали в организации более 3 месяцев.

Динамика уровня удовлетворенности (адаптированности) молодого специалиста по анализу сравнений «входного» и «выходного» анкетирования представлены на рис. 1.

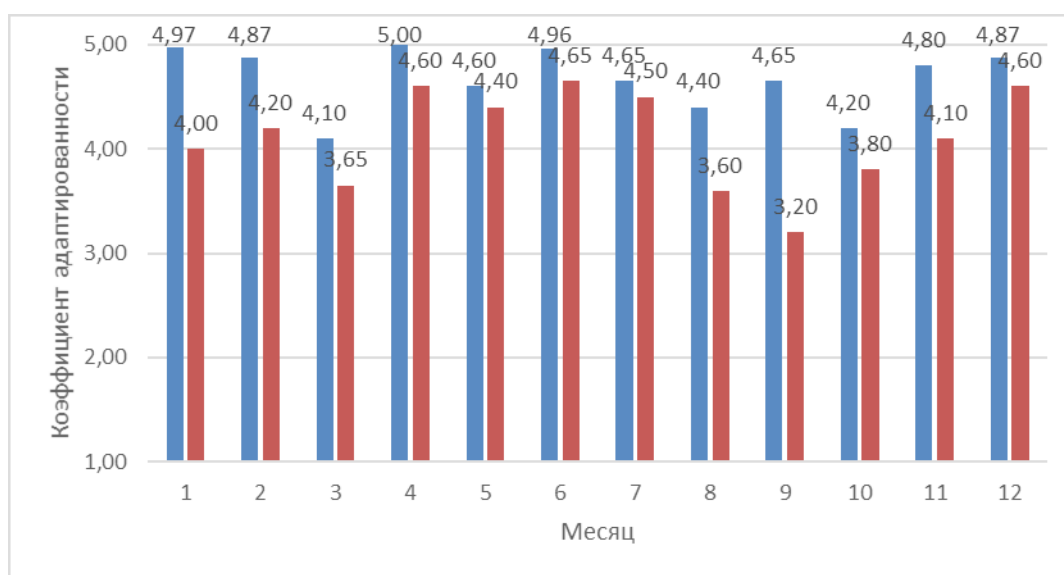


Рис. 1. Динамика уровня адаптированности молодого специалиста

Как видно, из рис. 1, за период испытательного срока использование на предприятии процесса адаптации персоналом помогает молодому специалисту составить положительное впечатление об организации, уменьшить психологический дискомфорт в первые рабочие дни и достичь необходимой эффективности работы в наиболее короткие сроки. В среднем уровень удовлетворенности работой молодого специалиста за испытательный срок улучшается на 56 % баллов, а за анализируемый год не зафиксировано ни одного случая, когда уровень удовлетворенности

«Выходного анкетирования» был ниже «Входного анкетирования», что является весьма положительным значением.

Недостатком данного метода является то, что он не позволяет определить влияние того или иного аспекта адаптации на успешность всего процесса (речь идет о психологическом, профессиональном, социальном, психофизиологическом аспектах). Также данный метод не позволяет определить значимость или весомость того или иного фактора для сотрудника, который может влиять и

доминировать при принятии положительного решения со стороны работника.

Таким образом, представленная система адаптации персонала позволяет быстро и эффективно ввести работника в должность, максимально раскрыть его возможности. А значит, правильная процедура адаптации фор-

мирует у сотрудника лояльность к компании и мотивирует на долгосрочное сотрудничество, где он начинает смотреть в одном направлении с организацией, в которой работает, знает ее миссию и ценности, позволяет достигать стратегических целей организации.

Литература:

7. Антасюк В. И. Привлечение молодых специалистов инженерно-технического профиля на предприятия. Опыт наиболее привлекательных компаний работодателей топливно — энергетического комплекса // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/02/63179> (дата обращения: 25.10.2016).
8. Аширов Д. А. Управление персоналом. Этапы адаптации персонала на промышленном предприятии / Аширов Д. А., Резниченко Л. А.; Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. — М., 2014. — 193 с
9. Игонина Е. Н. Совершенствование эффективности управления адаптацией и вовлеченностью молодых специалистов на предприятии. Журнал: Транспортное дело России. — Выпуск № 2. — 2015. — С. 101–102.
10. Солган М. Особенности адаптации молодых работников в коллективе / М. Солган. — 2014. — С. 147–152.
11. Торчинский М. М. Как стать своим в новом коллективе / М. М. Торчинский // Рус. мед. журнал. — 2012. — № 10. — С. 56–60.

Зависимость роста МРОТ и прожиточного минимума от инфляции

Волкова Евгения Александровна, студент

Научный руководитель: Пономарева Галина Тарасовна, кандидат технических наук,
доцент, профессор, заведующий кафедрой

Московского государственного гуманитарно-экономического университета

Статья посвящена исследованию вопроса влияния инфляционных процессов на рост величины минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума.

Ключевые слова: инфляция, инфляционный динамизм, минимальный размер оплаты труда, МРОТ, прожиточный минимум

В настоящее время, в условиях развивающихся рыночных отношений борьба с инфляцией приобретает особую актуальность. Инфляция — важнейший фактор социально-экономической стабильности страны. Она представляет собой кризисное состояние денежной системы, обуславливающееся диспропорциональностью развития общественного воспроизводства и проявляющееся в неравномерном росте цен на товары и услуги.

Однако такая экономическая категория, как минимальный размер оплаты труда (МРОТ) значительно отстает от динамики инфляционных процессов. Данный факт негативно сказывается на экономическом росте страны в целом. По этой причине одной из основных целей экономической политики современного государства является полноценное финансовое обеспечение жизнеспособной системы социальной поддержки населения.

Динамизм инфляционных процессов имеет преимущественно негативное воздействие на экономику страны. Он

не только способствует неравномерному повышению цен, искажению важных экономических показателей, но и обостряет социальную и экономическую напряженность в обществе.

Изменение инфляции в Российской Федерации за период с 2008 по 2016 года представлено на Рисунке 1.

Установленный в Российской Федерации уровень минимальной оплаты труда является крайне низким. Он не соответствует реальным затратам на труд и приводит к занижению цены на рабочую силу. Данный факт обусловлен тем, что инфляционный динамизм имеет крайне негативное воздействие на процессы, которые протекают как в обществе, так и в экономике страны в целом.

Воздействие последствий роста инфляции в большей степени накладывается на тех членов общества, для которых она проявляется в виде повышения цен на товары и услуги первой необходимости, росте тарифов на коммунальные услуги и росте ставок кредитования. Нельзя не сказать о том, что именно данные виды затрат зани-



Рис. 1. Изменение инфляции в России за 2008–2016 гг. Источник: Инфляция на потребительском рынке // Центральный Банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=macro_sub/ / Дата обращения: 16.12.2016)

мают существенную долю в расходах населения, особенно у представителей наименее защищенных слоев.

С 1.07.2016 года МРОТ в России составляет 7500 рублей. [4]

Рассмотрим динамику изменения величины МРОТ за 2000–2016 гг. (Рис. 2).

Минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории России федеральным

законом и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения.

В соответствии с Постановлением правительства от 06.09.2016 г. № 882 величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации во II квартале 2016 года составляет 9956 рублей на душу населения, для трудоспособного населения — 10792 рубля, пенсионеров — 8163 рублей, детей — 9806 рублей [3].

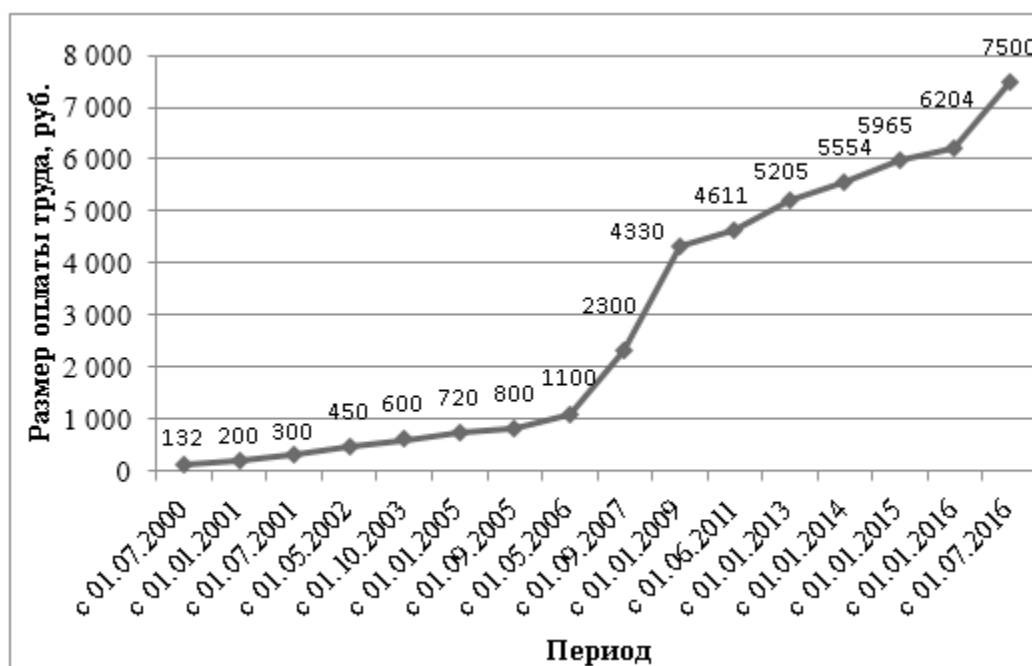


Рис. 2. Динамика изменения величины МРОТ, 2000–2016 гг. Источник: Составлено автором на основе данных, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> / Дата обращения 10.11.2016)

Рассмотрим изменение прожиточного минимума в Российской Федерации за 2000 по 2016 гг. для различных групп населения (рис. 3).

Однако уже достаточно длительное время существует значительный разрыв между величиной прожиточного минимума и МРОТ.

Соотношение данных показателей наглядно представлено на Рисунке 4.

Это свидетельствует о том, что в современной России МРОТ утратил свою основную функциональную роль по обеспечению минимальных гарантий воспроизводства рабочей силы

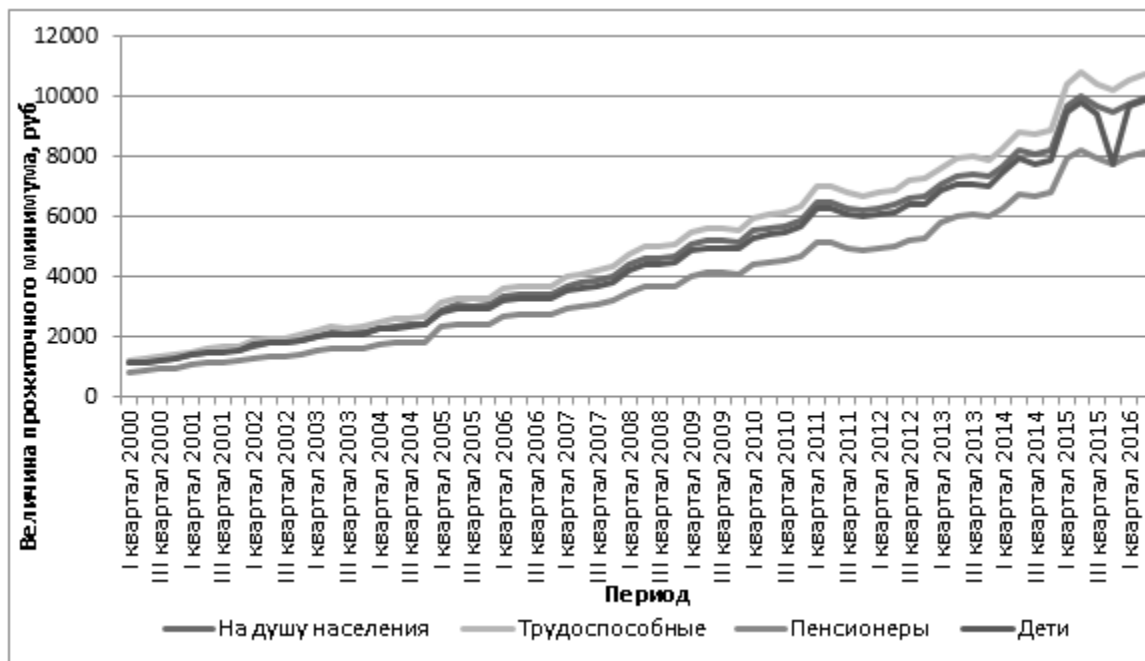


Рис. 3. Изменение прожиточного минимума в целом по Российской Федерации, 2000–2016 гг. Источник: Составлено автором на основе данных, представленных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> / Дата обращения 10.11.2016)



Рис. 4. Соотношение между прожиточным минимумом и МРОТ. Источник: составлено автором

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> / Дата обращения 10.10.2016).
2. Официальный сайт Центрального Банка РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> / Дата обращения: 16.12.2016)
3. Постановление правительства от 06.09.2016 г. № 882 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за II квартал 2016 г».
4. Федеральный закон от 19.06.2000 № 83 — ФЗ (ред. от 02.06.2016) «О минимальном размере оплаты труда».

Анализ эффективного использования возможностей электроэнергетики в затратоемких условиях энергетических ресурсов

Ганыбаева Уларкан Гаппаровна, старший преподаватель
Университет экономики и предпринимательства (г. Джалал-Абад, Кыргызстан)

В данной статье предлагаются эффективные пути использования названного сектора энергетики путем реализации учетно-экономических мер.

Ключевые слова: энергетика, эффективность, кризис, экономика, тарифы, социальный тариф, энергетические компании, цена, продукция

This article provides offers effective ways to use the title of energy-tics sector through the implementation of accounting and economic measures.

Keywords: Energy efficiency, crisis, economy, tariffs, social tariff, energekompanii, price, products.

Кризис эффективности или рентабельности предполагает превышение затрат на производство полученных доходов либо прибыли, что свидетельствует о неприбыльности или убыточности субъектов экономики. В этом направлении антикризисными мерами могут служить сокращение затрат или приращение выручки. Последнее может быть осуществлено путем пересмотра ценовой политики на предприятии. Однако при рассмотрении электроэнергетики необходимо учитывать, что субъекты не могут самостоятельно устанавливать цены (тарифы) на производимую продукцию либо услугу: цена за единицу продукции, услуги каждой организации устанавливается Правительством страны и занимает соответствующий процент в структуре конечного тарифа, как правило, социального, нежели коммерческого.

Под «социальным тарифом» понимается такой его уровень, который учитывает все особенности жизни потребителей: уровень дохода, соотношение его с прожиточным минимумом (если это население), объем и время потребления, льготные категории и т. п. В этом случае уровень тарифов лишь на малость обеспечивает энергокомпаниям прибыль, что отражается непосредственно на эффективности их деятельности: снижение качества услуг, низкий уровень применяемых технологий, инвестиционная непривлекательность и усложнение отношений с акционерами, кредиторами и поставщиками.

При таком положении дел для энергокомпаний, как и для всей отрасли повышается степень кризиса. В этой связи для сокращения разрыва между интересами производителей и потребителей (населения) возникает необходимость в определении оптимума, под которым следует понимать социально-экономический тариф, выстроенный на основе принципов как социальной, так и экономической справедливости. Это подразумевает учет всех макроэкономических характеристик при разработке соответствующей методики ценообразования на уровне всей отрасли.

Так, в рамках данного исследования рассмотрим образование тарифов для электроэнергетики Кыргызской Республики.

С момента обретения независимости и обособления энергетической системы от ЕЭС СССР за более двух десятков лет не было разработано методики образования тарифов.

При проведении интервью с сотрудниками Государственного департамента по регулированию ТЭК КР, в функции которого входят разработка и осуществление тарифной политики, было выявлено, что руководством при установлении цен на электроэнергию в Республике являлись нормативные акты антимонопольного законодательства КР и постановления Правительства КР. Их изучение позволило заключить, что документы определяют теоретические аспекты — формирование статей себестоимости

энергопродукции или разделение на одноставочные и двуставочные тарифы. Методики, формулы, проценты или числовые диапазоны в документах не прописывались. В таком документе, как Среднесрочная тарифная политика уточняются организационные моменты: снижение потерь, запуск мощностей, сбор денежных средств. Значения тарифов для каждой энергокомпании обозначаются «внутренними» постановлениями Правительства. Опрошенные это объяснили высокой политизированностью отрасли и нетранспарентностью ценообразования в ней. Однако за отсутствием методики, возможно инерционным образом после советского управления за годы самостоятельного функционирования энергосистемы КР, применялся такой механизм образования тарифов, как дифференциация.

Изучение архивных данных Государственного департамента по регулированию ТЭК КР с 1994 года позволило определить, что тарифы изначально дифференцировались по группам потребителей население, промышленность, сельское хозяйство, насосные станции, бюджетные организации и прочие. Также дифференцировали тарифные ставки для населения по объемам потребленной энергии: до 90 кВтч, 90–150 кВтч, выше 300 кВтч, выше 500 кВтч и выше 700 кВтч. В части учета при ценообразовании отдаленности от источника энергии имеется лишь единичный пример — это минимальный, льготный, тариф равный себестоимости производства от ГЭС для жителей поселка близ Токтогульской ГЭС (около 7 тыйын, что в 10 раз меньше стандартного тарифа). В рамках этого же закона предусматривается ежегодная выплата генерирующей энергокомпанией в 43 млн. сом в качестве компенсации ущерба от строительства ГЭС и водохранилища. Данный акт действует и в настоящее время в отличие от перечисленных ранее инструментов: с 2002 года населению предоставляется электроэнергия по единому тарифу в 70 тыйын за 1 кВтч вне зависимости от объемов потребления; различие потребителей по группам носит лишь формальный характер: присутствуют два тарифа — для населения и насосных станций по 70 тыйын за кВтч, для остальных — по 132 тыйын за кВтч.

Такие же механизмы, как дифференциация тарифов во времени суток, по территориальному признаку, в зависимости от уровня доходов или особенностей места проживания («город-село»), а также индексация тарифов в соответствии с ежегодной инфляцией или включение инвестиционной составляющей в структуру тарифа использованы не были. Отмеченное можно оценить как положительно, так и отрицательно.

Учитывая уровень жизни населения, существующее соотношение между прожиточным минимумом и средней заработной платой, а также показателей безработицы и инфляции в стране применение индексации и инвестиционных включений представляется неприемлемым. Но при этом игнорирование особенностей потребления энергии (объемы, перегрузка в часы максимумов нагрузки, заработок и др.) и уравнение цен для всех, выделяя лишь «Население» и «Промышленность», на наш взгляд, противоречит не

только принципам экономической, но и социальной справедливости по отношению к большинству населения, так как не учитывает наиболее значимые факторы.

Каждый из представленных факторов является определяющим для разных категорий потребителей, в частности категорий населения, которые в первую очередь отличаются уровнем доходов, и, следовательно, возможностями расходовать средства, в том числе и на оплату электроэнергетики.

Необходимо также отметить, что в селах население «производит» тепло и горячую воду самостоятельно (глиняные печи), потребляя энергию от гидростанций, в то время как проживающие в городах в большинстве своем привязаны к центральной системе отопления (ЦСО) и к электроэнергии от ТЭЦ. Последних в КР было построено три единицы, но одна из них прекратила свою работу из-за неполучения газа в качестве топлива.

В настоящее время в Республике действуют две тепловые станции — в г. Бишкек и в г. Ош на севере и на юге страны соответственно. Топливом для них служат мазут и уголь, доставляемые в большей степени из соседних стран. Обусловлено это более низкой экономической стоимостью («цена-калорийность»), чем отечественное сырье. Но даже при соблюдении сей экономичности, затраты на производство электроэнергии ТЭЦ являются несопоставимо высокими по сравнению с себестоимостью продукции от ГЭС. Однако столь большой разрыв в рассмотренных показателях не учитывается при установлении тарифов, тогда как является определяющим фактором:

— для сельчан, потребляющих энергию от ГЭС;

— для жителей городов Бишкек и Ош, которые в сумме составляя 1,1 млн. человек, за год потребляют 947 млн. кВтч (при среднестатистическом электропотреблении в 849,2 кВтч/чел, что больше на 300 млн. кВтч объема вырабатываемыми обеими ТЭЦ энергии).

Из последнего следует, что ТЭЦ не обеспечивают полностью даже потребностей городского населения в электроэнергии. Это обусловлено тем и свидетельствует о том, что в первую очередь выполняют роль котельных: работают в основном только в осенне — зимний период для отопления жителей. Так, получаемая от ТЭЦ электроэнергия является больше сопутствующей продукцией, нежели основной, которую получают в силу особенностей технологического процесса при производстве тепла. Несмотря на это затраты тепловых станций распределяются между теплом и электроэнергией физическим методом пропорционально тоннам условного топлива. Столь высокая себестоимость производства электроэнергии на ТЭЦ свидетельствует о том, что электроэнергию принимают за основную продукцию и далее затраты по ее производству «рассеивают» по общему объему выработанной энергии в стране.

Таким образом, происходит перекрестное субсидирование: в единый тариф для всего населения включается себестоимость производства энергии, полученная путем «усреднения» затрат ГЭС и ТЭЦ: 28 тыйын/кВтч или 35% тарифа.

Таким образом, представленная тарифная политика нарушает принцип справедливости, что, на наш взгляд, должно быть в основе ценообразования в электроэнергетике, учитывая ее социальную ориентированность.

В настоящее время ведутся работы по разработке методики ценообразования в электро — и теплоэнергетике для Кыргызской Республики. Большинство специалистов предлагается повысить уровень тарифов, как для населения, так и для промышленности. Аргументируется это соотношением тарифа к себестоимости.

Специалистами Государственного Департамента по регулированию ТЭК была определена причина — малый объем экспорта. Это доказывает, что поступления от населения покрывают затраты на обеспечение их энергией. А увеличить тарифы для населения значит переложить на них иные затраты (потери от недоэкспорта энергии в данном случае).

Принимая во внимание также тот факт, что в 2015 году КР вступила в Таможенный Союз (ТС), предвещающее снижение уровня жизни, сокращение доходов у большинства жителей Республики и т. д. Но вместе с тем вхождение в единое экономическое пространство с Россией, Беларусью и Казахстаном предполагает снижение таможенных пошлин между странами ТС, из чего следует, что цены на казахстанское топливо для КР будут ниже. Также можно ожидать увеличение экспорта энергии в союзные страны.

Таким образом, на наш взгляд, рациональным будет сохранение уровня тарифов, в частности для сельского населения. Совершенствование же ценообразования и достижение в результате увеличения доходов энергокомпаний представляется возможным иными методами, в частности, нами предлагается методика дифференциации тарифов по категориям потребителей с учетом всех вышеобозначенных факторов, к примеру:

Настоящая Тарифная политика основывается на следующих базовых принципах:

- тарифы должны покрывать все затраты энергокомпаний, связанные с производством, передачей, распределением и сбытом электрической энергии (эксплуатационные затраты, техническое обслуживание оборудования, нормативные (технические) потери электрической энергии, обслуживание долга, капитальные вложения и другие).

- расчет тарифов производится без учета импорта и с учетом импорта электроэнергии;

- субсидирование бытовых потребителей электроэнергии (населения) с низким уровнем дохода должно осуществляться адресно через правительственные программы социальной защиты;

- импортируемая электроэнергия должна предоставляться потребителям республики по усредненным с действующими тарифами ценам;

- потребители электроэнергии должны использовать электроэнергию рационально и принимать меры по энергосбережению.

Тарифы

При разработке Тарифной политики учитывались только расходы на операционную деятельность, с учетом постепенного снижения потерь электроэнергии.

Расчеты тарифов на генерацию, передачу и распределение электроэнергии приведены без учета переоценки основных средств, которая обеспечила бы соразмерный объем капитальных вложений для обновления и модернизации энергооборудования и сетей.

Расчеты тарифов также будут учитывать стоимость импорта электроэнергии. При этом расчет средневзвешенной стоимости электроэнергии для конечных потребителей производится по суммарным затратам кыргызской энергосистемы с учетом затрат на приобретение импортной электроэнергии, деленных на суммарный объем кыргызской и импортной электроэнергии.

Утвержденные тарифы будут способствовать рациональному использованию электрической энергии, развитию энергосбережения и улучшению качества энергообеспечения потребителей.

Население

В целях реализации принципов разработанной тарифной политики для группы потребителей «Население» вводится гарантированный объем льготного потребления по социально-ориентированному тарифу в месяц в размере 700 кВтч.

Анализ показывает, что кыргызская энергосистема имеет возможности на предстоящий осенне-зимний период 2014–2015 гг. (с октября по март) выработать, передать и распределить 7,5 млрд кВтч. При этом в структуре потребления электроэнергии, в среднем по всей энергосистеме удельный вес группы потребителей «Население» составляет 65%. Следовательно, потребление данной группы потребителей составит 4,875 млрд. кВтч, что в перерасчете составит 692 кВтч на 1 потребителя в месяц (общее количество бытовых абонентов 1174734). Таким образом, на сегодняшний день возможности отечественной энергосистемы позволяют обеспечить бытовых потребителей объемом электроэнергии в пределах до 700 кВтч.

Подводя итоги, отметим, что в кризисные периоды, да и вообще для нормального функционирования энергосектора, необходимо уделять особое учетно-экономическое внимание вопросу эффективности использования электроэнергетики с применением вышесказанных подходов.

Литература:

1. Ряховская, А. Н. Ценообразование и тарифная политика как инструмент антикризисного управления муниципальным хозяйством / А. Н. Ряховская. М.: ИПК Госслужбы, 2001.

2. Аналитическая записка «Доходы и расходы открытых акционерных энергетических компаний Кыргызской Республики» <http://energoforum.kg/images/library/155.pdf>.
3. Раздел «Топливо-энергетический баланс», Национальный статистический комитет КР <http://stat.kg/images/stories/docs/Yearbook/>
4. Струнилин, П. В. Причины высоких цен на электроэнергию и меры по их снижению/П. В. Струнилин. М:2013
5. Постановление Правительства Кыргызской Республики от 8 мая 2014 года № 250
6. <http://www.regulator.tek.kg/ru/content/srednesrochnaya-tarifnaya-politika-kyrgyzskoy-respubliki-na-teplovuyu-energiyu-na-2014-2017>

Изучение основных причин текучести кадров в коммерческих организациях и методы предотвращения текучести кадров

Гусева Анна Викторовна, бакалавр
Московский финансово-юридический университет

В статье систематизированы современные представления о факторах, влияющих на текучесть кадров в коммерческих организациях и методах предотвращения текучести кадров. Приведены примеры влияния текучести кадров на основные экономические показатели в конкретных коммерческих организациях.

Ключевые слова: текучесть кадров, персонал, норма текучести, управление текучестью кадров

Все компании в той или иной степени сталкиваются с таким явлением как текучесть кадров. Научно обоснованное определение термина «текучесть» приведено в работе Ю.Г. Одегова: «Текучесть представляет собой неорганизованное и неконтролируемое движение рабочей силы, обусловленное нарушением пропорциональности в системе конкурентоспособности внутреннего рынка, а именно, наступлением дисбаланса между корпоративной конкурентоспособностью персонала и конкурентоспособностью работника» [1].

Норма текучести зависит от многих факторов: регион, отрасль, категория работников и др. Нормы также могут менять от года к году. Поэтому единого мнения о норме текучести не существует, и при оценке нормального значения текучести нужно анализировать разные источники. Например, на портале SuperJob [2] приводятся такие нормы по 2015 г. для промышленности (табл. 1).

На портале «Директор по персоналу» приводятся данные: «Производство. В зависимости от категории персонала уровень текучести такой: менеджмент (3–5%), ИТР (5–7%), линейный персонал (10–15%), причем, если это неквалифицированный персонал, текучесть может составлять и 20%». [3].

В регионах с развитым рынком труда, в больших мегаполисах норма текучести может быть в 2–3 раза больше, чем в небольших городах [4].

По мнению некоторых специалистов, текучесть персонала зависит ещё и от типа организационной стратегии (табл. 2).

Получается, что в каждом конкретном случае нормальный уровень текучести должен определяться индивидуально с учетом многообразия факторов. Для этого необходимо сопоставлять данные по другим аналогичным компаниям в своем секторе рынка. Более того, в пределах одной организации нормы текучести также могут варьироваться в зависимости от категории персонала.

Модель управления также влияет на текучесть (табл. 3).

Считается, что текучесть в пределах нормы (естественная) даже необходима — она способствует обновлению трудового коллектива, оздоровлению социально-психологического климата. Поэтому, если текучесть в норме, не следует принимать меры по её дополнительному уменьшению [4].

Однако повышенная текучесть — нежелательное явление, ведущее к значительным экономическим потерям, проявляющимся сразу по нескольким направлениям [4]:
— ухудшение качества выпускаемой продукции;

Таблица 1. Текучесть в промышленности в среднем по России [2]

В среднем	Фронт-офис (продавцы, кассиры, менеджеры по продажам, по работе с клиентами и т. п.)	Бэк-офис (бухгалтерия, финансы, кадры и т. п.)	Производственные кадры (инженеры, программисты в ИТ-компаниях и т. п.)	Рабочие	Руководящий состав
8	11	5	5	13	5

Таблица 2. Организационная стратегия и текучесть персонала [1]

Тип организационной стратегии	Влияние на текучесть персонала
Предпринимательская	Отток персонала практически отсутствует.
Стратегия динамического роста	Текучесть колеблется в диапазоне 8–15%.
Стратегия прибыльности	Высокие показатели текучести (до 25%), что объясняется постоянным повышением требований к компетенциям персонала с целью достижения наибольшей эффективности деятельности.
Циклическая стратегия	Очень большие значения текучести. Однако, при этом, полное отсутствие текучести в таких организациях может негативно отразиться на их деятельности, вызывая проблемы дальнейшего развития.

Таблица 3. Модель управления и текучесть персонала [4]

Модель управления	Влияние на текучесть персонала
Традиционная, сохранившая элементы социалистической	Текучесть кадров может практически отсутствовать. Однако, такую ситуацию нельзя назвать положительным явлением, так как при этом наблюдается нарушение возрастных соотношений кадрового состава, не происходит необходимой для дальнейшего развития «смены поколений».
Рыночная	Характерен высокий процент текучести (даже более 30%), так как не все работники способны выдерживать высокую интенсивность труда, присущую данным предприятиям, а также соответствовать постоянному повышению профессиональных требований.

- простой оборудования, перерывы в работе;
- падение производительности труда работников, нарастающих увольнений;
- низкая производительность труда сотрудников в адаптационном периоде;
- затраты на подбор, отбор и подготовку новых сотрудников.

Кроме того, высокая текучесть порождает массу скрытых, трудно определяемых потерь [4]:

- усугубляются репутационные риски (увольнившиеся сотрудники могут быть чем-то недовольны и распространять негативные отзывы об организации);
- вместе с уволившимися сотрудниками могут «уходить» коммерческие и технологические секреты;
- страдают трудовая дисциплина и моральное состояние оставшихся работников;
- с уходом сотрудников разрушаются сформировавшиеся в коллективе связи, и текучесть может увеличиться и даже принять лавинообразный характер («цепная реакция»). На российских предприятиях фиксировались случаи увольнения целыми отделами.

Проблемы текучести всегда нужно сопоставлять с экономическими показателями, так как не всегда высокая текучесть — это плохо для компании.

Регулирование текучести персонала является важным фактором, определяющим стратегический успех, устойчивость и стабильность развития организации.

Таким образом, одна из задач менеджмента персонала — регулирование текучести. Поэтому каждый ме-

неджер по персоналу и руководитель должен знать возможные причины текучести кадров.

Руководству и HR-менеджменту предприятия нужно иметь в виду, что текучесть имеет психологическую природу. Будучи наемным работником, любой человек ожидает от работодателя удовлетворения своих потребностей, причем в как можно большей степени. Если же эти ожидания работодателем не удовлетворяются или удовлетворяются недостаточно, то у работника формируется решение о перемене места работы. Т. е. текучесть представляет собой своеобразный барометр степени соответствия интересов предприятия и работников [4].

Профессор П.Э. Шлендер систематизировал следующие группы факторов, влияющих на текучесть [5]:

- внутренние, которые возникают в организации (уровень и справедливость оплаты труда, условия труда, уровень автоматизации труда, возможности карьерного роста);
- внешние (демографическая и экономическая ситуация в регионе, открытие в регионе новых предприятий, семейные обстоятельства);
- личные (возраст, уровень образования и квалификации, опыт работы).

Конечно, предприятие не может существенно влиять на внешние и личные факторы. Однако внутренние факторы в полной мере зависят от действий руководства компании.

В табл. 4 систематизированы основные внутренние факторы.

Таблица 4. Внутренние факторы, определяющие текучесть персонала (причины текучести) [4]

Фактор	Описание
Уровень зарплаты	Неконкурентные ставки оплаты труда не только не привлекают новых специалистов, но и вынуждают уже работающих начать поиск более интересных, с точки зрения выгоды, предложений.
Стабильность выплат	Практика показывает, что в компаниях с небольшой, но стабильной зарплатой, текучесть персонала может быть даже ниже, чем в компаниях, где происходят постоянные задержки пусть и более высокой конкурентной заработной платы. Стабильность положения, уверенность в завтрашнем дне, во многом определяют намерения работников надолго связать свою жизнь с конкретным предприятием.
Психологическая атмосфера в коллективе	Негативная атмосфера в коллективе, высокий уровень конфликтности вызывает чувство постоянного дискомфорта у работника, что в итоге приводит к решению поменять работу, даже если его устраивает и должность, и заработная плата. В таком случае многое может зависеть от администрации компании, степени развития корпоративной культуры.
Справедливость формирования зарплаты	Неудовлетворенность сотрудников может быть связана не с величиной заработной платы, а с неадекватной оценкой результатов их труда, существующим соотношением зарплаты в разных подразделениях компании, разницей зарплат специалистов одинаковой квалификации на предприятиях одного региона. Построение сбалансированной системы оплаты труда является существенным фактором снижения уровня текучести кадров предприятия и залогом его устойчивости и успешности на перспективу.
Карьерный рост	Отсутствие перспектив карьерного роста и условий для обучения и повышения квалификации является еще одной из распространенных причин увольнений сотрудников. Даже повышение заработной платы не всегда может удержать сотрудника, если возможность дальнейшего продвижения в этой компании отсутствует. Часто, по объективным причинам, работодатель не может обеспечить вертикальное перемещение сотрудников, достойных этого в силу своих профессиональных возможностей и достигнутых результатов труда. В такой ситуации необходимо использовать ротацию персонала, выстраивать горизонтальную карьеру, применяя внутридолжностную градацию.

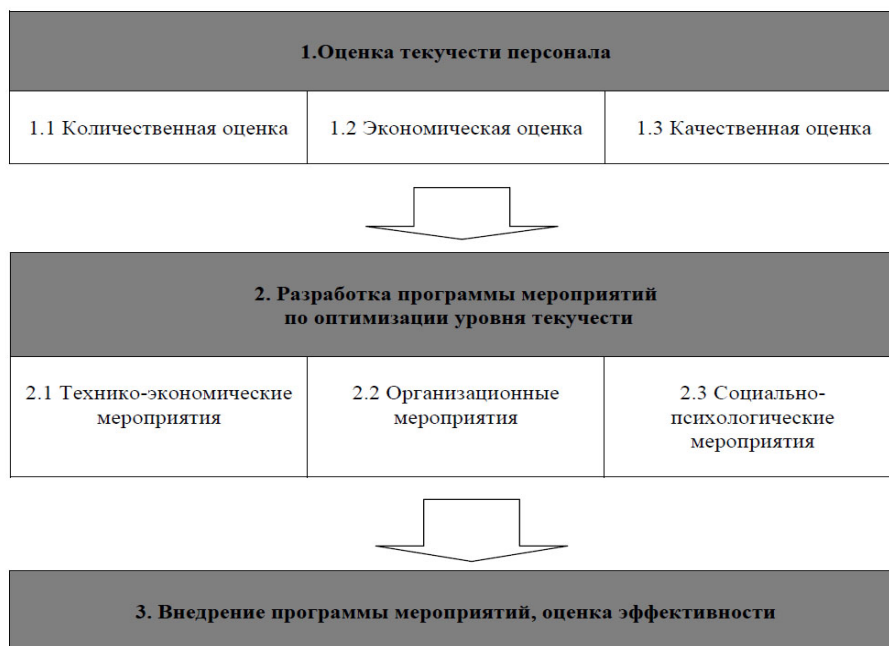


Рис. 1. Система управления текучестью персонала [6]

Таким образом управлять текучестью можно и нужно. Для этого необходимо её оценивать, выяснять причины увольнения и в зависимости от них применять соответ-

ствующие меры. Система управления текучестью предложена А. Я. Кибановым (рис. 1).

Первую группу составляют мероприятия по совершенствованию системы материального стимулирования, направленные на организацию и управление производством, улучшение условий труда и т. п.

Вторая группа представлена организационными мероприятиями, направленными на развитие системы профессионального продвижения работников, создание кадрового резерва, совершенствование процедур приема и увольнения и др.

В третью группу методов входят совершенствование стилей и методов управления, внедрение мотивационных механизмов закрепления работников на предприятии, разработка мер по уменьшению конфликтности и улучшению взаимоотношений в трудовых коллективах.

Помимо методов, можно отметить отдельные эффективные приемы предотвращения текучести. Например, внедрение инновационных функций в HR-менеджмент. Можно отметить рекомендации американского исследователя Д-ра Джона Салливана [7] — консультанта ряда компаний.

Дж. Салливан предлагает для службы персонала следующие инновационные функции:

- Изучение склонности сотрудника к скорому уходу.
- Регулярные исследования качества адаптации новых сотрудников с выяснением уровня удовлетворенности, проблем и разочарований.
- Учет потери прибыли от вакантных позиций.
- Применение так называемых рефералов, т. е. наем высококвалифицированных специалистов по рекомендации.
- Расстановка приоритетов в найме. Возросший объём найма в сочетании с неизбежным дефицитом бюджета на рекрутинг заставят большинство фирм расставлять приоритеты в работе по вакансиям. HR-менеджерам приходится сосредоточить свои силы в первую очередь на работе с позициями, от которых зависит доход компании, а также на вакансиях, сильно влияющих на бизнес компании.
- Анализ массива данных в планировании трудовых ресурсов.
- Взаимодействие с учебными заведениями. Маркетинговые исследования, проводимые с целью выяснить, как именно новое поколение выпускников ищет работу, и каковы их ожидания.
- Учёт состояния HR-менеджмента у конкурентов («конкурентная разведка»).

Таким образом, обозначены факторы, влияющие на текучесть персонала (причины текучести). Поэтому методы снижения текучести целесообразно искать среди практических рекомендаций по управлению указанными факторами.

Влияние текучести кадров на основные экономические показатели можно проследить на примере многих коммерческих организаций.

В рамках настоящей работы проведем сравнительный анализ трех публичных компаний с открытой отчетностью: ОАО «РЖД», ОАО «Газпром» и ОАО «НК «Роснефть».

По состоянию на 31.12.2015 года списочная численность работников ОАО «РЖД» составляла 808,9 тыс. человек, что на 26,9 тыс. человек меньше, чем в 2014 году.

В 2013–2015 гг. ОАО «РЖД» проводило комплекс социальных мероприятий по снижению текучести [8]:

- система грантов и стипендий в целях стимулирования молодежи на выбор профессии железнодорожника;
- системы соревнования трудовых коллективов и работников ОАО «РЖД»;
- система поощрения работников корпоративными видами наград, а также представление работников к награждению государственными и ведомственными наградами;
- система компенсаций (санаторно-курортного лечения, летнего отдыха детей, оплаты проезда к месту работы на городском транспорте, услуг сотовой связи, дополнительных взносов в НПФ «Благосостояние», оплаты медицинских услуг, оплаты услуг спортивных и культурных учреждений). По итогам 2014 года компенсации предоставлялись более чем 24 тыс. сотрудников;
- ипотечное субсидируемое кредитование приобретения жилья (предоставлено для 2,3 тыс. сотрудников в 2014 году);
- реализация корпоративных молодежных социальных проектов («Сеть 3D: Дорога, Дом, Друзья»; «Открытые двери компании»; «Семейный альбом»);
- программы популяризации физической культуры и спорта среди сотрудников и детей — проведение чемпионатов и соревнований (проведено в 2014 году 1805 спортивных мероприятий, в которых приняло участие 163 тыс. железнодорожников и членов их семей);
- регулярная индексация заработной платы не менее, чем на 3,7 % в год.

Среднемесячная зарплата работников РЖД в 2015 г. превышала среднюю по России в 1,31 раз.

Связь изменения текучести кадров и основных экономических показателей ОАО «РЖД» приведены в табл. 5.

Обращает на себя внимание стратегия сокращения персонала в ОАО «РЖД». За счет этого, видимо, наблюдается и снижение показателя текучести.

Аналогичное исследование проведено по ОАО «Газпром». Группа Газпром является одним из крупнейших работодателей на территории России. По состоянию на 31.12.2015 г. списочная численность работников обществ Группы составила 462,4 тыс. человек (в 2014 г. — 459,6 тыс. человек), в том числе численность работников организаций, зарегистрированных за рубежом, — 26,8 тыс. человек. Увеличение численности на 2,8 тыс. человек обусловлено развитием производственной деятельности Газпрома.

В 2013–2015 гг. ОАО «Газпром» проводило комплекс социальных мероприятий по снижению текучести [9]:

- медицинское обеспечение сотрудников и их семей;
- предоставление дополнительного пенсионного обеспечения бывшим сотрудникам (осуществляется через Негосударственный пенсионный фонд «ГАЗФОНД»);

Таблица 5. Изменения текучести и основных экономических показателей ОАО «РЖД» [8]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2014 /2013	Изменение 2015 /2014
Текучесть средняя, %	10,5	8,4	7,4	-20,00	-11,90
Выручка, млрд р.	1376,6	1401,7	1510,8	1,82	7,78
Прибыль до налогообложения, млрд. р.	19,4	-39,2	25,0	-302,06	163,78
Чистая прибыль, млрд р.	0,7	-44,1	0,3	-6400,00	100,68
Численность персонала, тыс. чел.	902,7	835,8	808,9	-7,41	-3,22
Производительность по выручке, млрд р/1000 чел.	1,52	1,68	1,87	9,97	11,37
Производительность по прибыли, млн р/1000 чел.	2,15	-4,69	3,09	-318,24	165,90

— реализация корпоративной программы жилищного обеспечения (с использованием механизма банковского ипотечного кредитования на основе принципа софинансирования);

— в районах Крайнего Севера система жизнеобеспечения, медикоэкологического и социально-гигиенического мониторинга работников Группы «Газпром» и членов их семей;

— корпоративная телемедицинская сеть (для доступности качества медицинского обслуживания, особенно в вахтовых поселках);

— для руководящих сотрудников система материального стимулирования, включающая систему годового бонуса и программу участия руководящих работников в уставном капитале компании.

Связь изменения текучести кадров и основных экономических показателей ОАО «Газпром» приведены в табл. 6.

Из приведенных данных видно, что коллектив ОАО «Газпром» отличается высокой стабильностью. На протяжении многих лет Газпром является привлекательным работодателем, поэтому в компании сохраняется весьма высокая обеспеченность кадрами.

Аналогичное исследование проведено по ОАО «НК «Роснефть». В «НК «Роснефть» (численность персонала на

31.12.2014 г. — 261,5 тыс. чел.) направления внутрикорпоративной социальной ответственности реализуются в соответствии с Кадровой стратегией на период с 2014 по 2020 годы. Среди практических мероприятий управления текучестью ОАО «НК «Роснефть» могут быть выделены [10]:

— система мотивации и регулярная оценка кадрового потенциала;

— корпоративное обучение для сотрудников различных уровней (высший, средний и младший управленческий персонал, специалисты, рабочие);

— система предоставления медицинской помощи персоналу на отдаленных объектах;

— мониторинг социальной стабильности, организация и проведения спортивных, культурных и профессиональных мероприятий;

— унификация корпоративной культуры, информационное сопровождение изменений;

— проведение внутренних конкурсов «Лучший по профессии»;

— поддержка образования сотрудников и членов их семей (предоставление образовательных беспроцентных займов);

— Горячая линия безопасности для сотрудников;

— строительство новых, обустройство и развитие существующих вахтовых поселков;

Таблица 6. Изменения текучести и основных экономических показателей ОАО «Газпром» [9]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2014 /2013	Изменение 2015 /2014
Текучесть средняя, %	5,1	4,4	3,9	-13,73	-11,36
Выручка, млрд р.	3933,3	3990,3	4334,3	1,45	8,62
Прибыль до налогообложения, млрд. р.	854,6	278,1	434,4	-67,46	56,20
Чистая прибыль, млрд р.	628,1	189	403,5	-69,91	113,49
Численность персонала, тыс. чел.	459,2	459,6	462,4	0,09	0,61
Производительность по выручке, млрд р/1000 чел.	8,57	8,68	9,37	1,36	7,96
Производительность по прибыли, млн р/1000 чел.	186,11	60,51	93,94	-67,49	55,26

Таблица 7. Изменения текучести и основных экономических показателей ОАО «НП «Роснефть» [10]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2014 /2013	Изменение 2015 /2014
Текучесть средняя, %	14,1	17	17,6	20,57	3,53
Выручка, млрд р.	4694	5503	5150	17,23	-6,41
Прибыль до налогообложения, млрд. р.	636	478	460	-24,84	-3,77
Чистая прибыль, млрд р.	555	350	356	-36,94	1,71
Численность персонала, тыс. чел.	228	243,5	261,5	6,80	7,39
Производительность по выручке, млрд р/1000 чел.	20,59	22,60	19,69	9,77	-12,86
Производительность по прибыли, млн р/1000 чел.	278,95	196,30	175,91	-29,63	-10,39

— организация питания сотрудников;
 — организация санаторно-курортного лечения и оздоровления персонала и членов их семей (52 тыс. человек в 2015 году, в том числе закупка 1,6 тыс. путевок в Крым, оздоровление 1,9 тыс. чел. в Республике Куба, в собственных санаторно-курортных учреждениях — 28,7 тыс. чел.);

— страхование сотрудников компании, членов их семей и пенсионеров по системе ДМС (182 тыс. человек в 2015 году);

— комплексная жилищная программа (корпоративная ипотека, жилищное строительство, предоставление иногородним работникам служебного жилья);

— реализация комплексной инициативы «Живите дольше!» (вовлечение сотрудников в спортивное движение, пропаганда здорового образа жизни и информационная поддержка профилактики болезней и укрепление здоровья сотрудников).

Связь изменения текучести кадров и основных экономических показателей ОАО «НП «Роснефть» приведены в табл. 7.

Среди рассмотренных компаний только в ОАО «НП «Роснефть» наблюдался резкий рост текучести персонала.

Параллельно наблюдалось ухудшение практически всех экономических показателей: выручки, прибыли, производительности. Таким образом, программа управления текучестью ОАО «НП «Роснефть» является неэффективной. Во всяком случае, подлежит детальному изучению.

В остальных компаниях наблюдалось снижение текучести и одновременное улучшение показателей экономической эффективности.

Т. е. можно сказать, что прослеживается связь между текучестью. Кадров и показателями экономической эффективности.

Таким образом, несмотря на остроту проблемы текучести, во многих организациях, «программы сохранения персонала» пока являются редкостью. Текучесть персонала на пустом месте не возникает, грамотному руководителю она всегда говорит о том, что что-то у него в организации неладно. Как в маркетинге сохранение старых выгодных потребителей намного важнее привлечения новых, так и в управлении персоналом сохранение «старых» качественных кадров намного важнее привлечения «новых». Поэтому, в общем случае, сохранение и развитие существующего персонала предпочтительнее его неоправданного обновления извне.

Литература:

1. Одегов, Ю.Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: Уч.-практ. пособие / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абду-рахманов, Л.Р. Котова. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. — 470 с.
2. Текучесть кадров выше всего среди сотрудников фронт-офиса и рабочих // Портал SuperJob. — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.superjob.ru/research/articles/111893/tekuchest-kadrov-vyshe-vsego-sredi-sotrudnikov-front-ofisa-i-rabochih/> (дата обращения 24.09.2016).
3. Каковы нормативные показатели текучести кадров по отраслям и сферам деятельности? // Портал «Директор по персоналу». — [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hr-director.ru/question/61540> (дата обращения 20.09.2016).
4. Терегулова, Н.Ф. Факторы стабилизации деятельности компании механизмами управления текучестью кадров: Автореф. дис.... канд. эконом. наук. — М., 2015. — 28 с.
5. Шлендер, П.Э. Управление персоналом: Учеб. пособие /
6. П.Э. Шлендер и др.; под ред. проф. П.Э. Шлендера. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 320 с.
7. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: учебник. 4-е изд. доп. и перераб. / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Л.В. Ивановская. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 695 с.

8. Dr. John Sullivan (официальный сайт). — [Электронный ресурс]. — URL: <https://drjohnsullivan.com/> (дата обращения 20.11.2016).
9. ОАО «РЖД». Годовой отчет за 2015 г. [Электронный ресурс]. — URL: <http://rzd.ru/>. — 106 с.
10. ОАО «Газпром». Годовой отчет за 2015 г. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gazprom.ru/>. — 250 с.
11. ОАО «НК «Роснефть». Годовой отчет за 2015 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rosneft.ru/>. — 291 с.

Модульное строительство как современное направление возведения малоэтажного жилья

Дмитриева Наталья Олеговна, старший преподаватель;

Беляева Анна Юрьевна, студент;

Рукоусева Екатерина Алексеевна, студент

Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Каждый, кто собирается построить собственный индивидуальный жилой дом, задумывается о том, как и из чего его строить. Основным материалом для возведения дома могут стать кирпич, бетонные блоки, деревянные конструкции, сборные или монолитные железобетонные конструкции и прочие. Но одним из оптимальных вариантов для строительства малоэтажных домов — может стать модульный способ, при котором объект собирается как конструктор из уже готовых блок-модулей, произведенных в заводских условиях. Это прекрасная альтернатива капитальному строительству, обладающая массой достоинств.

Первое упоминание о модульном строительстве жилья приходится на середину двадцатого века. Разработки по быстрому возведению зданий начались в США и быстро распространились в Европе.

Модульным конструкциям удалось завоевать и отечественный рынок. Широкое использование этих конструкций началось в нашей стране в 70-е годы. Первые закупки блок-контейнеров, как основы модульных зданий, осуществлялись в Германии, а затем и в Чехословакии для строительства вахтовых поселков при освоении новых месторождений полезных ископаемых. В последние годы строительство модульных объектов явно продвинулось вперед и неплохо себя зарекомендовало. Это создает предпосылки к возможному повсеместному распространению технологии модульного домостроения в будущем, в том числе и для малоэтажного жилищного строительства.

В градостроительном кодексе отсутствует определение «модульное строительство» или «модульное здание, сооружение», но в ГОСТ 25957–83 «Здания и сооружения мобильные (инвентарные). Классификация. Термины и определения» приводится определение похожего понятия — «мобильное здание». **Мобильное здание или сооружение** — это здание или сооружение комплектной заводской поставки, конструкция которого обеспечивает возможность его передислокации.

Такие дома изготавливаются крупными частями (блоками) в заводских условиях на конвейере, с окнами и дверными проемами, со всеми внутренними инженерными коммуникациями. Конвейерное изготовление значительно удешевляет себестоимость модульных конструкций (блоков). После того, как модули собраны в заводских условиях, они транспортируются на строительную площадку, где предварительно необходимо возвести конструкции фундамента. Разгрузка модулей осуществляется обычным краном на автомобильном ходу. Фундамент для таких конструкций не несет на себе большой нагрузки и поэтому не требует большой глубины заложения. Теплотехнический расчет стен для модульных зданий производится с учетом климатических условий данной местности. Варианты используемых материалов могут быть различными, например, сухая строганная доска с утеплителем. Крыша у модульных сооружений монтируется из легких конструктивных элементов (металлочерепица или профнастил). Классификация модульных конструкций представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Виды модульных конструкций

Архитектурные решения для модульных сооружений могут быть различными, и зависят от запросов заказчика и дизайнерских идей. Модульные здания могут приме-

няться как в коммерческом, промышленном, так и в жилищном строительстве. Преимущества и недостатки модульного строительства представлены на рисунке 2.

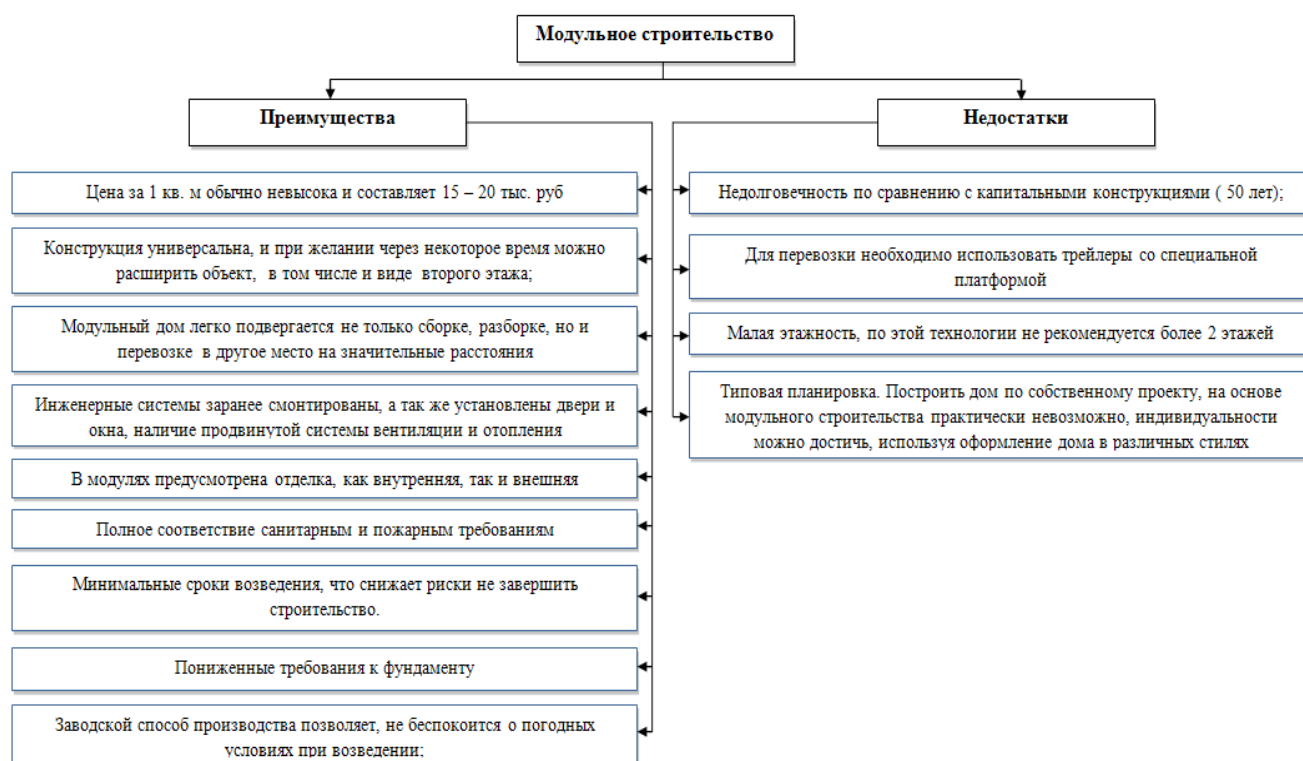


Рис. 2. Преимущества и недостатки модульного строительства

Модульные дома могут быть оснащены системой «Умный дом», температура в доме может изменяться автоматически, отопительный котел и все коммуникации находятся в специальном подсобном помещении, что облегчает управление домом. Сопоставляя плюсы и минусы, не сложно отметить явное преобладание плюсов. Несмотря на это, спрос на модульное строительство для малоэтажного жилья остается низким.

Изучая существующее предложение различных модульных строений на рынке г. Красноярска, не сложно заметить, что спектр предлагаемых объектов по назначению не отличается большим разнообразием. Наиболее часто встречаются так называемые «бытовки» или «вагончики», предназначенные для выполнения каких-либо производственных функций, либо конструктивные элементы для быстрого строительства общежитий, как правило, в вахтовых поселках, или других вспомогательных и производственных объектов. Предложений по модульному строительству малоэтажных жилых домов на рынке г. Красноярска очень мало, причем они не отличаются качественно проработанной архитектурой и разнообразием объемно-планировочных решений. Перечень некоторых предложений по модульному строительству в г. Красноярске представлен в таблице 1.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что отсутствие качественного предложения является одним из факторов, который влияет на формирование соответствующего уровня спроса по данному направлению.

На рынке малоэтажного жилищного строительства г. Красноярска существуют разнообразные предложения, как по видам строительных материалов, из которых изготавливается дом, так и по их площади, но большинство из них относятся к объектам капитального строительства. Сравнение капитального и модульного строительства представлено в таблице 2.

Как видно из представленных таблиц 1 и 2 и рисунка 2 модульное строительство обладает целым рядом преимуществ, и поэтому возникает вопрос о том, почему на сегодняшний день потребитель все же отдает предпочтение объектам капитального строительства.

Для ознакомления и анализа ситуации, которая сложилась в данном вопросе на сегодняшний день, был проведен социологический опрос. В опросе приняли участие 106 респондентов, в большинстве своем молодые люди в возрасте до 30 лет, которым было задано 7 вопросов. Результаты опроса представлены на графиках рисунка 3.

В результате изучения данных проведенного опроса обращает на себя внимание то, что 35% опрошенных ре-

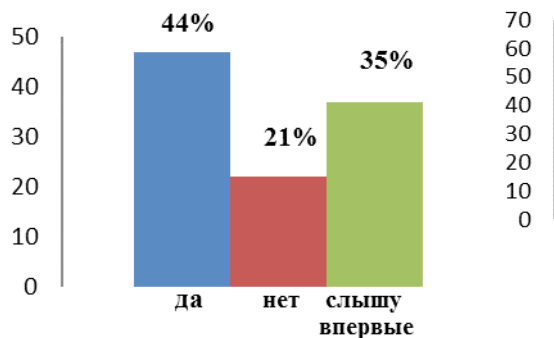
Таблица 1

Модульное строительство			
Вид	Предложение на рынке	Компания	Цена за 1 кв. м
Каркасно-панельные	Дом «Орловский» 7.8x8.4 (136м ²)	Компания «ИНСИ»	От 14500 руб/м ²
	Дом «Строгановский» 7.2x9 (130м ²)	Компания «ИНСИ»	От 11500 руб/м ²
	Модульный дом	ООО «МИР»	9000 руб/м ²
Блок-модули			
Контейнерного типа	Модуль «Гостинка» площадь 28 кв. м. Состоит из двух модулей	Компания «Основа»	от 21000 руб/м ²
	Базовый лайфбокс «Хаски»	Компания «А-Модуль»	от 15000 руб/м ²
	Блок-модуль	Завод модульно-мобильных зданий	от 9000 руб/м ²
	Жилой строительный вагончик бытовка	Региональный завод модульных конструкций	от 10000 руб/м ²
	Жилой дом для круглогодичного проживания. Площадь 60 кв. м.	Фабрика готовых домов «Ареал»	от 26000 руб/м ²
Павильоны	Павильон торговый 65 м ²	МСК Стриот-Сервис	от 7000 руб/м ²
	Строительство торговых павильонов модульных	Компания «Мир»	от 8500 руб/м ²
	Павильон для торговли	Абрис Красноярск	от 8000 руб/м ²
	Павильон торговый 25 м ²	МСК Стриот-Сервис	от 7000 руб/м ²
	Павильоны от производителя	СК Стандарт	от 8000 руб/м ²

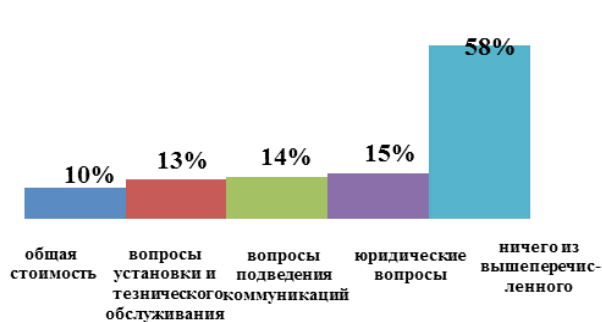
Таблица 2. Сравнение капитального и модульного строительства

	Модульное строительство	Капитальное строительство
Фундамент	Не обязателен	Заглубленный фундамент
Сезонность	Всесезонность	Ограничение работ по сезонности
Мобильность	Многоплановая	Недвижимое
Долговечность	до 50 лет	до 150 лет
Гос. регистрация документов	Упрощенная процедура	Полный пакет документов
Инженерное оборудование	Готовые внутр. коммуникации	Проведение коммуникаций
Стоимость	Относительно не высокая	Более высокая
Сроки возведения	Быстровозводимое	Длительное время

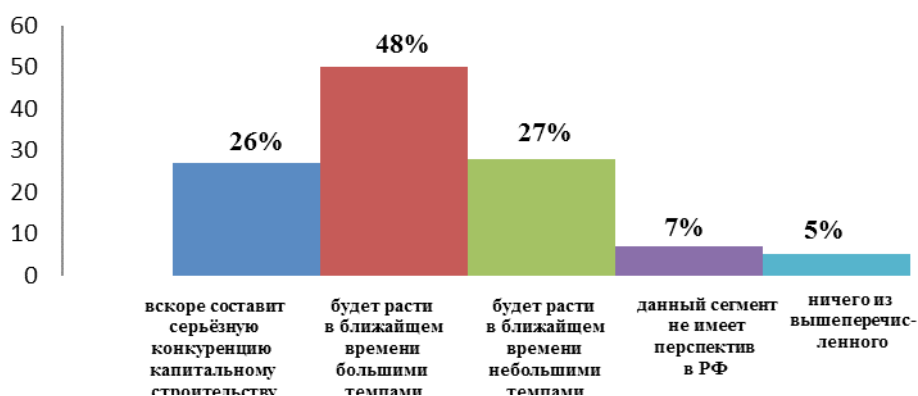
Интересовались ли вы когда-нибудь модульным строительством?



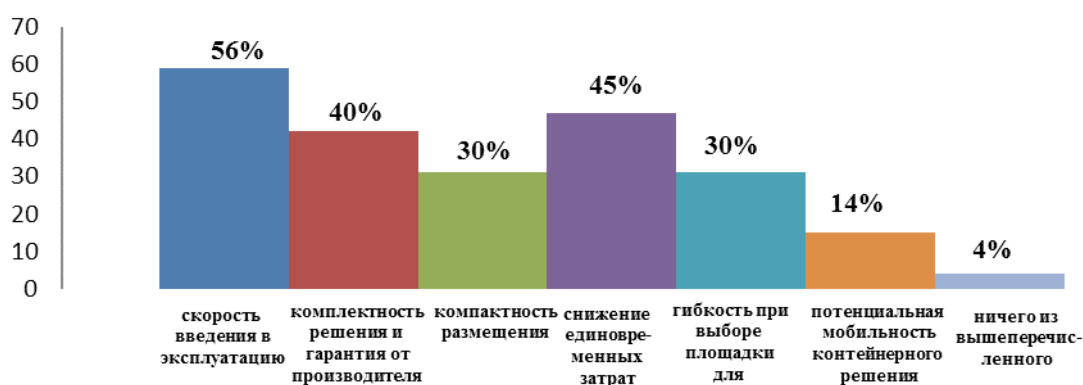
Какие качества модульного строительства вы бы отнесли к наиболее критичным?



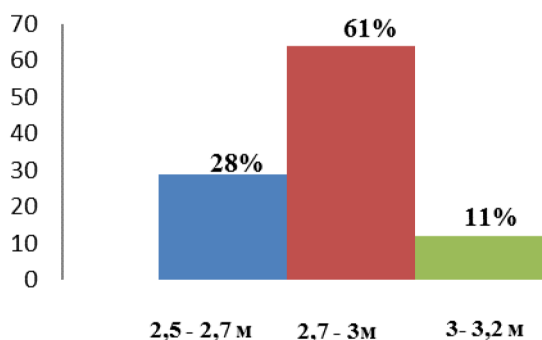
Каковы перспективы модульного строительства в РФ?



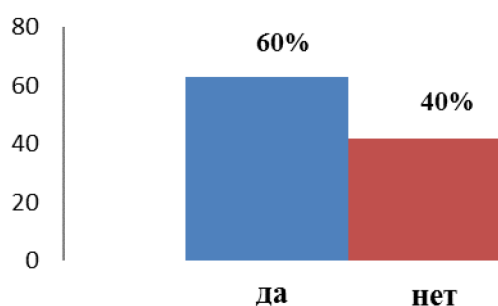
Какие качества строительства привлекают вас?



Какую высоту помещения вы бы предпочли в выбранном вами модуле?



Будете ли вы рассматривать модульное строительство для решения своих жилищных проблем?



Что может вас остановить от выбора модульного решения?

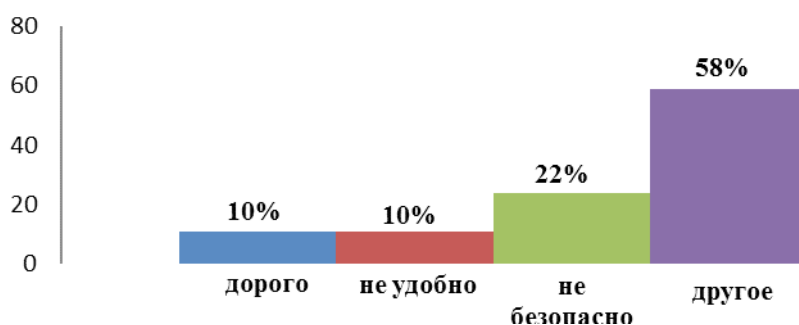


Рис. 3. Результаты опроса потребителей о модульном строительстве

спондентов слышат о модульном строительстве впервые, а 21 % хоть и знают, но не интересовались им и не изучали данное направление более подробно. Полученные результаты свидетельствуют о том, что низкий уровень спроса на данный вид строительства обусловлен, в том числе, и тем, что более 50 % респондентов не владеют полной и достоверной информацией о возможностях модульного строительства, а потому не рассматривают его в качестве альтернативы капитальному строительству.

Более привлекательными качествами данного сегмента строительства называются: скорость введения в эксплуатацию (57 %), снижение единовременных затрат (45 %), компактность размещения (30 %). Довольно внушительный процент опрошенных (60 %) готовы рассмотреть модульное строительство для решения своих жилищных проблем, но их может остановить неосведомленность в процессах эксплуатации и последующего ремонта. Также следует отметить, что многие респонденты сомневаются в долговечности данного вида строительства. Гарантийный срок службы модульного дома — 50 лет, но это не означает, что по истечении этого срока объект будет не пригоден для

дальнейшей эксплуатации. Ярким примером этого являются панельные дома 60-х и 70-х годов постройки, срок службы которых по установленным нормам от 30 до 50 лет, тем не менее, большое количество таких домов до сих пор сохранилось и функционирует, при условии проведения капитальных ремонтов на данных объектах.

Таким образом, модульное строительство может стать достойной альтернативой капитальному строительству. Если в Европе и США модульные дома уже давно являются экономичным решением жилищного вопроса, то в России данное направление требует разработки дополнительных мероприятий по его продвижению и развитию.

Если преодолеть существующую тенденцию в малоэтажном жилищном строительстве и убедить население в том, что надежный индивидуальный жилой дом может быть не только в капитальном исполнении, но и модульном. А также создать определенную «моду», и качественное и экономически выгодное предложение на модульное малоэтажное строительство, то данное направление может получить достойный уровень развития и занять определенную долю рынка.

Литература:

1. Союз стройиндустрии Свердловской области. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.uralstroyinfo.ru>
2. Строительный портал «StroyBest». [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.stroybest.ru
3. Сайт «housecountry». Модульные дома, особенности, плюсы и минусы модульных домов. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://housecountry.ru>
4. Строительная компания «СК Ель». [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.modul-block.ru
5. ГОСТ 25957–83 «Здания и сооружения мобильные (инвентарные). Классификация. Термины и определения»

Инструменты нетарифного регулирования в рамках действующих норм ВТО

Дудкова Ирина Сергеевна, студент

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

Исследование посвящено изучению современных тенденций ограничения внешнеторговой деятельности, особенностей нетарифного регулирования в области Интернет-торговли в России; путей устранения проблем.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, Интернет-торговля, нетарифное регулирование

The study examines the current trends in the restriction of foreign trade activities, features of non-tariff regulation in the field of Internet Commerce in Russia and ways of their elimination.

Key words: foreign trade, online trade, non-tariff regulation

Международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни. Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. На протяжении столетий они существовали преимущественно как внешнеторговые, решая проблемы обеспечения населения товарами, которые национальная экономика производила

неэффективно или не производила вовсе. В ходе эволюции внешнеэкономические связи переросли внешнюю торговлю и превратились в сложную совокупность международных экономических отношений, — мировое хозяйство.

Мировой опыт свидетельствует, что даже в промышленно развитых странах существует объективная необ-

ходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Государство призвано, прежде всего, защищать интересы своих производителей, принимать меры для увеличения объемов экспорта, привлечения иностранных инвестиций, сбалансирования платежного баланса, валютного регулирования, и, что особенно важно, — принимать законодательные акты, устанавливающие правила осуществления ВЭД, и контролировать их неукоснительное соблюдение.

Современный этап развития внешнеэкономической деятельности в нашей стране связан с коренными изменениями форм и методов, которые применялись на протяжении десятилетий предшествующего развития. Десятки тысяч предприятий, независимо от их принадлежности к государственному или частному сектору, организационной формы, размеров имущества, сферы деятельности, состава собственности, получили возможность активно участвовать в международном экономическом сотрудничестве.

Нетарифные инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности играют важную роль в торговле — политическом механизме. Воздействие нетарифных инструментов на ход международной торговли нельзя оценить количественно, так как их влияние не носит явно выраженного характера. В отличие от тарифного регулирования, устанавливаемого в законодательном порядке, нетарифные ограничения могут вводиться по решению органов исполнительной и местной власти. По заключению экспертов ЮНКТАД, в общем объеме нетарифных мер количественные ограничения занимают до 20%, столько же — налоговые меры (внутренние и пограничные), несколько меньше — технические нормы и правила. По общему объему используемых нетарифных ограничений в международной торговле в лидирующую тройку входят США, Япония, ЕС.

В Российской Федерации под нетарифным регулированием в таможенном деле понимаются различного рода меры контроля, которые создают препятствие для осуществления внешней торговли (за исключением таможенных пошлин). Обратим внимание, что и в Таможенном кодексе РФ, и в Законе «О таможенном тарифе» не дается определение нетарифного регулирования; мы находим там лишь понятие мер экономической политики.

Современные тенденции и процессы развития мировой макроэкономической системы диктуют необходимость наличия в арсенале правительства любой страны самых разнообразных инструментов государственного влияния на импортно-экспортные потоковые механизмы. К числу таких скрытых инструментальных средств, безусловно, стоит отнести и нетарифные методы регулирования внешней торговли, которые служат не только экономическим целям, но порой дают возможность решать серьезные геополитические задачи. Широкий и гибкий набор средств данной направленности, кроме всего прочего, является непременным условием осуществления активной, целостной и последовательной таможенной

политики, которая способствует увеличению объемов импортно-экспортных потоков и расширению товарной номенклатуры, а также повышению результативности международных торговых операций.

Нетарифное регулирование — метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера.

Нетарифные методы регулирования международной торговли, как правило, не зависят от положений каких-либо соглашений между странами и не являются официальными обязательствами. Следовательно, их порядок, объемы и методики могут быть полностью регламентированы национальным законодательством, что предоставляет правительству широкий простор для юридических и экономических маневров. Кроме того, такие ограничивающие средства позволяют полностью учитывать не только интересы державы, но и общую внешнеэкономическую ситуацию, сложившуюся в тот или иной исторический момент на мировом рынке. В зависимости от этого появляется возможность варьировать данные методики, что не всегда позволяет сделать тарифные методы регулирования внешней торговли, которые зачастую устанавливаются различными межгосударственными договорами. И наконец, применение нетарифных ограничений не влечет за собой дополнительного налогового бремени для российских субъектов ВЭД, что также стимулирует и оживляет национальную экономику.

Методами регулирования внешней торговли в соответствии с международными классификациями можно выделить семь основных групп, относящихся к нетарифным методам (Рис. 1).

Паратарифные методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны: различные тарифные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. Наиболее часто используемым паратарифным методом относят, прежде всего, акцизы и налоги на добавленную стоимость.

Меры контроля цен представляют собой действия против искусственного занижения цен на импортируемые в данную страну товары (антидемпинговые меры) и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам — экспортерам, что также искусственно повышает международную конкурентоспособность последних (компенсационные меры).

Финансовые меры связаны, как правило, с использованием особых правил совершения валютных операций в ходе внешнеторгового обмена (например, введение обязательной продажи части валютной выручки, полученной от внешнеторговых операций).

Методы количественного контроля связаны с установлением странами соответствующих количе-

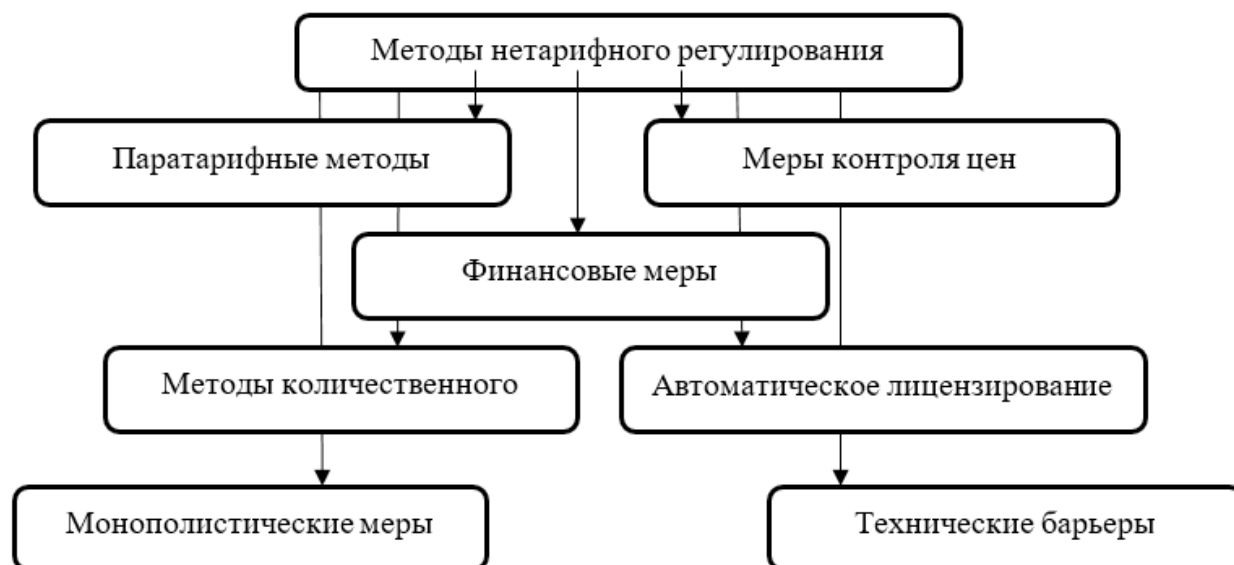


Рис. 1. Методы нетарифного регулирования

ственных ограничений (квот) на ввоз и вывоз конкретных товаров.

Автоматическое лицензирование состоит в том, что для ввоза или вывоза определенных товаров в стране требуется получение соответствующего документа — лицензии. С введением автоматического лицензирования осуществляется мониторинг (наблюдение) за торговлей данными товарами. Мониторинг сам по себе не является ограничительной мерой, однако он облегчает введение ограничений в случае необходимости.

Монополистические меры. В различные периоды времени отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами вообще (включая и внутреннюю торговлю) или только на внешнюю торговлю ими. Иногда такого рода монополия устанавливается в скрытом виде, когда в качестве монопольного продавца или покупателя государство определяет государственную компанию.

Технические барьеры устанавливаются в законодательном порядке государственными организациями и представляют собой комплекс мероприятий по проверке соответствия импортируемой продукции требованиям международных и национальных стандартов, отраслевых норм и технических предписаний.

Импортные процедуры представляют собой правила проведения импортных операций при государственных закупках. Во многих странах в этих случаях покупатель должен провести международные торги с целью выяснения наиболее выгодного продавца. Иногда покупателю выдают лицензию только в том случае, если он выполнил требования по осуществлению встречных экспортных операций.

Оперативное регулирование дает возможность Правительству Российской Федерации, Министерству экономического развития и торговли, Федеральной та-

моженной службе Российской Федерации приостановить операции участников ВЭД в случае поставки недоброкачественной продукции и товаров, невыполнения обязательных экспортных поставок при одновременном экспорте аналогичных товаров в других формах, экспорта по необоснованно низким ценам или импорта по завышенным ценам, сообщения ложной информации в рекламе, таможенной, валютно-финансовой и регистрационной документации. Приостановка внешнеэкономических операций применяется как к отечественным субъектам ВЭД, так и к зарубежным, допустившим нарушения законодательства.

В Интернет — торговле существует явление, называемое трансграничной торговлей, когда товары приобретаются в зарубежном интернет-магазине напрямую физическим лицом, находящимся на территории РФ. Регулируется эта деятельность у нас вообще. Объем транспортной торговли последние несколько лет постоянно растет, причем темпами, опережающие рост локального рынка в 2–3 раза ежегодно: средний совокупный рост составил более 75% за восемь лет, начиная с 2008 г. Как выглядит ситуация на сегодняшний день? Общий объем Интернет-торговли в РФ по итогам 2015 г., составил 760 млрд руб. в 2010 г., когда этот рынок только начинал развиваться, он составил около 260 млрд руб. Но что примечательно: 8% из этого общего объема в 2010 г. составляла трансграничная торговля, примерно такая же планка трансграничной торговли во всех развитых странах. Как правило, дальше этот сегмент не увеличивается, а развивается в рамках рынка e-commerce в целом. У нас наблюдается иная ситуация: доля трансграничной торговли постоянно увеличивается, и к концу 2015 г. она достигла трети всего объема e-commerce, вместе с тем доля локального рынка сокращается.

Владимир Путин, выступая на саммите БРИКС, который проходит в Индии, заявил о том, что странам, вхо-

дящим в объединение, необходимо выработать единые чёткие правила проведения электронной торговли. Речь идёт не только о деятельности интернет-магазинов, но и о бизнес-проектах в целом (например, многие сделки между странами БРИКС совершаются просто через интернет).

В настоящее время в Российской Федерации сформировалось четко определенное понятие мер нетарифного регулирования, существующее наряду с понятием запретов и ограничений экономического и неэкономического характера.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса особо возрастает роль «точно наводящихся» нетарифных мер торговой политики, позволяющих бороться не просто с проникновением иностранных товаров на российскую территорию, а с конкретными случаями нарушений правил честной конкуренции иностранных и отечественных товаров на внутренних российских рынках. Защитные меры (антидемпинговые, компенсационные и специальные) позволяют в условиях мирового кризиса, не

впадая в эйфорию государственного протекционизма и не повторяя ошибок Великой депрессии 1930-х гг., четко и надёжно отстаивать национальные экономические интересы.

Применение нетарифных ограничений экономического характера в кризисной ситуации представляется более эффективным и оправданным, чем использование административных мер государственного регулирования внешней торговли.

В целом, сравнивая российскую модель нетарифного регулирования, например, с американской либо европейской, можно отметить, что, несмотря на относительно короткий срок ее существования и функционирования, она отвечает основным стандартам, которые существуют в современных развитых государствах. Что позволяет Правительству РФ эффективно применять систему нетарифных мер, которые направлены на поддержку национальной экономики, с одной стороны, и выполнение международных обязательств — с другой.

Литература:

1. Дюмулен., И. И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. Москва 2011.
2. Журнал. Таможенное регулирование. Таможенный контроль. № 7/2016
3. Журнал. Таможенное регулирование. Таможенный контроль. № 3/2016
4. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность. Москва. Юрай 2015.
5. Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. ЮНИТИ-ДАНА. — 2007.
6. Таможенный кодекс таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17).
7. Трошкина, Т. Н. Пути повышения эффективности нетарифного регулирования в Российской Федерации // Реформы и право. 2010.
8. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 N 164-ФЗ (действующая редакция, 2016).
9. <http://www.wto.ru/> (Россия и ВТО)

Оценка финансовой устойчивости торговой компании с целью снижения риска банкротства

Дьяконова Ольга Семеновна, кандидат экономических наук, доцент;
Хрисанфова Алина Александровна, магистрант
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье рассмотрены методики оценки финансовой устойчивости торгового предприятия, выделены традиционные и нетрадиционные методики. Представлен порядок расчета абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости. Охарактеризованы типы финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, абсолютные и относительные показатели, типы финансовой устойчивости

В условиях нестабильной экономической ситуации важную роль приобретает вопрос о том, как обеспечить и сохранить финансовую стабильность предприятия.

Выбор правильной стратегии развития коммерческой организации зависит как от грамотности и дальновидности финансовой службы компании, так и от финансовой си-

туации на макро- и микроуровнях. Анализ финансовой устойчивости торговых компаний является неотъемлемым элементом финансового менеджмента и одной из важнейших стадий процесса управления. Именно анализ финансовой устойчивости обеспечивает поступление актуальной и полезной информации о финансовом состоянии предприятия. Он является основой для принятия управленческих решений.

В процессе управления предприятием менеджеры пытаются привести состояние компании в желаемое состояние, поэтому необходимо увязать показатели финансовой устойчивости с показателями возможного стабильного экономического развития.

Для успешного управления финансовой устойчивостью торговой организации очень важно предвидеть те изменения, которые повлекут за собой управляющие воздействия. Чем точнее менеджер может предсказать результат каких-либо действий, чем лучше он контролирует текущую ситуацию, тем более предсказуемы и стабильны показатели финансовой устойчивости предприятия.

В процессе оценки финансовой устойчивости предприятия необходимо выявить причины отклонений полученных показателей от заданных (нормативных или прогнозируемых). При этом прогнозируемые показатели следует разрабатывать многовариантно и корректировать с учетом изменений условий деятельности фирмы и конъюнктуры рынка.

Анализ финансовой устойчивости организации становится важным инструментом обоснования основных целей ее развития, обеспечивая повышение ее эффективности. В процессе финансовой деятельности предприятия неизбежно возникают отклонения от установленных параметров, что связано с нарушениями в порядке финансирования, возникновением новых методов работы и т. д. [1].

Менеджерам компании необходимо быстро и четко реагировать на подобные отклонения и вовремя устранять их. Проведение оценки финансовой устойчивости позволяет получить развернутую характеристику текущего финансового состояния предприятия с точки зрения его обеспеченности финансовыми ресурсами и эффективно изменять необходимые направления деятельности с целью улучшения данного показателя.

От полноты и точности проведения анализа финансового состояния организации зависит успех большинства поставленных перед ней задач. Анализ финансовой устойчивости организации позволяет определить избыток или дефицит имеющихся ресурсов, обеспечивает более полную оценку качества их использования, а также помогает обнаружить потребность в их увеличении или повышении эффективности их использования.

Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия может быть использован при реализации и некоторых других важных функций управления, так как он позволяет решать важнейшие задачи управления: выявление скрытых резервов предприятия и разработка различных вариантов их использования; обоснование опти-

мального варианта стратегического развития. Решение указанных задач направлено на повышение уровня эффективности управленческих решений с целью успешного развития предприятия.

Наиболее сложная, но вместе с тем принципиально важная задача в процессе оценки и анализа финансовой устойчивости организации — это разработка комплекса мер воздействий на финансовые процессы внутри предприятия с целью их приближения к оптимальному варианту. Для того, чтобы объективно оценить всю систему взаимосвязей элементов предприятия, необходимо соблюдать определенный алгоритм интерпретации полученных оценок. Далеко не всегда полноценную оценку финансовой устойчивости можно получить путем простого сложения соответствующих аддитивных показателей, соответствующих деятельности отдельных его подразделений. В совокупности система всегда гораздо разнообразнее отдельных элементов. Чтобы задачи успешного развития организации были выполнимыми, следует при их решении учитывать динамические изменения степени ее финансовой устойчивости, зависящие как от финансового состояния компании, так и от внешних условий развития экономики.

Для этого необходимо устанавливать тенденции и наиболее предпочтительные направления развития компании, соответствующие поставленным задачам, а также его текущим возможностям.

В настоящее время имеется множество методик анализа финансовой устойчивости, в том числе и торговых предприятий. Каждая из таких методик направлена на выявление слабых сторон организации и разработку направлений по ликвидации текущих проблем компании.

Методики анализа финансовой устойчивости предприятия можно разделить на традиционные и нетрадиционные.

Так, традиционные методики предполагают, как правило, наличие относительных коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности фирмы, которые дополняются анализом абсолютных показателей. Данные коэффициенты направлены на определение обеспеченности компании собственными оборотными средствами, необходимыми для формирования затрат, а также на определение наличия ресурсного потенциала у анализируемой компании, необходимого для покрытия ее текущих расходов и формирования прибыли [2].

Так, например, в работах В.В. Ковалева, А.Д. Шеремета указывается, что обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением [3; 7].

В.В. Ковалев предполагает проведение анализа финансовой устойчивости в следующей последовательности:

- оценка общего уровня финансовой устойчивости;
- расчет величины собственных оборотных средств и определение факторов, влияющих на них;
- оценка финансовой устойчивости и отношения формирования запасов и затрат;

— определение типа финансовой устойчивости [3].

Традиционные методики анализа финансового состояния российских ученых предполагают оценку следующих показателей:

- финансовой устойчивости;
- ликвидности;
- допустимого риска и резервов;
- социально-экономической эффективности.

Общая методика анализа финансовой устойчивости торговых организаций включает в себя расчет абсолютных и относительных показателей. Абсолютные показатели финансовой устойчивости характеризуют ликвидность предприятия, а также состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования. В составе активов торговых предприятий большую часть занимают товарные запасы, поэтому для них наиболее важными являются показатели, характеризующие источники формирования запасов.

Абсолютными показателями, которые характеризуют источники формирования оборотных активов, являются следующие:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) — это разница между суммой источников собственных средств и величиной внеоборотных активов:

$$СОС = СК - ВА \quad (1)$$

где СК — реальный собственный капитал, ВА — величина внеоборотных активов (I раздел баланса).

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (иначе говоря, перманентный капитал — ПК) — это сумма собственных оборотных средств, долгосрочных обязательств и величины целевого финансирования и поступлений:

$$ПК = СОС + ДО + ЦФП \quad (2)$$

где СОС — собственные оборотные средства, ДО — долгосрочные кредиты и займы (IV раздел баланса), ЦФП — целевое финансирование и поступление.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ) — это сумма собственных и долгосрочных заемных источников и краткосрочных обязательств:

$$ВИ = ПК + КЗ \quad (3)$$

где ПК — собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов, КЗ — краткосрочные заемные средства.

Исходя из выше перечисленных показателей, можно определить тип финансовой устойчивости предприятия. Тип финансовой устойчивости определяется по модели, представленной в таблице 1, на основе излишка или недостатка по каждому из трех показателей.

Чтобы определить излишек (недостаток) необходимо от каждого из трех показателей отнять запасы (II раздел актива баланса):

1) излишек или недостаток собственных оборотных средств: $И^{СОС} = СОС - \text{Запасы}$;

2) излишек или недостаток перманентного капитала: $И^{ПК} = ПК - \text{Затраты}$;

3) излишек или недостаток всех источников: $И^{ВИ} = ВИ - \text{Затраты}$

Если по соответствующему показателю получается положительный результат, то формируется излишек (показатель со знаком «+»). Если по соответствующему показателю получается отрицательный результат, то формируется недостаток (показатель со знаком «-»).

Таблица 1. Типы финансовой устойчивости предприятия [7]

Тип финансового состояния	$И^{СОС}$	$И^{ПК}$	$И^{ВИ}$
1 тип — абсолютная финансовая устойчивость	+	+	+
2 тип — нормальная финансовая устойчивость	-	+	+
3 тип — неустойчивое финансовое состояние	-	-	+
4 тип — кризисное финансовое состояние	-	-	-

Первый тип — абсолютная финансовая устойчивость — свидетельствует о том, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами. Данное состояние встречается довольно редко. Не всегда оно характеризует деятельность предприятия как безупречное, так как, основываясь на его результатах, можно сделать вывод, что предприятие не может грамотно использовать внешние источники финансирования своей деятельности.

Второй тип — нормальная финансовая устойчивость. Он означает, что запасы предприятия покрываются не только за счет собственных оборотных средств, но и за счет долгосрочных кредитов и займов. Такое состояние для предприятия является наиболее оптимальным.

Третий тип характеризуется как неустойчивое финансовое состояние. Он свидетельствует о том, что пред-

приятие имеет проблемы с платежеспособностью. Для стабилизации такой ситуации необходимо сократить дебиторскую задолженность, увеличить собственные оборотные средства и ускорить оборачиваемость запасов. Однако следует отметить, что если величина краткосрочных кредитов и заемных средств, привлекаемых для формирования запасов и затрат, не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции, которые являются наиболее ликвидной частью запасов и затрат, тогда финансовая неустойчивость не является критичной, а считается вполне допустимой.

Четвертый тип — это кризисное финансовое состояние. При таком состоянии предприятие находится на грани банкротства, его денежные средства не позволяют покрыть даже кредиторскую задолженность.

Относительные показатели финансовой устойчивости рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса предприятия. В методике расчета показателей финансовой

устойчивости торговой организации существует большое количество коэффициентов. Выделим из них наиболее общие и представим в таблице 2.

Таблица 2. Относительные показатели финансовой устойчивости [4]

Коэффициент	Порядок расчета	Норматив	Характеристика
Коэффициент концентрации собственного капитала или автономии	Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)/ Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\geq 0,5$	Доля собственных средств в структуре капитала
Коэффициент концентрации заемного капитала	Заемный капитал (стр. 1500+1400 баланса)/ Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\leq 0,5$	Доля заемных средств в структуре капитала предприятия
Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса) + Долгосрочные обязательства (стр. 1400 баланса)/ Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\geq 0,75$	Доля собственных средств и долгосрочных источников в структуре капитала
Коэффициент финансовой зависимости	Валюта баланса (стр. 1700 баланса)/ Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)	< 2	Объем средств в расчете на 1 руб., вложенный в активы
Коэффициент маневренности собственного капитала	СОС (стр. 1200–1500 баланса)/ Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)	0,2–0,5	Доля собственного капитала для финансирования деятельности предприятия
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Заемный капитал (стр. 1400+1500 баланса)/ Собственный капитал (стр. 1300 + 1530 баланса)	≤ 1	Объем заемных средств, привлеченных на 1 руб. вложенных в активы собственных средств

Анализ расчетных показателей является основным инструментом оценки финансовой устойчивости торгового предприятия.

В качестве нетрадиционных методик анализа финансовой устойчивости компании на современном этапе используются различные системы мониторинга финансового состояния.

В России известны следующие системы финансовых коэффициентов: «PEARLS», «НАКСУ», «КАPER», «СУИ». Каждая из перечисленных систем финансовых коэффициентов представляет собой комплекс финансовых показателей, призванных обеспечить оценку и контроль уровня финансовой устойчивости предприятий, их платежеспособности, ликвидности активов, рациональности структуры капитала, эффективности и рентабельности основной деятельности.

Аналитический обзор систем финансового мониторинга «PEARLS», «НАКСУ», «КАPER», «СУИ» позволяет рекомендовать алгоритм экспресс-диагностики эффективности деятельности торговых компаний в области управления финансовой устойчивостью (рисунок 1).

Данная методика экспресс-диагностики эффективности деятельности и финансовой устойчивости используется при оценке деятельности различных российских и за-

рубежных компаний. Она позволяет дать характеристику финансово-экономического потенциала фирм, проанализировать уровень их капитализации, динамику наращивания собственного капитала, эффективность финансовой политики.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости торговых организаций определяет наличие у предприятия возможностей по привлечению дополнительных заемных средств, а также показывает, способно ли предприятие погасить текущие обязательства за счет активов разной степени ликвидности. Для успешного функционирования предприятия и повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности в целом, менеджерам необходимо регулярно проводить такой анализ и регулировать структуру имущества и источников, управлять ими с целью их оптимизации.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. В свою очередь, абсолютные показатели финансовой устойчивости характеризуют уровень обеспеченности оборотных активов источниками их формирования [5].

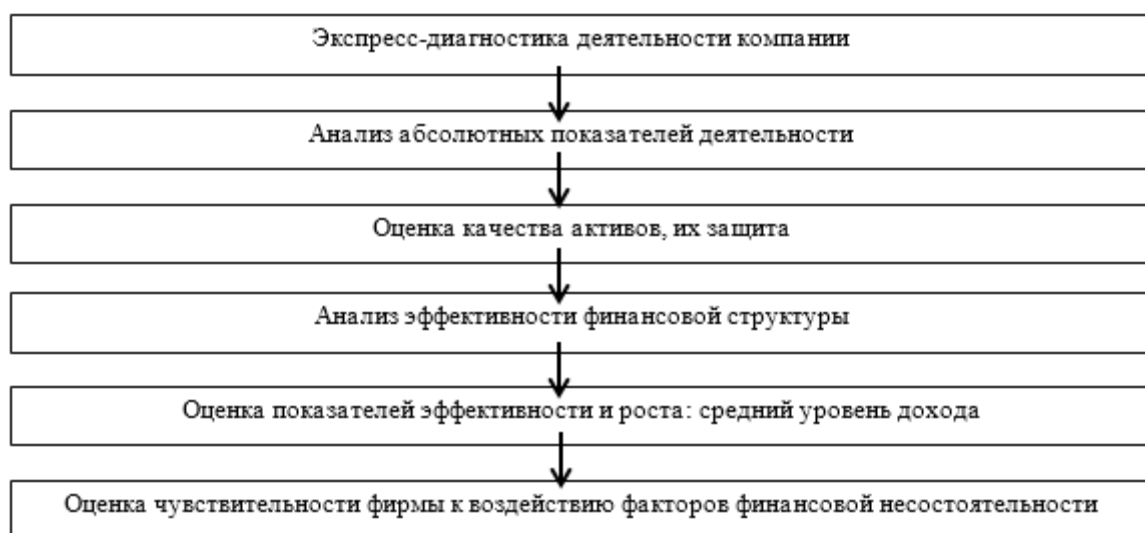


Рис. 1. Схема экспресс-диагностики эффективности деятельности и финансовой устойчивости торговой компании [6]

При этом для определения уровня финансовой устойчивости торговой организации используют совокупность относительных показателей, а для оценки уровня финансовой устойчивости российских организаций используется экспертный метод оценки финансовой устойчивости, позволяющий с помощью изложенного индикатора своевременно принимать меры для снижения финансовых трудностей, более объективно составлять планы развития организации. Факторный же анализ финансовой устойчивости предполагает построение цепочки показателей, на основании которой можно судить о достигнутом экономическом потенциале для дальнейшего развития организации [6].

Крупные и средние предприятия имеют в своей структуре специальные службы, которые регулярно занимаются анализом отчетности. Малые предприятия, к со-

жалению, часто игнорируют необходимость применения приемов экономического анализа, из-за чего их функционирование оказывается неэффективным и недолговечным. Анализ финансовой отчетности должен использоваться на постоянной основе в качестве периодического мониторинга (еженедельно, ежемесячно, ежеквартально и т. д.) деятельности предприятия.

Протекающий в настоящее время в России финансовый кризис привел к росту случаев банкротств предприятий. Необходимость проведения финансового анализа, в том числе оценки финансовой устойчивости торговых предприятий, становится все более очевидной, поэтому можно предположить, что теоретическая и эмпирическая база проведения анализа финансовой устойчивости будет активно развиваться.

Литература:

1. Бородулина, К.Б. Анализ методов оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия / К.Б. Бородулина // Вестник МорГУ, 2016. — № 1. — с. 15.
2. Исмаилова, Р.А. Основные показатели оценки эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия. / Р.А. Исмаилова, О.В. Мисник // Наука и образование: новое время. — 2015. — № 6. — с. 5–10.
3. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2010. — 421 с.
4. Крайнова, К.А. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса / К.А. Крайнова, Е.А. Кулина, В.С. Сатушкина // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3. — с. 46–50.
5. Муравьева, Н.Н. Исследование методик интегральной оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций. / Н.Н. Муравьева, А.А. Гурджиян // Экономика и право. — 2016. — № 2 (60). — с. 25.
6. Смирнова, А.А. Методологические основы анализа финансовой устойчивости организации / А.А. Смирнова // Молодой ученый. — 2016. — № 16. — с. 201–205.
7. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.

Источники и виды финансирования бизнеса

Евстратов Алексей Дмитриевич, студент
Тольяттинский государственный университет

В статье рассмотрены виды получения финансовой поддержки предприятием, выявлены их достоинства и недостатки, определен самый эффективный способ сочетания источников финансирования бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, организация, финансирование, виды финансирования, источник, источники финансирования, финансирование бизнеса, финансирование организации

Consider the types of financial support for the enterprise, learn about all their advantages and disadvantages, learn how to choose the most effective way of combining sources of business financing.

Key words: business, organization, financing, types of financing, a source, sources of financing, business financing, financing of the organization

На любом предприятии, компании, во время открытия любого бизнеса, после возникновения задачи или составление какого-либо проекта, а также принятия решения о том, что реализация будет целесообразна и принесет выгоду, встает логичный вопрос: где найти источники финансирования? Конечно, есть множество альтернатив. Давайте разберемся, какой вариант более предпочтителен.

Финансирование бизнеса.

Источники финансирования бизнеса — это потенциальные, либо уже полученные потоки финансов. Данные источники имеют множество разновидностей, у которых имеются как недостатки, так и достоинства, которые будут разобраны далее.

Виды финансирования бизнеса.

Виды финансирования любого предприятия или бизнеса принято классифицировать по нескольким параметрам:

1. По сроку:

Когда предприятие нуждается в краткосрочном финансировании. Сроки в данном случае — до одного года, цели — пополнение капитала, которой принимает участие в обороте, закупка необходимых материалов или выплата заработной платы.

Финансирование в долгосрочном периоде. Сроки — один год и более, цели — развитие компании, ее рост, усовершенствование имеющихся технологий и оборудования, создание и разработка новой продукции, развитие имеющейся управленческой системы.

2. Учитывая природу финансирования:



Рис. 1.

Разберем подробнее внешние и внутренние виды финансирования предприятий:

Внутренние — используются те денежные ресурсы, которые получаются во время финансовой и хозяйственной работы организации. В современном мире любое предприятие само распределяет прибыль, которая могла остаться в его распоряжении. Но наиболее эффективная реализация таких излишков учитывает такие факторы, как планирование развития организации в дальнейшем, ее усовершенствование. Было доказано, что чем больший объем прибыли направлен на развитие и расширение хозяйственной составляющей предприятия, тем меньше необходимо финансировать ее дополнительно.

Достоинства:

1. Отсутствуют дополнительные расходы, которые, по статистике, в большинстве случаев, связаны с дополнительным привлечением внешних капиталов.
2. Сохраняется контроль деятельности организации собственником.

Недостатки:

1. Отсутствие постоянной возможности реализации данного способа в жизни.
2. Примеры: чистая прибыль, амортизационная прибыль, задолженности кредиторов, оставшаяся после уплаты всех налогов финансы.

Внешнее — предполагается поступление финансов из вне. В таком случае стоит учитывать тот факт, что инвестору (человеку, который вкладывает средства в организацию), интересен высокий доход от данного предприятия и как следствие, его доля. Но, чем выше доля инвестора во владении отдельно взятого предприятия, тем меньше контролирует его собственник. Подтипами внешнего финансирования являются лизинг и кредит.

Кредит — вид займа, денежного или имущественного, который дается человеку или организации (кредитору) заемщиком. Условия возврата описаны в договоре, который заключают стороны. Преимущества: независимость кредитора в распоряжении полученных денежных средств; дается банком, который, зачастую обслуживает предприятие, как итог — его оперативность и быстрое заключение соглашения. Недостатки: чаще всего срок выплаты кредита не превышает трех лет; необходимость предоставления залога кредитором.

Лизинг — аренда на долгосрочный период, особый вид аренды — финансовой.

Примеры внешнего финансирования: учредители, нефинансовые организации, кредиты и лизинг, финансы фирм, с которыми заключено партнерство.

Эффективный выбор финансирования.

Когда перед предприятием встает задача выбора определенного вида финансирования, стоит руководствоваться таким планом действий:

1. Определиться с ответом на такие вопросы: зачем организации необходимо финансирование, в каком размере, на какое время.
2. Создать список возможных источников получения финансового обеспечения.
3. Распределить эти источники по стоимости использования финансирования. Начинать стоит с самых дешевых вариантов.
4. Рассчитать эффективность проекта, на которое требуется финансирование, учтя при этом источник и стоимость его использования.
5. Наконец, выбрать самый эффективный и выгодный вид получения финансовой поддержки или самую рациональную комбинацию ее источников.

Заключение.

Проведя анализ существующих видов и источников получения финансирования организацией, можно отметить, что конечный выбор варианта зависит от вида данного бизнеса и его возможностей.

Стоит сказать, что удачным и эффективным привлечение финансирования является в том случае, если производительность организации становится выше, совершенствуется технологическая составляющая бизнеса.

Литература:

1. <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy>
2. <http://www.toptrening.ru/articles>

Как добиться финансовой независимости

Евстратов Алексей Дмитриевич, студент
Тольяттинский государственный университет

В статье проанализированы способы того, как же в наше время добиться финансовой независимости, рассмотрены основные принципы и этапы достижения данной цели, а также определена формула для расчета суммы денежных средств, необходимых для финансовой свободы.

Ключевые слова: финансы, денежные средства, независимость, финансовая независимость, пассивный доход

Let's figure out how to achieve financial independence in our time, consider the basic principles and stages of achieving this goal, and use the formula for calculating the amount of money needed for financial freedom.

Key words: finance, cash, independence, financial independence, passive income

Без преувеличения можно сказать, что перед любым современным человеком встает вопрос о том, как же в наше время обрести полную финансовую независимость. Изучение данного вопроса и есть основная цель и задача данной статьи.

Давайте разберемся и выясним, как найти финансовую автономность в XXI веке.

Финансовая независимость.

Есть много определений данного термина, рассмотрим некоторые из них:

Независимость в финансовом плане — это доход, получаемый пассивными способами, который имеет размеры, способствующие возможности не думать о дальнейшем заработке денег, то есть — это такой уровень пассивных доходов, способный покрыть все расходы человека на выбранный промежуток времени.

Второе определение этого термина заключается в следующем: финансовая независимость — это такой уровень финансового благосостояния человека, на котором он становится абсолютно независимым от денежных средств. Часто такое состояние называется «финансовой свободой», ведь индивид свободен от власти денег, он никак не подчиняется им.

Возникновение «финансовой свободы».

Человек обретает финансовую автономность благодаря тому, что у него появляется большое количество источников получения пассивного дохода, которые приносят регулярное поступление денежных средств во владение человека.

Пассивный доход характеризуется тем, что он не требует большого вливания таких факторов, как времени, сил и энергии, а самое главное — это то, что его доходы значительно превышает расходы. Именно за счет этого появляется стабильный поток денег, материальных активов, которые тоже начинают приносить пассивный доход.

Не стоит забывать, что термин финансовой свободы ни в коем случае не измеряется уровнем доход, а означает лишь то, что индивид зарабатывает гораздо больше, чем расходует, благодаря чему он получает возможность приобрести пассивный доход.

Пример: если человек получает в месяц 100.000 рублей, а тратит при этом 150.000 рублей, то он не является финансово независимым. Но, если доход индивида равен 100.000 рублей, но тратит он при всем при том 50.000 рублей, ни в чем себе не отказывая, то такой человек обрел «финансовую свободу».

Достижение финансовой независимости.

Путь к финансовой независимости — это сложный, трудоемкий и долгий процесс, поэтому пройти его быстро не получится.

Разберемся в том, какие действия нужно предпринимать на данном пути. Стоит отметить, что конкретного плана действий нет, ведь каждый человек индивидуален. Но есть некоторые принципы, следуя которым можно приблизить достижение заветной цели.

Рассмотрим три этапа, которые стоят перед человеком, ищущем финансовую автономность:

1. Создание некоей финансовой защиты, чаще всего ее называют финансовой подушкой безопасности. Определяется она как накопленное количество денежных средств. Не зря данный термин ассоциируется с подушками безопасности, установленными в автомобиле, ведь она тоже способна спасти человека в чрезвычайной ситуации, хоть и в финансовой сфере жизни. Такая финансовая защита способна влиять также на психологическое состояние человека, ведь, имея неприкосновенный запас денежных средств, любой человек будет чувствовать себя увереннее.

2. Приобретение финансовой стабильности. Выражается и определяется она в наличии у человека финансовой подушки безопасности. То есть, если человек перестанет заниматься тем, чем он занимался, он должен спокойно прожить

на денежный запас несколько лет. Хорошая помощь в достижении этого этапа — это постоянное саморазвитие в финансовом отношении. Например, посещение тренингов личностного роста, чтение финансовой литературы.

3. Последний этап — финансовая независимость.

Формула финансовой независимости:

Сумма всех затрат в месяц * 150 = капитал (капитал, который необходим для достижения полной автономности в финансовом плане).

Для того, чтобы выяснить сумму, необходимую человеку для покрытия всех месячных затрат, стоит заполнить следующую таблицу:

Пункты ежемесячных расходов:	Сумма:
Питание	* руб.
Одежда	* руб.
Квартплата	* руб.
Налоговые вычеты	* руб.
Связь	* руб.
Развлечение	* руб.
Передвижение	* руб.
Отпуск	* руб.
Прочие, непредвиденные расходы	* руб.
Мечты:	
Еще одна квартира	Ежемесячные выплаты кредита + коммунальные выплаты
Новая машина	Ежемесячные выплаты кредита + топливо + страхование
Путешествие	* руб.
Общая сумма трат в месяц:	* руб.

Заключение.

Информация, представленная в данной статье, показала, как достичь финансовой независимости, а также пролила свет на то, что же это такое и какими принципами нужно руководствоваться в достижении данной цели.

Литература:

1. <http://fingeniy.com/finansovaya-nezavisimost>
2. «Путь к финансовой независимости», Бодо Шефер.

Правовая и экономическая сущность бирж

Евстратов Алексей Дмитриевич, студент
Тольяттинский государственный университет

Развитие рыночной экономики во всех странах мира привело к изменению и появлению новых форм торговли. Так в современном мире биржи являются неотъемлемой частью рыночной экономики во всех развивающихся капиталистических стран. Поэтому многие ученые экономисты посвятили свои работы, анализируя постоянно развивающийся фондовый рынок.

1. Объяснение термина биржа. В настоящее время у термина биржа существует несколько определений. В первую очередь биржей принято считать юридическое лицо, которое обеспечивает постоянную работу рынка ценных бумаг. Под другим же определением считается, что биржа — это место для проведения регулярных торгов. Продается, как правило, ценные бумаги, рабочая сила, и

массовые товары, такие как нефтепродукты, газ, драгоценные металлы и сельскохозяйственная продукция. Так же следует отметить, что цены на товары указываются в основном в долларах США. Из этого следует, что биржа играет важную роль в ценообразовании, что, в свою очередь, сказывается на экономике стран.

2. Правовое положение бирж. На начальных этапах развития биржевой торговли их деятельность почти никак не регулировалась законами. Это привело к тому, что биржи регистрировались как акционерные общества либо общества с ограниченной ответственностью. Это делалось для того, что бы учредители бирж могли получать большую выгоду от проводимых торгов. В дальнейшем биржи стали приобретать некоммерческий характер. Теперь же бир-

жевая деятельность регламентирована законами и регулируется Центральным банком. Таким образом, на сегодняшний день биржи предпочитают некоммерческие формы деятельности.

3. Существующее разнообразие бирж. Вмешательство государства было неотъемлемой частью в развитии биржевой торговли. Со временем это привело к разделению бирж на две разновидности: открытые и закрытые. На открытых биржах было разрешено находиться, и проводить сделки, как продавцам, так и покупателям. В дальнейшем наличие такой разновидности привело к созданию смешанных бирж, на которых могли совершаться сделки через посредников. На закрытых же биржах было все строже. Так как находится, и совершать сделки могли только специализированный персонал. Для всех остальных людей вход на биржу было запрещен. Таким образом, вмешательство государства было главным фактором, влияющим на разделение бирж. Так от разновидности биржевой торговли зависело то, кто мог находиться на торгах.

4. Типы бирж. Существование открытых и закрытых бирж привело к их разделению на следующие типы:

- 1) Частные правовые;
- 2) Публичные правовые; Смешанные.

Первый тип представлял собой корпорации либо частные учреждения. Государство в деятельность таких бирж вмешиваться не имело права. А сами сделки могли совершать только определенный список людей, которые входили в состав корпораций. Данный тип распространен в Англии и США. Второй тип еще называют «Государственным», так как биржи создавались и регулировались государственными органами власти. Сделки разрешалось совершать только предпринимателям, имеющим определенный размер капитала, который указывало государство. Данный тип широко распространен в Бельгии, Голландии, Франции и других странах Западной Европы. Третьим типом чаще всего считались фондовые биржи. Учредителями таких бирж являлись органы государственного управления и негосударственные структуры. Причем все они имели равные права на управление биржей. Таким образом, именно масштабы вмешательства государства спровоцировали разделение бирж на три основных типа.

5. Классификация. На сегодняшний день существует большое количество различных бирж. В связи с этим появилась необходимость их разделения на следующие виды:

- 1) Валютная;
- 2) Фондовая;
- 3) Товарная;
- 4) Фьючерсная;
- 5) Опционная.

Первый вид является важным элементом валютного рынка, так как служит для заключения сделок с иностранной валютой. Поэтому главной задачей такого вида бирж является установление курса валют. Второй вид является одним из главных элементов рыночной экономики,

так как служит для купли-продажи ценных бумаг. Третий вид относится к рынку чистой конкуренции. Это связано с тем, что на нем происходит купля-продажа различных видов сырья. Например: нефтегазовые и сельскохозяйственные продукты. Четвертый вид предоставляет своим клиентам возможность покупки контрактов на поставку товаров и ценных бумаг в будущем. Пятый вид является особым видом сделок. Особенность такого вида заключается в том, что участник сделок имеет право купить или продать актив по ранее оговоренной цене и в указанный срок. Таким образом, каждый вид биржи выполняет свои четко поставленные задачи и функции.

6. Функции биржевой торговли. При осуществлении своей деятельности все биржи выполняют четко оговоренные функции. К основным функциям биржевой торговли относятся:

- 1) Предоставление мест для торговли;
- 2) Организация биржевых торгов;
- 3) Установление ряда правил и стандартов для проведения торговли;
- 4) Урегулирование споров;
- 5) Выявление и регулирование биржевых цен;
- 6) Фиксирование цен на рынке;
- 7) Предоставление гарантий выполнения сделок участниками торгов;
- 8) Разработка типовых контрактов;
- 9) Информационная деятельность;
- 10) Спекулятивная биржевая деятельность;
- 11) Организация инвестиционного процесса.

7. Особенности биржевой торговли. Как и у любой другой деятельности человека, у биржевой торговли есть ряд своих плюсов и особенностей. Так основными из них можно считать:

- 1) В момент осуществления сделок материальное присутствие товаров не обязательно. Продукт продажи в этот момент может находиться на складе собственника, а сами сделки совершаются путем передачи соответствующих документов на право собственности.
- 2) Покупатели имеют право получить свободный доступ к полной информации о товаре.
- 3) Все игроки фондового рынка получают комиссионные за проведенные ими сделки.

4) Поставщики на бирже могут выгодно продавать свои товары. Таким образом, на биржевых рынках созданы все условия для совершения выгодных сделок, как покупателям, так и продавцам.

8. Цели биржевой торговли. Исходя из вышеперечисленных аспектов, можно выделить ряд основных целей биржевой торговли. Таким образом, к основным целям биржи следует отнести:

- 1) Создание специально оборудованного помещения для проведения сделок;
- 2) Установление качественной оценки продаваемых ценных бумаг.
- 3) Грамотное установление цен на конкретные продаваемые товары.

4) Установление распорядка на рынке с учетом ряда правил торговли;

5) Обеспечение качественного выполнения сделок.

Таким образом, деятельность бирж является неотъемлемым элементом в развитии рыночной инфраструктуры всех развивающихся стран. Так на данный момент времени

созданы все условия для активной и качественной жизнедеятельности бирж. А участие в биржевых торгах является безопасным, так как деятельность бирж контролируется законами. Исходя из этого, можно сделать вывод, что чем больше внимания уделяется развитию рынка в стране, тем большее значение приобретает биржа.

Литература:

1. Форекс для начинающих / Что такое биржа. Виды бирж // <http://findixway.com/chto-takoe-birzha-vidyi-birzh/>
2. Курсовая работа // Биржи и их роль в рыночной экономике // 2010.
3. Егоров, А. В. // Вестник Брянского государственного университета // № 3 / 2011.
4. Биржа // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890–1907.
5. Классификация бирж // <http://mirznani.com/a/1963/klassifikatsiya-birzh>

Государственное регулирование экономики: методы и цели

Евстратов Алексей Дмитриевич, студент
Тольяттинский государственный университет

В данной статье рассмотрено, какими мотивами руководствуется государство, вмешиваясь в экономику страны, а также какими видами и методами оно пользуется во время регулирования экономическими процессами.

Ключевые слова: государство, экономика, регулирование экономических процессов, методы, органы власти

In this article, we will consider what motivates the state; intervene in the economy of the country, and what types of activities and methods it uses during the regulation of those same relations.

Key words: the state, economy, regulation of economic processes, methods, authorities

Во время становления и развития экономики на уровне государства, зачастую возникает большой перечень проблем как экономических, так и социально-политических, проблем, связанных с административным устройством. И справиться с ними лишь при помощи рыночного аппарата зачастую невозможно, именно в таких случаях регулированием экономическими отношениями занимается само государство.

Регулирование экономики государством — это комплексные меры и действия, которые органы государственной власти применяют для регулирования, установки и коррекции основных процессов экономики в стране.

К основным причинам возникновения процесса регулирования экономики в стране государством принято относить:

1. Общественные блага, которые находятся во владении данной страны. К ним относят: образовательную структуру, систему здравоохранения и другие.
2. Присутствие производства, которое характеризуется как частное, так и общественное.
3. Отрицательный эффект внутри рынка государства. Например: бедность, безработица, уровень преступности.

4. Развитие научно-технической отрасли.
5. Стремление к монополизации.

Методы и формы воздействия государства на экономику страны.

Стоит отметить то, из чего складывается структура государственного регулирования. К этим принципам можно отнести следующие:

1. При равных условиях предпочтение отдается рыночной форме устройства экономического аппарата.
2. Государственные предприятия ни при каких условиях не должны конкурировать с частным бизнесом и ИП, но обязаны помогать в их развитии.
3. Кредитные, финансовые и налоговые сферы должны помогать и способствовать экономическому росту, а также способствовать стабильному социальному положению.
4. Если государственное вмешательство имеет рыночную структуру, то оно более эффективно в рыночных процессах.

Выделяют два основных вида регулирования. **Исходя из вида объекта, на который проводится воздействие** — в данном случае государственные органы проводят свою деятельность по контролю трех основных составляющих

процесса воспроизводства: контроль ресурсов, производственное, а также финансовое регулирование. **По уровню иерархии в регионе** — в данной ситуации государство сконцентрировано на таких направлениях, как федеральное и региональное.

Воздействие государства на экономику страны осуществляется главным образом двумя методами:

1. Прямые методы (дирижистские).
2. Косвенные методы (экономические).

Далее мы разберем эти методы подробнее.

Прямые методы регулирования экономическими отношениями в стране основаны на правовых и административных способах контроля деятельности различных хозяйственных субъектов (штрафы, разрешения, запреты).

Косвенные методы не несут никакие ограничения свободы действий в экономическом отношении. Они, в отличие от прямых методов, лишь стимулируют организации при выборе того или иного решения на рынке. Применяются косвенные методы во всей экономической среде, а также подразумевают использование решений финансовых и кредитных систем государства.

Стоит отметить, что оба метода, представленные выше, взаимосвязаны.

Основные механизмы регулирования рыночной экономики государством.

Главные инструменты, которыми и производится регулирование экономикой государством, являются:

1. Административные и правовые.
2. Система финансирования.
3. Денежная система страны.
4. Собственность данной страны.
5. Заказы от государства.

Но перечисленные выше способы, далеко не единственные. Достаточно широко используются и такие инструменты, которые имеют внутриэкономическое направление, например, учетные ставки, налоговые взыскания (выплаты), нововведенные льготы или субсидирование предприятий, субсидии на инвестиционную деятельность и многие другие. Еще одним направлением действия государственной власти в регулировании экономикой страны, на которое стоит обратить отдельное внимание, является создание общественных благ.

Антимонопольная политика как средство регулирования.

В наше время рынку свойственно стремление к монополизации. Это приводит к падению свободной конкурентной политики, диктатуре производителя над потребителем и, как следствие всего этого — к стагнации. Именно поэтому правительство практикует антимонопольную политику. Как следует из названия, она направлена на ослабление монопольной власти, на защиту конкуренции в ее свободном проявлении.

Контроль внешних и побочных эффектов.

Разберем виды регулирования экономикой государством двух видов эффектов, внешних и побочных.

Литература:

Внешний эффект. Характеризуется он тем, что оказывает влияние как на организации, так и на самих потребителей, которые пользуются разнообразными видами услуг этих фирм. Данный вид эффекта бывает как хорошим (улучшение качества земельных участков во время установления, например, оросительных систем частными предпринимательствами, фермами без привлечения дополнительных инвестиций и финансовых вложений), так и плохим (например, ухудшение внешней окружающей среды, связанное с загрязнением за счет выброса опасных отходов во время производства). Решением данного вида взаимодействия, как считал экономист из Англии, А. Пигу, является введение налогов, ведь это прямой путь взаимодействия государства.

К данному виду эффекта относятся:

1. Транзакционные издержки. Это понятие ввел теоретик и экономист, приверженец неоклассической школы экономики, Р. Коуз. Эти издержки характеризуются тем, что они связаны не столько с производством, сколько с затратами на него, например, поиском нужной информации о средних ценах сделок. Он считает, что более эффективное урегулирование заключается в проработке соглашений частных предпринимателей.

2. Создание экономической инфраструктуры. Экономике необходимо наличие соответствующих структур, например, комплексов организации, которые бы обеспечивали необходимый уровень воспроизводства каких-либо благ.

3. Распределение доходов. К этому пункту относятся: закупка товаров и разнообразных услуг государством (форма гос. потребления, затрагивает по большей степени военные отрасли, строительные заказы, финансирует капитальные вложения в предприятия, которые принадлежат государству), социальные выплаты и введение социальных программ для населения и предпринимателей, субсидирование и налоговое распределение доходов (считается, что это косвенный способ контроля доходов, подразумевает как полное, так и неполное освобождение от выплаты налоговых обложений, но в это же время повышает ставку оплаты их у других общественных групп).

К социальной роли регулирования экономикой государством относится стабилизация макроэкономики. Направлено это на предотвращение экономического спада, поддержку функционирования экономики на необходимом уровне.

Заключение.

Государственное регулирование экономикой в стране играет очень важную роль в построение всех экономических отношений, ведь отчасти именно правительство выступает посредником между производителем и потребителем, «настраивая» их взаимоотношения как в пользу первого, так и второго.

1. <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya>
2. <http://market-pages.ru/makroec>

Учетная политика как инструмент оптимизации безналичных расчетов организации

Ермакова Алина Олеговна, помощник бухгалтера
ПАО «Владивостокский морской торговый порт»

Дрига Екатерина Александровна, помощник бухгалтера
ООО «Час Пик» (г. Владивосток)

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

***Ключевые слова:** бухгалтерский учет, учетная политика, безналичные расчеты, платежный инструмент, принципы организации безналичных расчетов*

Невозможно переоценить роль бухгалтерского учета в организации жизнедеятельности фирмы. Он является важнейшей функцией управления хозяйством и оказывает прямое влияние на качество деятельности. Для того чтобы организовать эффективное управление деятельностью предприятия, необходимо осуществлять бухгалтерский учет по определенным правилам, регламентированным на законодательном уровне. При этом возникает проблема в определении совокупности правил, от реализации которых предприятие получит максимальный эффект.

В прошлом учетный процесс строго регламентировался со стороны государства, при этом правила ведения учета были едины для всех организаций вне зависимости от особенностей деятельности, что влекло за собой некоторые негативные последствия. В настоящее время действует смешанный подход к постановке бухгалтерского учета, заключающийся в разумном сочетании государственного регулирования и самостоятельности организаций. [1]

Сущность нового подхода состоит в том, что выбор методов учета и их отражение в учетной политике организация осуществляет самостоятельно, исходя из структуры организации, особенности ее деятельности, а также руководствуясь нормативными документами, регулирующими бухгалтерский учет в Российской Федерации.

Значение учетной политики недооценивается некоторыми предприятиями, которые считают разработку этого документа формальностью, не осознавая последствия неверного применения некоторых ее элементов. Выбранная учетная политика оказывает существенное влияние на надежность показателей финансового состояния организации.

Таким образом, под экономической сущностью учетной политики организации подразумевается совокупность выбранных способов и методов ведения учета в целях обеспечения полных и достоверных данных об имущественном и финансовом положении организации.

Являясь ведущим звеном в системе бухгалтерского учета, учетная политика требует особого подхода к процессу ее разработки, так как именно от нее зависит учетный процесс организации, достоверность ведения бухгалтерского и налогового учета, а также финансовое положение организации.

Согласно ПБУ 1/2008 «под учетной политикой организации для целей бухгалтерского учета понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности».

Каждому предприятию, независимо от организационно-правовой формы, необходимо разработать учетную политику и отразить в ней те методы и способы ведения учета, которые наиболее соответствуют особенностям деятельности организации и обеспечивают максимальный эффект от ведения учета. [4]

В результате учетная политика является:

- руководством по организации ведения бухгалтерского учета;
- инструментом, с помощью которого организация отстаивает свои интересы в спорах с налоговыми органами;
- средством оптимизации бухгалтерского и налогового учета.

Безусловно, разработка эффективной учетной политики является трудоемким процессом, требующим большого объема знаний в области бухгалтерского учета. Грамотный руководитель должен понимать, что, для оптимизации работы бухгалтерской службы, ему необходим высококвалифицированный специалист, которого можно назначить ответственным за формирование учетной политики. Сам процесс разработки состоит из нескольких этапов, в частности:

1. выбор лиц, ответственных за разработку учетной политики;

2. согласование элементов учетной политики, исходя из анализа фактического состояния бухгалтерского учета и условий хозяйствования организации;

3. формирование окончательного варианта документа и утверждение его руководителем организации;

4. раскрытие учетной политики в бухгалтерской отчетности предприятия;

5. оперативное внедрение учетной политики во внутренние нормативные документы.

Разработанная учетная политика оформляется соответствующей распорядительной документацией и утверждается руководителем организации. [2]

Утвержденная учетная политика применяется в организации с 1 января года, следующего за годом утверждения соответствующего распорядительного документа. При этом действие учетной политики распространяется на все подразделения организации независимо от их места нахождения. [3]

Разработанный документ не является окончательным, в соответствии с ПБУ 1/2008 в учетную политику могут вноситься изменения и дополнения, в случаях:

— изменения законодательства Российской Федерации, регламентирующего ведение бухгалтерского учета;

— разработки организацией новых способов ведения учета, предполагающих более достоверное отражение фактов хозяйственной жизни и уменьшение трудоемкости учетного процесса;

— значительного изменения условий деятельности.

На состав элементов, формирующих учетную политику, оказывают существенное влияние признаки организаций, в частности:

1. организационно-правовой статус;
2. отраслевая принадлежность и вид деятельности;
3. масштаб деятельности;
4. размер предприятия;
5. форма собственности.

В зависимости от данных признаков организацией формируется такой состав элементов учетной политики, который поможет решить задачи, возникающие в процессе деятельности организации. Несомненно, важнейшей из задач каждого предприятия является организация денежных расчетов.

В современном мире деньги являются ключевым элементом хозяйственной жизни, выступающим в качестве связующего звена между организациями, значительно снижая их зависимость от временных и географических рамок.

Денежные средства можно охарактеризовать по их степени ликвидности и составу. В первую очередь это наличные денежные средства в валюте Российской Федерации, в иностранной валюте, а также ценные бумаги и денежные документы, оставляющие кассу организации, которая, как известно, имеет лимит, рассчитываемый организацией самостоятельно. Значительную массу денежных средств организация, должна хранить в банке на расчетном счете.

Замещение расчетов, осуществляемых с помощью наличных денег, безналичными платежами имеет очень важное экономическое значение потому, что позволяют должным образом регулировать денежное обращение. Кроме того, способствуют формированию банковских ресурсов, а также организации кредитного общения.

В современных условиях, доля безналичных расчетов непрерывно растет, так как они проникают в новые сферы экономики. К тому же развиваются и их формы, обеспечивающие более удобное использование собственных средств при осуществлении расчетов. В связи с этим происходит и изменение законодательной базы, регулирующей порядок и формы безналичных расчетов. В частности в новом «Положении о правилах осуществления перевода денежных средств», утвержденного Банком России от 19.06.2012 № 383-П выделяется новая форма — электронные деньги.

Введение таких изменений делает возможным осуществлять перевод средств со счета на счет очень быстрым и удобным. Именно легкая доступность к своим ресурсам вне зависимости от места положения владельца является одним из наиболее существенных преимуществ безналичных расчетов. В целом принятие нового положения № 383-П с внесенными изменениями и дополнениями полностью соответствуют тем преобразованиям, которые произошли в экономике и в частности безналичной платежной системе за 10 лет.

С принятием этого положения развитие форм безналичных расчетов и удобства их осуществления, имея законодательную поддержку, будут продолжать развиваться и далее. Совершенствование безналичных расчетов является одной из наиболее важных проблем, с которыми сталкиваются многие банковские организации в нашей стране. На протяжении большого периода времени безналичные расчеты были не слишком удобны для клиентов потому, что период ожидания прихода денежных средств непосредственно на счет мог занимать несколько дней, но сейчас, благодаря современным технологиям, срок осуществления платежей значительно уменьшился.

Открыть расчетный счет в банке могут только организации, являющиеся юридическими лицами и имеющие самостоятельный баланс. При этом в одном банке организация может открыть только один расчетный счет. В настоящее время хранение больших сумм денежных средств в кассе, по сравнению с расчетным счетом в банке, имеет определенные риски, поэтому предприятию необходимо разработать такой финансовый подход к хранению денежных средств, при котором в кассе будет находиться минимально необходимая сумма для покрытия потребностей организации на текущий день. Принимая во внимание состояние экономики страны в наши дни, данная тактика не является действенной, поэтому организации, в большинстве случаев, не в состоянии эффективно спланировать свои действия.

Безусловно, безналичные расчеты являются наиболее удобным способом осуществления денежных операций

по причине высокой скорости осуществления платежей и значительной экономии на издержках обращения.

По данным Банка России удельный вес безналичных расчетов в денежном агрегате М2 за 2013–2016 гг. не

опускался ниже отметки 77%, а к концу 2016 г. увеличился до 79,92%, что является очень высоким показателем, несмотря на кризисные явления в экономике страны (табл. 1).

Таблица 1. Объем денежных средств в денежном агрегате М2, в разрезе форм расчетов

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Удельный вес в М2, %			
					2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Безналичные расчеты, млрд. руб	24170,0	24444,3	27940,5	30703,1	77,58%	77,32%	79,42%	79,92%
Наличные средства, млрд. руб.	6985,6	7171,5	7239,1	7714,8	22,42%	22,68%	20,58%	20,08%
Всего, млрд. руб.	31155,6	31615,7	35179,7	38417,9	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Источник: авторская разработка на основе данных Банка России

Все денежные средства, поступающие в ходе деятельности организации, зачисляются на расчетный счет. В настоящее время организации производят почти все свои платежи безналичным способом, осуществляемым путем перечисления денежных средств с расчетного счета плательщика на счет получателя.

Безналичные расчеты осуществляются банком только в том случае, если имеется приказ непосредственного владельца расчетного счета организации или с его согласия на оплату — акцепта. [5]

Существует несколько видов расчетных документов, на основании которых осуществляют безналичные расчеты: платежное требование, инкассовое поручение, аккредитив, чек, банковский ордер, поручение на перевод без открытия банковского счета.

Без открытия банковского счета осуществляются переводы денежных средств физических лиц, не осуществляющих предпринимательскую деятельность, в пользу юридических или физических лиц. [8]

Разнообразие применяемых форм расчетов и принципы выбора той или иной формы расчетов при заключении договоров и сделок зависят от конкретной экономической ситуации в стране, и претерпевают значительные изменения при проведении реформ в хозяйственной сфере.

Выбор формы расчетов в основном определяется:

- характером хозяйственных связей между контрагентами;
- особенностью поставляемой продукции и условиями ее приемки;
- местонахождением сторон сделки;
- способом транспортировки грузов;
- финансовым положением юридических лиц.

Выбор форм должен контролироваться банком на соответствие установленным правилам ведения расчетов. Банк должен рекомендовать клиентам руководствоваться при установлении форм расчетов необходимостью максимального их ускорения, упрощения документооборота, исключения встречного перераспределения средств между контрагентами.

В таблице 2 представлена структура безналичных переводов, осуществленных через кредитные организации, по видам платежных инструментов, на основании данных Банка России за 2013–2016 гг. Можно заметить, что по объему выполняемых операций наибольший вес имеют платежные поручения, а по количеству совершаемых операций лидирует банковский ордер, это говорит о том, что средняя сумма совершаемой операции на основании платежного поручения достаточно велика.

По всем видам расчетных документов, кроме поручений на перевод без открытия банковского счета, сохранялась положительная динамика на протяжении всего периода, что, безусловно, означает рост числа безналичных платежей.

Несмотря на все преимущества системы безналичных расчетов, каждый из видов платежных инструментов имеет определённые недостатки, которые необходимо учитывать при ведении бухгалтерского учета организации для достижения наибольшего эффекта от деятельности. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Платежное поручение

Являясь самым распространенным платежным инструментом платежное поручение, безусловно, имеет ряд значительных преимуществ: универсальность, простота документооборота, низкие транзакционные издержки. Но, несмотря на это, его использование не гарантирует своевременность проведения платежа при получении продукции, а также способствует возникновению взаимной дебиторской и кредиторской задолженности.

Платежное требование

Так же как и платежное поручение, платежное требование упрощает документооборот и сокращает издержки, а также обеспечивает покупателю возможность оперативно контролировать исполнение условий договора в части поставок и расчетов.

К недостаткам этой формы оплаты можно отнести: ущемление интересов поставщика, отсутствие гарантий платежа, длительность процесса расчетов (до 10–15 дней).

Таблица 2. Структура безналичных переводов, осуществленных через кредитные организации, по видам платежных инструментов

Показатель	2013 год		2014 год		2015 год		2016 год	
	Количество, млн. ед.	Объем, млрд. руб.	Количество, млн. ед.	Объем, млрд. руб.	Количество, млн. ед.	Объем, млрд. руб.	Количество, млн. ед.	Объем, млрд. руб.
Платежное поручение	1338,80	445424,10	1389,40	519514,70	1423,80	516963,30	1532,30	508784,50
Платежное требование, инкассовое поручение	84,80	1553,90	84,60	1843,00	77,40	1993,00	92,40	2242,70
Аккредитив	0,10	355,90	0,12	494,40	0,12	440,00	0,20	775,30
Чек	0,00	0,06	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00
Банковский ордер	1711,50	5443,90	1895,40	6571,10	1855,80	7535,00	1747,00	7848,90
Поручение на перевод без открытия банковского счета	1301,00	4268,10	1257,90	4352,80	1141,80	4100,00	1034,80	3613,40
Всего	4436,20	457045,96	4627,40	532776,04	4498,92	530971,30	4406,70	523264,80

Источник: авторская разработка на основе данных Банка России

Инкассовое поручение

В отличие от платежного требования, инкассовое поручение обеспечивает строгий контроль за расчетами как со стороны покупателя, так и со стороны поставщика, при этом отгрузка продукции может осуществляться без предварительной оплаты. Но, так же как и в случае использования платежного поручения происходит возникновение взаимной дебиторской и кредиторской задолженности.

Аккредитив

Преимуществами данного платежного инструмента является полная гарантия своевременного платежа поставщику, а также контроль над выполнением условий поставки и аккредитива.

К недостаткам этой формы оплаты можно отнести то, что при выставлении аккредитива происходит отвлечение средств из хозяйственного оборота, которое может привести к временным финансовым трудностям.

Чек

Как и аккредитив, чек гарантирует проведение платежа, а также снижает транзакционные издержки и сближает момент получения товара и получения денег.

Существенными недостатками использования чека являются: усложнение документооборота, так как зачисление средств поставщику (чекодержателю) производится не в момент предъявления чеков в свой банк, а лишь после их списания со счета плательщика (чекодателя); возможность подделки документа.

Для того чтобы минимизировать последствия недостатков платежных инструментов, в учетной политике организации необходимо утвердить оптимальные способы расчетов и разработать такой график документооборота, который обеспечит благоприятные условия для оборота денежных средств.

Бухгалтерский учет безналичных расчетов имеет важное значение для правильной организации денеж-

ного обращения, организации расчетов. Учет безналичных расчетов имеет значение в укреплении платежной дисциплины и в эффективном использовании финансовых ресурсов предприятия. Поэтому очень важен контроль за правильностью безналичных расчетов и эффективностью использования денежных средств. [6]

Для осуществления данного контроля, в учетной политике организации необходимо отразить ведение безналичных расчетов с учетом следующих принципов:

1. Первый принцип связан с правовым режимом осуществления расчетов и платежей и определен ролью платежной системы как основного элемента любого современного общества. Под правовым режимом понимается комплекс нормативных актов регулирующих денежные расчеты.

2. Второй принцип обусловлен осуществлением расчетов по банковским счетам. Наличие банковского счета у получателя и плательщика является важным элементом таких расчетов. [7]

3. Третий принцип определен необходимостью поддержания ликвидности организации на уровне, гарантирующем оперативное осуществление платежей. Для этого все плательщики обязаны в учетной политике отразить пути изыскания недостающих ресурсов для своевременного исполнения долговых обязательств.

4. Четвертый принцип — принцип имущественной ответственности за соответствием условий договора. Смысл этого принципа заключается в том, что каждая из сторон договора должна нести ответственность за нарушение договорных обязательств.

При соблюдении всех вышеперечисленных принципов в учетной политике организации, можно добиться максимального эффекта от ведения денежных расчетов и стабилизировать финансовое состояние организации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что учетная политика является важнейшим инструментом оптимизации не только безналичных расчетов, но и всего учетного

процесса организации, который оказывает влияние на достоверность ведения бухгалтерского и налогового учета, а также финансовое положение предприятия в целом.

Литература:

1. Кондраков, Н. П. Учетная политика организаций 2013: в целях бухгалтерского финансового, управленческого и налогового учета. — М.: Проспект, 2013. — 288 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное Приказом Минфина России от 06.10.2008 г. № 106н
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ
4. Брянцева, Л. В., Полозова А. Н. Учетная политика для целей налогообложения. — Воронеж: Воронежский ГАУ, 2016. — 166 с.
5. Платежная система Банка России // Центральный банк Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/PSystem/obzor/sys_review.pdf
6. Березина, М. П. Безналичные расчеты в России. — М: Юридическая литература, 2004. — 236 с.
7. Мотовилов, О. В., Белозеров С. А. Банковское дело. Учебник. — М: Проспект, 2013. — 408 с.
8. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств, утвержденное Банком России от 19.06.2012 № 383-П

Казахстанская практика совершенствования системы управления банковскими рисками

Жайлау Нурайна Дуйсенбайкызы, студент
Казахский национальный университет имени Аль-Фараби (г. Алматы)

Принятие рисков — это основа банковского дела. Коммерческие банки стремятся получить максимальную прибыль при допустимых уровнях риска. Банки будут иметь успех в том случае, если риски, которые они принимают, контролируемы и разумны и не выходят за пределы их финансовой возможностей и компетенции. На обязательной и постоянной основе они должны проводить всестороннюю их оценку и анализ. В процессе оценки рисков коммерческим банками определяется, какими из них банк может управлять, а какими — нет.

Система управления банковскими рисками — это совокупность способов и методов работы банка, позволяющий обеспечить положительный финансовый результат при наличии неопределенности в условиях деятельности, прогнозировать наступление рисков события и принимать меры к исключению или снижению его отрицательных последствий. Внедрение систем управления рисками в банках второго уровня Республики Казахстан началось с 2001 года. В период до 2007–2008 гг. многие казахстанские коммерческие банки наращивали свои кредитные портфели и активно привлекали значительные объемы заемных средств на рынках капитала. Но они не особо уделяли внимания системе управления, поскольку организация управления была формальной, но не действующей. Но данная ситуация кардинально изменилась с наступлением кризисных ситуаций, которые продемонстри-

ровали слабые стороны в деятельности множества банков. В связи с этим банки начали работу по поиску новейших методов и способов для устранения существующих проблем и их последствий.

Система банковского риск-менеджмента должна быть соответствующей уровню развития осуществляемых операций коммерческого банка, его специфике, а также новшествам в мировой практике риск-менеджмента в банках. Совершенствование системы управления рисками необходимо для обеспечения устойчивого банковского развития, приведения в соответствие стандартам Базельским комитетом по банковскому надзору, усиления конкурентных преимуществ банка, повышения эффективности управления капиталом и увеличения рыночной стоимости самого банка.

Коммерческими банками, с целью снижения вероятности банковских потерь, применяется соответствующая, противодействующая политика. В рамках своей политики, они выделяют те риски, с которыми он может столкнуться в ходе осуществления своей деятельности. При этом ими разрабатывается политика для каждого вида рисков. В своей деятельности банки сталкиваются с различными видами рисков, не только специфическим банковскими рисками, но и общими. Основной целью управления рисками является минимизация отрицательного воздействия рисков, возникающих непосредственно при

осуществлении деятельности, на текущую доходность и собственный капитал.

Банки РК с целью снижения отрицательных воздействий используют схожие методы. Например, рассмотрим одни их трудноуправляемых рисков — операционные. Операционные риски включают в себя следующие риски: риски, связанные с неопределенной организационной структурой банка, с несоответствующим управлением персоналом и/или неквалифицированным штатом банка, риски, вызванные с недочетами в области ИТ, риски, связанные с изменениями законодательства, либо риск, связанный с наличием недостатков или ошибок во внутренних документах и т. д. Управление в сфере операционных рисков предполагает наличие в банке, трехуровневой системы защиты, в котором выделяются:

Первая — подразделения отвечают за риски, которые сами генерируют.

Вторая — система управления предоставляет инструменты, которые позволяют качественно оценить и устранить риски.

Третья — система контроля и аудита.

Также к основным рискам банка относятся так называемые риски изменения стоимости активов. Причиной являются рыночные факторы. К таким рискам относятся ценовой, процентный, валютный риски, риск ликвидности. Методы оценки этих рисков основаны на теории вероятности, статистики и теории случайных процессов. Широкое применение нашли стресс-тестирование, метод прогнозирования будущих денежных потоков, метод установления лимитов на операции с финансовыми инструментами. Стресс-тестирование риска необходимо чтобы

понять, что может случиться, какие убытки может понести банк в той или иной непредвиденной ситуации. В соответствии с Базельским комитетом «банки, использующие модель внутренних рейтингов, должны осуществлять тщательное стресс-тестирование для оценки достаточности капитала». Банки анализируя на основе вышеизложенных методов, принимают необходимые меры для ограждения банка от результатов рыночных колебаний.

Но все же главное место среди банковских рисков занимают кредитные. Базельский комитет определяет как основной и наиболее разрушительный вид риска, с которым сталкиваются кредитные организации в своей деятельности. Поскольку банки стремятся получить максимально возможный доход, кредитуют сомнительных заемщиков. Вероятность дефолта таких заемщиков чрезвычайно велика. Среди методов управления рисками распространены лимитирование и использование рейтинговых моделей. Недостатками скоринговых и рейтинговых моделей заключается в возможной недостоверности отчетности, иных документов, предоставляемых заемщиками, то есть в искажении информации.

В общем, казахстанские коммерческие банки используют основные методы управления кредитными рисками, как анализ кредитоспособности и платежеспособности клиента, определение рейтинга кредитоспособности заемщика, хеджирование валютных рисков, резервирование на покрытие потерь, стресс-тестирование кредитного портфеля, контроль лимитов и регуляторных требований. Для оценки эффективности системы управления кредитными рисками проанализируем ссудный портфель банков второго уровня РК за последние 3 года.

Таблица 1. Ссудный портфель банков второго уровня (БВУ) РК

Показатели	на 01.01.2015 г.		на 01.01.2016 г.		на 01.12.2016 г.	
	млрд. тг	% к итогу	млрд. тг	% к итогу	млрд. тг	% к итогу
Всего займов	14184,4	100%	15553,7	100%	15693,7	100%
Займы, по которым отсутствует просроченная задолженность	10259,2	72,3%	13436,7	86,4%	13466,2	85,8%
Займы с просроченной задолженностью	3925,2	27,6%	2117	13,6%	2227,5	14,2%
Сформированные провизии	3569,8	25,2%	1624,4	10,6%	1617,9	10,3%

Составлена на основе данных Национального Банк РК: /www.nationalbank.kz/

Согласно таблице 1, по ссудного портфелю банковского сектора РК можно сделать следующие выводы: возрос объем кредитов, выданных физ. и юр. лицам, снизился объем просроченных займов, и уменьшились соответственно сформированные провизии. На 1 декабря 2016 года совокупный ссудный портфель банковского сектора составил 15693,7 млрд. тг. Уровень провизирования займов продолжает снижаться по мере повышения качества кредитного портфеля.

Во времена развития современных технологий организация систем риск-менеджмента должно быть неразрывно связано с использованием и поддержанием банками на высоком уровне IT-инфраструктуры. Индикатором эффективности риск-менеджмента и высокой риск-культуры в банках является рост числа программных средств, которые автоматизируют процессы и процедуры риск-менеджмента. Среди специализированных инструментов управления рисками можно выделить три основных продукта.

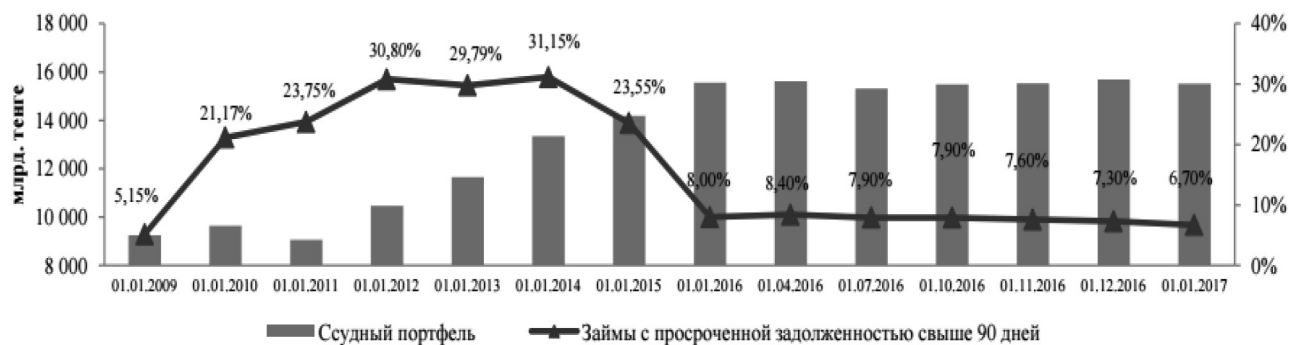


Рис. 1. Динамика ссудного портфеля и займов с просроченной задолженностью свыше 90 дней банковского сектора РК

Именно они стали наиболее применяемыми программными решениями на мировом и отечественном рынках: SAS Risk Management (SAS), EGAR Focus (EGAR Technology), Kondor+ (Reuters).

Совершенствование систем риск-менеджмента является одним из ключевых процедур к переходу стандартам Basel III. Переход к требованиям документа необходим, в первую очередь, для эффективной устойчивости банковской сектора. Нем достаточно сильно регламентируются величина базового капитала, введены новые минимальные требования к ликвидности. Переход на новый стандарт должен осуществиться до 2019 года. Важнейший элемент стандартов — это риск-менеджмент. Согласно

Basel III, БВУ должны начать применение собственных внутренних моделей оценки кредитных рисков для соответствия требованиям регуляторного капитала, использовать внутренние модели расчета параметров для оценки кредитного риска.

Таким образом, кредитные организации должны активно развивать систему риск-менеджмента, иметь отработанные методики оценки, развитые ИТ-системы, подготовленные данные и накопленную статистику. Это упростит переход к новым стандартам Basel III. По мнению специалистов, банки, которые не смогут соответствовать новым требованиям, скорее всего, покинут рынок.

Литература:

1. Официальный сайт Национального Банка URL: <http://www.nationalbank.kz/> (дата обращения: 28.01.2017)
2. Официальный сайт АО «Казахстанская фондовая биржа». URL: www.kase.kz/ (дата обращения: 27.01.2017)
3. Валенцева, Н. И., Лаврушин О. И. Банковские риски. 2-е изд. — М.: КноРус, 2010

Механизм формирования и эффективность использования ресурсов банка по привлеченным средствам

Исинбаева Ирина Валерьевна, студент;
 Курманова Лилия Рашитовна, профессор
 Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета

В статье уточнены и обоснованы значения категорий «привлеченные средства банка», «депозит банка», рассмотрены механизм формирования привлеченных средств, а также их эффективность использования. Выделены основные направления по оптимизации ресурсной базы банка.

Ключевые слова: ресурсы, привлеченные средства, депозит, коммерческий банк, денежные средства, вклад, эффективность

Традиционно основной объем ресурсов формируется банками за счет привлеченных средств. Преобладание привлеченных средств в ресурсной базе банков является

вполне обоснованным, так как банки заинтересованы в повышении прибыльности собственного капитала. Это связано с тем, что прибыль, полученная банком от исполь-

зования как собственных, так и привлеченных средств, при исчислении этого показателя сопоставляется только с суммой собственных средств.

Привлеченные ресурсы — одна из составляющих той основы, на которой банки развиваются и достигают успеха. Для наиболее полного раскрытия понятия привлеченных ресурсов банка целесообразно охарактеризовать такое понятие, как «ресурсы банка». «Ресурсы коммерческого банка — это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических

и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются им для осуществления активных операций» [15, с. 529].

Отталкиваясь от данного определения, понятие привлеченных ресурсов различные авторы трактуют по-разному, но сущность их в целом одна. В таблице 1 рассмотрим определение привлеченных ресурсов банка с точки зрения различных авторов.

Таблица 1. Мнения различных авторов по трактовке определения «Привлеченные средства банка»

Автор	Определение
Коробова Г. Г. [1, с. 50]	Операции, связанные с мобилизацией ресурсов банка — это пассивные операции. В результате проведения пассивных операций коммерческие банки получают необходимые привлеченные средства для финансирования активных операций. Окончательные результаты этих операций отражаются в пассиве баланса банка, где выступают как источники формирования его ресурсов.
Лаврушин О. И. [8, с. 142]	Привлеченные средства — средства клиентов, полученные на определенный срок или до востребования.
Хашиева Л. Х. [18, с. 28]	Основные объемы ресурсной базы коммерческих банков составляют привлеченные и заемные средства, которые образуются в результате исполнения банком операций, формирующих его пассивы.
Белоглазова Г. Н. [2, с. 149]	Пассивные операции — это операции по формированию ресурсов коммерческих банков. Привлеченные средства формируют преобладающую часть банковских ресурсов. Их размер и структура зависят от клиентской и продуктовой специализации банка, конъюнктуры банковского рынка, макроэкономической ситуации, политики Банка России и других факторов.
Смирнов Ю. Н. [13, с. 21]	Привлеченные средства банка — это совокупность средств на текущих, депозитных и других счетах банковских клиентов (юридических и физических лиц), на счетах общественных организаций, различных общественных фондов, которые размещаются в активе с целью получения прибыли или обеспечения ликвидности банка.
Продолятченко П. А. [11, с. 112]	Привлеченные ресурсы — это те средства, которые получены от клиентов кредитной организации и/или позаимствованы в банковском секторе. То есть привлеченные средства формируются за счет возможности банка привлекать денежные средства хозяйствующих субъектов, населения, организаций и так далее, а также средства, получаемые банком от выпуска собственных ценных бумаг, осуществления других операций, которые увеличивают ресурсную базу кредитной организации, и на рынке межбанковского кредита.

Анализируя понятие привлеченных ресурсов коммерческих банков, данные ведущими специалистами в области экономики, можно сделать вывод, что привлеченные ресурсы банка — это пассивные операции, а именно депозиты и межбанковские кредиты, в том числе у Банка России, направленные на увеличение его ресурсной базы, нацеленной на стабильное существование и бесперебойное выполнение обязательств банка.

Основными способами привлечения ресурсов банками являются [19]:

— открытие и ведение текущих и расчетных счетов предприятий, организаций и граждан, а также корреспондентских счетов банков-корреспондентов;

— привлечение во вклады и депозиты денежных средств физических и юридических лиц;

— выпуск собственных долговых обязательств;

— привлечение кредитов и займов от других банков, в том числе от Банка России.

В мировой банковской практике все привлеченные ресурсы банка по способу их аккумулирования группируются следующим образом [15, с. 530]:

— депозиты;

— недепозитные привлеченные средства.

Основную часть привлеченных ресурсов коммерческих банков составляют депозиты — денежные средства, внесенные в банк клиентами — физическими и юридиче-

скими лицами и используемые ими в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

Критический анализ подходов ученых к определению понятия «депозитные ресурсы банка» показал, что опре-

деление данного понятия трактуется по-разному и единое мнение по этому вопросу на сегодня отсутствует. В таблице 2 рассмотрим определение депозита банка с точки зрения различных авторов.

Таблица 2. Мнения различных авторов по трактовке определения «Депозит банка»

Автор	Определение
Чепик О. В. [17, с. 47]	Под депозитом определяет деньги, переданные в банк их собственником для сбережения и которые, в зависимости от условий сбережения, учитываются на определенном банковском счете.
Кузякова В. В. [7, с. 321]	Депозит — средства в национальной и иностранной валюте, переданные их собственником или другим лицом по его поручению в наличной или безналичной форме на счет собственника для сбережения на определенных условиях.
Миллер Р. Л., Ван-Хуз Д. Д. [9, с. 396]	Депозит — это сумма денежных средств клиента, переданная им в распоряжение банку, независимо от срока и особенностей юридического оформления такой передачи.
Субботина К. Е. [14, с. 412]	Депозит — деньги или ценные бумаги, поступающие в банки и подлежащие возврату вкладчику или какому-либо лицу по указанию вкладчика при наступлении определенных условий.
Роуз П. С. [12, с. 369]	Рассматривает депозит как обязательство банка по временно привлеченным средствам физических и юридических лиц или ценными бумагами за определенную плату.
Тяжелков М. В. [16, с. 631]	Депозит — это передача средств клиента банку во временное пользование. Депозит рассматривает не как средства, привлеченные банком на сбережение, а как ссуда, предоставляемая субъектами хозяйствования и населением в пользование банку на выгодных условиях.
Жилан О. Д. [5, с. 7]	Понимает денежные средства или ценные бумаги (акция, облигация), что вносятся для сбережения в кредитные учреждения.
Березина М. П. [3, с. 32]	Депозит (вклад) — это денежные средства в национальной и иностранной валюте, переданные их собственником или другим лицом по его поручению в наличной или безналичной форме на счет вкладчика для сбережения на определенных условиях.
Кузякова В. В. [7, с. 322]	Депозит — это деньги или ценные бумаги, внесенные в кредитные учреждения (банки, сберегательные институты) на сбережение предприятиями, организациями и гражданами.

Приведенные данные свидетельствуют, что при определении понятия «депозит банка» как зарубежные, так и отечественные ученые используют множество признаков, неодинаковых по экономическому содержанию, важности, возможности регулирования, направлениям размещения, собственности и т. д., что в результате усложняет процесс управления ими. Исходя из выше изложенного, под депозитом банка следует понимать денежные средства в наличной или безналичной форме, размещенные их собственниками или третьими лицами по поручению собственников на именных счетах банка, на принципах возвратности, срочности, платности, дифференцированности, обеспеченности и целевого характера.

Привлеченные средства вовлекаются в экономический процесс с целью получения дохода, формируют капитал, используемый банком в проведении активных операций. В настоящих условиях хранение денег в коммерческих банках — один из немногих способов сохранить свои сбережения. Использование привлеченных ресурсов позволяет:

— существенно расширить объем банковского бизнеса;

— обеспечить более эффективное использование капитала;

— ускорить формирование ресурсной базы;

— повысить рыночную стоимость коммерческого банка [11, с. 114].

Для эффективности использования привлеченных средств определяются показатели, представленные в таблице 3. Условием достижения эффективности использования депозитных ресурсов является поддержание ликвидности на приемлемом для банка уровне, использование всей совокупности депозитных ресурсов и достижение высокого уровня рентабельности (прибыль на вложенные депозитные ресурсы) [10, с. 934].

Анализируя объем обязательств банка, важно дать их как количественную, так и качественную оценку. Увеличение сумм обязательств банка свидетельствует о росте депозитной базы банка. При этом также необходимо проанализировать их качественную структуру [6, с. 92].

Чем выше доля обязательств перед клиентами банка (предприятий и организаций) на долгосрочной основе, тем выше стабильная часть ресурсов коммерческого

банка, что положительно влияет на его ликвидность и снижает его зависимость от межбанковских займов. Однако срочные депозиты являются более дорогими, что негативно влияет на рентабельность и прибыльность работы банка, в то же время увеличение доли (более 30%) банковских займов повышает риск несбалансированной ликвидности, поскольку усиливается зависимость банка от внешних источников финансирования. Стоит отметить, что через дефицит свободных средств у субъектов хозяйствования доля МБК в структуре обязательств достигает 40–50%.

Высокая доля остатков на счетах клиентов снижает стабильность ресурсной базы банка, увеличивает потребность в высоколиквидных активах, побуждает банк к усилению трансформации части краткосрочных ресурсов в более долгосрочные вложения и этим обостряет проблему ликвидности.

Анализ отдельных видов привлеченных ресурсов дает возможность конкретизировать способы повышения ликвидности и прибыльности работы банка [18, с. 29].

Увеличение обязательств банка оценивается положительно, ведь это свидетельствует о росте суммы кредитных ресурсов. Чем больше удельный вес срочных депозитов, тем выше стабильная часть ресурсов коммерческого банка. Это положительно сказывается на его

ликвидности и уменьшает зависимость от межбанковских кредитов.

Таким образом, можно выделить следующие основные направления по оптимизации ресурсной базы банка [4, с. 391]:

- совершенствование механизма привлечения депозитов;
- планирование активных и пассивных операций банка;
- сбалансированное проведение активно-пассивных операций коммерческого банка;
- выбора потенциальных кредитных соглашений и предоставления займов;
- рационализация подходов к формированию депозитных и кредитных процентов;
- эффективное использование информационного обеспечения при осуществлении активно-пассивных операций банка и прочее.

Таким образом, управление сберегательными и депозитными операциями следует организовывать так, чтобы обеспечить постоянный рост прибыли в ближайшее время или в перспективе, создав для этого необходимые условия. Реализуя депозитную политику, целесообразно расширять круг клиентов и применять к ним различные условия вложений, которые бы наиболее полно отвечали их интересам.

Литература:

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. — М.: Экономистъ, 2013. — 751 с.
2. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие / Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — М.: КНОРУС, 2014. — 460 с.
3. Березина, М. П. Проблемы развития депозитных операций банка / М. П. Березина // Деньги и кредит. — 2014. — № 5. — с. 32–33.
4. Букреева, Л. М. Стратегия управления ресурсным потенциалом коммерческого банка / Л. М. Букреева // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — с. 391–393.
5. Жилан, О. Д. Методические подходы к оценке депозитной политики коммерческого банка / О. Д. Жилан // Известия. — 2014. — № 3. — с. 7–8.
6. Казимагомедов, А. А. Проблемы формирования и стратегические подходы к пополнению ресурсной базы коммерческих банков / А. А. Казимагомедов // Вестник. — 2014. — № 5. — с. 92–96.
7. Кузякова, В. В. Понятия и классификация депозитов банка / В. В. Кузякова // Молодой ученый. — 2014. — № 19. — с. 321–324.
8. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин. — М.: Кнорус, 2014. — 672 с.
9. Миллер, Р. Л., Ван-Хуз, Д. Д. Современные деньги и банковское дело: Учебник / Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз. — М.: Инфра-М, 2012. — 856 с.
10. Попов, М. О. Эффективное управление привлеченными ресурсами коммерческих банков / М. О. Попов // Молодой ученый. — 2016. — № 7. — с. 934–937.
11. Продолятченко, П. А. Содержание и значение привлеченных финансовых ресурсов коммерческих банков / П. А. Продолятченко // Российское предпринимательство. — 2016. — № 10. — с. 112–117.
12. Роуз, П. С. Банковский менеджмент: Учебник / П. С. Роуз. — М.: Дело, 2014. — 744 с.
13. Смирнов, Ю. Н. Анализ эффективности формирования ресурсной базы кредитных организаций / Ю. Н. Смирнов // Социально-экономические и технические системы: Исследование, проектирование, оптимизация. — 2015. — № 14. — с. 21.
14. Субботина, К. Е., Кобзева, О. А. Особенности развития депозитных операций в банках России / К. Е. Субботина, О. А. Кобзева // Молодой ученый. — 2014. — № 7. — с. 412–414.
15. Тупейко, С. А. Теоретические основы пассивов коммерческого банка и их анализа / С. А. Тупейко // Молодой ученый. — 2015. — № 3. — с. 529–532.

16. Тяжелков, М.В. Депозитные операции коммерческих банков / М.В. Тяжелков // Международный научный журнал «Символ науки». — 2015 — № 6. — с. 631–643.
17. Чепик, О.В. Некоторые особенности формирования депозитной политики Сбербанка России / О.В. Чепик // Экономические науки. — 2014. — № 1. — с. 47–49.
18. Хашиева, Л.Х. Методы управления привлеченными ресурсами коммерческого банка: классификация, характеристика и основные тенденции развития / Л.Х. Хашиева // Финансы и кредит. — 2014. — № 28. — с. 28–37.
19. Привлеченные средства [Электронный ресурс] // <http://www.cbr.ru> — официальный сайт ЦБ РФ. Электр. дан. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtid=ps&ch=> (дата обращения 06.10.2015) — Заглавие с экрана.

Использование морфологического анализа при изучении интеллектуальных активов

Кадырова Алия Рифагатовна, магистрант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Уфимский филиал

В статье рассмотрено применение метода морфологического анализа при изучении интеллектуальных активов.

Ключевые слова: морфологический анализ, интеллектуальные активы, эвристические методы, экспертные оценки, этапы морфологического анализа

Развитие высокоинтеллектуальных технологий может сделать страну самой конкурентоспособной в мире. Это подтверждает пример небольших по территории стран — Финляндии и Швейцарии. Так, развитие мобильной телефонии и Интернета, по данным доклада, подготовленным Всемирным экономическим форумом и Гарвардским университетом, сделало наиболее конкурентоспособной в мире Финляндию [10]. В современном мире снижается роль материального производства, происходит расширение сектора информационных услуг, осуществляется преобразование человеческой деятельности [5], преобладают такие факторы производства, как НИОКР, информация, знания, имидж компании и деловая репутация, уровень технологий, совокупность материализованных инноваций, базы данных, уровень обучения персонала и их деловые качества. Эти факторы производства формируют истинную стоимость компании, так как рыночная стоимость компании складывается из стоимостей материальных активов (удельный вес — 5–35%) и нематериальных активов (доля — 65–95%), при этом стоимость нематериальных активов может превосходить над материальными активами.

Зарубежные компании раскрывают в финансовой отчетности информацию о будущем состоянии предприятия, о том, что поможет добиться конкурентных преимуществ над другими предприятиями: исследовательские разработки; инновации и подходы к управлению ими; репутация бренда; информация о степени удовлетворения клиентов и т. п. [2]

Интеллектуальные активы являются ключевым фактором производства и развития современного предпри-

ятия; основой для будущего роста; главными источниками конкурентных преимуществ и успеха компании. Они определяют конкурентоспособность, способность к развитию, могут оказать влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, представлять в качестве гаранта инвестиции, увеличивать денежный поток и др. Их следует рассматривать как уникальные ресурсы. Только благодаря их уникальному характеру и грамотному управлению интеллектуальными активами существует возможность в будущем получить стабильный доход, значительно увеличить рентабельность бизнеса и обеспечить отрыв от конкурентов.

Управление интеллектуальными активами — совокупность действий, нацеленных на обеспечение оперативного планирования, организации и контроля процессов создания и использования интеллектуальных активов предприятия, а также побуждение процессов увеличения этих активов [9]. Процесс управления включает в себя: идентификацию интеллектуальных активов и их оценку.

Идентификация интеллектуальных активов предполагает следующее: — дать конкретное определение; — определить структуру, т. е. перечислить активы, которые удовлетворяют определенным критериям.

Для достоверной оценки необходимы соответствующие методы измерения [3]. Для этого необходимо обратиться к международной практике, так как накоплен значительный опыт. В зарубежной практике все существующие методы К. Свейби объединил в 4 группы: методы прямого измерения (оценка происходит посредством идентификации различных компонент по отдельности или совместно); методы рыночной капитализации (путем сопоставления ры-

ночной и балансовой стоимости компании); методы отдачи на активы (доходность активов предприятия сравнивается с аналогичными отраслевыми показателями или с показателями конкурентов); методы подсчета очков (происходит распределение баллов по компонентам, затем учитывается весомость каждой компоненты и рассчитывается средневзвешенный балл) [3], [6]. Наиболее распространенными методами среди них являются:

— коэффициент Тобина — отношение рыночной стоимости объекта к стоимости его замещения;

— сбалансированная система показателей (Дейвид П. Нортон и Роберт С. Каплан) — оценка осуществляется по четырем показателям: финансы, клиенты, внутренние процессы и обучение;

— методика консалтинговой фирмы Ernst&Young «Measures that Matter» — оценка происходит с учетом 8 показателей: корпоративная культура; политика оплаты труда в отношении высшего менеджмента; сила маркетинговой позиции; результативность совершенствования продуктов; качество менеджмента; качество коммуникаций с инвесторами; качество продуктов и услуг; удовлетворение потребностей клиентов;

— модель Б. Лева «Value Chain Blueprint» — оценка производится через способность предприятия к инновациям, учитывая 9 показателей: внутренняя способность к обновлению; накопленные, приобретенные способности; интеллектуальная собственность; технологическая реализуемость инноваций; деловая сеть; клиенты; деятельность в Интернете; эффективность; перспективы роста;

— метод интеллектуальной добавленной стоимости А. Пулика — оценка результативности применения таких ресурсов, как добавленная стоимость физического капитала, добавленная стоимость человеческого капитала и добавленная стоимость структурного капитала;

— навигатор «Скандия» (Л. Эдвинсон и М. Мэлоун) — индикаторный подход; оценка по 167 индикаторам, касающихся пяти показателей: финансы, клиенты, обновление и развитие, люди и др. [3]

В составе интеллектуальных активов наибольшую роль играет деловая репутация, следовательно, необходимо уделять наибольшее внимание процессу управления. В международной практике созданы следующие модели управления деловой репутацией:

1) модель «The RepTrak» (Ч. Форбрун) — происходит сопоставление репутации различных организаций и их результатов по 23 ключевым показателям эффективности, подразделяющимся на такие группы, как товары и услуги, производительность, инновации, качество управления, корпоративная этика;

2) модель «Брэди» (А. Брэди, 2005 г.) — заключается в самостоятельной разработке предприятием методов количественной оценки хозяйственной деятельности для мониторинга изменений, происходящих с деловой репутацией;

3) модель «The MacMillan SPIRIT» (К. Макмиллан) имеет четыре группы показателей: 1) показатели прошлой деятельности — «показатели опыта» и «внешние показа-

тели»; 2) показатели будущей деятельности — «динамика индикаторов» и «эмоциональные показатели»;

4) модель «Honey» (Г. Хани, 2006) — для выявления зон потенциального риска. Основой метода выступают четыре показателя: «показатели производительности» — индикаторы управления; «показатели устойчивости»; «показатели «ожидания» — приоритетные показатели; «показатели ассоциируемости».

Не все элементы интеллектуальных активов можно количественно измерить (т. е. выразить в виде цифр), то в этих случаях прибегают к экспертным опросам, т. е. эвристическим методам. В качестве такого метода выступает морфологический анализ, разработанный Ф. Цвикки [4].

Метод морфологического анализа считается эвристическим методом, основывающимся на экспертных оценках. Его предназначение состоит в поиске наиболее важных решений [7], [8].

Морфологический анализ осуществляется путем разложения наблюдаемого объекта на составные элементы (т. е. выделяются основные признаки), образования множества различных альтернативных направлений, их сочетания между собой и выбора различных вариантов решения из всех возможных, представляющих практический интерес [1], [7], [8], [12].

Реализация данного метода происходит в несколько этапов:

1. Четко сформулировать проблему, которую необходимо решить.

2. Подробный анализ всех важных параметров.

3. Создание морфологического ящика в виде матрицы, который включает все возможные решения проблемы. Общее количество возможных решений — произведение количества всех параметров по строкам.

4. Рассмотрение всех полученных решений.

5. Выбор необходимых определенных решений и их осуществление [4], [7].

Достоинства метода морфологического анализа: применение небольшого количества информации; существует возможность использования общих критериев для оценки принимаемого решения; наличие принципа комбинаторного подхода; нахождение максимального числа решений [1], [7].

Применение методики морфологического анализа позволит обеспечить системный подход и более полный и детальный анализ [12].

Также метод морфологического анализа Ф. Цвикки можно применить и при изучении интеллектуальных активов (табл. 1).

В заключение следует еще раз повторить тезис о необходимости выполнения оценки степени риска во всех случаях, когда есть основания сомневаться в точности подготовленных исходных данных. В первую очередь это должно относиться к проектам, осуществление которых предполагается в условиях общей нестабильности. Таким образом, морфологический анализ непременно способствует более рациональному выбору и позволяет принять правильное решение.

Таблица 1. Морфологический анализ интеллектуальных активов

Признак	Характеристика признака						
Разобраться в понятиях	ИК	ИА	ИС	НМА	ИП		
Структура ИК по:	Т. Стюарт	К. Свейби	Э. Брукинг		Л. Эдвинсона и М. Мэлоуна		
Направление исходя из названия НИР	Бухгалтерский учет ИА			Аудит ИА			
Бухгалтерский учет ИА	НИОКР		Деловая репутация		Собственно ИА		
Инновационный цикл	Наука		Производство			Потребление	
Наука	Фундаментальные исследования		Поисковые исследования		Прикладные исследования	Технические разработки	
Производство	Освоение новшеств			Собственно производство			
Потребление	Распространение новшеств			Использование новшеств			
Принадлежность к отрасли	Промышленность (заводы)		Образование (институты)		Научные и научно-технические организации	Оборона	
По субъектам	Юридическое лицо			Физическое лицо			
Физическое лицо	Индивидуальный предприниматель (открыть свою структуру)				Договорные отношения (идти в ВУЗ)		
Научные и научно-технические организации	По содержанию работ (деятельности)	По масштабам работ	По степени охвата процесса «наука-производство»	По степени специализации, профилю	По степени юридической и оперативно-хозяйственной самостоятельности	По характеру конечного продукта	
Методы оценки ИК	Метод прямого измерения ИК	Метод отдачи на активы	Метод подсчета очков	Метод рыночной капитализации	Классические методы (затратный подход; доходный подход; рыночный подход)		
Коммерциализация ИС	Внутреннее использование (участие во внутренних бизнес-процессах)			Внешнее использование			
Внешнее использование	Вклад ИА в уставный капитал других предприятий		Передача прав на ИА по лицензионным договорам		Продажа ИА	Франчайзинг ИА	Лизинг ИА
Степень отчуждения от создателей	Отчуждение (уступка)			Передача			
Передача прав	Исключительная			Неисключительная			
Договора	Договор об отчуждении исключительного права		Лицензионный договор		Договор коммерческой концессии	Договор авторского заказа	
Лицензионный договор	Простая (неисключительная) лицензия		Исключительная лицензия		Сублицензионный договор		
Управление ИК	Создать отдельную подсистему управления ИА			Не создавать отдельную подсистему управления ИА			
Функции управления ИК	Управление формированием и развитием ИК			Управление коммерциализацией ИК			
Защита ИС/Виды прав	Авторское право	Права, смежные с авторскими	Патентное право	Права на селекционные достижения	Права на топологии интегральных микросхем	Права на секреты производства (ноу-хау)	Права на средства индивидуализации

Примечание: ИК — интеллектуальный капитал; ИА — интеллектуальные активы; ИС — интеллектуальная собственность; НМА — нематериальные активы; ИП — интеллектуальный потенциал; НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; НИР — научно-исследовательская работа.

Литература:

1. Гусева, И. Б., Далекин П. И. Морфологические методы анализа и оценки проектов НИОКР НПП [Текст] / И. Б. Гусева, П. И. Далекин // Проблемы экономики и управление в регионе: сборник материалов научно-практической конференции с международным участием, 19–20 ноября 2015 г. / Псковский государственный университет. — Псков, 2016. — с. 145–148.
2. Демченко, С. Г., Стрельникова А. С. Экономическая сущность и учет нематериальных активов [Текст] / С. Г. Демченко, А. С. Стрельникова // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. — 2015. — № 3. — с. 127–133.
3. Ершова, И. Г., Андросова И. В. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний [Текст] / И. Г. Ершова, И. В. Андросова // Вектор науки ТГУ. — 2014. — № 4 (30). — с. 108–112.
4. Зими́на, Г. А., Растегаева Ф. С., Шашкова Т. Н. Применение морфологического анализа при формировании учетной политики организации / Г. А. Зими́на, Ф. С. Растегаева, Т. Н. Шашкова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2015. — № 12–3. — с. 57–65.
5. Казакова, Н. А., Романова Н. В. Анализ, учет и оценка нематериальных активов компании в условиях инновационной экономики / Н. А. Казакова, Н. В. Романова // Имущественные отношения в РФ. — 2014. — № 8 (155). — с. 53–64.
6. Катульский, Е. Д., Беспалова Н. А. Методические подходы и проблемы в оценке стоимости интеллектуального капитала / Е. Д. Катульский, Н. А. Беспалова // Мир (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2016. — Т. 7. — № 4. — с. 84–88.
7. Короткова, А. В., Кравец А. Г. Метод морфологического анализа эффективности пенсионной схемы / А. В. Короткова, А. Г. Кравец // Информационные технологии в науке, образовании и управлении: материалы XLIV Международной конференции и XIV Международной конференции молодых ученых IT+S&E»16 (Гурзуф, 01.10–11.10.2016 г.) / под ред. проф. Е. Л. Глориозова. М.: ИНИТ, 2016. Осенняя сессия. с. 164–168.
8. Кузьбожев, Э. Н., Сухорукова О. А., Клевцова М. Г., Бабич Т. Н. Применение морфологического анализа для развития региональных исследований / Э. Н. Кузьбожев, О. А. Сухорукова, М. Г. Клевцова, Т. Н. Бабич // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 10 (91). — с. 32–44.
9. Парасоцкая, Н. Н. Управление процессом трансфера интеллектуальных активов и способы его ресурсного обеспечения / Н. Н. Парасоцкая // Мир в эпоху модернизации и глобализации: политические, экономические и социокультурные аспекты: Международная научно-практическая конференция: сборник статей / Пензенский государственный университет; Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского; Приволжский дом знаний; Общество «Знание» России. — Пенза, 2014. — с. 71–75.
10. Растегаева, Ф. С. Методические аспекты оценки и привлечения иностранных инвестиций // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2008. — № 11 (67). — с. 438–443.
11. Растегаева, Ф. С., Свинцова Л. А. Теория и практика принятия инвестиционных решений // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2008. — № 4 (60). — с. 314–320.
12. Шулепова, А. В., Малсугенов А. В. Применение метода морфологического анализа в моделировании костюма повара / А. В. Шулепова, Малсугенов А. В. // Инновационные направления развития в образовании, экономике, технике и технологиях: Научно-практическая конференция, посвященная 85-летию ДГТУ 19–20 мая 2015 года: сборник статей / Технологический институт сервиса (филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет». — Ставрополь: Ставролит, 2015. — Ч. 1. — с. 338–344.

Некоторые проблемы повышения инвестиционной привлекательности России в современных условиях

Камалтдинова Алия Фаназиловна, магистрант
Уфимский государственный авиационный технический университет

В данной статье рассматривается инвестиционная привлекательность России в современных условиях. Также описываются приоритетные отрасли для осуществления инвестиционной деятельности в Российской Федерации, в частности Краснодарского края.

Ключевые слова: *регионы, инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск*

На современном этапе развития перед регионами стоит задача обеспечения устойчивого экономического роста на основе ускоренного обновления основных фондов предприятий, поэтому важнейшим долгосрочным фактором экономического роста являются инвестиции.

Инвестиции занимают важное место в экономическом процессе, являются основой для развития предприятий, отдельных секторов и экономики в целом.

Одним из важных и актуальных вопросов в настоящее время можно считать вопрос повышения уровня инвестиционной привлекательности, как субъектов, так и страны в целом. В условиях нестабильной экономической ситуации в стране необходим приток инвестиций в экономику для поддержания и развития экономики.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику является одной из движущих сил развития экономики, если будут инвестиции, будет и экономический рост.

Масштабный и постоянный приток инвестиций в реальный сектор экономики обеспечивает наращивание производственных мощностей, позволяет активнее модернизировать, обновлять основные фонды, составляющие основной элемент материального национального богатства.

Инвестиционная привлекательность — это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал [1]. Необходимо создать инвестиционную программу с целью привлечения к России инвесторов. Для этого необходимо учитывать наиболее важные показатели: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

С помощью инвестиционной привлекательности можно оценить платежеспособный спрос на инвестиции. Это и появление новых рабочих мест, и новые налоги, а также возможность активно заниматься социальной политикой в регионе.

Ряд методических положений инвестиционной привлекательности:

1. Инвестиционная привлекательность должна учитывать цели инвестирования конкретной группы инвестора.

2. Должна быть гибкой, то есть комплекс показателей, определяющий инвестиционную привлекательность, должен постоянно изменяться, учитывая перемены в соотношении факторов-ресурсов общественного воспроизводства.

3. Может быть как положительной, так и отрицательной.

4. Инвестиционная привлекательность — мобильный показатель условий инвестиционной деятельности, конкретизирующий оценку для отдельных видов инвестиций и инвестируемых хозяйственных систем.

5. Реципиент инвестиций и инвестор преследуют, как правило, различные цели. Если первый обычно пытается привлечь необходимый объем инвестиций при максимальном эффекте от принимаемых вложений для покрытия своих потребностей и решения социально-экономических задач, то инвестор стремится извлечь максимум прибыли, закрепиться на рынке или преследует другие сугубо персональные цели. В связи с этим можно сказать, что инвестиционная привлекательность должна соответствовать балансу интересов, как получателя инвестиций, так и инвестора.

Одной из наиболее известных методик определения инвестиционной привлекательности является методика, разработанная рейтинговым агентством «Эксперт РА» [3]. Согласно ей, инвестиционный потенциал складывается из девяти частных потенциалов (до 2005 года — из восьми). Каждый из них характеризуется группой показателей: природно-ресурсный, производственный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый и др.

Что касается самого понятия инвестиций, то инвестиции — это целенаправленное вложение средств на определенный период времени для достижения определенных целей инвестора (получение прибыли, увеличение объекта капитала и др.).

В современных условиях, в условиях санкций, высокой инфляции, отсутствие экономического роста источниками инвестиций в России могут являться:

1. Государственное финансирование с условием программно-целевой направленности;

2. Привлечения иностранного капитала.

Приоритетными сферами для инвестирования в российскую экономику являются: оборонная промышленность; станкостроительная промышленность (для отраслей энергетики, нефтегазового сектора, гражданского самолетостроения, сельского хозяйства). При инвестировании в РФ необходимо учитывать развитие различных отраслей хозяйства на субфедеральном уровне.

Так, например, на территории Краснодарского края приоритетными секторами экономики, поддерживающими высокие темпы роста, являются транспортный, топливно-энергетический, строительный, промышленный, агропромышленный и другие комплексы [2]. Краснодарский край находится на первом месте в России по объему сельскохозяйственного производства. В рейтинге российских регионов по версии рейтингового агентства Эксперт РЛ в 2014–2015 годах край обладал наименьшим инвестиционным риском, занимая первое

место среди субъектов РФ, и имел максимальный инвестиционный потенциал, занимая 4 место по этому показателю. По версии российского агентства Краснодарскому краю присвоен инвестиционный рейтинг региона — 1А (максимальный потенциал — минимальный риск) [3].

Для сохранения лидерских позиций как лидера сельскохозяйственного производства, Краснодарскому краю необходимо привлечение инвестиций в данную отрасль.

Россия в целом и ее регионы обладают существенным потенциалом для привлечения инвестиций. При этом инвестиционная привлекательность зависит от условий ведения бизнеса, уровня доступности государственных услуг, уровня открытости власти, качества человеческих ресурсов, доступности инфраструктуры, что, в свою очередь, зависит от активности и эффективности деятельности региональной власти.

Литература:

1. Литвинова, В. В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финансовый университет, 2013. 116 с.
2. Регионы России. 2015: социально-экономические показатели. Статистический сборник./ Федеральная служба государственной статистики, 2015. 1268 с.
3. Официальный сайт RAEX Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] URL: http://raexpert.ru/rankings/#r_1108.

Совершенствование практики облигационных заимствований субъектов РФ

Кирюшкина Анна Николаевна, преподаватель
Тольяттинский государственный университет

Данная статья посвящена анализу направлений развития практики размещения государственных ценных бумаг субъектами Российской Федерации. Обозначены различные проблемы и сложности, с которыми сталкивается субъект РФ при выпуске облигационных заимствований. Предложены меры по совершенствованию практики облигационных заимствований субъектов РФ.

Ключевые слова: субъект РФ, облигационные заимствования, государственные ценные бумаги, ритейловые займы, секьюритизация, региональный бюджет

Развитие российского облигационного рынка, сегментом которого является рынок субфедеральных облигаций, является одним из приоритетных направлений «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации № 2043-р от 29 декабря 2008 года, в которой прогнозируется стремительный рост данного рынка в среднесрочной перспективе [1]. Однако развитие различных сегментов этого рынка весьма неоднородно. Рынок субфедеральных облигаций значительно отстает от рынка государственных облигаций федерального уровня. Вероятность сохранения наблюдаемой тенденции весьма велика.

В настоящее время при выпуске облигационных заимствований субъект РФ сталкивается с различными проблемами и сложностями, увеличивающими риск их размещения [2]:

а) «риск несбалансированности спроса и предложения», который «заключается в возможности возникновения дисбаланса между спросом и предложением при размещении облигационного выпуска»;

б) «риск несоответствия ожидаемой и фактической доходности по облигациям», который «состоит в неоднородности ожиданий относительно доходности размещаемого облигационного выпуска для всех участников рынка, так как эмитент и посредник заинтересованы в минимизации

стоимости привлекаемого капитала, а инвестор — в максимизации доходности».

На наш взгляд имеется в виду, что развитие рынка субфедеральных облигаций сдерживается за счет того, что субъекты РФ, не уверенные в способности разместить в полном объеме и ожидаемом уровне доходности облигации среди инвесторов, предпочитают прибегать к альтернативным источникам финансирования (бюджетные кредиты, кредиты кредитных организаций).

По мнению А. А. Щербакова, к факторам, влияющим на развитие рынка облигаций субъектов РФ, относятся:

- различные инвестиционные предпочтения эмитентов и инвесторов относительно срока до погашения размещаемых облигаций;
- крайне низкая ликвидность вторичного рынка субфедеральных облигаций;
- незначительная величина кредитного спреда к доходности государственных облигаций;
- наличие конкурентных по стоимости привлекаемых ресурсов альтернативных источников финансирования.

Отметим, что на протяжении последних нескольких лет рынок облигаций субъектов РФ функционирует довольно стабильно. Тем не менее, по распространенности этого источника привлечения финансовых ресурсов среди субъектов РФ, он значительно уступает альтернативным источникам (в первую очередь, кредитам кредитных организаций).

Как нам представляется, указанную А. А. Щербаковым, низкую ликвидность вторичного рынка субфедеральных облигаций, можно преодолеть путем расширения базы инвесторов непосредственно при размещении облигаций путем введения ряда специальных ограничений, так как в увеличении такой ликвидности в первую очередь заинтересованы именно субъекты — эмитенты.

Примером такого ограничения может стать установление предела приобретения ценных бумаг субъектов РФ одним инвестором или лимита доли облигаций в объеме выпуска (в процентах). В зарубежных странах используется ограничение — 2,0%–5,0% от объема выпуска. Соответственно, чем жестче ограничение (меньше лимит), тем больше количество инвесторов.

Представляется, что увеличение количества инвесторов на первичном рынке облигаций субъектов РФ, приведет к повышению ликвидности данного рынка, за счет увеличения участников. Установление подобных ограничений препятствует выкупу всего выпуска инвесторами, которые владели бы такими облигациями до погашения.

Еще одним способом совершенствования практики субфедеральных облигаций, по нашему мнению, может стать повышение вариативности параметров субфедеральных заимствований. Например, в части сроков до погашения облигаций.

В настоящее время субъекты РФ заинтересованы в размещении облигационных заимствований на максимально длительный срок, однако для равномерного обслуживания долга часть из них используют облигации с амор-

тизацией долга. Предпочтение размещению облигаций с амортизацией долга отдается даже в случае достаточно «большого» выпуска, когда вместо одного можно разместить несколько более «маленьких» выпусков облигаций без амортизации долга. С точки зрения стоимости привлекаемых ресурсов — это равнозначные ситуации. Однако вариант с «маленькими» выпусками требует большего количества документов, оформляемых при эмиссии, поэтому предпочтение отдается размещению «большого» выпуска с амортизацией долга.

Для инвесторов такой вариант не совсем удобен, так как у части из них (например, у коммерческих банков) денежные средства, подлежащие инвестированию, имеют определенную срочность. И если срок до погашения субфедеральных облигаций превышает срок привлечения (средний) средств от юридических и физических лиц, то наступает риск «разрыв ликвидности».

Вследствие чего, такие инвесторы не будут приобретать облигации, срок которых не сопоставим, с привлекаемыми ими ресурсами. То есть владение ими облигациями с амортизацией долга приводят к возникновению ряда рисков. Например, увеличение риска реинвестирования, и риска изменения процентных ставок.

Отметим, что субъекты РФ могут устанавливать и периоды выплаты купонов по облигациям. В настоящее время чаще всего при эмиссии субфедеральных облигаций предусматриваются выплаты купонов один раз в три или шесть месяцев, однако для части инвесторов были бы удобны другие временные интервалы: более частая выплата купонов позволила бы уменьшить риск реинвестирования.

Иным путем повышения вариативности параметров субфедеральных заимствований является использования финансового инжиниринга при формировании параметров выпуска на рынке субфедеральных облигаций.

Использование финансового инжиниринга при формировании параметров выпуска ценных бумаг субъектами РФ наиболее полно прописано в работе Ю. П. Сеничкиной: она конструировала субфедеральные и муниципальные облигационные займы путем вариации параметров выпуска: срока обращения, способа погашения, способа выплаты дохода [3].

На практике, использование инструментов финансовой инженерии ограничено тем, что в отечественном законодательстве не предусмотрены некоторые конструкции, достаточно распространенные в зарубежных странах на рынке государственных и муниципальных облигаций.

Во множестве исследований на тему совершенствования практики облигационных заимствований субъектов РФ предлагается создание института долговых агентств в целях финансирования региональных программ для инновационного развития субъектов РФ в виде агентства или государственной корпорации.

Например, Л. И. Бестужева предлагает создание Регионального эмиссионно-кредитного агентства (РЭКА), которое могло бы успешно размещать облигационные

займы от имени регионов в целях последующего финансирования региональных программ для инновационного развития и модернизации инфраструктуры. С помощью агентства можно было бы удешевить займы регионов, более того рассчитать их доходность. Ключевым отличием подхода РЭКА к финансированию регионов — членом РЭКА от банковского кредитования является принцип единой ставки кредитования дефицитов их бюджетов для всех городов, сотрудничающих с РЭКА. Миссия РЭКА — консолидация ограниченных возможностей регионов в привлечении средств на российском рынке капитала путем выпуска крупных облигационных займов для кредитования дефицитов региональных бюджетов. Указанный механизм консолидации займов, фактически являющийся их секьюритизацией, расширит доступ регионов — членом РЭКА на финансовый рынок, снизит связанные с заимствованиями издержки и стоимость ресурсов. Задачи РЭКА — эмиссия долга и создание базы для финансирования инвестиционных программ региональных бюджетов; — кредитование дефицитов региональных бюджетов и рефинансирование долга городов, работающих с РЭКА; — профессиональное управление долгом, ликвидностью и рисками [4].

В качестве перспективного направления использования облигационных заимствований субъектами РФ рекомендовано использование на региональном уровне ритейловых займов, с целью удобного и доходного способа организации сбережений населения, привлечения средств населения для финансирования государственного долга субъекта, обеспечения нормализации денежного обращения в стране (регионе) [5].

Как нам представляется, при обозначении способов совершенствования практики облигационных заимствований субъектов РФ следует учитывать накопленный опыт размещения видов облигационных заимствований регионами. Поэтому в качестве перспективного направления использования облигационных заимствований субъектами РФ рекомендовано использование на региональном уровне ритейловых займов, с целью удобного и доходного способа организации сбережений населения, привлечения средств населения для финансирования государственного долга субъекта, обеспечения нормализации денежного обращения в стране (регионе). Напомним, что такие займы размещали всего два региона России: город Москва и город Санкт-Петербург, однако это не было достаточно эффективно [6]. Вместо аккумулирования средств населения, облигации осели у юридических лиц [7]. Поэтому с целью привлечения индивидуальных инвесторов ритейловым займам субъектов предлагается придать следующие характеристики:

- выпуск в бумажной (наличной) форме;
- номинал, доступный для инвестирования незначительных сбережений: 50 тысяч рублей, 150 тысяч рублей, 300 тысяч рублей;

- краткосрочный срок обращения — год с четырьмя купонами;

- запрет на покупку юридическими лицам и нерезидентам страны;

- передача прав осуществляется путем простого вручения;

- получение купонных выплат — в любом отделении Сбербанка.

В качестве перспективного направления использования облигационных заимствований субъектами РФ можно предложить использование зарубежного опыта региональных заимствований, в части институциональных ограничений направления использования займа: использование средств от размещения облигаций только на инвестиционные цели.

Использование средств от размещения облигаций только на инвестиционные цели и погашение долговых обязательств, если иное не будет разрешено Министерством финансов РФ. В качестве инструмента заимствований на бюджетные цели остаются кредиты от кредитных организаций.

Для совершенствования практики облигационных заимствований субъектов РФ, нам представляется целесообразным предложить обязать субъекты РФ, по аналогии с внешними размещениями облигаций, иметь определенный рейтинг от одного из отечественных рейтинговых агентств, входящих в список аккредитованных Минфином РФ для осуществления размещения облигаций.

Итак, согласно анализу проведенной литературы, на современном этапе для повышения эффективности функционирования отечественного рынка субфедеральных облигаций, как правило, предлагается создание института долговых агентств в целях финансирования региональных программ для инновационного развития субъектов РФ и повышение вариативности параметров облигационных выпусков путем использования финансового инжиниринга. Нами же предлагается реализация следующих мер:

- обеспечение приемлемого уровня ликвидности вторичного рынка облигаций субъектов РФ путем расширения базы инвесторов непосредственно при размещении облигаций путем введения ряда специальных ограничений;

- повышение вариативности параметров облигационных выпусков в части сроков до погашения облигаций;

- использование ритейловых облигаций с новыми инвестиционными характеристиками;

- реализация в РФ зарубежного опыта функционирования рынка субфедеральных облигаций в части институциональных ограничений направления использования средств от размещения облигаций только на инвестиционные цели;

- наличия у субъекта РФ определенного рейтинга от одного из отечественных рейтинговых агентств, входящего в список аккредитованных Минфином РФ, для осуществления размещения облигаций.

Литература:

1. Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008, № 2043-р // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 01.03.2017)
2. Щербаков, А. А. Российский рынок субфедеральных облигаций: особенности и перспективы развития: автореф. дис. канд. эк. наук: 08.00.10) / А. А. Щербаков; Саратов, 2015—35 с.
3. Синицкая, Ю. П. Управление субфедеральными и муниципальными облигационными займами: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.10. — Волгоград, 2007. — 209 с
4. Бестужева, Лариса Ирековна. Развитие рынка региональных облигационных займов: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Бестужева Лариса Ирековна; [Место защиты: Оренбург. гос. аграр. ун-т]. — Волгоград, 2010. — 195 с.
5. Быкова, Н. Н., Шайдуллова А. И. Содержание и принципы формирования доходов бюджетов разных уровней // Журнал Молодой учёный / Н. Н. Быкова, А. И. Шайдуллова. — Тольятти. — 2014. — 14 с.
6. Быкова, Н. Н. Способы укрепления налоговых доходов муниципальных образований на примере бюджета городского округа Тольятти // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2013. № 4. с. 13—16.
7. Потапова, Е. А. Проблемы развития особых экономических зон на территории Российской Федерации / Е. А. Потапова // «Экономика и социум». — 2013. — № 4 (9). — Режим доступа: <http://www.iurp.ru>.

Государственная поддержка российских фермеров в области животноводства

Ковтун Вера Владимировна, студент
Ставропольский государственный аграрный университет

В статье определены главные задачи и формы государственной поддержки. Рассмотрены основные направления региональных программ поддержки животноводства в Ставропольском крае.

Ключевые слова: Ставропольский край, животноводство, государственная поддержка, субсидии, региональные программы

State support for Russian farmers in animal husbandry

Kovtun V. V.

The article outlines the main tasks and forms of state support. The main directions of development of livestock support programs in the Stavropol Territory are considered.

Keywords: Stavropol region, animal husbandry, government support, subsidies, regional programs

На современном этапе проблеме развития сельского хозяйства в России, а в частности, отрасли животноводства, следует уделять особое внимание, так как именно материальная поддержка и субсидирование российских фермеров являются основой импортозамещения. Развитие сельского хозяйства России в целом, повышение его конкурентоспособности и эффективности, особенно в условиях членства страны в ВТО, обеспечение продовольственной безопасности, решение социальных проблем села и сельских территорий в большей, значимой мере достигаются в процессе реализации государственных, региональных и отраслевых целевых программ. В 2006—2007 гг. был реализован Приоритетный национальный проект «Развитие АПК», затем выполнялась Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продо-

вольствия на 2008—2012 гг., а сейчас — аналогичная Госпрограмма на 2013—2020 гг.

Главными задачами господдержки в области животноводства являются: обеспечение экономической стабильности в отрасли животноводства, получение максимального уровня дохода, создание условий, привлекательных для инвестиций, обеспечение государства максимальным объемом животноводческих продуктов, укрепление национального производителя на мировом рынке.

Одной из форм государственной поддержки фермеров в России являются региональные программы, которые реализуются в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 гг. от 14 июля 2012 г. [1] Она заключается в том, что Министерство сельского хозяйства

предоставляет субсидии бюджетам субъектов РФ для оказания финансовой поддержки исполнения региональных программ.

Рассмотрим процентное соотношение федерального и регионального бюджетов на примере одного из наиболее значимых и ключевых регионов по производству сельскохозяйственной продукции — Ставропольского края.

Регион специализируется на производстве баранины и козлятины, мяса птицы, а также молока и говядины. В данном регионе животноводство сохраняет положительную динамику развития, однако испытывает сложности экономического характера. Таким образом, программы господдержки животноводства в отношении края особенно актуальны.

Таблица 1. Субсидирование животноводства в Ставропольском крае за счет средств федерального и регионального бюджетов на 2016 г. [2]

Наименование субсидии	Средства федерального бюджета, тыс. руб.	Средства краевого бюджета, тыс. руб.	Итого, тыс. руб.
Поддержка племенного животноводства	110455	7750	118205
Развитие молочного животноводства	92889	6667	99556
Возмещение затрат по наращиванию маточного поголовья овец и коз	99273	5225	104498
Поддержка племенного крупного рогатого скота молочного направления	33635	1960	35595
Поддержка производства и реализации тонкорунной и полутонкорунной шерсти	37674	1983	39657
Поддержка начинающих фермеров в Ставропольском крае	172899	9100	181999
Развитие семейных животноводческих ферм	266000	14000	280000
Развитие сельскохозяйственной кооперации в Ставропольском крае	5545	5000	10545
Развитие мясного скотоводства в Ставропольском крае	-	20400	20400
Субсидии за реализованные объемы племенных овец	-	5000	5000
Субсидии гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство	-	955	955
Субсидии за реализованные объемы яиц	-	17100	17100
Субсидии на содержание местных районированных и редких пород рыбы	-	3400	3400
Всего	818370	98540	916910

В таблице явно прослеживается, что большая часть субсидий поступает из Федерального бюджета. В процентном соотношении поступления составляют от 70% до 90%. В конечном итоге, в совокупности по всем направлениям, средства федерального и краевого бюджетов соотносятся как 89% (818370 тыс. руб. из общей суммы 916910 тыс. руб.) и 11% (98540 тыс. руб. из 916910 тыс. руб.) соответственно. Наибольшие суммы (свыше 100000 тыс. руб.) были выделены на развитие семейных животноводческих ферм, на поддержку начинающих фермеров и на поддержку племенного животноводства. Однако существуют программы, финансируемые исключительно из краевого бюджета: субсидии за реализованные объемы племенных овец, яиц, на содержание редких пород рыбы, на развитие мясного скотоводства и поддержку личных подсобных хозяйств.

Помимо приведенных в таблице программ, существует субсидирование процентных ставок — государство возмещает разницу между установленной льготной ставкой

и рыночным процентом по кредиту. По краткосрочным кредитам оно распространяется на развитие животноводства (70326 тыс. руб.) и на развитие молочного скотоводства (12099 тыс. руб.). При этом доля федерального бюджета в данных суммах составляет 67% и 92% соответственно. Получить субсидирование ставок по инвестиционным кредитам можно так же на развитие животноводства (813578 тыс. руб., из них 88% госбюджета), на строительство объектов мясного (3211 тыс. руб., 77% госбюджета) и молочного скотоводства (105968 тыс. руб., 75% госбюджета).

Однако помимо стимулирования местных фермеров, следует установить определенные ограничения на ввоз некоторых товаров в виде лицензий, квот и иных мер, обеспечивающих защиту российского производителя и пополнение части федерального бюджета.

Мероприятия по регулированию отрасли животноводства должны быть направлены на повышение конкурентоспособности российской продукции, удовлетворение

потребностей населения в объемах производства, преодоление зависимости от импорта. Это требует комплексного подхода к разработке и дополнительных финансовых вложений.

Таким образом, к мерам, стимулирующим импортозамещение и развитие сельского хозяйства в России отно-

сятся: поддержка инвестиционной привлекательности отрасли; поддержка производства через ряд экономически значимых региональных программ; продление субсидирования кредитов, применение комплекса мер по регулированию импорта, обеспечение безопасности производителя и потребителя.

Литература:

1. <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70110644/>
2. <http://www.gp.specagro.ru/region/26>
3. Братцев, В. Госрегулирование сельского хозяйства России // АПК: экономика, управление. 2012. № 6. с. 45–52.
4. Грудкин, А. А., Бабенкова С. Н. Направления совершенствования механизмов государственной поддержки молочного скотоводства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 4. с. 33–37.
5. Эпштейн, Д. Б. Оценка государственной поддержки сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. 2015. № 12. с. 17–22.
6. Айдинова, А. Т., Олиферова Э. В. Страхование как способ снижения хозяйственного риска для обеспечения устойчивого функционирования сельскохозяйственных предприятий Ставропольского края // Социальная политика и социология. — 2009. — № 6–1 (48). с. 244–254.
7. Айдинова, А. Т. Мониторинг реализации программ господдержки малого агробизнеса // Вестник АПК Ставрополья. — 2016 — № 1 (21). с. 241–247.
8. Воропинова, О. А., Айдинова А. Т. Развитие инвестиционной деятельности регионов Северо-Кавказского федерального округа // В сборнике: Исследование социально-экономических систем региона Материалы международной научно-практической конференции. 2011. с. 8–9.
9. Айдинова, А. Т. Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств на Ставрополье: проблемы и противоречия // Экономика сельского хозяйства России. — 2014. — № 11. с. 56–61.

Налоговая нагрузка предприятия и способы ее оптимизации

Корнийчук Дарья Викторовна, студент;
Жарикова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

В статье рассматривается экономическая сущность налоговой нагрузки и способы ее оптимизации. Для наиболее оптимального налогового планирования предприятию необходимо рассчитать налоговую нагрузку на свою деятельность. В статье приведены различные методики расчета налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налоги, налоговая нагрузка, налоговое планирование, оптимизация налоговых платежей

В современных условиях рыночной экономики налоги — один из наиболее значимых рычагов регулирования рыночных процессов и финансового наполнения бюджетов для функционирования государства. Одновременно с этим влияние налоговых рычагов на экономику должно быть сбалансированным, системным и прогнозируемым.

Налоговая нагрузка, согласно НК РФ, рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата).

Иными словами, налоговая нагрузка — это налоговое бремя, наложенное на организацию — сумма налогов и

взносов которую необходимо уплатить в государственную казну.

Размер налоговой нагрузки зависит от различных критериев, одним из самых показательных является вид деятельности предприятия, т. к. размер налоговой нагрузки конкретного предприятия должен быть равен или выше налоговой нагрузке предприятий его видов деятельности, в случае если она будет занижена, то это послужит поводом для выездной налоговой проверки. Следующим немаловажным фактором является особенности ведения бухгалтерского и налогового учета, организационно-правовая форма предприятия, количества и состав уплачиваемых налогов. В настоящее время существуют различные



Рис. 1. Направления современных методик определения налоговой нагрузки

методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты.

Современные методики, как правило, различаются по двум основным направлениям, которые представлены на рисунке 1.

Далее выделены некоторые методики расчета налоговой нагрузки.

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки — это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = [НП: (В + ВД)] \times 100\%, \quad (1)$$

где НН — налоговая нагрузка на предприятие;

НП — общая сумма всех уплаченных налогов;

В — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД — внереализационные доходы.

Отрицательным моментом данной методики является то, что она не дает возможности определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени. Расчет согласно предложенной методике налоговая нагрузка отражает только налогообъемность продукции (работ или услуг), произведенной хозяйствующим субъектом, и не дает реальную картину налогового бремени налогоплательщика.

Ниже приведены подходы различных авторов к определению налогового бремени предприятия.

Таблица 1. Характеристика различных методик расчета налоговой нагрузки на предприятие

Методика	Порядок расчета налоговой нагрузки	Характеристика расчета налоговой нагрузки
Е. А. Кирова	АНН=НП + ВП + НД, где АНН — абсолютная налоговая нагрузка; НП — налоговые платежи, уплаченные организацией; ВП — уплаченные платежи во внебюджетные фонды; НД — недоимка по платежам. ОНН = (АНН / ВСС) × 100% где ОНН — относительная налоговая нагрузка, ВСС — вновь созданная стоимость.	Позволяет рассчитать абсолютную и относительную налоговую нагрузку. Налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, то есть суммой начисленных платежей. При этом в сумму налогов не включается НДФЛ.
М. И. Литвин	НН=(НП/ДС — КБ) × 100%, где НП — начисленные налоговые платежи (без учета налога на доходы); ДС — сумма денежных средств, полученных организацией за отчетный период; КБ — заемные денежные средства, привлеченные в отчетном периоде.	Представляет собой модификацию методики 4. Показывает уровень денежного изъятия, т. е. отношение начисленных налоговых платежей к реально полученным организацией финансовым ресурсам.

<p>А. Кадушин и Н. Михайлова</p>	<p>$НН=ДСх(0,322 + 0,109Кот - 0,20Ка)$, где ДС-добавленная стоимость; Кот — доля заработной платы в добавленной стоимости (включая начисления на заработную плату); Ка — удельный вес амортизации в добавленной стоимости.</p> <p>$ДС = А + (ОТ + ВФ) + НДС + П$, где ДС — добавленная стоимость; А — амортизация; ОТ — оплата труда; ВФ — взносы во внебюджетные фонды; НДС — налог на добавленную стоимость; П — прибыль.</p>	<p>По этой методике предлагается оценивать налоговую нагрузку как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом. Позволяет определять налоговую нагрузку как функцию типа производства, изменяющуюся в зависимости от колебаний затрат на материальные ресурсы, оплату труда или амортизацию. При этом сумма налогов соотносится с добавленной стоимостью.</p>
----------------------------------	---	---

Оптимизация налогообложения предприятия представляет собой выбор такого варианта ведения хозяйственной деятельности при котором обеспечивается наилучший финансовый результат. Стремление к уменьшению налогового бремени является рациональным и адекватным желанием руководства организации.

Применяемые способы минимизации налогообложения можно разделить на две группы: законные и незаконные.

Законные способы снижения налогов представляют собой различные варианты оптимизации налогообложения (разработку налоговой политики, налоговое планирование, составление налогового календаря).

К незаконным же в свою очередь относится умышленное нарушение действующего законодательства, а именно занижение размера налоговых обязательств организации, уклонение от уплаты налогов, занижение выручки, увеличение затрат и тд.

К законным способам налоговой оптимизации для отечественных хозяйствующих субъектов можно отнести выбор налогового режима или выбор объекта налогообложения, что позволит минимизировать расходы предприятия.

В качестве примера оптимизации налоговой нагрузки далее рассмотрим выбор наиболее выгодного налогового режима на примере севастопольского предприятия ООО ПК «Новая Волна».

Анализируемое предприятие находится на упрощенной системе налогообложения (доходы), в данной работе был произведен расчет для выбора наиболее выгодного объекта налогообложения (доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов).

Для анализа были взяты данные из упрощенной бухгалтерской отчетности за 2015 год.

Таблица 2. Расчет налоговой нагрузки для разных объектов налогообложения

Налоги и взносы	УСН доходы	УСН доходы минус расходы
НДС	-	-
Страховые взносы	152208 Р	152208 Р
Налог на прибыль	-	-
Единый налог по УСН	707292 Р	417185 Р
Чистая прибыль (убыток)	5252500 Р	5542607 Р

По данным расчета можно сделать вывод, что наиболее оптимальным выбором объекта налогообложения для данного предприятия является «Доходы, уменьшенные на величину расходов».

Данный подсчет является обобщающим и можно сказать грубым, но при наличии всех подтверждающих документов на расходы и ряда иных обязательных условий дан-

ного режима, выбор данного объекта налогообложения позволит сэкономить предприятию около 290 тыс. руб. в год.

Таким образом, оптимизация и законная минимизация налоговой нагрузки предприятия является одной из основных задач хозяйствующего субъекта.

Литература:

1. Евстигнеев, Е. Н. Налоги и налогообложение. СПб.: Питер, 2011. 288 с. 2. Кадушин А. Н., Михайлова Н. М. Насколько сильно налоговое бремя в России // Финансы. 2005. № 7. с. 15–21. 3. Кирова

2. Е. А. Налоговая нагрузка: как ее определять? // Финансы. 2009. № 4. с. 19–21.
3. Литвин, М. И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 2010. № 5. с. 55–59
4. Кузнецова, О. Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации.
5. Коростелкина, И. А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов.

Оптимизация налоговой нагрузки при упрощенной системе налогообложения предприятия

Корнийчук Дарья Викторовна, студент;
Жарикова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

В данной статье рассмотрены схемы оптимизации налоговой нагрузки при использовании предприятием упрощенной системы налогообложения и специфика учета доходов и расходов при специальных налоговых режимах налогообложения. Так же разработаны схемы для наглядного восприятия выбора объекта налогообложения при упрощенной системе налогообложения.

Ключевые слова: *доходы, налоговая нагрузка, расходы, системы налогообложения, специальный налоговый режим, объект налогообложения, оптимизация налоговой нагрузки*

Оптимизация объемов налоговых платежей является насущной проблемой каждого стремящегося к развитию и процветанию действующего предприятия. Правильный выбор налоговой политики предприятия позволит избежать излишней переплаты налогов в бюджет. В условиях высоких налоговых ставок, неправильный или некорректный выбор налоговой политики предприятия может вызвать неблагоприятные последствия или даже способно привести к банкротству предприятия.

Упрощенная система налогообложения — специальный налоговый режим, применяемый налогоплательщиками (организациями и индивидуальными предпринимателями) наряду с иными системами налогообложения. Специальный налоговый режим — это налоговый режим с особым порядком исчисления налогов.

Положительная сторона данного налогового режима для налогоплательщиков объясняется существенным снижением налоговой нагрузки по сравнению с общеустановленной системой налогообложения, в уменьшении налогового бремени, упрощении налогового и бухгалтерского учета и отчетности для небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей. Тем не менее следует отметить, что в соответствии с опубликованным Письмом Минфина России от 13 апреля 2009 г. N 07–05–08/156 общества с ограниченной ответственностью, применяющие упрощенную систему, все же не могут отказаться от ведения бухгалтерского учета.

Данный вид налогообложения является льготным налоговым режимом, т. к. предприятия, ее применяющие, в несколько раз снижают налоговую нагрузку, в связи с тем, что данная система налогообложения освобождает налогоплательщиков от уплаты налога на имущество организаций, налога на прибыль, НДС вместо этого налогоплательщики

обязаны уплачивать единый налог. Ставка данного налога зависит от выбранного объекта налогообложения в случае если УСН с объектом «Доходы», налоговая ставка составляет 6%, а с 2016 года регионы получили право снижать налоговую ставку до 1%, для УСН с объектом «Доходы минус расходы» налоговая ставка составляет 15%, но и она может быть снижена региональными законами вплоть до 5%. Так, например, в 2016 году в г. Севастополе налоговая ставка на УСН «Доходы» составляла 3%, а с 2017 года повышается на 1% и составит 4%, для УСН с объектом «Доходы минус расходы» налоговая ставка составляет 7%, а с 2017 года она возрастет до 10%.

Первый вариант исчисления налога выбирают организации, как правило, оказывающие услуги, т. к. зачастую их расходы представлены только арендной платой, заработной платой и отчислением в фонды с заработной платы. Второй вариант выбирают организации, производящие значительные расходы, например, торговые и производственные предприятия.

Выбор объекта налогообложения зависит от соблюдения условия, представленного на рисунке 1.

Кроме пониженной налоговой ставки, у УСН Доходы есть и другое преимущество — возможность уменьшить авансовые платежи по единому налогу за счет перечисленных в этом же квартале страховых взносов. Работающие на этом режиме юридические лица и индивидуальные предприниматели-работодатели могут уменьшить единый налог до 50%. ИП без работников на УСН могут учесть всю сумму взносов, в результате чего, при небольших доходах может вообще не быть единого налога к выплате.

На УСН Доходы минус расходы можно учитывать перечисленные страховые взносы в расходах при расчете

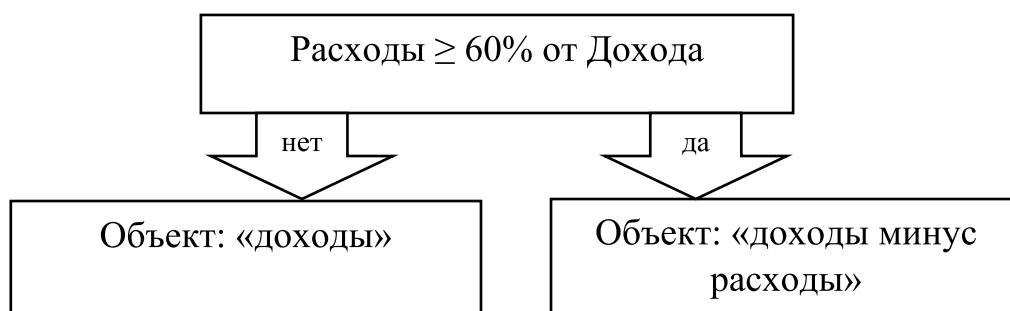


Рис. 1. Выбор объекта налогообложения при упрощенной системе налогообложения

налоговой базы, но такой порядок расчета действует и для других налоговых систем, поэтому его нельзя считать специфическим преимуществом упрощенной системы.

Далее приведена Таблица 1 — Сравнительная характеристика объектов налогообложения по УСН.

Таблица 1. Сравнительная характеристика объектов налогообложения по УСН

Сравниваемые показатели	УСН с объектом «доходы»	УСН с объектом «доходы минус расходы»
Основной налог	Единый налог при УСН	Единый налог при УСН
Налоговая база	Доходы	Доходы, уменьшенные на величину расходов
Уменьшение налога на страховые взносы	Уменьшается, в том числе на фиксированный платеж за ИП, но не более чем на 50%. Если ИП трудится без наемных работников, то налог уменьшается на фиксированный платеж за себя без ограничений	Не уменьшается (страховые взносы включаются в состав самих расходов)
Ставки налога	6% или пониженная (законом субъекта РФ может быть уменьшена до 1%)	15% или пониженная (законом субъекта РФ может быть уменьшена до 5%)
Книга учета доходов и расходов	Ведется в части учета доходов и сумм налогового вычета (страховых взносов, больничных пособий)	Ведется по доходам и расходам (убытку)

Каждый из типов УСН (УСН 6% и УСН 15%) имеет свои преимущества и недостатки. Невозможно однозначно сказать какой тип УСН окажется выгоднее. Всегда следует исходить из конкретных особенностей и нюансов деятельности организации. Принимая решение следует обратить внимание на несколько ключевых факторов.

Невозможно определить какой тип УСН окажется выгоднее. Всегда следует производить анализ конкретных данных. Принимая решение следует обратить внимание на несколько ключевых факторов, представленных в качестве таблицы.

Таблица 2. Факторы, которые следует оценить при выборе типа УСН 6%, 15%

Фактор	Примерная оценка в пользу	
	УСН 6%	УСН 15%
1. Величина предстоящих затрат	доля подтвержденных расходов менее 60% от доходов	доля подтвержденных расходов свыше 60% от величины потенциальных доходов
2. Какие расходы будут	разные расходы, преимущественно не из закрытого списка затрат, которые разрешено учитывать на УСН	преимущественно расходы из закрытого списка, затрат, которые разрешено учитывать на УСН

3. Документальное подтверждение расходов:		
— корректные документы получить невозможно	приоритет за УСН 6%	X
— корректные документы будут лишь частично (часть расходов будет не подтверждена)	доля документально подтвержденных затрат менее 60%	доля документально подтвержденных затрат свыше 60%
— вы хотите облегчить учет с документами	расходы не влияют на налог, недочеты в документах не повлекут санкций	x
4. Наличие сотрудников	нужно оценить «зарплатные» расходы, т. к. они частично уменьшают рассчитанный налог	нужно оценить «зарплатные» расходы, т. к. они включатся в расходы при расчете налога

Таким образом, при помощи грамотной налоговой оптимизации можно сократить налоговое бремя. Рассчитанная экономическая выгода от комбинирования различных режимов налогообложения показывает, что суммы отчислений в бюджет могут сократиться примерно на 25%, высвобождая тем самым средства для развития предприятия.

Литература:

1. Е. А. Налоговая нагрузка: как ее определять? // Финансы. 2009. № 4. с. 15–25.
2. Гончаров, А. И. Оптимизация налогообложения: новые правила и нерешенные вопросы государственного регулирования;
3. Гошков, Д. О. О налоговых режимах для субъектов малого предпринимательства;
4. Пивоварова, О. Н. Схемы оптимизации при упрощенной системе налогообложения.

Финансовые услуги в системе финансовой структуры

Костенко Николай Михайлович, студент;
Дидиченко Анастасия Андреевна, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В центре внимания исследовательской работы лежит проблема определения важности финансовых услуг в системе финансовой структуры. В данной статье особое внимание уделено фондовым рынкам и банковским системам, юридическому взгляду на заявленную проблему, эконометрической специфике и финансовой структуры и итогам ее исследования.

Ключевые слова: экономика, рынок, финансовая структура, финансовые рынки, финансовые услуги, фондовые рынки, банковская система

Взаимодействие на рынке создает стимулы для создания разносторонних финансовых контактов, формирования новых рынков и обеспечения производителей посредниками. Таким образом, различные компоненты финансовой системы: 1. образуют финансовые услуги; 2. оценивают проект; 3. осуществляют корпоративный контроль, облегчая: а) управление рисками; б) мобилизацию сбережений [4, с. 7].

Представление финансовых услуг фокусируется на указанных выше аспектах. Основной проблемой является доступность и качество данного спектра услуг. Точный состав финансовой системы, основанный на банках или рынках, имеет второстепенное значение. В обзоре финансовых услуг отмечается, что рынки и банки могут предоставлять дополнительные услуги или предо-

ставлять те же финансовые услуги. Например, фондовые рынки могут оказать положительное влияние на экономическое развитие, хотя через них проходит не так много капитала.

Фондовые рынки и банковская система

Фондовые рынки могут играть важную роль в облегчении процесса предоставления услуг по управлению рисками и осуществлению повышения ликвидности предприятия. Они же способны дополнять банки. Например, стимулируя конкуренцию и предлагая альтернативные способы финансирования, рынки ценных бумаг могут снизить потенциально вредное воздействие чрезмерной мощности банка [5, с. 15].

В настоящий момент теоретическая литература добивается прогресса в моделировании конволюции банков и на рынках уже есть эмпирические доказательства тому. Например экономист Р. Левин утверждает, что большая ликвидность фондового рынка предполагает более быстрый экономический рост, независимо от уровня развития банковской системы. По аналогии, большее развитие банковского сектора предполагает более быстрый рост независимо от уровня фондового рынка ликвидности. Более того, даже после контроля характеристик со стороны других стран, такие факторы как, начальные доходы, образование, политическая стабильность, денежно-кредитная, фискальная, торговая и валютная политика свидетельствуют о том, что как развитие банковской системы, так и развитие фондового рынка оказывают позитивное влияние на экономический рост [1, с. 10]. Приведем пример на основании абстрактной фирмы «X», в которой делается акцент на том, что рост фондового рынка на самом деле имеет тенденцию к увеличению использования банковского финансирования в развивающихся странах. Таким образом, эти два компонента финансовой системы (фондовый рынок и банковская система) могут действовать как дополняющие друг друга процессы одной системы. Таким образом, законодательным органам необходимо сосредотачиваться на обеспечении нормативной-правовой базы, позволяющей процветать как банкам, так и рынкам, не «опрокидывая игровое поле» лишь в пользу одного из них.

Юридический взгляд на заявленную проблему

Рассмотрим данный аспект с юридической точки зрения. Ученые утверждают, что в конечном счете «права порождают финансирование». В частности, они приводят аргументы в пользу того, что создание сильных правовых кодексов имеет решающее значение при предоставлении финансовых услуг, которые играют решающую роль в процессе экономического роста [3, с. 395]. Также они считают, что целесообразно обосновать межстрановые различия в разнице финансовых услуг, рассматривая качество правовой системы для его дальнейшего совершенствования, а не сосредотачиваясь на обособленных проблемах, связанных с банками и рынками. По их собственным словам, банковско-рыночная направленность не является аналитически полезным способом различать финансовые системы.

Эконометрическая спецификация

Конкурирующие теории финансовой структуры могут быть представлены в виде конкурирующих параметров в стандартном уравнении роста. Стандартные модели роста и их эконометрические модели представляют общую модель реального роста ВВП на душу населения в зависимости от количества факторов роста, способных оказывать влияние на экономические процессы. Эти детерминанты

роста универсально включают начальный доход и начальный уровень образования рабочей силы для усвоения условной конвергенции и важности человеческого капитала. Многие модели также контролируют макроэкономическую стабильность, открытость к международной торговле и политическую стабильность. Различные гипотезы относительно финансовой структуры и экономического роста подразумевают различные прогнозы по значениям параметров. Как следствие, банковские и рыночные системы способствуют экономическому росту, так как вносят вклад в общее финансовое развитие.

Финансовые услуги — будь то предоставляемые банком или рынком, положительно влияют на рост. При этом финансовая структура не должна иметь никакого значения. Мнение финансовый рынок по данному аспекту следующее: только та часть общего финансового развития, которая определена правовой системой, связана с экономическим ростом. Этот подход предлагает использовать инструментальные переменные для извлечения компонентов общего финансового развития, определяемого юридическими правами, внешними инвесторов и эффективности обеспечения исполнения контрактов.

Имеют место быть также прогнозы на видение финансовых услуг за исключением контекста регрессивной структуры, которая использует правовые кодексы и эффективность правоприменения в качестве основного индикатора. Таким образом, описанные выше взгляды на финансовую структуру дают очень разные прогнозы.

Исследование финансовой структуры

Для изучения финансовой структуры и экономического роста необходима мера финансовой структуры. К сожалению, нет единого эмпирического определения банковской или рыночной системы. Следовательно, используют спектр мер финансовой структуры на основе совокупности данных по странам, выявленных такими учеными, как Т. Бек, Е. Демиргук-Кунт и Р. Левин. Данный набор мер содержит многочисленные показатели финансовой структуры для широкого круга стран за период 1980–1995 годов. Одним из преимуществ широкого межстранового подхода является то, что он позволяет структурировать финансовые системы в разных странах и тем самым облегчая последующее сравнение. Одна слабость широкого межстранового подхода заключается в том, что он не позволяет использовать такие показатели, как право голоса банков или роль рыночных поглощений как корпоративных рычагов управления. Эти типы управления являются информативными и очень полезными в отношении каждой страны, однако не доступны для международного использования [2, с. 7].

Заключение

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что «исправное» функционирование финансовой системы

способствует неизбежному экономическому росту, в частности, ликвидности рынка, представленных рыночных капитализаций. В наибольшей степени поспособство-

вать развитию финансовой структуры способны государственные органы, в первую очередь, совершенствуя законодательную базу страны

Литература:

1. Ашмарина, Е. М. Взаимообусловленность системы финансового права и финансовой системы в Российской Федерации / Е. М. Ашмарина — Москва: Издательская группа «Юрист», 2008. — 4–12 с.
2. Келимбетов, К. Н. Современные вызовы финансовым системам развивающихся стран / К. Н. Келимбетов — Москва: Издательство Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, 2015—6–10 с.
3. Масленников, В. В. Интеграция банковской системы России в мировую финансовую систему: микро- и макроуровень / В. В. Масленников — Москва: Общественная организация «Вольное экономическое общество России», 2012. — 393–407 с.
4. Назаров, Н. Н. Понятие финансовой система и «бюджетная система» в теории финансов / Н. Н. Назаров, М. И. Канклов — Москва: Издательство ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2004. — 6–10 с.
5. Петрова, Е. А. Формы и методы интеграции валютной системы Российской Федерации в мировую финансовую систему / Е. А. Петрова — Краснодар: Издательство «ХОРС», 2006. 1–17 с.

Особенности управления рисками в электроэнергетике

Крючкова Виктория Николаевна, студент

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматриваются особенности и факторы, влияющие на управление корпоративными рисками в электроэнергетике в условиях российской экономики.

Ключевые слова: управление рисками, электроэнергетика, факторы риска

Энергетика является одной из ведущих отраслей энергетики, специализирующуюся на производстве и доставке электроэнергии потребителям по линиям электропередач.

Энергетика обеспечивает непрерывную и бесперебойную работу промышленности, транспорта, сельского хозяйства, коммунальных хозяйств. Именно энергетика лежит в основе развития производства в любом государстве. Динамичное развитие экономики страны невозможно без одновременного развития энергетики.

Формирование оптового и розничного рынков электроэнергии и мощности, наличие конкуренции между генерирующими компаниями привели к новым условиям хозяйствования, которые характеризуются существенным количеством угроз и неопределенностей функционирования. Поэтому основной стратегией достижения высокой конкурентоспособности и эффективности развития электроэнергетических компаний становятся изменения по всем направлениям их деятельности: от миссии компаний до стиля управления активами и ресурсами.

В то же время нужно помнить, что энергетика является одним из основных компонентов безопасности РФ. Основой отрасли является система высокотехнологичных устройств, обеспечивающих генерацию, передачу,

распределение и потребление электроэнергии, функционирующих в режиме реального времени. Элементы системы подвержены производственным рискам, что определяет системную надежность отрасли. Кроме производственных рисков, в крупных энергетических холдингах выделяют виды рисков, представленные на рисунке 1. [1]:

Особенности ситуации в России

Внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на деятельность российских энергетических компаний, во многом имеют свои специфические особенности, связанные с географическими и экономическими условиями и возможностями регионов. В частности, при разработке стратегических программ и реализации проектов российским энергокомпаниям целесообразно учитывать следующие особенности:

— прогрессирующий износ основных производственных фондов; нарастание объема оборудования, выработавшего свой ресурс;

— изменение инвестиционной политики и механизмов, в том числе в области технического перевооружения и реконструкции, когда многие проекты ТП и Р исключаются из инвестиционных программ при отказе от мероприятий по предотвращению (минимизации) рисков;



Рис. 1. Виды рисков энергетических холдингов

— кардинальные преобразования в отрасли, формирование новых энергокомпаний, перемены в отношениях собственности в электроэнергетике;

— снижение степени административного регулирования при слабом развитии или даже отсутствии рыночных (экономических) механизмов поддержания и обновления основных производственных фондов; обострение проблемы сохранения экономически обоснованного уровня надежности энергопредприятий как одного из важнейших факторов конкурентоспособности, повышения рыночной стоимости бизнеса, капитализации существующих и вновь создаваемых энергокомпаний;

— отсутствие методической и юридической базы для оценки экономических последствий аварийных ситуаций;

— отсутствие полноценной информации для учета влияния на тарифы факторов риска;

— планируемое изменение в системе регулирования тарифов, в том числе введение тарифов на основе RAB (регуляторной базы инвестированного капитала).

Недавние аварии, вызванные природными катаклизмами в центральном регионе подтверждают необходимость создания и внедрения систем управления рисками на каждом уровне бизнес-процесса. При этом принимаемые решения должны основываться на реалиях российского рынка электроэнергетики с учетом специфики вышеуказанных факторов, а также накопленного опыта европейских компаний. [2]

Наибольшее влияние на функционирование любого предприятия оказывают финансовые риски. Управление финансовыми рисками в энергетике в период реформирования и приспособления предприятий к новым условиям хозяйствования является весьма острой проблемой, так как в процессе реформирования государство уменьшает степень своего участия в компенсации рисков, а компании, действующие на конкурентном рынке, подвержены воздействию большего числа рисков, чем в монополизированной среде.

Первой особенностью финансовых рисков в данном секторе является недостаточный опыт работы участников на конкурентном рынке электроэнергии. Сделки должны быть сбалансированы в реальном времени, ведь электроэнергия, в отличие от других энергоносителей, не может храниться на складе, влияние на формирование спроса и цены сезонных, географических, социальных условий порождает высокую степень неопределенности для участников конкурентного рынка и финансовые риски.

Вторая особенность финансовых рисков на энергетических предприятиях связана с несовершенством нормативно-правовой базы, регулирующей реформирование электроэнергетики, установление тарифов, формирование инвестиционных программ организаций.

Третья особенность обусловлена тарифным регулированием электроэнергетики (в том числе перекрестное субсидирование), которое в значительной мере определяет финансирование бизнеса.

Кроме того, в энергетике, как и в других инфраструктурных областях экономики, существует большой риск неплатежеспособности потребителей: населения и предприятий. Эту особенность также необходимо учитывать при построении системы управления рисками. [3]

На данном этапе развития предприятий энергетической отрасли задача менеджмента состоит не только в построении «прозрачной» модели предотвращения потенциальных угроз, но и в реализации качественно новых подходов в области управления рисками на базе современных информационных технологий.

Следует также отметить, что риски стоит рассматривать не только как угрозу своей деятельности, но и как источник потенциальной выгоды. В этом случае, управление рисками перестает быть анализом потенциальных убытков и превращается в постоянную работу по изучению внешней среды с целью возможной адаптации внутренних бизнес-процессов для выхода на новые, перспективные рынки.

Литература:

1. Конькин, Д. А. Управление рисками в энергетических компаниях // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXIV междунар. науч.-практ. конф. № 2 (34). — Новосибирск: СибАК, 2014.
2. Ручкин Александр, Руководитель направления «Риск-менеджмент» ООО «Страховой брокер Виллис СНГ», МВА Фингерт Александр, эксперт Нейман Евгений, Генеральный директор ЗАО «РОСЭКО», вице-президент Российского общества оценщиков, президент Международной академии оценки и консалтинга (МАОК), к. т. н. «Управление рисками в электроэнергетике: организация систем управления рисками и основные риски европейских энергетических компаний» Журнал «ЭнергоРынок» № 2 за 2008 год.
3. Манцорова Татьяна Феликсовна, Тымуль Евгения Игоревна Финансовые риски в энергетике: генезис, особенности учета, управление // Труды БГТУ. Серия 7: Экономика и управление. 2014. № 7. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-riski-v-energetike-genezis-osobennosti-ucheta-upravlenie> (дата обращения: 21.03.2017)

Варианты оптимального использования складского помещения

Кузнецова Юлия Николаевна, студент;

Шнейдмиллер Виктор Робертович, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

Главная цель любой торговой компании — это получение прибыли, которая составляет разницу выручки и издержек. Торговые компании стремятся увеличить показатель объема продаж, проникая на дополнительные рынки сбыта продукции и товаров. Увеличение объемов продаж, как известно, сопровождается введением дополнительных показателей: увеличение числа рабочего персонала, создание и открытие дополнительных точек, затраты на приобретение более мощного оборудования и т. д. Но вслед за этим необходимо учитывать возможности имеющихся складских площадей, а также принимать меры для увеличения их оптимальности и грузооборота.

Как работать с увеличившимся товарным потоком в привычном для себя режиме без снижения качества и привлечения дополнительных складских площадей? Такой вариант возможен при выборе оптимального размещения грузов на тех же складских площадях. Но стоит отметить, что любая реорганизация и модернизация склада потребует дополнительных капитальных вложений на закупку определенных видов стеллажей, дополнительных паллет и прочего складского оборудования.

Перед тем, как рассматривать варианты возможной обработки дополнительных товарных объемов, следует учесть изначальные характеристики складского помещения. Таким образом, в данной работе мы будем рассматривать современные склады с рабочей высотой от 9 метров и шагом колон 9—12 метров.

Допустим, что торговой компании необходимо увеличить объемы товарных запасов, которые размещены на длительное хранение с последующей реализацией в течение сезона. В качестве базисного варианта рассмотрим склад общей площадью в 5000 кв. м. с рабочей вы-

сотой 9 метров, чья площадь хранения составит 3790 кв. м. (рис. 1)

В статье «Увеличение объемов продаж на тех же площадях склада» [1] автор С. Таран рассматривает 4 решения по оптимизации использования склада.

Решение 1. Уменьшение длины стеллажной секции до 2,7 м. (рис. 2)

Использование стеллажной секции длиной в 2,7 м позволяет увеличить объем товарного запаса почти на 6,5% (Прим.: товарный объем у базисного варианта составляет 7879,2 м³). При данном варианте остается возможность быстрого прямого доступа к каждому товару. Однако стоит отметить, что при принятии такого решения следует учесть дополнительные расходы на замену стеллажных балок на более короткие и их монтаж.

Решение 2. Узко проходная технология (рис. 3).

Основной принцип данного варианта — сокращение расстояния между стеллажными секциями при сохранении длины стеллажа 2,9 м.

При использовании узко проходной технологии показатель максимального товарного объема увеличился на 16% по сравнению с базисом. Однако применение такого варианта повлечет за собой затраты на закупку узко проходной техники и снижение скорости размещения и подбора товаров.

Решение 3. Применение набивных и универсальных стеллажей (рис. 4)

Этот вариант оптимизации складского помещения подразумевает одновременное использование двух видов стеллажей: набивные для хранения больших объемов однотипных товаров и универсальных для хранения всех остальных видов товаров.



Рис. 1. Склад площадью 5000 м² с секциями 2,9 м



Рис. 2. Изменение товарного объема при уменьшении длины стеллажной секции до 2,7 м

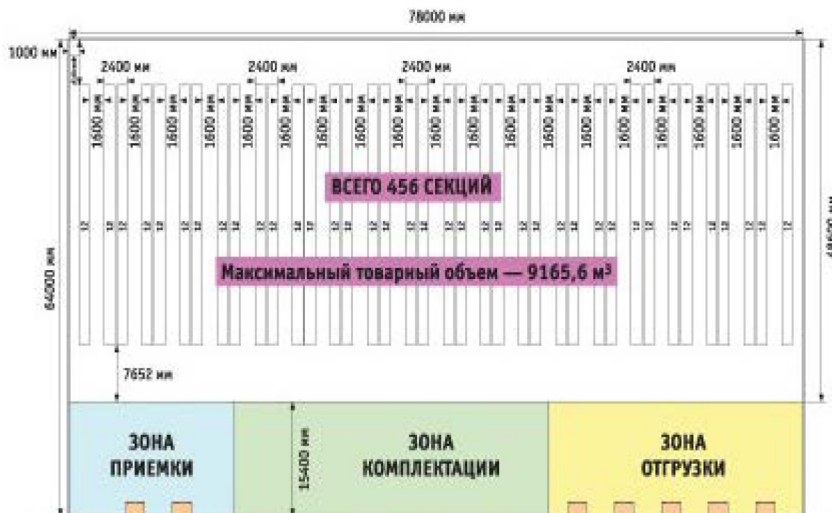


Рис. 3. Применение узко проходной технологии

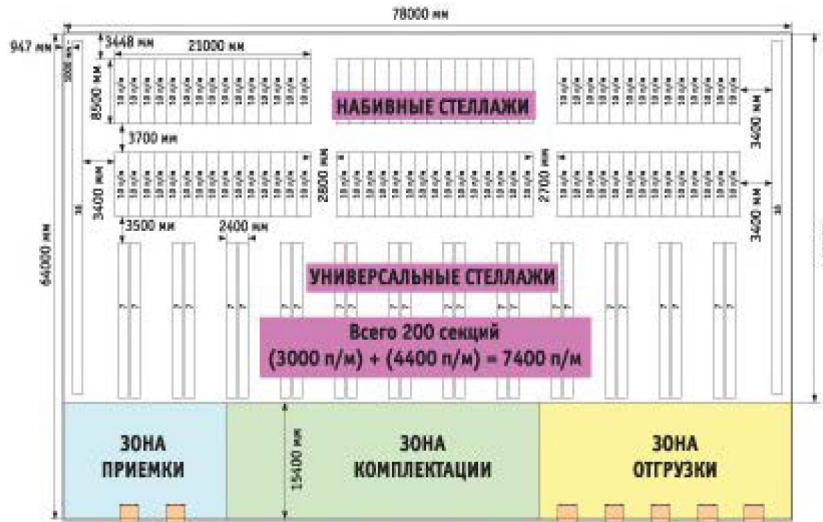


Рис. 4. Использование набивных и универсальных стеллажей



Рис. 5. Применение гравитационных и универсальных стеллажей

Максимальный товарный объем в данном случае составил 9916 м³. Применение такого вида комбинации двух различных типов стеллажей позволяет увеличить максимальный товарный объем по сравнению с базисным вариантом на 26 %.

Но существуют некоторые трудности в ходе выполнения работ. Так, например, при использовании набивных стеллажей невозможно применение принципа FIFO, т. е. при заполненном нижнем ярусе нет доступа к верхним ярусам. Такими неудобствами может пренебречь руководство складских помещений при относительно небольшом грузообороте.

Решение 4. Гравитационные и универсальные стеллажи (рис. 5).

Гравитационные стеллажи позволяют увеличить максимальный товарный объем на 25 %. Данный показатель повысился до 9889,2 м³. Главное преимущество — использование такого вида стеллажей позволяет осуществлять раздельный фронт загрузки и выгрузки паллет на стеллаже, что дает возможность для применения принципа FIFO. Этот пункт важно учитывать руководителям складов,

предназначенных для хранения скоропортящихся товаров и других товаров, для которых важен срок годности

Сравнение результатов.

В целях принятия наиболее точного решения по оптимизации склада составим сводную таблицу с приведением числовых показателей, отражающих показатели складского помещения для четырех различных вариантов (табл. 1). Стоит отметить, что для принятия окончательного решения следует учитывать следующие особенности:

1. Специфика работы склада;
2. Специфика хранящихся и обрабатываемых в них грузах;
3. Грузооборот;
4. Наличие определенных видов оборудования по загрузке и выгрузке товаров.

Следует понимать, что при выборе подходящего варианта выигрыш по одному критерию может обернуться поражением в других показателях, а также потребует вложения дополнительных средств. Поэтому необходимо находить оптимальный вариант исходя из критерия важности для деятельности компании того или иного фактора (показателя).

Таблица 1. Сравнение показателей по вариантам оптимизации базисного помещения

Показатели	Широко проходная технология (решение 1)	Узко проходная технология (решение 2)	Комбинированные стеллажи (решение 3)	Гравитационные стеллажи (решение 4)
1	2	3	4	5
Количество универсальных секций, ед.	418	456	200	72
Максимальный товарный объем, м ³	8401,8	9165,6	9916	9889,2
Изменение максимального товарного объема, %	+6,5	+16,3	+25,85	+25,51
Площадь зоны хранения, м ²	3790,8	3790,8	3790,8	3790,8
Площадь проходов, м ²	2463,54	2336,16	2102,74	1673,68

Литература:

1. Сергей Таран. Увеличение объемов продаж на тех же площадях склада. — Москва: Современный склад, № 6, 2007.
2. Савин, В. И. Организация складской деятельности: Справочное пособие. — Москва: Дело и Сервис, 2011.

Проблемы отражения основных средств в бухгалтерском балансе

Логинова Анастасия Анатольевна, бухгалтер
ООО «Гранит-Владивосток» (г. Владивосток)

Казакова Виктория Константиновна, бухгалтер
ОАО «Владхлеб» (г. Владивосток)

Деятельность коммерческой организации сложно представить без оборудования, станков, зданий, инструментов и прочих средств труда, которые называются основными средствами.

Основные средства являются одним из основных элементов внеоборотных активов организации. Являясь основной материально-технической базой, они создают необходимые условия для осуществления производственно-хозяйственной деятельности организации.

Как ни парадоксально, но проблемы отражения в бухгалтерском балансе основных средств начинаются с момента их признания до выбытия, как согласно РПБУ, так и МСФО.

Материальность основных средств определяет их стоимостно-количественные характеристики, что влияет на реализацию производственных процессов, торговли, предоставления услуг и прочего, находящих свое отражение в денежной стоимости в бухгалтерской отчетности.

Важнейшим условием эффективного ведения деятельности хозяйствующего субъекта является рациональное их использование и контроль движения основных средств, то есть система учета и документооборота, и как итог —

составление бухгалтерской отчетности в виде баланса и приложений к нему

Проблемы совершенствования учёта движения основных средств в настоящее время достаточно многогранны и обширны: отражение поступления активов и формирования их первоначальной стоимости, порядок начисления и отражения в учёте амортизации, переоценки основных средств, их ликвидация и списание, и т. д., что исходя из этого влияет и на конечный показатель величины отражаемых в балансе основных средств, которая раскрывается только в одной строке и в приложении.

Основные составляющие движения основных средств, влияющие на показатель их величины в бухгалтерском балансе, представлены в табл. 1.

Сегодня правильно построенный учет движения основных средств в организации позволяет рационально планировать приобретение имущества, производить его инвентаризацию, осуществлять контроль, проводить анализ дальнейшего использования и т. д. Однако, лицам, ответственным для принятия управленческих решений, требуются не только данные бухгалтерского учета

Таблица 1. Основные составляющие движения основных средств, влияющие на показатель их величины в бухгалтерском балансе

Поступление	Выбытие
<ul style="list-style-type: none"> — завершение строительно-монтажных работ; — приобретение за плату; — безвозмездное дарение; — вклад в уставный капитал; — переход права собственности по окончании срока аренды (если договором не предусмотрен переход такого права ранее); — выявления неоприходованных (неучтенных) объектов основных средств по результатам инвентаризации; — получение объектов основных средств от государственного или муниципального органа при создании унитарной организации; — поступление в дочерние (зависимые) общества от головной организации; — поступления в порядке приватизации государственного и муниципального имущества. 	<ul style="list-style-type: none"> — списание (износ); — продажа (реализация); — кража, хищение; — списание не застрахованных основных средств в случае кражи, хищения; — списание основного средства, застрахованного от хищения; — возврат ранее похищенного основного средства.

или одна строка в балансе, а оптимальный набор показателей, достоверно и правдиво отражающий состояние основных средств в отчетности как части необоротного имущества — активов.

Наиболее типичные ошибки и нарушения при отражении операций, связанных с движением основных средств, а значит и с отражением в балансе, обусловлены:

- неправильным оформлением соответствующей документации;
- неверным выделением НДС при приобретении;
- неправильной классификацией;
- неверно выбранными методическими подходами по начислению амортизации и переоценке;
- признанием расходов, которые не могут быть отнесены на капитальные;
- неверным определением начальной цены объекта, согласно которой они признаются основным средством.

Как объект учета основные средства отражаются в первом разделе актива баланса (необоротные активы) в одноименной статье — по остаточной стоимости.

На наш взгляд, амортизация — одно из самых неинформативных и ненаглядных упрощений в российском бухгалтерском балансе, по которому не видно всю сумму приобретенных необоротных активов, а показывается только недоамортизированная, в то время как возможно проведение дооценки, изменение методов амортизации и в РПБУ и МСФО. При этом остаточная сумма основных средств в балансе практически не демонстрирует никакой наглядности, если не прибегать помощи к примечаниям (раскрытию) отчетности в приложениях.

Отметим, что МСФО 16 предусматривает больше видов оценок основных средств по сравнению с РПБУ:

первоначальная, балансовая, ликвидационная, амортизируемая, справедливая, возмещаемая [28, с. 413].

В части учета аренды основных средств и отражения информации по ней стоит отметить следующее.

В случаях после окончания срока аренды или раньше, арендатор съезжает из арендованного имущества. Первичные по передаче произведенной модернизации арендодателю не составляются, поэтому фактически отсутствующие основные средства отражаются на балансе арендатора, что искажает показатели бухгалтерского баланса [22, с. 12].

В части учета амортизации основных средств, влияющей на сложности раскрытия информации о ней в балансе, можно выделить следующие моменты:

- начисление амортизации по неиспользуемым активам;
- выбор и оценка стоимости основных средств на дату приостановления начисления амортизации;
- выбор сроков полезного использования основных средств а также методов амортизации.

В практике деятельности организаций есть немало сложных ситуаций и учетных моментов, связанных с операциями по основным средствам:

- переход с нелинейного метода на линейный, когда остается недоамортизированная сумма;
- использование амортизационной премии при учете неотделимых капитальных вложений в арендованные активы;
- лизингу, концессии и др.

Сложным с практической точки зрения сегодня выглядит и формирование первоначальной стоимости основных средств, полученных по договору мены: согласно п. 11 ПБУ 6/01, первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договорам, предусматривающим

исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, признается стоимостью ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией.

Один из наиболее краеугольных вопросов, порождающий немало споров по учету основных средств, связан с их переоценкой, существенно влияющий на итоговый показатель этого вида необоротных активов в бухгалтерском балансе.

Если организация согласно п. 15 ПБУ 6/01 проводит переоценку основных средств, то необходим регулярный пересчет их стоимости в учете не чаще раза в год:

- в процессе проведения переоценки объекта основных средств стоимость увеличивается, то сумма дооценки зачисляется в добавочный капитал;

- по итогам переоценки объекта стоимость уменьшается, то порядок отражения результатов переоценки в бухгалтерском учете зависит от того, переоценивался этот объект ранее или нет.

В соответствии с п. 15 ПБУ 6/01 при выбытии объекта основных средств сумма его дооценки со счета 83 «Добавочный капитал» переходит на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», что требует документов, раскрывающих суммы дооценки основных

средств, а неверное отражение таких операций может приводить опять же, к искажению части информации по основным средствам в пассиве баланса.

Итак, с целью разрешения проблем, связанных с отражением в бухгалтерском балансе основных средств, целесообразно:

- раскрывать в балансе информацию о первоначальной и остаточной стоимости основных средств, или хотя бы указывать сумму начисленной амортизации;

- разделить переоценки по оборотным и необоротным активам в пассиве баланса;

- выделить арендованные и собственные средства;

- отделить расходы и доходы в отчетности, возникающие по этапам движения основных средств;

- получить наглядную схему (документооборота) по движению основных средств с возможностью оценки влияния групп операций на показатели внутренней и внешней финансовой отчетности, в т. ч. с баланса на раскрывающие его формы;

- формировать информацию по основным средствам в контексте недостающей и рыночной стоимости, что позволит предотвратить получение убытков при ведении хозяйственной деятельности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 23.05.2016 № 146-ФЗ). [Электронный ресурс] // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 25.05.2016.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.05.2016). [Электронный ресурс] // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 25.05.2016.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» т 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. — 2016. — № 9.
4. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010 с изм. от 08.07.2016) «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации». [Электронный ресурс] // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 25.05.2016.
5. Приказ Минфина «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015). [Электронный ресурс] // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 25.05.2016.
6. Положение по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» ПБУ — 1/2008. Приказ МФ РФ от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) // Собрание законодательства РФ. — 2016. — № 17.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43 н, в редакции приказа Минфина России от 08.11.2010). // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 25.05.2016.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 20.05.2016.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. (утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 20.05.2016.
10. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утв. Приказом МФ РФ № 26н от 30 марта 2001 г. в ред. 24.12.2010 г.). [Электронный ресурс] // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 16.03.2017.
11. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс] // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 16.03.2017.

12. Постановление Росстата «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за основными фондами и строительством на 2008 г». 28 от 16 марта 2007 г. // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 16.03.2017.
13. Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013–94 (утв. Постановлением Госстандарта РФ 359 от 26 декабря 1994 г. с изменениями и дополнениями // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 16.03.2017.
14. Постановление правительства Российской Федерации от 01 января 2002 года № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 16.03.2017.
15. Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств» от 13 октября 2003 года № 91н (ред. от 24.12.2010) // Гарант: Версия Проф. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Версия от 16.03.2017.
16. Бухгалтерская финансовая отчетность / под ред. А. И. Нечитайло. — Ростов н/Д: Феникс, 2013.
17. Бородина, В. Амортизация основных средств, вопросы применения на практике // Финансовая газета. — 2015. — № 9. — с. 14–16.
18. Воронкова, О. А. Начисление амортизации способом списания стоимости пропорционально объему продукции // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. — 2014. — № 20. — с. 19–21.
19. Вайтман, Е. В. Организация приобрела основное средство, бывшее в эксплуатации // Российский налоговый курьер: информ. — 2012. — № 24. // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: СПС. — Электрон, дан. и прогр. — М., 2012.
20. Верещегин, С. А. Учет объектов основных средств // Налоговый вестник. — 2012. — № 1. // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: СПС. — Электрон, дан. и прогр. — М., 2012.
21. Демина, И. Д. Сравнительный анализ учета основных средств в коммерческих организациях в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО 16 «Основные средства» // Международный бухгалтерский учет. — 2012 — № 12. — с. 8–13.
22. Кузьмина, Ж. В. Инвентаризация основных средств и материально-производственных запасов // Российский налоговый курьер. — 2012. — № 1–2. — с. 11–15.
23. Ендовицкий, Д. А., Мокшина К. Н. Сущность основных средств как объекта бухгалтерского учёта в контексте проблем учёта капитала // Международный бухгалтерский учет. — 2013 — № 25. — с. 14–17.
24. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва.: Проспект, 2011. — 504 с.
25. Селезнева, О. П., Князева О. П. Актуальные проблемы учета амортизации основных средств // Бухгалтер и закон. — 2015. — № 1 (173). — с. 14–18.
26. Сивакова, Л. А., Калущая Н. А. Методика проведения аудита основных средств // Молодой ученый. — 2013. — № 12. — с. 355–358.
27. Сижажева, С. С. Учет амортизации реконструированных основных средств // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1. — с. 12–15.
28. Халзанов, А. Б. Проблемы учета основных средств в условиях перехода на МСФО // Молодой ученый. — 2016. — № 14. — с. 412–414.

Оценка практической ситуации урегулирования налоговой задолженности хозяйствующих субъектов

Маймур Татьяна Дмитриевна, студент
Оренбургский государственный университет

Важнейшее место в финансовой системе любого государства занимает бюджетная система. Основным источником доходов бюджета всех уровней являются налоги и сборы, а их собираемость является одним из основных показателей эффективности налоговой системы.

Налоги являются тем системным элементом экономики, который определяет финансовое благополучие государства, а также тем фактором, который оказывает значительное влияние на экономическую ситуацию в целом. Таким образом, одной из основных задач налоговых ор-

ганов на сегодняшний момент является создание условий для своевременного и полного внесения в бюджет законодательно установленных налогов и сборов.

На практике большой проблемой на пути решения данной задачи является существование у хозяйствующих субъектов налоговой задолженности, которая является одним из существенных дестабилизирующих социально-экономических факторов, поскольку ее значительная сумма существенным образом ограничивает объем финансовых ресурсов государства. Нормативно — правовое обеспечение урегулирования налоговой задолженности включает, помимо норм Налогового кодекса Российской Федерации, значительное количество подзаконных ведомственных, распорядительных актов, приказов, писем, принятых в основном ФНС России [2, с. 6].

Рассмотрев мнения различных авторов, можно прийти к выводу, что налоговая задолженность — это общий объем невыполненных обязательств по уплате законодательно установленных налогов и сборов, начисленных пеней за несвоевременную уплату налогов и сборов, и присужденных штрафных санкций за нарушение налогового законодательства, который выражается в денежной форме. В аналитическом учете налоговых органов налоговая задолженность выступает как сумма задолженности по налоговым платежам в бюджет и задолженности перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям [1, с. 86].

Совокупная задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации по состоянию на 1 апреля 2016 года составила 1235 млрд. рублей и за период с начала 2016 года выросла на 80 млрд. рублей, или на 7 процентов (рисунок 1).



Рис. 1. Динамика задолженности

Задолженность значительно в результате экономического кризиса, что подтолкнуло хозяйствующих субъектов к неуплате налогов или укрывательству фактических показателей финансово-хозяйственной деятельности. Рассматривая структуру совокупной задолженности по уровням бюджетной системы Российской Федерации, следует отметить, что по состоянию на 01.04.2016 на 79,5 млрд. ру-

блей, или на 9,6%, выросла по сравнению с 01.01.2016 задолженность по налогам и сборам в консолидированный бюджет Российской Федерации и составила 906,9 млрд. рублей. по пеням и налоговым санкциям выросла задолженность на 3 млрд. рублей, или на 1%, и на 01.04.2016 составила 299,8 млрд. рублей (рисунок 2).

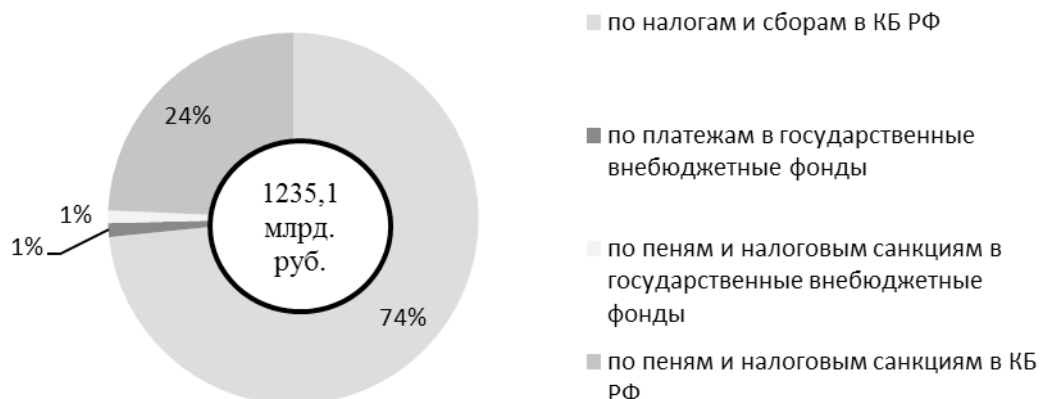


Рис. 2. Структура совокупной задолженности по уровням бюджетной системы Российской Федерации на 01.04.2016

Основными причинами образования задолженности являются неуплата платежей, доначисленных по результатам налоговых проверок, и неуплата текущих платежей.

Рост задолженности отмечается в 72 Управлениях ФНС России по субъектам Российской Федерации и 5 межрегиональных инспекциях ФНС России по крупнейшим на-

логоплательщикам. Для возможности выявления причин высокого уровня налоговой задолженности проведем анализ структуры совокупной налоговой задолженности по основным отраслям на примере Оренбургской области. Для этого воспользуемся данными статистической отчетности по форме 4 — НОМ. Полученные расчеты представлены в таблице 1.

Таблица 1. **Совокупная налоговая задолженность в разрезе видов экономической деятельности на примере Оренбургской области**

Основные виды экономической деятельности	Годы			Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2014	2015
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	268059	401061	480943	149,62	119,92
Рыболовство, рыбоводство	109	112	1457	102,75	1300,89
Добыча полезных ископаемых	137367	148025	147763	107,76	99,82
Обрабатывающие производства	1002251	957957	1131832	95,58	118,15
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	37243	30800	32683	82,70	106,11
Строительство	800800	777374	780048	97,07	100,34
Оптовая и розничная торговля	888893	835472	1056715	93,99	126,48
Гостиницы и рестораны	6869	8747	13313	127,34	152,20
Транспорт и связь	321772	269867	311965	83,87	115,60
Финансовая деятельность	8089	9883	29920	122,18	302,74
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	311571	365447	495254	117,29	135,52
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	228307	76863	2533	33,67	3,30
Образование	5098	14186	8261	278,27	58,23
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	16147	13394	1341	82,95	10,01
Остальные виды экономической деятельности	717257	889425	783112	124	88,04
Итого совокупная налоговая задолженность	4749832	4798713	5277140	101,03	109,97

Из данных таблицы 1 видно, что общая величина налоговой задолженности возрастает на протяжении всего рассматриваемого периода. Наибольший прирост задолженности в 2015 году наблюдался в такой отрасли, как «Рыболовство, рыбоводство». Здесь общая величина задолженности увеличилась на 1200,89%. Такой рост, возможен в результате проведения в 2015 году комплексных выездных налоговых проверок предприятий данной отрасли за анализируемый период.

При оценке динамики совокупной налоговой задолженности по отдельным видам деятельности необходимо отметить, что процент прироста задолженности характерен для отрасли сельского хозяйства — одного из основного вида экономической деятельности региона. В 2014 году прирост задолженности составил 49,62%, а в 2015 году — 19,92% за счет начисления пени на доначисленные суммы налогов и сборов по результатам налоговых проверок и за счет списания безнадежной задолженности данной отрасли в 2015 году.

Совокупная налоговая задолженности значительно увеличивается на протяжении рассматриваемого периода по финансовой деятельности. В 2014 году прирост составил 22,18%, а в 2015 году — 202,74%. Такой значительный скачок является результатом финансового кризиса, который ограничил масштабы деятельности многих финансовых компаний в 2015 году.

Изменение совокупной задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Оренбургской области по основным налогам приведено в таблице 2.

Основной объем совокупной задолженности в бюджет Оренбургской области приходится на задолженность по налогу на добавленную стоимость, удельный вес которой составил 44,39%. Удельный вес задолженности по налогу на прибыль составил 10,8%, по платежам за пользование природными ресурсами — 0,81%. Доля задолженности по региональным налогам и сборам составила 19,25%, по местным налогам и сборам — 10,26%.

Таблица 2. Структура налоговой задолженности по видам налогов и сборов на примере Оренбургской области

Налог	Годы		Темп роста, %	Удельный вес, %	
	2014	2015		2014	2015
Налог на прибыль	808763	569948	-29,53	16,85	10,80
НДС	2069139	2342272	13,20	43,12	44,39
Платежи за пользование природными ресурсами	24527	42665	73,95	0,51	0,81
Остальные федеральные налоги и сборы	468440	513149	9,54	9,76	9,72
Региональные налоги и сборы	767884	1015879	32,30	16,00	19,25
Местные налоги и сборы	431586	541356	25,43	8,99	10,26
Специальные налоговые режимы	228374	251871	10,29	4,76	4,77
Итого	4798713	5277140	9,97	100,00	100,00

Урегулирование налоговой задолженности традиционно осуществляется в две стадии: добровольной и принудительной. Добровольная стадия предполагает возможность хозяйствующего субъекта самостоятельно погасить неуплату по предъявленному требованию налогового органа. В рамках принудительной формы налоговый орган сам взыскивает задолженность, применяя методы взыскания, установленные НК РФ. Взыскание возникшей задолженности по налоговым обязательствам можно поделить на два этапа: первый — бесспорное внесудебное взыскание за счет денежных средств или имущества должника, второй — взыскание в судебном порядке за счет обращения в суд с иском о взыскании задолженности [4, с. 55].

В таблице 3 представлены сведения о результатах работы налоговых органов Оренбургской области по взысканию налоговой задолженности согласно статистической отчетности по форме 4 — ОР. Результативность бесспорного взыскания принудительной и обеспечительной форм механизма урегулирования налоговой задолженности зависит от сумм предъявленных требований. По Оренбургской области в 2015 году предъявлено требований на 7417606 тыс. руб., выставлено инкассовых пору-

чений для списания задолженности безакцептным путем на сумму 2471349 тыс. руб., вынесено требований ареста имущества с санкции прокурора на 86518 тыс. руб., возбуждено ССП исполнительных производств о взыскании за счет имущества на сумму 1490411 тыс. руб., инициировано процедур банкротства на 388929 тыс. руб.

Из данных таблицы 3 видно, что погашение задолженности за счет предъявления требований увеличивается. Возрастает количество дел о несостоятельности, увеличивается погашение задолженности за счет реализации процедур банкротства. Также наблюдается рост величины погашения задолженности в результате проведения исполнительных действий.

Для определения результативности принятых мер взыскания проведем сравнительное исследование принятых методов по отношению предъявленным требованиям за минусом отозванных и исполненных (таблица 4).

Наиболее результативным является 2015 год, так как высокие показатели определили методы взыскания: по инкассовым поручениям 33,32%, по возбужденным постановлениям ССП 20,09%. Высокие показатели взыскания связаны с наиболее крупной суммой предъявленных требований в 2014 году. Арест имущества с санкции про-

Таблица 3. Результаты работы налоговых органов Оренбургской области по взысканию налоговой задолженности

Показатель	Годы	
	2014, тыс. руб.	2015, тыс. руб.
Предъявлено требований за минусом отозванных	5539203	7417606
Погашено по требованию	2167963	2811384
Выступило инкассовых поручений за минусом отозванных	2101097	2471349
Поступило со счетов налогоплательщиков, взысканных в бесспорном порядке	738149	913633
Вынесено постановлений о наложении ареста согласно ст. 77 НК РФ	81446	86518
Погашено после получения постановления об аресте имущества	15637	26685
Возбуждено ССП исполнительных производств о взыскании за счет имущества	1186635	1490411
Погашено в результате проведения исполнительных действий	378225	501559
Возбуждено дел о несостоятельности (банкротстве) с участием уполномоченного органа	134514	388929
Поступило в ходе реализации процедур банкротства	46692	134199

Таблица 4. Отношения методов взыскания к предъявленным требованиям

Показатель	Годы	
	2014, тыс. руб.	2015, тыс. руб.
Предъявлено требований за минусом отозванных и исполненных, в млн. руб.	5539203	7417606
Выставлено инкассовых поручений за минусом отозванных, в млн. руб.	2101097	2471349
Доля инкассовых поручений от предъявленных требований, %	37,93	33,32
Вынесено постановлений о наложении ареста согласно ст. 77 НК РФ, млн. руб.	81446	86518
Доля постановлений на арест имущества с санкции прокурора от предъявленных требований, %	1,47	1,17
Возбуждено ССП исполнительных производств о взыскании за счет имущества, в млн. руб.	1186635	1490411
Доля возбужденных постановлений в ССП от предъявленных требований, %	21,42	20,09
Возбуждено дел о несостоятельности (банкротстве) с участием исполнительного органа, млн. руб.	247	560
Доля возбужденных процедур банкротства от предъявленных требований, %	0,004	0,008

курора принимался все реже и реже с 1,47% до 1,17%. Динамика возбуждения дел о несостоятельности разнонаправлена, так в 2014 году это метод применялся реже, а в 2015 году стал применяться значительно чаще (с 0,004% до 0,008%).

Таким образом, возникновение налоговой задолженности является одним из проблемных участков современной экономической системы. Возрастание количества неплатежей в бюджет приводит к появлению множества негативных последствий как для государства, так и для общества в целом. Урегулирование налоговой задолженности осуществляется с использованием различных методов, требующих дальнейшего совершенствования. В целях мобилизации налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и снижение размера за-

долженности, налоговыми органами проводятся комплекс мер принудительного взыскания налоговой задолженности в соответствии с главами 8–11 Налогового кодекса Российской Федерации. Наиболее результативным в 2015 году являлись методы взыскания: по инкассовым поручениям, по возбужденным постановлениям ССП, по возбужденным процедурам банкротства. В результате законодательных поправок механизма отсрочки, рассрочки налоговой задолженности, реализуемых через изменение срока уплаты налога и сбора, а также пени и начисленных штрафов, можно существенно повлиять на снижение суммы совокупной задолженности, кроме того оказать заметную поддержку регионам в деле развития собственного производственного, научного потенциала и модернизации экономики.

Литература:

1. Бондарь, О.А. Экономические предпосылки возникновения налоговой задолженности по Забайкальскому краю / Бондарь О.А. // Молодой ученый, 2010. — № 7. — с. 86–88.
2. Бондарь, О.А. Принципы реализации механизма урегулирования налоговой задолженности / Бондарь О.А. // Молодой ученый, 2010. — № 8–2. — с. 6–9.
3. Грохотова, Н.В. Проблемы взыскания налоговой задолженности и пути их решения / Грохотова Н.В. // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление, 2015. — т. 1. — с. 95–101.
4. Захарова, Т.С. Урегулирование налоговой задолженности (ключевые категории методики проверки деятельности налоговых органов) / Захарова Т.С., Пушин А.В. // Вестник АКСОР, 2013. — № 3 (27). — с. 55–61
5. Миронова, И.Б. Управление налоговой задолженностью организации / Миронова И.Б., Пушкарёва М.А. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. — № 11–2. — с. 92–95.
6. Федюкова, Н.В. Развитие системы урегулирования налоговой задолженности как следствие отрицательного воздействия на ход воспроизводственных процессов / Федюкова Н.В. // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика, 2015. — № 3 (5). — с. 39–45.

Нормативное регулирование расчётов по страховым взносам во внебюджетные фонды

Макарова Елена Владимировна, учитель информатики и ИКТ

МБОУ «Средняя общеобразовательная школа № 12 с углубленным изучением отдельных предметов» г. Старый Оскол (Белгородская область)

В настоящее время в Российской Федерации существует четырехуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета и аудита, а так же действует обширный перечень нормативных актов, оказывающих влияние на бухгалтерский учет и аудит расчётов расчетов с внебюджетными фондами.

Первый уровень нормативного регулирования представлен федеральными законами Российской Федерации, постановлениями Правительства, указами Президента, которые прямо или косвенно регулируют постановку бухгалтерского учета и аудита в организациях.

Важнейшими и основополагающими документами, устанавливающие единые правовые и методологические основы организации расчетов по страховым взносам выступают:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» № 402-ФЗ, который определяет роль и место бухгалтерского учета в системе законодательных актов Российской Федерации, его цели и задачи, общие методы ведения и нормативного регулирования, обязанности и ответственность организаций порядок и учреждений за состояние бухгалтерского учета и отчетности, а так же регулирует отношения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов [3].

2. Отношения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов в ПФР, регулируются Законом «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» № 212-ФЗ от 24 июля 2009 г. (в ред. от 02 апреля 2014 г. № 59-ФЗ). Этот закон устанавливает порядок исчисления и уплаты страховых взносов: определяет категории плательщиков страховых взносов, определяет суммы, на которые они начисляются и суммы, не подлежащие обложению взносами, устанавливает размер страховых взносов и сроки их уплаты. Также, согласно ст. 58.3 данного закона для отдельных категорий плательщиков страховых взносов в ПФР на обязательное пенсионное страхование предусмотрены дополнительные тарифы. Это означает, что помимо расчета страховых взносов в общем порядке таким плательщикам необходимо дополнительно начислить взносы.

3. Согласно ст. 11 Федерального закона от 01.04.1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» работодатели обязаны представлять в составе расчета по форме РСВ-1 ПФР и данные персонифицированного учета/ Помимо этого скорректированы порядок и

размер санкций за пропуск срока представления данных пересчета и (или) представление недостоверных сведений. Так, с начала текущего года работодателя могут оштрафовать на сумму в размере пяти процентов от величины взносов в ПФР, начисленных за последние три месяца отчетного периода, по итогам которого допущено указанное нарушение. Отметим, что ранее штраф составлял десять процентов от величины взносов, причитающихся к уплате за отчетный период либо календарный год (ст. 17) [2].

4. Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» регулирует отношения в системе пенсионного страхования. Этот закон устанавливает взносы в Пенсионный Фонд, которые делятся на страховую и накопительную части, а страховая часть, в свою очередь — на солидарную и индивидуальную [4].

Страховая часть расходуется на выплаты текущих пенсий и в отличие от накопительной части, граждане не могут управлять этими денежными средствами. Из взносов солидарной части формируется общий страховой счёт ПФР, средства которого идут на выплаты фиксированного базового размера трудовой пенсии и прочие солидарные выплаты. Размер же будущей пенсии гражданина определяется суммой, формируемой из индивидуальной части страховых взносов.

Накопительная часть пенсии это те деньги, которые перечисляются работодателем, но при этом, гражданин имеет возможность выбирать, каким образом они будут получены, и где будут копиться. Для этого он может отдать предпочтение либо Пенсионному фонду РФ, либо одному из негосударственных пенсионных фондов. Для граждан, старше 1967 года рождения 22-процентная ставка взноса в Пенсионный фонд с 2012 года разделена на солидарную и индивидуальную составляющие.

5. Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» устанавливает основы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и определяет порядок возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью работника при исполнении им обязанностей по трудовому договору. Законом определены условия, размеры и порядок обеспечения граждан РФ пособиями по временной нетрудоспособности, по беременности и родам и др. Кроме того, закон устанавливает ответственность за достоверность сведений, содержащихся в документах, необходимых для назначения, исчисления и выплаты пособий.

6. Федеральный закон от 24.07.1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» является основным источником регулирования страхования от производственного травматизма. Он определяет субъекты страхования, объект и базу для начисления взносов, порядок их расчета и уплаты [10]. Этот закон тесно связан с Приказом Минтруда России от 25.12.2012 г. № 625н, которым утверждена Классификация видов экономической деятельности, в соответствии с которой определяется класс профессионального риска на предприятии.

7. С 1 января 2011 года вступил в силу Федеральный закон от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», которым, в частности, изменена структура управления системой медицинского страхования (статьей 12 установлен единый страховщик — Федеральный фонд обязательного медицинского страхования) [11]. Соответствующие изменения были внесены и в Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ: исключены положения о территориальных фондах ОМС. Поэтому с 1 января 2012 г. все медицинские взносы перечисляются в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

8. К нормативным документам второго уровня относятся Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Главное назначение положений — раскрыть правовые и методологические нормы, закрепленные в Законе «О бухгалтерском учете».

Так, например, Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Третий (методологический) уровень представляет собой инструкции, рекомендации и методические указания по ведению бухгалтерского учета, которые принимаются Минфином РФ, федеральными органами исполнительной власти. Примеры таких документов: Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств; План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению [5].

План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. Устанавливает единые подходы к применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгал-

терского учета. В ней приведена краткая характеристика синтетических счетов и открываемых к ним субсчетов: раскрыты их структура и назначение, экономическое содержание обобщаемых на них фактов хозяйственной деятельности, порядок отражения наиболее распространенных фактов. Описание счетов бухгалтерского учета по разделам приводится в последовательности, предусмотренной Планом счетов бухгалтерского учета.

К четвертому уровню регулирования относят организационно-распорядительные документы, формирующие учетную политику предприятия, которые разрабатываются самим предприятием. Это распоряжения, приказы, рабочие инструкции.

При аудите расчетов по внебюджетным страховым взносам необходимо руководствоваться следующими нормативными документами:

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ, вступивший в силу с 1 января 2009 года, является основным источником, регулирующим деятельность аудиторских фирм или индивидуальных аудиторов. Закон устанавливает численность аудиторов в организации, определяет порядок проведения аудита и ответственность аудиторов за проведение проверок, а так же регламентирует классификацию аудиторских стандартов, в которую были внесены изменения по сравнению с ранее действующим Федеральным Законом. Согласно статье 1 данного закона под аудиторской деятельностью понимается деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами [1].

Второй уровень — это правила (стандарты) аудиторской деятельности, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при президенте РФ, устанавливающие нормы аудита, обязательные для всех субъектов рынка. Определяют общие вопросы регулирования аудиторской деятельности, обязательные для всех объектов, устанавливают нормы аудита, обязательные для всех субъектов рынка аудиторских услуг.

Третий уровень — методики аудиторской деятельности, регламентирующие порядок осуществления аудиторами проверок применительно с конкретными отраслями, по отдельным вопросам налогообложения, финансов и по специальным аудиторским заданиям.

Четвертым уровнем нормативного регулирования могут быть внутрифирменные аудиторские стандарты, разрабатываемые аудиторскими организациями для собственных нужд. Они готовятся ведущими специалистами данной фирмы и представляют конкретизацию методик проверки соответствующих хозяйственно-финансовых операций, способы фиксирования результатов в рабочей документации, рекомендуемые программы для компьютерной обработки, методы анализа и др. Такие стандарты являются коммерческой тайной, но могут передаваться другим фирмам на возмездной основе.

В заключении еще раз хотелось бы отметить, что бухгалтерский учет и аудит ведется строго в соответствии с

законодательными и нормативными документами, имеющими разный статус. И хотя одни из них обязательны к применению (Закон «О бухгалтерском учете», положения по бухгалтерскому учету), а другие носят рекомендательный характер (План счетов, методические указания,

комментарии), ведение бухгалтерского учета и составление отчетности может производиться только на их основании, так как любые несоответствия или отступления будут оценены контролирующими органами как нарушение законодательства.

Литература:

1. Авдеев, В. В. Информационные технологии, инжиниринг: страховые взносы [Текст] / В. В. Авдеев // Аудит и налогообложение. — 2012. — № 5. — с. 12–14.
2. Бугаева, Н. Г. Новинки персонифицированной отчетности и рекомендации по сдаче электронной отчетности в ПФР [Текст] / Н. Г. Бугаева // Главная книга. — 2011. — № 11. — с. 23–25.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 21 декабря 2013 г. № 367-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ (в ред. от 12 марта 2014 г. № 33-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
5. Никитина, А. Отчетность по страховым взносам: «штрафная база» [Текст] / А. Никитина // Экспресс-бухгалтерия. — 2012. — № 3. — с. 30–32.

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 15 (149) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Курпаяниди К. И.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 26.04.2017. Тираж 500 экз.

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