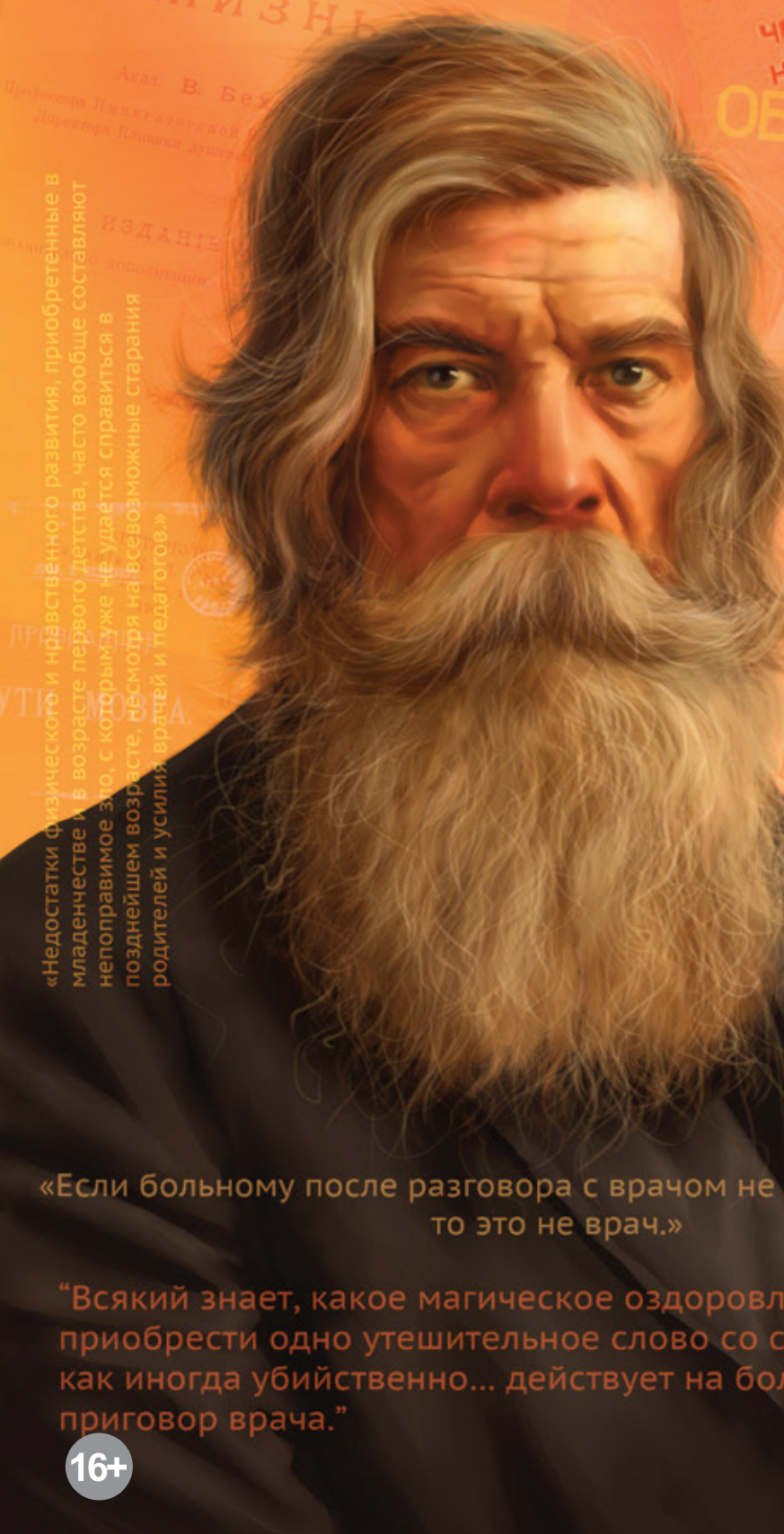


МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

Учёный

международный научный журнал



«Недостатки физического и нравственного развития, приобретенные в младенчестве и в возрасте первого детства, часто вообще составляют непоправимое зло, с которым уже не удается справиться в позднейшем возрасте, несмотря на всевозможные старания родителей и усилий врачей и педагогов.»

«Если больному после разговора с врачом не становится легче, то это не врач.»

«Всякий знает, какое магическое оздоравливающее действие можно приобрести одно утешительное слово со стороны врача и, наоборот, как иногда убийственно... действует на больного суровый холодный приговор врача.»

16+

ПСИХИКА
ЖИЗНЬ
Акад. В. Бехт
Профессор Института
Директор Психологического
Института
ИЗДАНИЕ
«БЕЗМОЛВИЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ,
КАКЪ НАУЧНАЯ ПРОБЛЕМА.
Акад. и заслуж. проф. В. М. Бехтерева,
Президента Психологического Института.
ОБЪЕКТИВНАЯ
ПСИХОЛОГИЯ
специальная часть
АКАД. В. БЕХТЕРЕВА
ВНУШЕНИЕ
И ЕГО РОЛЬ
ВЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ.
В. М. Бехтерева,
Общая психология
ПСИХОЛОГИЯ
Нравственное уродство и преступность являются результатом
недостатка воспитания и испорченности,
идушей с раннего возраста.»

9
2016
Часть VII

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 9 (113) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

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

На обложке изображен Владимир Михайлович Бехтерев (1857–1927) — русский психиатр, невропатолог, физиолог, психолог, основоположник рефлексологии и патопсихологического направления в России.

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)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

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

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: 1.06.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ**Мишина М. Ю., Гуржий А. В.**

Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики..... 665

Мударисова А. Р.

Экономика малых предприятий и меры поддержания их государством 667

Мухторова У. К.

Использование особенностей западного менеджмента в бизнесе 670

Новиков И. В., Уткина В. А., Семенова Н. К.

Мотивация в менеджменте: материальная и нематериальная 671

Новолодская Н. С.

Анализ кредитных рисков ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» (г. Иркутск) 674

Новолодская Н. С.

Направления развития страхования потребительского кредитования в ПАО «ХМБ Открытие» (г. Иркутск) 678

Обидов Р. А.

Теоритические основы венчурного финансирования в инновационных предприятиях Узбекистана 680

Olimova N. N., Yuldashev D. T.

The role of small business and private entrepreneurship in the economic activities ... 682

Пацакула И. И., Малова С. С.

Насколько приемлем зарубежный опыт корпоративного управления для России? 683

Пономарев С. В., Косенок М. А., Селезнева Е. А., Федотова О. П.

ТОСЭРы как рычаг регулирования экономических проблем Дальнего Востока 686

Пономарев С. В., Лоскутникова Е. А.,**Евсеева М. С., Тетерина К. А.**

Отток населения как одна из главных экономических проблем Дальнего Востока 689

Рахметова А. Б.

Местные налоги в формировании доходной части бюджета Акмолинской области 692

Рожин Ю. П., Долгунов С. И.

Путь Республики Саха (Якутия) к бюджетной самодостаточности..... 698

Саенко И. Е.

Диагностика уровня развития организационной культуры банковского учреждения 701

Сайбель Н. Ю., Потапова А. Е.

Современное состояние и перспективы развития туристского рынка в Республике Крым..... 705

Сидельникова И. И.

Санкции: теоретические и исторические аспекты 708

Соларева Е. А.

Организация системы развития персонала в компании, оказывающей услуги по деловым, корпоративным и частным поездкам..... 711

Стремоухова О. В.

Анализ понятийно-категориального аппарата финансово-кредитной сферы 713

Сугакова Д. А.

Совершенствование технологий управления персоналом в режиме удаленного доступа на примере телекоммуникационной компании 717

Суставова Н. П.

Дебиторская задолженность как негативный фактор деятельности управляющей жилищной компании 722

Тащиенко О. П., Белоущенко Я. А.

Проблемы оценки инвестиционной привлекательности российских предприятий..... 724

Трегуб Е. Н.

К вопросу оценки отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий 726

Ульянина А. С., Молчанова А. Г.

О некоторых проблемах формирования финансовых результатов деятельности предприятий 732

Уралова Д. Ж.

О роли финансового анализа в диагностике финансового состояния 735

Хотамова Г. К., Рузикулова А. Т.

Экономическая оценка земли в сельском хозяйстве..... 737

Худойоров О. О. The role of internal audit and internal control in banking sector 739	Шоев А. Х. Некоторые особенности создания системы социальной защиты населения в Республике Узбекистан 758
Хузина А. Р. К вопросу о влиянии совершенствования нормирования труда на результаты производства 742	Шоев А. Х. Особенности государственного регулирования рынка труда в Узбекистане 760
Цой М. Е., Зорькина А. А. Разработка методики оценки сущности бренда..... 744	Шокурова О. И. Программы поддержки и развития сельского хозяйства Нижегородской области 762
Чепелян Л. В., Гришко И. В. Оценка влияния стоимости нефти на курс национальной валюты в Республике Казахстан..... 749	Шумская Е. Н. Состояние использования леввериджа в управлении финансами ООО «Городской молочный завод «Лискинский» 764
Ширшикова Л. А., Колотыгина Е. Н., Терентьева М. С. Проблемы совершенствования инвестиционной деятельности страховых компаний в Российской Федерации 752	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Дебиторская задолженность фирмы в условиях нестабильной рыночной экономики

Мишина Мария Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Гуржий Анна Викторовна, студент
Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

Дебиторская задолженность является типичным видом оборотных активов большинства отечественных предприятий. Однако в условиях нестабильной рыночной экономики необходимо особенно тщательно контролировать ее уровень. В статье предлагается комплекс мер по управлению дебиторской задолженностью экономического субъекта.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резервы по сомнительным долгам, финансовое состояние.

В настоящее время практически ни один хозяйствующий субъект не функционирует без дебиторской задолженности. Ее состав может быть различным. В та-

блице 1 представлена структура дебиторской задолженности предприятия пищевой промышленности — ОАО «Брянский молочный комбинат».

Таблица 1. Состав и структура дебиторской задолженности ОАО «Брянский молочный комбинат» (по состоянию на конец года) [6]

Категория дебиторов	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Покупатели и заказчики	108359	67,6	133157	79,1	151442	79,3
2. Прочие дебиторы	51907	32,4	35162	20,9	39476	20,7
Итого	160266	100,0	168319	100,0	190918	100,0

В частности, наибольший удельный вес традиционно занимает дебиторская задолженность покупателей и заказчиков. Причем ее доля ежегодно увеличивалась.

В таблице 2 отражена структура дебиторской задолженности предприятия легкой промышленности — ОАО «Экстра-шов».

Таблица 2. Состав и структура дебиторской задолженности ОАО «Экстра-шов» (по состоянию на конец года) [6]

Категория дебиторов	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Покупатели и заказчики	942	77,6	1347	85,3	2174	91,9
2. Бюджет	0	0	110	7,0	110	4,6
3. Внебюджетные фонды	138	11,4	115	7,2	82	3,5
4. Подотчетные лица	2	0,1	8	0,5	0	0
5. Прочие дебиторы	132	10,9	0	0	0	0
Итого	1214	100,0	1580	100,0	2366	100,0

Так, состав его дебиторской задолженности был несколько шире: долги возникали со стороны государ-

ства (при возмещении НДС, начислении пособий за счет средств Фонда социального страхования России), при

расчетах с подотчетными лицами и как обычно — при взаимоотношениях с покупателями и заказчиками, прочими дебиторами. Однако наибольший удельный вес (с ежегодным темпом прироста) снова занимала дебиторская

задолженность покупателей и заказчиков ОАО «Экстра-шоу».

В таблице 3 представлена структура дебиторской задолженности предприятия розничной торговли — ОАО «Унеча».

Таблица 3. Состав и структура дебиторской задолженности ОАО «Унеча» (по состоянию на конец года) [6]

Категория дебиторов	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Покупатели и заказчики	0	0	163	84,0	150	79,8
2. Внебюджетные фонды	0	0	0	0	13	6,9
3. Подотчетные лица	43	100,0	31	16,0	25	13,3
Итого	43	100,0	194	100,0	188	100,0

В связи с отраслевой спецификой размер дебиторской задолженности в ОАО «Унеча» — невелик. В 2013 г. единственными дебиторами были подотчетные лица. Однако в 2014–2015 гг. наибольшую долю в структуре дебиторской задолженности составила задолженность покупателей и заказчиков.

Следовательно, у многих экономических субъектов дебиторская задолженность возникает, как правило, при продаже товаров (работ, услуг) покупателям и заказчикам на условиях отсрочки платежа. Этот факт дает дополнительные возможности для обеих сторон:

- для покупателя — это возможность бесплатно использовать дополнительные оборотные средства;
- для поставщика — это способ привлечь покупателей и возможность расширить рынок сбыта товаров (работ, услуг).

Однако нестабильность экономической ситуации в России приводит к увеличению рисков при реализации товаров, выполнении работ и оказании услуг с отсрочкой платежа, что негативно отражается на уровне финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта [1, с. 259]. Рассмотрим основные причины роста дебиторской задолженности в условиях кризиса и способы, с помощью которых предприятие может на них влиять.

Основные группы причин, приводящих к росту дебиторской задолженности, обусловлены действием:

- внешних факторов;
- внутренних факторов.

К внешним (макроэкономическим) причинам относятся:

- повышение ставок на кредиты как краткосрочные, так и долгосрочные, что в конечном итоге, затрудняет расчеты между компаниями, так как они начинают придерживаться принципа — лучше заплатить пени по договору, чем брать кредит на оплату (если пени ниже процентов по кредиту);
- высокий уровень инфляции в стране: при высокой инфляции многие компании не спешат гасить свои долги, руководствуясь принципом — чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма (опять-таки, если штрафы по договору — не высокие).

Предприятие имеет слабое влияние на возникновение и проявление внешних факторов, но может менять свою маркетинговую политику с их учетом. Например, хозяйствующий субъект может:

- проанализировать возможности выхода на новые рынки сбыта;
- использовать межнишевые пространства, смежные рынки;
- изменить вид выпускаемой продукции (работ, услуг).

На проявление внутренних факторов компания-кредитор имеет максимальное влияние, так как их возникновение связано с организацией ее внутренних процессов. Работа с этой группой причин включает в себя такие методы как:

- отказ от «слабых» клиентов (у которых систематически возникают просроченные долги);
- определение 20% «золотых» клиентов, которые дают 80% просроченной дебиторской задолженности, проведение с каждым индивидуальной работы по выявлению причин возникновения просроченной дебиторской задолженности, возможностям её снижения и предотвращения появления в будущем;
- введение системы предотвращения и контроля дебиторской задолженности, включающей в себя планирование допустимого размера дебиторской задолженности, в целом, по организации, оценку финансового положения каждого контрагента до заключения договора, контроль размера дебиторской задолженности, анализ причин возникновения дебиторской задолженности и ее просрочки;
- отказ от наращивания размера дебиторской задолженности до полной оплаты предыдущего долга; как вариант, можно определить размер кредитного лимита для каждого покупателя и автоматически включать его в стоп-лист при превышении кредитного лимита — отказывать в отгрузке до погашения задолженности;
- наращивание юридических гарантий в ситуации просрочки платежа (пени, штрафы за просрочку оплаты, прекращение отгрузок в случае превышения лимита задолженности и т.д.);

– разработка системы скидок при досрочной уплате клиентом дебиторской задолженности (спонтанное финансирование);

– использование юридических ноу-хау, таких как альтернатива залогом, «кольцевые сделки», угроза банкротства;

– ведение постоянной работы со штатным персоналом: наращивание личных компетенций менеджеров по продажам, совершенствование организационной культуры, управление рисками и так далее.

Во многом способы работы с дебиторской задолженностью зависят и от специфики деятельности организации. Для оптовой торговли продуктами питания подойдут стоп-листы, а для разовой поставки дорогой техники подойдет тщательная оценка финансового положения контрагента до заключения договора.

Оперативный контроль исполнения платежной дисциплины покупателей и заказчиков возможен при грамотной организации аналитического учета расчетов с ними. В частности, к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» необходимо открывать субсчета: 62/1 «Срочная дебиторская задолженность», 62/2 «Просроченная дебиторская задолженность». А к субсчету 62/2 можно открывать субсчета второго порядка в зависимости от длительности просроченных долгов [3, с. 340].

При возникновении сомнительных долгов в финансовом и налоговом учете (в рамках общей системы нало-

гообложения) целесообразно формировать соответствующие резервы. Во-первых, финансовая отчетность будет являться более достоверной (ведь в ней дебиторская задолженность отражается за вычетом резервов по сомнительным долгам). Во-вторых, при расчетах с бюджетом по налогу на прибыль организаций предприятие может получить бесплатную отсрочку [5, с. 335].

Для сокращения дебиторской задолженности со стороны бюджета при возмещении НДС необходимо пользоваться банковскими гарантиями. В таком случае происходит возврат суммы НДС в чрезвычайно короткие сроки: в течение трех рабочих дней, вместо четырех месяцев при обычном порядке возмещения [4, с. 36].

Кроме того, дебиторская задолженность со стороны государства формируется в случае переплаты налогов, сборов. Обычно такая переплата может возникнуть при расчетах с бюджетом по налогу на прибыль организаций. Поэтому при исчислении авансовых платежей по данному налогу необходимо активно использовать различные варианты налоговой минимизации [2, с. 284].

Следовательно, процесс управления дебиторской задолженностью будет наиболее эффективным, если его осуществлять на основе комплексного подхода. При этом важную информационную базу должны составлять данные бухгалтерского учета.

Литература:

1. Мишина, М. Ю., Полякова О. Н. Прогнозирование финансовой устойчивости промышленных предприятий Брянской области // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. с. 258–263.
2. Кузнецова, О. Н. Минимизация налогов и обязательных страховых взносов для субъектов малого бизнеса // Вестник Брянского государственного университета. 2011. № 3. с. 283–285.
3. Кузнецова, О. Н., Мишина М. Ю. Бухгалтерский учет и анализ: перспективы для малого бизнеса // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 2. с. 338–342.
4. Кузнецова, О. Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3. с. 34–37.
5. Кузнецова, О. Н. Система бухгалтерского учета резервов на предприятии: финансовые и налоговые последствия // Молодой ученый. 2013. № 5. с. 334–337.
6. Сервер раскрытия информации «Интерфакс»: <https://www.e-disclosure.ru/> (дата обращения: 24.04.2016).

Экономика малых предприятий и меры поддержки их государством

Мударисова Айгуль Радиковна, студент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Малое предпринимательство выполняет чрезвычайно важную роль как в экономической, так и в социальной жизни развитых стран. Исходя из мировой практики, проблема государственного поощрения малого бизнеса в интересах общества и самого государства представляется нормой. И на сегодняшний день данная проблема считается весьма актуальной. Наряду с этим целью государства является не

только обеспечение малых предприятий финансовыми, техническими, информационными и иными ресурсами, но и создание правовых и экономических условий, чтобы организовать условия дальнейшего их выживания, способности расти и развиваться в действующих условиях рынка.

По мнению большинства, малый бизнес считается одним из основных наполнителей бюджета, но это далеко

не единственная его функция. Малый бизнес также рассматривается как явление социальное, которое обеспечивает занятость и самозанятость, исполнение предпринимательской инициативы и инноваций.

Малый бизнес давно стал фундаментом сформировавшегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося носителем политических предпочтений значительной части населения. Именно поэтому уместно будет отметить, что политическое влияние этой социальной группы в разных странах достаточно велико. Но в России, вследствие не достаточной его развитости, это влияние не достаточно сильное.

При росте численности малых предприятий, развитой инфраструктуре и государственной поддержке, малое предпринимательство является важным фактором решения экономических, социальных задач, как уже говорилось ранее, а также занятости населения. Как правило, развитие малого предпринимательства является условием решения следующих проблем: установление конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, которые способствуют лучшему удовлетворению потребностей населения и общества; расширение ассортимента и рост качества товаров, работ, услуг и высокой культуры обслуживания; «малые» придают экономике гибкость, мобильность, маневренность; создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы; благоприятствование благотворному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов; вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство накладывает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, люди с ограниченными возможностями, учащиеся); оживление научно-технического прогресса; освоение и использование местных источников сырья, отходов крупных производств; содействие крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий, включающие детали и узлы, создание вспомогательных и обслуживающих производств.

В современных условиях, которые сопровождаются переходом российской экономики на путь устойчивого развития, на путь инновационный, развитие малого бизнеса становится ключевой задачей. Без решения сей задачи невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие России.

На сегодняшний день малое предпринимательство в России регулируется законом от 24 июля 2007 г. (ред. от 29 декабря 2015) № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1]. Данный закон обеспечивает: развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях создания конкурентной среды в экономике Российской Федерации; благоприятные условия для развития субъектов малого и среднего предпринимательства; конкурентоспособность субъектов малого и среднего предпринимательства; поддержку в продвижении производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной дея-

тельности на рынок Российской Федерации и рынки зарубежных государств; увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства; обеспечение занятости населения и развитие самозанятости; увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров, работ, услуг в объеме ВВП; увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Очевидно, что малый бизнес та самая сила, которая потянула бы за собой всю российскую экономику. Смогла бы ситуация сложиться иначе, если бы малый и средний бизнес не оказались под давлением санкций? Парадокс: главный удар пришелся именно туда, где государство не создало добавочных, то есть страховочных механизмов поддержания сбыта и обеспечения «длинных денег». Естественно, государство старается изменить эту ситуацию, принятием соответствующих государственных мер.

По данным Росстата, по состоянию на 1 января 2015 года в России прошли регистрацию почти 2,1 млн. малых и 14 тысяч средних предприятий. С учетом 3,6 млн. индивидуальных предпринимателей, общее количество субъектов малого и среднего бизнеса составляет 5,6 млн. единиц [4].

На малых предприятиях работает почти четверть от общей численности занятых в экономике. На долю малого бизнеса также приходится около 25% общего объема оборота продукции и услуг.

Ведущими видами деятельности малых и средних предприятий являются торговля — почти 40% и предоставление услуг — 35%. Слабое же развитие наблюдается в производственной сфере.

Для наглядности проведем параллели с состоянием МСБ в развитых странах. Доля сектора МСБ в ВВП России находится на уровне 21%. Тогда как в большинстве развитых стран — более половины (Италия — 80%, Китай и Япония — 60%, Франция — 56%). Результаты явно не в нашу пользу.

Доля экспорта малых предприятий в общем экспорте РФ составляет 0,4%. Для сравнения, в Китае — 50%, в Великобритании — 34%, в США — 33%, Канаде — 27%, Чехии — 23%. В развитых странах поддержка некрупных предприятий считается стратегически значимой задачей для развития экономики. Возможно, надежда есть, что российский МСБ все-таки сможет заменить импортную продукцию своими аналогами, но точно не в ближайшем будущем [6].

Минувший год для малого и среднего бизнеса иначе как катастрофическим не назовешь. По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), объем выдачи кредитов МСБ рухнул на фантастические 32%: с 7,61 трлн. рублей в 2014 году до 5,2 трлн. В то же время статистика ЦБ свидетельствует: за 11 месяцев 2015 года кредитование нефинансового сектора выросло на 9%. Просрочка по кредитам МСБ буквально за год скакнула с 7,7% до тревожных 13,5%. На 1 января 2016 года достиг

13,8% — наибольший среди других сегментов банковского кредитного рынка — и к концу года он сможет превысить 17% [3]. Иными словами, российские банки предельно четко обозначили, кто является их приоритетом: крупнейшие компании, отрезанные от западного финансирования. МСБ места среди них не нашлось.

В России предприятий малого бизнеса умирает значительно больше, чем появляется новых. По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные же, к большому сожалению, закрываются раньше.

Основные причины такой негативной тенденции — административные и экономические барьеры. Генпрокурор РФ Юрий Чайка заявил, что невысокий уровень нормотворчества в России оказывает пагубное влияние на ведение малого бизнеса. Оно создает административные блоки, не дающие предприятиям развиваться собственным ходом [5].

В результате скачков курса рубля, постоянно повышаются цены на сырье, что также оказывает губительное влияние на развитие МСБ. Высокие ставки по кредитам — одна из основных экономических причин неразвитости, отсталости этого сегмента предпринимательства.

И, конечно же, с развитием возможностей для получения заработка в Интернете у многих людей и вовсе отпало желание регистрировать предприятие, так как в данном случае легче уклоняться от уплаты налогов, и нет большого риска потери бизнеса.

Что же ждет малый бизнес в текущем 2016 году в России и каковы действия правительства в поддержку МСБ? Во-первых, с 1 января 2016 года действует новый закон, который называют «надзорными каникулами». Законопроектом предлагается установить запрет на проведение с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года плановых проверок по отношению к субъектам малого предпринимательства [2]. По пояснениям правительства, данное действие позволит сократить количество плановых проверок, что будет способствовать формированию благоприятных условий для развития малого предпринимательства в России.

При этом в документе отмечается, что запрет на проведение плановых проверок не касается юридических лиц

или индивидуальных предпринимателей, сфера деятельности которых распространяется на здравоохранение, образование, социальную сферу, а также сферы теплоснабжения, электроэнергетики и энергосбережения.

Также прокуратура намеревается взять шефство над количеством проводимых ревизий, дабы не «приводить в ужас» предпринимателей. В связи с чем, решен вопрос о создании Единого реестра проверок.

В помощь предпринимателям создана Федеральная корпорация по развитию бизнеса, где можно получить выплаты в размере половины стоимости проекта, но при условии, что бизнесменом будет использоваться отечественное оборудование.

Определенные изменения произошли в области финансовой поддержки небольших предприятий. Так, с 1 января Банк России снизил норму резервирования по кредитам МСБ со 100 до 75% — этой, довольно явной меры, рынок ждал не один год. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» провела форум «Малый бизнес — национальная идея?», на котором присутствовал президент Владимир Путин и ключевые фигуры кабинета министров. Было зафиксировано пристальное внимание главы государства относительно к теме МСБ.

Подводя итог, следует еще раз упомянуть о ведущей роли малого предпринимательства в развитии экономики страны. Его динамика влияет на экономический рост, НТП, концентрацию рынка качественными товарами. Кроме того, малый бизнес выполняет важнейшие для национальной экономики функции, а именно внедряет инновации, поддерживает образцовую конкурентную среду, создает дополнительные рабочие места, препятствует монополизму и расширяет потребительский спрос.

Расширение границ деятельности малых предпринимателей не только благотворно повлияет на экономический рынок России, но и позволит ему выйти на новый, более качественный уровень. Очевидно, в нынешнем году проблемы развития малого и среднего бизнеса занимают лидирующие позиции в экономической повестке дня. И несмотря на серьезные трудности развития в России, он стал на путь эволюционирования.

Литература:

1. Консультант плюс: [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/2943c-5f173a39f79c8830be4e1df651dcd834d40/ (дата обращения 24.04.2016)
2. Российская газета RG.RU: [сайт]. — URL: <http://rg.ru/2015/06/15/proverki-site-anons.html> (дата обращения 24.04.2016)
3. Урал Бизнес Консалтинг: [сайт]. — URL: <http://urbc.ru/1068054504-nafi-za-2015-goda-obem-kreditovaniya-malogo-i-srednego-biznesa-sokratilsya-na-28.html> (дата обращения 24.04.2016)
4. Гарант.Ру: [сайт]. — URL: <http://www.garant.ru/article/602378/> (дата обращения 24.04.2016)
5. B2Bmaster: [сайт]. — URL: <http://b2bmaster.ru/novosti/chto-zhdet-malyj-biznes-v-2016-godu-v-rossii/> (дата обращения 25.04.2016)
6. Российское Федеральное издание ВВП: [сайт]. — URL: <http://www.vvprf.ru/archive/clause1107.html> (дата обращения 25.04.2016)

Использование особенностей западного менеджмента в бизнесе

Мухторова Умида Каримовна, старший преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Using the features of west management in business

Muhtorova Umida Karimovna, Senior Lecturer
Tashkent Financial Institute

Бизнесмены во всём мире ставят перед собой в основном одни и те же задачи — получение прибыли. Однако в каждой стране эта цель достигается далеко не одинаковыми способами. Особенности менеджмента, коммерческих сделок, формы, методы и способы переговоров по ним имеются в каждой стране.

Так, для американского стиля делового сотрудничества характерны утилитаризм (всё должно давать доходы!), пренебрежение к традициям, обязательность данного слова партнёрами друг другу, тщательность проработки организации любого дела, разделение функций и скрупулезная проверка исполнения, нацеленность на то, чтобы сегодня работать лучше, чем вчера. Они уделяют большое внимание мелочам, специализации кадров и специализации производства, краткости и ясности изложения мыслей.

Американцы считают, что они превосходно разбираются в бизнесе любой страны и любой национальности. В деловых отношениях и разговорах они требуют точного названия вашей организации и имён людей, которые вас им рекомендуют. Они заинтересованы в получении информации о том, чем отличается ваш бизнес от подобного бизнеса других. Во взаимоотношениях с американцами надо хорошо спланировать весь разговор, чтобы он коснулся самых главных задач.

Бизнесмены Великобритании считаются самыми квалифицированными в деловом мире Запада. Английские бизнесмены умеют тщательно анализировать ситуацию на рынке, составлять краткосрочные и среднесрочные прогнозы. Однако, они не могут подняться до хорошего анализа долгосрочных перспектив в бизнесе, где кроме экономических факторов большое значение имеют социальные, политические и другие вопросы. Англичане неохотно идут на сделки и расходы, прибыль от которых будет через 5–10 лет. В этой стране отлично поставлен финансовый сектор бизнеса. У них неплохо развиваются венчурные фирмы, которые разрабатывают самые перспективные технические программы.

Английский бизнесмен — это высоко эрудированный человек, в котором сочетаются высочайшая коммерческая подготовка и политическая близорукость. Этот бизнесмен интересуется не только своей работой, но также экономикой, спортом, литературой и искусством. Все англичане — бизнесмены хорошие психологи. Они любят, когда к ним обращаются за помощью в вопросах рас-

крытия секретов бизнеса. Прослойка бизнесменов в Англии небольшая. Молодые люди приходят в бизнес после тщательной подготовки в колледжах и университетах, где все коммерческие ситуации хорошо отрабатываются в деловых играх. После учёбы молодых коммерсантов зачисляют на работу по временному контракту, и дальнейшее их продвижение по службе зависит от личных качеств и социального статуса выпускника.

В английском бизнесе существует определённый ритуал общения. Он предусматривает телефонные и личные переговоры, участие в ланчах, обедах, посещение выставок, престижных клубов, участия в зрелищных мероприятиях, теннисных турнирах и скачках. Если вы получили приглашение на ленч, то надо знать, каким временем располагает ваш партнёр. В ходе переговоров приходится анализировать свои действия, оказывать знаки внимания англичанам по случаю дня рождения и других дат.

Англичане ведут переговоры с привлечением разнообразного фактического, справочного и статистического материала, при этом тщательно обговариваются все детали бизнеса.

Французы в отличие от англичан, несколько бюрократичны. В самом начале контактов они требуют, чтобы на их адрес прислали комплект рекламы литературы и каталогов по продукции вашего предприятия, а также условия их поставки. Всё это должно быть изложено на французском языке. Французы болезненно реагируют на использовании английского или немецкого языка в деловом общении, полагая, что это ущемляет их чувства национального достоинства.

При этом следует помнить, что в деловой жизни Франции большую роль играют связи и знакомства. Поэтому обычно новые контакты устанавливаются через посредников, которые связаны родственными финансовыми или дружественными отношениями с нужным вам лицом. Элита делового мира здесь ограничена, новых людей, которые никому не знакомы, к себе не допускают. Следует быть готовым и к бюрократической волоките. Французы досконально изучают все аспекты и последствия поступающих предложений. В отличие от американских бизнесменов, французы стараются избегать рискованных финансовых операций. Но лучше, если вы хорошо подготовитесь к переговорам, овладеете существом дела, не дадите сбить себя с толку и проявите определённую напористость.

Кухня всегда для французов — предмет их национальной гордости. Культура потребления спиртных напитков хорошая, но есть ограничения. Большое значение придают французы различным формам вежливости. Когда вас принимают и, проводя в помещение, пропускают вперед, не расшаркивайтесь в дверях, идите первым.

Требования к внешнему виду делового человека во Франции в основном те же, что и в других европейских странах, но есть одно очень важное правило. Одежда должна быть высокого качества из натурального материала.

В Германии деловые поступки ваших партнеров в начале могут вас обескуражить. Но это есть ни что иное, как проявление другого характера, другого воспитания и приверженность другим традициям.

Как известно, немцы аккуратны и щепетильны. Если вы сомневаетесь в том, что сможете соблюсти все условия и сроки договоренностей с немецкими коллегами, то лучше заранее отказаться от своих предложений.

Желательно учитывать приверженность, немцев к титулам. Для этого нужно еще до начала переговоров уточнить все титулы деловых партнеров. Подарки здесь не приняты в деловом общении.

Немцы имеют давнюю привычку расписывать как деловую, так и частную жизнь по дням и по часам. По-

этому старайтесь, чтобы ваш немецкий партнер внес запись о встрече с вами в свою карманную книжку-календарь, иначе вы рискуете встретить отказ. Запись позволяет лучше планировать свое время, которое немцы очень ценят.

Представители мелкой и средних фирм Италии обычно более активны при установлении партнерских отношений и не затягивают решение организационный и формальных вопросов. Они охотно идут на альтернативные варианты связей, иногда для установления деловых связей обращаются к услугам посредников.

Итальянские бизнесмены придают большое значение тому, чтобы переговоры велись между людьми, занимающими примерно равное положение в деловом мире или обществе.

Немаловажное значение придается в Италии налаживанию дружественных, неформальных отношений с иностранными партнерами, особенно во внеслужебное время.

В спорных вопросах итальянцы стремятся к разумному компромиссу и в исключительных случаях прибегают к помощи арбитража.

Таким образом, классу предпринимателей в республике надо быстро научиться цивилизованному ведению бизнеса.

Литература:

1. www.gki.uz
2. www.mf.uz
3. www.stat.uz
4. www.wordbank.org

Мотивация в менеджменте: материальная и нематериальная

Новиков Илья Викторович, студент;

Уткина Виктория Андреевна, студент;

Семенова Нина Константиновна, кандидат технических наук, доцент

Дальневосточный федеральный университет

В современном мире практически любая деятельность в организациях осуществляется за счёт трудовых ресурсов, а именно — людей. Именно благодаря людям научно — технический прогресс не стоит на месте, создаются и совершенствуются сложно-технические изобретения, а также лекарства против различных болезней, и происходит развитие инфраструктуры. Каждый человек — это социальное существо, а значит психологический фактор для него играет очень большое значение, поэтому иногда необходимо побудить человека к действию, и как известно, он сможет качественно выполнить работу только на добровольной основе, если он сам будет хотеть сделать это, и ни в коем случае не под принуждением. И для достижения этого «желания вы-

полнить работу» у человека необходимо использовать мотивацию.

Мотивация — это психологический процесс, влияющий на внутренние чувства человека, и который побуждает человека к действию для достижения определённых целей. Мотивация, в отличие от принуждения — это добровольный процесс, благодаря которому у человека остаётся выбор, а у принуждения — выбора нет. В наше время многие управленцы не умеют различивать эти два понятия: мотивация и принуждение, они для них являются некими «синонимами», из-за чего у сотрудников компании не остаётся никакой свободы выбора, вследствие чего данный сотрудник либо увольняется, либо делает данную работу менее качественно. Однако,

если сотрудник находится под влиянием мотивации, то идентичный объем работы будет сделан в значительно меньшие сроки и более качественно, по сравнению с сотрудником, который принужден к выполнению этой работы. Именно поэтому необходимо уметь не только разграничивать мотивацию и принуждение, но также и применять средства мотивации на практике так, чтобы сотрудник был именно «промотивирован», а не «принуждён» к работе.

Источниками мотивации может являться множество вещей, такие как: фильмы; музыка; различные истории; люди, добившиеся успеха в какой-либо деятельности. Если брать конкретно «мотивацию в менеджменте», то тут выделяется «материальная мотивация» и «нематериальная мотивация».

Материальная мотивация является самым эффективным методом мотивации в менеджменте. Под материальной мотивацией в большинстве случаев понимается:

- повышение заработной платы;
- выплата премий/бонусов за перевыработку;
- оплата отпусков.

Однако многие менеджеры допускают ряд ошибок при применении материальной мотивации:

1) Некоторые менеджеры не выплачивают обещанные бонусы при достижении целей сотрудниками, объясняя это «трудной ситуацией в компании», или вообще без каких-либо причин. Таким образом, все принципы премирования рушатся в данной организации, что губительно скажется на самой организации в целом.

2) Условия для получения денежной премии должны быть достижимыми и выполнимыми. Многие менеджеры устанавливают «запредельные рамки» для сотрудников, которые невозможно выполнить никаким образом. Таким образом материально-мотивационный эффект полностью исчезает.

3) Слишком редкие выплаты премий, но в высоком денежном эквиваленте являются ошибкой у менеджеров. Многие считают, что лучше выплатить в конце года всего один раз, зато высокую сумму. Однако намного эффективнее выплачивать более мелкими суммами, зато почаще. Таким образом, мотивационная функция будет работать в полном объёме.

Материальная мотивация должна применяться одинаково ко всем сотрудникам, они все должны находиться в паритете, также менеджерам при мотивировании персонала необходимо учитывать должность сотрудника и количество работающих сотрудников.

Нематериальная мотивация является неотъемлемой частью во многих организациях, так как существуют ряд сотрудников, для которых «дружелюбная атмосфера» в рабочем коллективе и уважение со стороны начальства являются важными аспектами для осуществления качественной трудовой деятельности, а для некоторых из сотрудников денежная мотивация полностью не является основополагающим фактором для качественного выполнения работы. Наиболее эффективными способами нема-

териальной мотивации, по мнению менеджеров, являются следующие методы:

1) Увеличение дней отпуска сотрудников: такой метод не является сильно финансово-затратным для компании, однако данный метод даёт сотруднику понять, что руководство относится к нему положительно, вследствие чего сотрудник начинает работать более эффективно;

2) Курсы повышения квалификации сотрудников: этот метод является затратным для предприятия, поэтому в основном на такие курсы отправляют только перспективных сотрудников;

3) Создание зон отдыха в офисах компании: сотрудникам компании очень часто необходимо где-то отдохнуть, или просто произвести приём пищи, не мешая своим коллегам. Поэтому на сегодняшний день, такие компании как: Google, Badoo, Microsoft, Mail.ru Group, «Связной», АБВУ и QIWI создали зоны отдыха, в которых находится и кухня, кофе-машины, бесплатные снеки и напитки. Всё это является не сильно затратным для компании, но, как показала практика — это очень эффективный метод для мотивирования персонала;

4) Предоставления выбора работы сотрудником в его профессиональной деятельности: когда сотрудник компании сам выбирает свою работу с учётом своей квалификации, его решение происходит исходя из его интересов — и если сотруднику нравится то, что он делает — то он делает это более качественно и быстрее;

5) Организация различных развлекательных мероприятий: данный метод сплачивает коллектив и поднимает настроение сотрудникам;

6) Различные сообщения или записки сотрудникам компании от лиц руководящих должностей: если менеджер напишет записку с подписью «Отличная работа, молодец!» и оставит ее на столе у сотрудника, то сотрудник, когда ее прочитает, будет заряжен энергией на весь день работы с позитивным настроением.

Нематериальная мотивация играет очень большую роль в современном менеджменте, и при совмещении её с материальной мотивацией можно добиться очень высокой эффективности деятельности сотрудников предприятия. При применении нематериальной мотивации очень важно учитывать специфику деятельности предприятия и «дух» коллектива. Для мотивирования отдельных лиц предприятия очень важно найти к данному сотруднику индивидуальный подход, учитывая его характер, ситуацию в семье и финансовую ситуацию сотрудника. Также при мотивировании сотрудников нужно знать и при необходимости пользоваться известными теориями мотиваций, такими как: теория мотивация потребностей Маслоу и теория ERG Альдерфера. Одна из них — это «Пирамида» А. Маслоу. Это теория мотивации, согласно которой все потребности индивида можно поместить в «пирамиду» следующим образом: в основании «пирамиды» располагаются наиболее важные человеческие потребности, без удовлетворения которых невозможно биологическое существование человека, на более высоких уровнях «пира-

миды» располагаются потребности, характеризующие человека как социальное существо и как личность.

Бездейственность материальной (денежной) мотивации встречается в современной бизнес-практике довольно часто, и в этом случае менеджерам компании необходимо воспользоваться нематериальной мотивацией. Нестандартный способ преодоления бездейственности материальной мотивации применила на своей практике Амурская производственная компания ОАО «Агро-Союз ДВ», специализирующаяся на выращивании бобовых (в основном сои) и зерновых культурных растений:

В сельхозпредприятии месячная заработная плата механизаторов и водителей составляла 15 тысяч рублей (750 руб./день) при условии выполнения норм выработки, которые были установлены в результате

проведения серии хронометражей. При этом нормы выработки выполнялись редко, оптимальные агротехнические сроки нарушались, компания была недостаточно эффективной.

Было принято решение существенно повысить заработную плату при условии выполнения норм выработки. При выполнении нормы выработки на 100% дневная заработная плата была установлена в размере 1500 рублей (месячный эквивалент — 30 000 рублей). Для сельских поселений, где средний ежемесячный доход составляет 8000–10000 рублей, данная сумма является очень высокой. Кроме этого, была введена прогрессивная шкала коэффициентов при превышении норм выработки и регрессивная при невыполнении норм (Таблица — 1, нормативно правовая документация ОАО «Агро-Союз ДВ).

Таблица 1. Шкала коэффициентов при превышении или невыполнении норм выработки

Норма выработки, %	70	80	90	100	110	120	130
Месячная ЗП старая схема, руб.	10 500	12 000	13 500	15 000	16 500	18 000	19 500
Месячная ЗП новая схема, руб.	8 400	10 000	11 739	30 000	36 300	43 200	50 700
Коэффициент роста ЗП	0,80	0,83	0,87	2,00	2,20	2,40	2,60

Новый порядок оплаты был доведен до сведения механизаторов. Менеджмент компании вполне обоснованно ожидал скачкообразного улучшения производственных показателей.

Однако, после изменения системы оплаты труда, процент выполнения работы механизаторами не поднимался. Были проведены индивидуальные и коллективные беседы с механизаторами. Выяснилось, что механизаторов вполне устраивала сумма равная 10000 руб./мес. для привычного и комфортного существования. Они тратили в день 3–6 часов на работу и уходили домой. «А мне больше и не надо!» — ответ большинства механизаторов на вопрос, почему они не хотят заработать 50 000 рублей, что является высокой ежемесячной заработной платой для сельских населенных пунктов. Материальные стимулы для

этой категории работников не сработали в данной ситуации.

Менеджментом компании было принято решение в двух территориально обособленных подразделениях внедрить нематериальные схемы мотивации.

В первом СП (сельское поселение) ежедневно перед началом смены каждому механизатору выдавался так называемый «рейтинг ЗП по компании» (Таблица — 2), в котором был указан пофамильный список всех механизаторов, ежедневные заработные платы текущего месяца и кумулятивная заработная плата по текущему месяцу. Рейтинг был выстроен по накопительной ЗП. Большинство механизаторов не смогли позволить себе быть хуже своих коллег и началась сумасшедшая конкуренция.

Таблица 2. Рейтинг заработных плат механизаторов по компании на май 2015 г.

Мес 1	Ф.И.О.	СП	ИТОГО	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Бондарев А.М.	Окт-е	86 780	1 854	1 274	1 815	767	713	767	521	438		713
2	Владунский А.А.	Окт-е	65 113	713			767	767	767	521	767		713
3	Шиленко Е.В.	Окт-е	64 466	2 012	1 618	1 308	1 207	3 589	2 956	3 202	3 800	3 413	3 589
4	Честнейший А.Я.	Окт-е	45 963	767	1 571	767	1 609		3 318	3 253	2 858	3 220	3 023
5	Ключко Е.П.	Окт-е	45 920	1 613	1 907		767	1 815	2 310	1 656	2 005	1 754	1 918
6	Валиуллин В.Р.	Окт-е	45 488	1 776	1 656	767	1 815	1 894	767	2 179	1 918	2 103	1 656
7	Польской А.А.	Ерк	41 911	1 625	939	1 642		2 575	1 625	2 468	2 844		
8	Нишкуренок Е.А.	Окт-е	39 191	767	767		767	767	767	767	767	767	640
9	Макаров А.В.	Ерк	38 759		843			2 651		2 307	3 365	767	3 250
10	Жданов С.П.	Ерк	37 606	2 470		1 244			1 286	2 711		1 160	2 930
11	Бондарев В.Н.	Окт-е	37 407	2 012	1 657	1 308	1 973	1 894	767	1 960	1 715	767	767
12	Пиминов А.И.	Ерк	37 289	1 183	767	1 756		1 262	1 258		893	1 296	767

Во втором СП в сельский клуб были приглашены жены и матери механизаторов. До них была доведена новая система оплаты труда. Цифры возможных заработков оказались шокирующими для сельских дам. Бремя уговоров механизаторов теперь легло на женские плечи. Прессинг со стороны жен на механизаторов оказался таким сильным, что механизаторы стали жить в поле, лишь бы выполнить норму. Дома невыполнение норм им не простят. Эффект от нововведения оказался не хуже, чем в первом СП!

Следующим шагом стало объединение двух мотивационных систем: мотивационной рейтинговой системы и мотивационной системы информирования жен механизаторов.

Теперь механизаторы конкурировали не только между собой — теперь конкурировала и женская половина сельского поселения. Схема эффективно работает третий год. По причине систематического перевыполнения норм компания уже дважды повышала нормативы.

Таким образом, бывают ситуации, когда материальная система мотивации явно проигрывает нематериальным стимулам, и для решения данной проблемы менеджерам необходимо учитывать специфику должностей сотрудников, их желание продвигаться по карьерной лестнице вперед, а также их повседневные моральные и психологические потребности.

Литература:

1. Кибанов, А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / А.Я. Кибанов: Инфра-М, 2010. — 524с.;
2. Трапицына, С.Ю. Мотивация персонала в современной организации: учебное пособие / С.Ю. Трапицына — СПб: ООО «Книжный Дом», 2007. — 240с.;
3. Захарова, Т.И. Мотивация трудовой деятельности: учебник / Т.И. Захарова, С.В. Гаврилова — М: ЕАОИ, 2008. — 216с.;
4. Сводная заработных плат на 05.05.2015 от ОАО «Агро-Союз ДВ» URL: <http://webfiles.ru/files/44947165>.

Анализ кредитных рисков ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» (г. Иркутск)

Новолодская Наталья Сергеевна, магистрант
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

Данная статья посвящена анализу кредитных рисков ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» и мер по их минимизации. Выяснено, что вероятные потери по портфелю физических лиц на 13% превышают ожидаемые потери по портфелю юридических лиц. Самые значительные потери, то есть фактически наибольший кредитный риск, наблюдается в области потребительского кредитования. Следовательно, данный вид кредитования физических лиц можно считать самым рискованным в деятельности данного коммерческого банка. При применении данного анализа рисков банки смогут минимизировать свои потери, как в настоящем, так и в будущем.

Ключевые слова: кредитный риск, коммерческий банк, кредитная политика, коэффициент опережения, коэффициент резерва, коэффициент риска, минимизация кредитных рисков

Банк «Открытие» осуществляет свою деятельность в 17 регионах Российской Федерации, в том числе в г. Иркутск, является кредитной организацией, созданной в форме публичного акционерного общества с наименованием ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие».

ПАО «ХМБ Открытие» — универсальный коммерческий банк, который предлагает своим клиентам линейку традиционных банковских продуктов, а также инвестиционные, пенсионные и страховые услуги.

В ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» разработаны показатели оценки кредитных рисков, принимаемых банком.

При формировании оценки уровня кредитного риска с использованием показателей резервов на возможные потери по ссудам (РВПС) необходимо рассчитать коэффициент опережения (K_o), который позволит выявить причины его роста [2].

Итак, темпы прироста кредитного портфеля банка за период 2013—2015 годов составляет 16%, темпы прироста РВПС 17%.

$$K_o = 16\% / 17\% = 0,94$$

Как показал расчет, коэффициент опережения ниже 1, что определяет причину роста РВПС, связанную с ухудшением финансового состояния кредитозаемщиков.

Просроченная задолженность и РВПС растут более высокими темпами, что дает негативную оценку банку. В результате можно сказать следующее, банк находится в зоне повышенного кредитного риска, причиной роста которого являются ранее выданные кредиты.

Далее произведем расчет некоторых коэффициентов, позволяющих определить, насколько рискованной является деятельность банка (таблица 1). К ним относятся: коэффициент резерва; коэффициент риска; коэффициент проблемности кредитов.

Таблица 1. Коэффициенты кредитного риска ПАО «ХМБ Открытие» за период 2013–2015 гг.*

Коэффициент	Значение			Оптимальное	Соответствие оптимальному
	Фактическое				
	2013	2014	2015		
Коэффициент резерва	10,7	12,0	13,0	Не выше 15	Соответствует
Коэффициент риска	0,89	0,85	0,83	Должно стремиться к 1	Соответствует
Коэффициент проблемности	4,8	4,5	5,3	Не выше 10	Соответствует

*Составлено автором на основании отчетности банка

Исходя из данных таблицы, все коэффициенты кредитного риска банка находятся в пределах допустимых границ за весь анализируемый период. В 2015 году наблюдается наибольшая степень незащищенности банка от возможного невозврата ссуд, коэффициент риска в этом году равен 0,83. В 2015 году произошло увеличение доли проблемных кредитов в общей сумме задолженности, однако если оценивать допустимый уровень проблемности кредитов, то в целом структура кредитного портфеля ему соответствует.

Далее рассмотрим следующие нормативы кредитных рисков

- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6);
- максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7);
- максимальный размер кредитного риска на одного акционера (Н9.1);
- максимальный размер кредитов, займов, предоставленных своим инсайдерам, а также гарантий и поручительств, выданных в их пользу (Н10.1).

Таблица 2. Нормативы кредитных рисков ПАО «ХМБ Открытие» по состоянию на 01.01.2015 г.*

	Значение		Соответствует / не соответствует оптимальному
	Фактическое	Оптимальное	
Кредитные требования банка к заемщику, тыс. руб.	206 157		
Собственные средства, тыс. руб.	31 455 245		
Н6,%	9,6	не более 25%	Соответствует
Крупный кредитный риск, тыс. руб.	8 275 128		
Собственные средства, тыс. руб.	31 455 245		
Н7,%	385,3	не более 800%	Соответствует
Кредитные требования к участникам, тыс. руб.	0		
31 455 245	31 455 245		
Н9.1,%	0	не более 50%	Соответствует
Кредитные требования к инсайдерам, тыс. руб.	41 073		
31 455 245	31 455 245		
Н10.1,%	1,9	не более 3%	Соответствует

*Составлено автором на основании отчетности банка

Данные по показателям нормативов ликвидности можно получить из формы № 0409135 «Информация об обязательных нормативах и о других показателях деятельности кредитной организации».

Как показывают данные таблицы 2, все нормативы кредитных рисков находятся в пределах допустимых

Банком России значений, что говорит о низком уровне существующего кредитного риска. Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (Н9.1) равен 0, так как банк не предоставляет кредиты, банковские гарантии и поручительства своим акцио-

нерам, соответственно, кредитный риск на акционеров банка не распространяется. Самым значительным по отношению к оптимальному значению является норматив Н10.1, равный 1,9% — значит, совокупный кредитный риск банка в отношении всех инсайдеров, к которым относятся физические лица, способные воздействовать на

принятие решения о выдаче кредита банком, является достаточно высоким, но допустимую границу не превышает.

Миграционная статистика по портфелю физических лиц банка за последние два года по видам выдаваемых кредитов представлена в таблице 3.

Таблица 3. Миграция просроченной задолженности по портфелю физических лиц в ПАО «ХМБ Открытие» за период 2014–2015 гг.*

Год	Текущ. остаток	До 30 дней	КМ,%	От 30 до 90	КМ,%	От 90 до 180	КМ,%	До 1 года	КМ,%	Более 1 г.	КМ,%
Ипотечное кредитование											
2014	1095920	29156	2,3	15256	52,3	10176	66,7	7762	76,3	7019	90,4
2015	1136645	31003	2,7	12056	38,9	9874	81,9	6780	68,7	5409	79,8
Средний КМ,%			2,5		45,6		74,3		72,5		85,1
КП (коэф. потерь),%		(2,5*45,6*74,3*72,5*85,1) *100%=0,5%									
Потребительское кредитование											
2014	935853	170907	18,3	96005	56,2	65259	68,0	58930	90,3	55012	93,4
2015	1092744	187319	17,1	104533	55,8	78055	74,7	69562	89,1	61843	88,9
Средний КМ,%			17,7		56,0		71,4		89,7		91,2
КП,%		(17,7*56,0*71,4*89,7*91,2) *100%=5,8%									
Автокредиты											
2014	127825	7758	10,2	4507	58,1	3078	68,3	1863	60,5	1555	83,5
2015	75795	5069	6,7	2509	49,5	1770	70,6	1050	59,3	991	94,4
Средний КМ,%			8,5		48,8		69,5		59,9		89,0
КП,%		(8,5*48,8*69,5*59,9*89,0) *100%=1,5%									
Кредитные карты											
2014	15891	707	4,5	450	63,7	374	83,1	305	81,6	281	92,1
2015	12875	894	6,9	490	54,8	401	81,8	298	74,3	262	87,9
Средний КМ,%			5,7		59,3		82,5		78,0		90,0
КП,%		(5,7*59,3*82,5*78,0*90,0) *100%=1,96%									
Прочие кредиты											
2014	3933	305	7,8	162	53,1	105	64,8	96	91,4	88	91,7
2015	4339	208	4,8	141	67,8	115	81,6	75	65,2	71	94,7
Средний КМ,%			6,3		60,5		73,2		78,3		93,2
КП,%		(6,3*60,5*73,2*78,3*93,2) *100%=2,04%									
*Составлено автором на основании отчетности банка											

Как следует из таблицы 3, наибольший коэффициент потерь наблюдается в области потребительского кредитования — 5,8%, наименьший — в области ипотечного (0,5%). Это означает, что вероятность невозврата кредита в этих областях является соответственно наибольшей и наименьшей по портфелю физических лиц в целом. Во всех видах кредитования наибольшая миграция просроченной задолженности наблюдается среди ссуд, просроченных на срок более 1 года. Фактически такие ссуды можно считать безнадежными к взысканию, и резерв на возможные потери по ним брать равным 100%, так как вероятность возврата данных кредитов очень незначительна. Наибольший процент перехода текущих ссуд в просроченные на срок до 30 дней наблюдается в области потребительского кредитования — коэффициент миграции в среднем за два года составляет 17,7%, наи-

меньший — в области ипотеки (средний коэффициент миграции — 2,5%).

Аналогичные вычисления производим для портфеля юридических лиц, рассматривая самые значительные отрасли кредитования (таблица 4).

Самый значительный коэффициент потерь среди портфеля юридических лиц принадлежит горнодобывающей промышленности (1,0%), самый незначительный — прочим отраслям кредитования (0,4%). Наибольший коэффициент миграции наблюдается среди кредитов, просроченных на срок более одного года у всех отраслей кредитования, кроме лизинговых компаний — в этой отрасли наибольшая миграция невозврата ссуд в срок наблюдается среди кредитов, просроченных на срок от 90 до 180 дней — годовой средний коэффициент Как миграции составляет в данном случае 80,75%, что уступает

Таблица 4. Миграция просроченной задолженности по портфелю юридических лиц в ПАО «ХМБ Открытие» за период 2014–2015 гг.

Год	Текущ. остаток	До 30 дней	КМ, %	От 30 до 90	КМ, %	От 90 до 180	КМ, %	До года	КМ, %	Более 1 г.	КМ, %
Горнодобывающая промышленность											
2014	3051035	110032	3,6	63599	57,8	48717	76,6	41312	84,8	38048	92,1
2015	3503055	90193	2,6	48163	53,4	35785	74,3	27555	77,0	25433	92,3
Средний КМ, %			3,1		55,6		75,5		80,9		92,2
КП, %			$(3,1 * 55,6 * 75,5 * 80,9 * 92,2) * 100\% = 1,0\%$								
Строительство											
2014	2036022	155806	7,6	50149	32,2	25019	49,9	19456	77,8	15838	81,4
2015	1502929	149346	9,9	41058	27,5	20121	48,9	16890	83,9	15039	89,0
Средний КМ, %			8,8		29,9		49,4		80,9		85,2
КП, %			$(8,8 * 29,9 * 49,4 * 80,9 * 85,2) * 100\% = 0,9\%$								
Лизинговые компании											
2014	904821	70177	7,8	21089	30,1	17039	80,8	10938	64,2	7902	72,2
2015	893402	68902	7,7	18302	26,6	14776	80,7	7890	53,4	5590	70,9
Средний КМ, %			7,75		28,4		80,75		58,8		71,6
КП, %			$(7,75 * 28,4 * 80,75 * 58,8 * 71,6) * 100\% = 0,8\%$								
Торговля											
2014	652042	26734	4,1	11389	42,6	7437	65,3	6054	81,4	5515	91,1
2015	702815	30221	4,3	13720	45,4	9453	68,9	7392	78,2	6572	88,9
Средний КМ, %			4,2		44,0		67,1		79,8		90,0
КП, %			$(4,2 * 44,0 * 67,1 * 79,8 * 90,0) * 100\% = 0,9\%$								
Прочие отрасли											
2014	90747	2269	2,5	769	33,9	500	65,0	407	81,4	381	93,7
2015	83890	2433	2,9	854	35,1	470	55,0	389	82,8	376	96,7
Средний КМ, %			2,7		34,5		60,0		82,1		95,2
КП, %			$(2,7 * 34,5 * 60,0 * 82,1 * 95,2) * 100\% = 0,4\%$								
*Составлено автором на основании отчетности банка											

значению коэффициента миграции просроченных на срок более 1 года ссуд, равному 71,6%. Среди текущих ссуд наибольший переход в просроченную задолженность до 30 дней замечен в такой отрасли, как строительство — 8,8%, наименьший — среди прочих отраслей кредитования. Это означает, что вероятность перехода текущей задолженности в просроченную в данных отраслях является соответственно наибольшей и наименьшей по кредитному портфелю юридических лиц в целом.

Точность оценки риска банка при кредитовании отдельного заемщика зависит от качества информации, на

которой основана оценка. Подбор профессиональных высококвалифицированных специалистов в кредитный отдел в значительной степени сократит кредитный риск в данном банке [1].

Далее произведем расчет вероятных потерь (фактически ожидаемого кредитного риска) для текущих ссуд на начало 2015 года, которые можно вычислить путем перемножения коэффициента потерь на численное значение остатка непросроченных ссуд. Результаты произведенных расчетов представлены в таблице 5.

Таблица 5. Вероятные потери на 2015 г. по видам кредитов/отраслям кредитования ПАО «ХМБ Открытие»

Вид кредита/отрасль кредитования	Текущий остаток, тыс. руб.	КП, %	Вероятные потери, тыс. руб.
Ипотечное кредитование	1 136 645	0,5	5 683
Потребительское кредитование	1 092 744	5,8	63 379
Автокредиты	75 795	1,5	1 137
Кредитные карты	12 875	1,96	252
Прочие кредиты	4 339	2,04	89
Итого вероятных потерь по портфелю физических лиц			70 540
Горнодобывающая промышленность	3 503 055	1,0	35 031

Строительство	1 502 929	0,9	13 526
Лизинговые компании	893 402	0,8	7 147
Торговля	702 815	0,9	6 325
Прочие отрасли	83 890	0,4	336
Итого вероятных потерь по портфелю юридических лиц			62 365
*Составлено автором на основании отчетности банка			

Исходя из данных таблицы, вероятные потери по портфелю физических лиц на 13% превышают ожидаемые потери по портфелю юридических лиц. Самые значительные потери, то есть фактически наибольший кредитный

риск, наблюдается в области потребительского кредитования — 63 379 тыс. рублей. Следовательно, данный вид кредитования физических лиц можно считать самым рискованным в деятельности данного коммерческого банка.

Литература:

1. Коптлеуова, С. К. Анализ кредитных рисков как один из современных способов совершенствования кредитной политики в АО «АТФБанк» / С. К. Коптлеуова // Сибирский торгово-экономический журнал. — 2015. — № 2 (20). — с. 35–37.
2. Костюченко, Н. С. Анализ кредитных рисков: 2 изд-е / Н. С. Костюченко. — СПб.: ИТД «Скифия», 2010. — 440 с.

Направления развития страхования потребительского кредитования в ПАО «ХМБ Открытие» (г. Иркутск)

Новолодская Наталья Сергеевна, магистрант
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

Данная статья посвящена направлениям развития страхования потребительского кредитования в ПАО «ХМБ Открытие» (г. Иркутск). Предлагается реализовать принцип клиентоориентированного подхода через программу страхования потребительского кредита, рассчитанную на взаимовыгодное сотрудничество с клиентом банка.

Ключевые слова: *страхование потребительских кредитов, коммерческий банк, кредитная политика*

В условиях ужесточения конкурентной борьбы дальнейшее развитие финансовых учреждений необходимо сфокусировать на максимальной ориентации на клиента. В качестве одной из мер подобной ориентации на клиента предлагаем внедрить программу страхования потребительского кредита, рассчитанную на взаимовыгодное сотрудничество с клиентом банка.

В последнее время у банков появились новые способы снижения рисков, возникающих при кредитовании физических лиц, а именно — заключение договоров страхования. При этом банки заключают договор (договоры) страхования с одной или несколькими страховыми компаниями. Стороны (банк и страховая компания) могут назвать такой договор страхования договором страхования жизни и здоровья заемщиков, договором коллективного страхования заемщиков, договором группового страхования заемщиков или иным образом [1].

ФАС РФ именует такой договор «договором коллективного страхования заемщиков».

При выдаче кредитов гражданам Банк применяет разработанные им правила выдачи потребительских кредитов

физическим лицам, которые соответствуют Гражданскому кодексу Российской Федерации, а также Федеральному закону «О банках и банковской деятельности».

При получении кредита заемщик подписывает кредитный договор и приложение к нему — «Общие условия предоставления и обслуживания потребительских кредитов и текущих счетов в Банке (далее также — Общие условия).

В разделе 6 Общих условий установлены условия участия клиента в программе страхования «Защита кредита» (далее также — Программа страхования) и разъясняется, что подключение к указанной программе является самостоятельной услугой: клиент оплачивает стоимость программы и становится застрахованным лицом по группе рисков (установление инвалидности, смерть, потеря дохода).

Например, в соответствии с кредитным договором гражданину М. был предоставлен кредит путем зачисления на его текущий счет денежных средств в размере 550000 рублей, из которых 500000 рублей были выданы гр. М. через кассу наличными, а 50000 рублей списаны с его текущего счета в оплату страховой премии и комиссии банку за подключение к программе страхования. При этом, в отличие

от всех других программ страхования, реализуемых в Российской Федерации, предусматривается возврат 50000 рублей, уплаченных в качестве страховки в виде части ежемесячного платежа начиная с 18 месяца действия кредитного договора. Таким образом, заемщик, оплачивая свой ежемесячный платеж, за 18 месяцев вернет из страховки 25020 рублей (1390 руб. ежемесячно).

Полное досрочное гашение по кредиту возможно, но с потерей страховки (согласно графику платежей), что мотивирует сохранять кредит в банке. Данная опция сейчас важна, так как на интервале 1–2 года ситуация в экономике может стабилизироваться, а ставки по кредитам сильно упадут и клиенту начнут рефинансироваться у других банков.

Клиенты банка будут более лояльны к такой системе страхования и кредитным программам в целом, программа изначально дает довольно низкую фиксированную ставку и при этом существенную часть страховки по кредиту возвращают уплачивая тело кредита. Таким образом, эффект выражается в приросте числа заемщиков, и, соответственно, в улучшении показателей деятельности Банка.

Необходимо отметить, что в соответствии со ст. 421 ГК РФ граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами. Таким образом, в договоре может быть установлено любое условие, не противоречащее закону.

Подписав договор потребительского кредитования, гражданин письменно выражает намерение (согласие) получить потребительский кредит в большем размере, чем он первоначально запросил в заявлении.

В соответствии с условиями указанного договора (являющегося смешанной сделкой, регламентирующей правоотношения по кредиту, правоотношения по текущему счету, а также в случае выражения клиентом воли на подключение к программе коллективного страхования, правоотношения по услуге подключения клиента к коллективному страхованию) сумма кредита была зачислена на открытый в Банке текущий счет клиента. Договором в части, регулирующей правоотношения по текущему счету и по услуге подключения клиента к программе коллективного страхования, закреплен заведомый акцепт клиента на списание с его текущего счета Банком денежных средств в счет оплаты им в пользу Банка суммы вознаграждения за услугу подключения к программе коллективного страхования (п. 4.6 Общих условий). Банк в соответствии с указанным условием договора списывает со счета заемщика денежные средства в счет исполнения клиентом указанного денежного обязательства перед Банком.

Литература:

1. Решение Президиума Федеральной антимонопольной службы от 5 сентября 2012 г. № 8–26/4 О квалификации действий кредитных и страховых организаций в рамках договоров коллективного страхования жизни и здоровья заемщиков [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс» (Дата обращения: 15.04.2016).

Эффект от внедрения данной программы выражается в следующем.

1) Клиенты банка будут более лояльны к такой системе страхования и кредитным программам в целом, программа изначально дает довольно низкую фиксированную ставку и при этом существенную часть страховки по кредиту возвращают уплачивая тело кредита. Таким образом, эффект выражается в приросте числа заемщиков, и, соответственно, в улучшении показателей деятельности Банка.

2) Также эффект выражается в снижении потерь от проблемных кредитов.

Одновременно необходимо обеспечить планирование мер в сфере операционных расходов. Если не принимать во внимание регулярно проводимую реструктуризацию издержек с целью оптимизации трудового процесса аппарата управления банка, то оно фокусируется на следующих моментах:

– достижение экономии удельных накладных (постоянных) расходов при повышении объемов деятельности. Расширение масштабов операций ведет, как правило, к снижению удельных накладных расходов (на единицу размещения/привлечения). Этот сопряженный с планированием величины и структуры хозяйственных операций позитивный момент необходимо обязательно учитывать при моделировании в сводном бюджете будущей отдачи на собственные и совокупные средства банка;

– расчет эффективной ставки привлечения на основе калькуляции дополнительных операционных издержек. Выработка мер по снижению прямых операционных расходов, следовательно, повышает эффективную ставку процента по размещению (снижает процентную ставку по привлечению) [2].

Произведем оценку эффективности предложенных мер.

1) Снижение процентных ставок на 1–1,5 п.п., по результатам проведенного анализа, вызывает прирост клиентской базы на 6–7%. При годовом объеме выдаваемых потребительских кредитов сроков более 3 лет 10, 4 млрд. руб. получаем прирост размеров выданных кредитов на 0,6 млрд. руб. При ставке кредитования в 18%, уровень рентабельности составляет порядка 6%, таким образом, дополнительная прибыль оценивается в 36 млн. руб.

2) Доля проблемных кредитов в структуре кредитного портфеля потребительского кредитования занимает порядка 6,2%. Убыток Банка от невозврата составляет 160 млн. руб. в год. Внедрение Программы позволит снизить данный показатель до уровня участия новых клиентов в данной программе. Таким образом, при условии 50% охвата, экономический эффект составляет 80 млн. руб. в год.

В сумме экономический эффект от внедрения Программы можно оценить в 116 млн. руб. в год.

2. Щиборщ, К.В. Планирование деятельности коммерческого банка [Электронный ресурс] / К.В. Щиборщ // Аудит и финансовый анализ. — 2002. — № 4. — Режим доступа: <http://auditfin.com/fin/2002/4/rschiborsch/rschiborsch.asp#1> (Дата обращения: 18.02.2016).

Теоритические основы венчурного финансирования в инновационных предприятиях Узбекистана

Обидов Расул Абдулхаевич, старший научный сотрудник, соискатель
Национальный университет Узбекистана имени Мирзо Улугбека

Растущие потребности модернизации различных сфер экономической и социальной жизни Узбекистана и движение к более высоким рубежам инновационного развития национальной экономики требуют постоянного поиска эффективных методов финансирования инвестиционных проектов и программ развития инновационных предприятий, выступающих локомотивами подлинного обновления хозяйственной системы республики. Перспективным методом инвестиционной поддержки субъектов инновационной системы Узбекистана является венчурное финансирование, предназначенное для ресурсного обеспечения ранних стадий их становления и учитывающее специфику инновационного бизнеса.

На современном этапе развития мировой экономики механизмы венчурного финансирования привлекают все большее внимание ученых и специалистов в области инвестиционного менеджмента, а сами венчурные инвестиции становятся наиболее перспективными объектами мирового рынка капитала, играя огромную роль в системе международных экономических отношений.

Для правильного понимания институциональных основ рынка венчурного финансирования и поиска путей внедрения его инструментов в практику инвестиционного обеспечения инновационных предприятий Узбекистана необходимо более углубленное изучение экономической природы данного прогрессивного метода финансирования, а также мотивов поведения различных участников этого высоко рискованного вида инвестиционного бизнеса.

Экономическое содержание механизма венчурного финансирования заключается в том, что он представляет собой подсистему специфических экономических отношений, складывающихся между её субъектами в вопросах формирования, реализации и возмещения данного вида инвестиций на различных стадиях их жизненного цикла.

Институциональным ядром инвестиционной сферы выступает рынок инвестиционных ресурсов, включая венчурные инвестиции, поскольку именно здесь формируется инвестиционный спрос со стороны инновационных предприятий и предложение услуг — со стороны венчурных предприятий.

С теоретической точки зрения венчурное финансирование рассматривается как один из методов инвестицион-

ного обеспечения инновационной деятельности, который используется на ранних стадиях становления инновационных предприятий или их крупных инновационных проектов.

По своему экономическому содержанию венчурное финансирование представляет собой специфическую форму денежного капитала, которая возникла под влиянием системы субсидиарного обеспечения инновационных проектов или программ.

С управленческой точки зрения венчурное финансирование можно определить как руководимый профессионалами процесс вложения пула инвестиционных средств в высоко рискованные инновационные проекты.

С точки зрения пользы для инновационных предприятий его можно представить как наиболее эффективный источник долгосрочных инвестиций, предоставляемых обычно на длительный период для реализации на ранних этапах их становления или внедрения им пионерных разработок.

Успешное функционирование субъектов венчурного бизнеса в инвестиционной сфере возможно, когда все её элементы скоординированы и ориентированы на главную фигуру инвестиционного рынка — потребителя в лице эмитентов из числа инновационных предприятий реального сектора экономики. Их ключевая роль заключается в том, что они обладают большим интеллектуальным потенциалом, высокой конкурентоспособностью и возможностью обеспечивать высокую отдачу для венчурных инвесторов.

Как показал проведенный в ходе исследования анализ зарубежного опыта, механизм реализации венчурного финансирования становится возможным при соблюдении всеми его участниками следующих условий:

1) оно, венчурное финансирование, должно базироваться на принципе «одобренный риск», который означает, что вкладчики капитала заранее соглашаются с возможностью потери средств при неудаче финансируемого предприятия, в обмен на высокую норму прибыли в случае ее успеха;

2) данный специфический вид финансирования инновационных предприятий предполагает долгосрочное инвестирование капитала, при котором вкладчику прихо-

дится вкладывать в среднем от 3 до 5 лет, чтобы убедиться в перспективности проекта, и от 5 до 10 лет, чтобы получить прибыль на вложенный капитал;

3) рискованное финансирование на основе венчурного капитала осуществляется не как кредит, а в виде паевого взноса в уставной капитал создаваемого инновационного предприятия — венчура. Вновь учреждаемые предприятия при этом получают статус партнерства, а вкладчики капитала становятся в них партнерами с ответственностью ограниченной размерами вклада;

4) венчурный предприниматель, в отличие от стратегического партнера, редко стремится захватить контрольный пакет акций компании и обычно удовлетворяется пакетом акций в объеме 25–40%, т.е. не угрожает организаторам инновационных предприятий потерей контроля над их бизнесом;

5) высокая степень личной заинтересованности венчурных инвесторов в успехе нового предприятия вытекает как из высокой рискованности проекта, так и статуса со-владельца учреждаемого венчура.

Учитывая специфику работы инновационных предприятий и связанную с ней рискованность, венчурные инвесторы за рубежом часто не ограничиваются предоставлением средств, а оказывают созданным венчурам различные консультационные, управленческие и прочие услуги, что еще больше повышает их конкурентоспособность.

Основные предпосылки для формирования механизма венчурного финансирования сформулированы в ноябре 2010 года Олий Мажлисом Республики Узбекистан в Концепции дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране. В развитие данного основополагающего документа существенные изменения были внесены в нормативно-правовые акты, регламентирующие условия создания и функционирования частного предпринимательства, что должно повысить заинтересованность венчурных организаций заниматься вложениями в инновационный бизнес резидентами Республики Узбекистан.

За годы независимости в Республике Узбекистан создана широкая система правовых гарантий и льгот для субъектов инновационного бизнеса, разработана целостная система мер по стимулированию деятельности инновационных предприятий.

Эффективной мерой по повышению инвестиционной привлекательности инновационного бизнеса в Республике Узбекистан для иностранных венчурных фондов являются усилия государства в деле формирования высококонкурентной среды и наличие продуманной системы мер по защите их законных интересов и прав.

Для снижения рисков иностранных инвесторов, включая венчурных капиталистов, планирующих вкладывать значительные инвестиции в создаваемые на территории республики частные предприятия, в 2008 году создан целевой внебюджетный Фонд реконструкции и развития Республики Узбекистан, в 2011 году — Фонд

финансирования подготовки проектной документации для инвестиционных проектов при Ассоциации банков Узбекистана, а в 2012 году — Фонд поддержки частного предпринимательства при Национальном банке внешнеэкономической деятельности.

Одним из наиболее важных направлений институционального укрепления механизмов венчурного финансирования должна стать работа по разработке адаптированной нормативно-правовой базы, регламентирующей процедуры создания совместных венчурных предприятий, сначала в форме бизнес-ангелов, а затем в форме венчурных фондов.

В целях создания условий для устойчивого функционирования рынка венчурных инвестиций в Республике Узбекистан, органам государственного управления следует в среднесрочной перспективе перейти на методы долгосрочного прогнозирования, стратегического планирования и программирования инновационной составляющей деятельности отраслей с учетом формируемых приоритета государственной инновационной политики, что позволит инновационным предприятиям Узбекистана и их потенциальным инвесторам более четко ориентироваться при формировании своих инвестиционных стратегий на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Предметом особого внимания Министерства финансов, Министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли, Центрального банка, Государственного налогового комитета и Госкомконкуренции Республики Узбекистан должно стать содействие инновационным предприятиям в плане активизации их участия в реализации крупных инвестиционных проектов ключевых предприятий республики за счёт использования потенциала зарубежных венчурных фондов.

В целях совершенствования нормативно-правовой базы, регламентирующей процедуры инвестиционного обеспечения потребностей инновационных предприятий республики, на основе венчурного финансирования, постоянным комитетам Сената Республики Узбекистан, необходимо в краткосрочной перспективе разработать и внести на утверждение в Олий Мажлис пакет законов, направленных на формирование благоприятного инвестиционного климата, создание высоко конкурентной инновационной среды, обеспечение защиты интеллектуальной собственности, создание стимулирующих условий для иностранных венчурных инвесторов.

В заключении можно сделать вывод, что если на начальном этапе становления инновационного бизнеса в республике главные усилия законодателей были сконцентрированы на создании нормативно-правовой базы, регламентирующей процедуры создания инновационных предприятий, то в последние годы центр их внимания постепенно должен переключаться на институциональное укрепление формирующегося рынка венчурных инвестиций, а также функциональное развитие механизма венчурного финансирования потребностей инновационных предприятий Узбекистана.

The role of small business and private entrepreneurship in the economic activities

Олимова Нодира Хамракуловна, кандидат экономических наук, доцент;

Юлдашев Дониёр Таирович, преподаватель

Ферганский государственный университет (Узбекистан)

Olimova Nodira Hamrakulovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Yuldashev Donyor Toirovich, Teacher

Fergana State University

Key words: *entrepreneurship, business, private businesses, activities, market, related.*

Uzbekistan gained independence and the beginning of the process of transition to a market economy as soon as the meaning of human activity, significant changes began to occur. The President of the Republic of Uzbekistan Islam Karimov to strengthen the development of the country and about the achievements made in improving the welfare of the people: «In recent years, the development of the national economy and last year the results of the International Monetary Fund, World Bank, ADB and other international financial institutions by the high estimates, «he said words to study the market, the establishment of small businesses and private entrepreneurship, are directly related to its efforts to encourage staff. In particular, the employment of the population in the area of small business and private entrepreneurship plays an important role in the future.

Small business and private entrepreneurship as an economic activity is not expensive in conditions of scarcity of capital resources, provides high turnover, economic reconstruction, economic instability and the formation of the consumer market in the context of limited resources and fill it fast and efficient way to solve the problem. Small businesses quickly adapt to changes in consumer demand and in this way to ensure the necessary balance in the consumer market. The creation of new jobs in the small business plays an important role in solving the problem of unemployment.

During the years of independence, the development of small business and private entrepreneurship in the economic and legal framework should be created. As a result, small businesses and private entrepreneurship, socio-economic status improved significantly. However, in spite of the scale of the work carried out in this area are still waiting for a solution to the problems.

The country, including in the areas of small business and private entrepreneurship development process, a set of characteristics and trends of development, economic efficiency, economic development strategies will need to develop a scientific and practical basis.

The modernization of the economy, small business and private entrepreneurship in the economic activity and development, as well as areas appropriate to take into account the following: Small business and small business and private entrepreneurship, there are all necessary conditions for the effective development, the republic's geographical location, labor, production of natural and other resources to deal with the

broader economic activities. All sectors of the economy, institutional and structural reforms, deepening market reforms and to provide the foundation for sustainable economic growth.

The competitive environment in the transition to a market economy, the formation of long-term and complex process, which is influenced by many factors. In particular, the improvement of the relations of ownership of the economy, which leads to the increase of efficiency of denationalization and privatization of a leading role in the development of competitive environment.

Full support for small business and to increase the economic efficiency of small business and private entrepreneurship is necessary to achieve a high quality and modern technical base.

The analysis shows that the future of the region to implement the proposed structural changes to the first use of internal resources and opportunities, and the creation of favorable conditions for attracting foreign investments optimistically. The incentives to attract foreign investment in the formation of a new legal base; effective use of existing benefits; the development of partnerships between public and private investment; The investment is based on the choice of design and financing to give companies more freedom; foreign partners are required to give more information about the investment potential of the country.

Republican and the further development of small business and private entrepreneurship in the region play an important role in the development of leredit institutions, taking into account the small business environment protection, support and encouragement of the increase depends on the level of its structural reforms. At the same time, some of the network or a business, not a single regional businesses will be developed.

The competitive environment in the transition to a market economy, the formation of long-term and complex process, which is influenced by many factors. In particular, the improvement of the relations of ownership of the economy, which leads to the increase of efficiency of property State and privatization a leading role in the development of competitive environment.

The market reform on small business and private entrepreneurship, improvement of the system of state support for the following appropriate measures.

And economic forces to prevent centralized, the freedom of small business and private entrepreneurship;

The reduction of the taxation of small businesses optimal market, and on this basis, to reduce the risk;

Financing activities of small business and private entrepreneurship in the development of various off-budget funds and credit unions;

Greater involvements of small businesses work to fulfill the orders of the state, to provide benefits to them in this area.

In a word, small business and entrepreneurship, the importance of socio-economic development of the economy. The decrease in the number of unemployed to improve the living standards of the rural population, the region’s national markets products and optimal all-round to ensure the full implementation of the support program is among the most important tasks.

References:

1. Маматов Б., Хўжамқулов Д. Лизинг — кичик ва ўрта бизнесни кредитлаш самарали воситаси. “Бозор, пул ва кредит” илмий — амалий ойлик журнали, № 8, 2002 йил. 48–49- бетлар.
2. Маматов Б. Носиров Э. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик лойихаларини молиялаштириш. ТМИ — 2007. 150 б.
3. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. — М.: «ТЕИС», 2000
4. Рофиев Қ. Европа тикланиш ва таракқиёт банки — тадбиркорлик ривожиди. /Банк ахборотномаси/, 2003. 9 апрель, 15–16 сон.

Насколько приемлем зарубежный опыт корпоративного управления для России?

Пацакула Ирина Ивановна, кандидат психологических наук, доцент;
Малова Светлана Сергеевна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрены зарубежные и отечественные модели корпоративного управления, выделены их особенности и общие черты. Проанализирована социально-экономическая ситуация в России. Дана характеристика современного состояния корпоративного управления в России.

Ключевые слова: *корпорация, акции, инвестиции, корпоративное управление, модели корпоративного управления.*

Корпоративное управление представляет собой систему, с помощью которой осуществляется управление и контроль над деятельностью предпринимательских организаций.

Стоит отметить, что история развития корпоративного управления как отдельной признанной области исследования берет свое начало сравнительно недавно. В 1992 г. Комитет по финансовым аспектам корпоративного управления (комитет Кэдбери) публикует первый Кодекс корпоративного управления, нацеленный на реформирование структуры корпоративного управления. Принципы, упомянутые в данном Кодексе, были разработаны британской компанией ProNed, помогавшей Банку Англии назначать на пост независимых директоров в период банковских кризисов 1970-х гг. [1].

В целом, необходимость введения корпоративного управления была обусловлена разделением функций между владельцами частной собственности и органами управления. Особенно конфликты между этими двумя группами в полной степени проявились в момент возникновения такой организационной формы собственности как корпорация.

В дальнейшем публикуются доклады исследователей из ЮАР, Великобритании, Франции, Нидерландов, США. Основные тезисы докладов связаны с действительным положением дел корпораций в данных странах. Так, закон Сарбейнса-Оксли принят в США вследствие разразившихся корпоративных скандалов. Наибольшую известность получило «Дело Епгон». Данная энергетическая компания была одной из ведущих в мире — 22000 сотрудников, филиалы в 40 странах, выручка за 2000 г. 101 млрд. дол. Но новое тысячелетие Епгон встретила не как самая инновационная компания Америки (номинация журнала Fortune за 1994–2000 гг.), а как фальсификатор финансового состояния [8].

Основным документом, закрепляющим направления реализации корпоративного управления, определяющим принципы формирования эффективного корпоративного управления, стал Кодекс корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (Принципы ОЭСР), принятый 26–27 мая 1999 г. Он вобрал в себя ценные доводы аналитиков — теоретиков и практиков корпоративного управления — высказавших и подтвердивших свою точку зрения [11].

Стоит отметить, что со момента образования ОЭСР в 1948 г. (первоначальное название «Организация европейского экономического сотрудничества») количество стран-участниц возросло с 20 до 34. Российская Федерация подавала заявку на членство в ОЭСР в 1996 г., наряду с Эстонией, Латвией и Литвой. Но нашей стране был дан отказ, из перечисленных выше стран приняли только Эстонию. С 2007 г. были снова начаты переговоры РФ с руководством ОЭСР. И после успешного вступления России в ВТО в 2012 г. уже шла речь об окончании переговоров в 2013–2014 гг. Однако 13.03.2014 г. ОЭСР приостановила принятие России в члены на неопределенный срок. Со стороны некоторых европейских коллег была слышна негативная риторика по поводу целесообразности вступления России в Организацию. Данный факт, вероятно, выглядит как признак недоверия, недооцененности и пренебрежительности зарубежными странами Российской Федерации [7].

Проводя сравнение с развитыми странами Запада, возможно, уровень развития корпоративного управления в настоящее время в России невысок. Но это связано с объективными причинами.

Во-первых, институт частной собственности развивается активными темпами лишь с начала переходного периода и времен всероссийской приватизации. Чековая приватизация побудила к созданию АО, но с другой стороны, акционерное право было не разработано в той степени, чтобы ограничивать круг прав и обязанностей всех заинтересованных сторон. В это время, также как и у других стран, были замечены широкое злоупотребление в области ценообразования, вывода активов, недостаток финансирования, монополизация власти. Самыми тяжелыми последствиями обладал кризис 1998 г.

Такие экономические проблемы возникли в результате отсутствия правовой базы, что мы отмечаем в качестве второй причины слабого корпоративного управления. Первыми регулирующими документами, без которых в настоящее время сложно представить механизм функционирования акционерных обществ, были Федеральный закон «Об акционерных обществах» и Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» с поправками. Формируется необходимая инфраструктура в финансовом секторе [13].

Также РФ в лице Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг в 2002 г. публикует Кодекс корпоративного поведения, создается Национальный совет по корпоративному управлению, крупнейшие компании создают собственные Кодексы. Процесс внедрения норм и стандартов КУ в практику российских корпораций можно охарактеризовать как поступательный, поэтапный, увязанный с деятельностью по модернизации организационно-правовой базы [2, с. 18].

В-третьих, неустойчивость макроэкономической ситуации и постоянное ожидание негативных событий, вследствие чего любые изменения в какой-либо сфере жизнедеятельности могут восприниматься акционерами как

угроза собственным интересам. Это возникает при невозможности выявить риски компании, то есть оценить вероятность снижения ее стоимости. Создание Кодексов корпоративного управления позволило организовать работу менеджмента, создать четкие механизмы отношений между акционерами и органами управления, добиться прозрачности в раскрытии информации. Кстати раскрытие информации ставится на топовые позиции в структуре принципов корпоративного управления и в Кодексе, принятом ОЭСР, и в Российском Кодексе корпоративного поведения.

Идентичность некоторых позиций в отношении целесообразности популяризации корпоративного управления в зарубежном и отечественном подходах связана с основными проблемами, на предупреждение и решение которых нацелено корпоративное управление. К ним можно отнести:

- Несовпадение интересов стейкхолдеров;
- Нарушение прав акционеров;
- Прозрачность деятельности корпорации;
- Компетентность органов управления.

Если в России и в зарубежных странах существует схожий перечень нависших проблем, то с определенной степенью вероятности позволительно судить о принятии зарубежного опыта как о правильном решении. В настоящее время сложилось несколько моделей корпоративного управления: японская, англо-американская и немецкая модели [4, с. 34]. Следовательно, поняв, к какому типу сложившаяся социально-экономическая ситуация в России более близка и какая модель в перспективе может улучшить рыночную конъюнктуру, можно делать окончательные выводы. Если же в России круг проблем отличен от других стран, то перенимание опыта корпоративного управления будет либо бессмысленно, в лучшем случае, а в худшем — губительно для переходной экономики РФ.

Факт, что корпоративное управление в России необходимо, очевиден, так как большинство организаций — это акционерные общества. По данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2016 г. в РФ зарегистрированы 129220 акционерных обществ [9].

Что касается экономической ситуации в стране относительно привлекаемых инвестиций в основной капитал, то по данным Росстата инвестиции демонстрируют тенденцию к дальнейшему падению. Снижение инвестиций — это длительное явление, начавшееся с 2013 г. Как следствие, ведение корпоративного управления осуществляется в рамках нестабильной макроэкономической ситуации [12].

Становление акционерных обществ, как более эффективной формы организации производства, можно назвать потенциальной основой развития России. Эффективное управление акционерными компаниями — это проблема, которая стоит во главе проблем развития российской экономики. Основным органом управления акционерным обществом является Совет директоров, к основным функ-

циям которого относится поддержание баланса между интересами акционеров и менеджмента. Непосредственно к корпоративному управлению в той или иной степени подключены и Совет директоров, и акционеры, и Генеральный директор, и менеджмент.

Японская и немецкая модели корпоративного управления при определенных отличиях, имеют некоторое сходство. Основными акционерами являются финансовые организации и корпорации. К тому же, в Японии акции полностью находятся в руках институциональных акционеров. Данная действительность далека от российского способа распределения акций корпорации.

Другое обстоятельство, а именно сращивание финансовых и промышленных капиталов, которыми владеют российские олигархические структуры, имеет сходство с кейрэцу в японской модели. Но в Японии эта модель корпоративного управления образована исторически на национальной идеологии, традициях, моральных ценностях. Так сложилось, что в России этому большого значения не придается.

Общеизвестно, что проведенная в конце XX века массовая приватизация была основана на англо-американской модели. Она предполагает распределение капитала через фондовые рынки. Но неразвитость биржевой торговли не позволила в задуманном виде осуществить процедуру перераспределения собственности. Корпорации оказались во власти олигархических группировок, целью которых является первоначальное накопление капитала. В их руках сосредоточен контрольный пакет акций. Функции менеджмента и собственника принадлежат одному лицу, поэтому деятельность корпорации будет направлена на удовлетворение интересов группы крупных акционеров. Данное обстоятельство абсолютно не приемлемо в рамках англо-американской модели.

Таким образом, перечисленные выше модели корпоративного управления в развитых странах в чистом виде невозможно применить для российских компаний. Что абсолютно точно нельзя сказать об отдельных элементах различных моделей. Так, например, перемена следующих факторов послужит катализатором оптимизации национальной системы корпоративного управления — развитие долгосрочного кредитования, законодательства (из немецкой модели); развитие аутсайдерской модели акционерного капитала, гласность и доступность информации (из англо-американской модели); высокий и эффективный контроль, внимание к деловой репутации (из японской модели).

Корпоративное управление в России, как и в других развивающихся странах с переходной экономикой, соотносят с так называемой предпринимательской моделью. Эта модель характеризуется рядом особенностей, в некоторой степени различающихся для каждой конкретной страны:

- Государство находится в стадии перехода к рыночной экономике;
- Высокая степень неопределенности;

- Неразвитое законодательство;
- Несформированная деловая культура;
- Принципы корпоративного управления используются формально, в частности, в случаях сотрудничества с зарубежными компаниями;
- Управленческие решения менеджмента принимаются в интересах мажоритарных акционеров.

Перечисленные особенности с одной стороны представляются негативными, характеризующими наличие высоких барьеров и, как следствие, невозможность ведения современного, рационального, эффективного корпоративного управления в РФ. Но, с другой стороны, большинство этих недостатков преодолимы, и это зависит от проявления инициативности и интереса к данным проблемам компаниями, некоммерческими организациями, объединениями, союзами и государством.

Стоит несколько подробнее остановиться на роли государства в развитии отечественной модели корпоративного управления.

Ряд авторов отмечают чрезмерную роль государства, обращая внимание на наличие у государства весомых пакетов акций некоторого числа крупных компаний, которые они передают в доверительное управление. По их мнению, негативный эффект проявляется в том, что только публичное размещение акций, преследующее цель привлечение инвестиций, служат стимулом к повышению стандартов корпоративного управления [2, с. 18–19].

Есть и другие с точки зрения, согласно которым активное участие государства и государственное регулирование позволяет уделять более пристальное внимание социальным обязательствам, защите прав стейкхолдеров, а также внедрение самых актуальных принципов и правил корпоративного управления происходит оперативнее, и контроль за этим процессом происходит жестче.

Высокое качество корпоративного управления повышает вероятность корпорации в привлечении дополнительных инвестиционных ресурсов, так как они становятся более открытыми, на что при выборе объекта инвестирования обращают внимание инвесторы, в частности иностранные. При осуществлении выбора, независимо — объекта вложения инвестируемых средств или в другой ситуации, важную роль играют рейтинги.

Так, некоммерческая организация Российский институт директоров проводит Национальные рейтинг корпоративного управления (НКРУ) российских компаний. Система КУ в компаниях анализируется по следующим компонентам:

- Права акционеров (45 критериев);
- Деятельность органов управления и контроля (66 критериев);
- Раскрытие информации (36 критериев);
- Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие (13 критериев).

НКРУ присваивается по шкале от 1 (низшая оценка) до 10 (высшая оценка) с делением на два подкласса «+» и «++» в каждом уровне [10].

Максимальный рейтинг среди компаний получили ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «АФК «Система», ПАО «ТрансКонтейнер», ПАО «РусГидро» — по 8 баллов. НРКУ 8 присваивается компании, которая соблюдает требования российского законодательства в области корпоративного управления, следует существенной части рекомендаций российского Кодекса корпоративного управления. Риски потерь собственников, связанных с качеством корпоративного управления, незначительны. В рейтинге нашли отражение деятельности и такие компании, как

ПАО «Ростелеком» (НРКУ 7+), Банк ВТБ (ПАО) (НРКУ 7+), ПАО «МРСК Юга» (НРКУ 7), ОАО «Аэрофлот-российские авиалинии» (НРКУ 6+) и другие.

В заключении отметим, что формирование корпоративного управления в РФ находится в постоянном движении, следит за мировыми инновациями и достижениями. Активное внедрение Кодексов корпоративного управления в качестве необходимых атрибутов, влияющих на стратегию развития компании, становится все более распространенным.

Литература:

1. «Отчет Комитета по финансовым аспектам корпоративного управления (Отчет Кедбери)», 1992 г.
2. Беляева, И. Ю., Козлова Н. П. Совершенствование практики корпоративного управления в российских компаниях // Управленческие науки. 2014. № 3. с. 16–22.
3. Тагавердиева, Д. С. Комплексная оценка качества корпоративного управления промышленных предприятий // Финансы и кредит. 2015. № 37. с. 45–52.
4. Харчилава, Х. П. Этические аспекты модели корпоративного управления // Управленческие науки. 2014. № 2. с. 33–37.
5. Чистяков, А. А. Национальные модели корпоративного управления: причины различий // Микроэкономика. 2013. № 6. с. 25–28.
6. Чумакова, Е. В. Современная практика корпоративного управления: взгляд инвесторов и эмитентов // Управленческие науки. 2014. № 2. с. 25–32.
7. Вступление России в ОЭСР. [Текст]. // ОЭСР и Российская Федерация. URL: <http://oecd.ru/roadmap.html> (дата обращения 09.04.2016).
8. История комплаенс за рубежом // Все о compliance — управление рисками в современной компании. URL: <http://www.complianceblog.ru/?p=40> (дата обращения 11.04.2016).
9. Количество акционерных обществ на 1 января 2016. // Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd> (дата обращения 17.03.2016).
10. Национальный рейтинг корпоративного управления. // Российский институт директоров. URL: <http://rid.ru/nacionalnij-rejting/rejtingovaya-shkala> (дата обращения 02.04.2016).
11. Принципы корпоративного управления ОЭСР, 1999 г., Франция. [Текст]. // OECD iLibrary. URL: <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/oecd-principles-of-corporate-governance> (дата обращения 07.04.2016).
12. С. Г. Сулакшин, Кравченко Л. И. Социально-экономические итоги развития России в 2015 г. Аналитическая справка. [Текст]. // Центр Сулакшина. URL: http://so-l.ru/news/show/tekst_socialno_ekonomicheskie_itogi_gazvitiya_ros (дата обращения 17.03.2016).
13. Финансовый словарь трейдера. Акционерная компания. // UTMAG. URL: <http://utmagazine.ru/posts/8268-akcionernaya-kompaniya> (дата обращения 13.03.2016).

ТОСЭРы как рычаг регулирования экономических проблем Дальнего Востока

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Косенок Мария Андреевна, преподаватель;

Селезнева Елена Антоновна, студент;

Федотова Олеся Петровна, студент

Дальневосточный государственный университет путей сообщения

Дальневосточный регион России — территория, важная как в военно-стратегическом аспекте, так и в экономическом. Общая площадь данного района — порядка 36% от территории РФ. Перспективы развития

Дальнего Востока связывают с наличием здесь огромного количества природных ресурсов. Вместе с тем практика освоения возможностей региона осложнена недостаточно развитой инфраструктурой, а также миграцией населения.

Удаленность от Москвы, политического и финансового центра РФ, также иногда рассматривается в качестве сдерживающего фактора в развитии Дальнего Востока. Текущая концепция внешней политики РФ предполагает укрепление позиций страны в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Успешная реализация данной задачи предполагает решение отмеченных проблем, характерных для российского Дальнего Востока, стимулирование экономического подъема расположенных здесь субъектов РФ. Поэтому государство уделяет особое внимание региону.

К основным проблемам Дальнего Востока можно отнести:

- Наличие существенных диспропорций в промышленном развитии территорий. В структуре промышленного производства региона преобладают добывающие отрасли. Парадокс дальневосточной экономики заключается в том, что из-за высоких удельных затрат выгодной является либо добыча либо самая первичная переработка сырья.

Большая часть территории ДВФО представлена агропромышленным комплексом, обрабатывающими производствами и добычей природных ресурсов.

- Наибольшая доля востребованного национального богатства в ДВФО приходится на республику Саха (Якутия), на втором месте Сахалинская область, далее — Приморский край, Магаданская область, Хабаровский край, Амурская область, менее значимы показатели в Чукотском АО, Камчатском крае, и Еврейской АО.

- Существующее административно-территориальное деление искусственно сводит в единый округ субъекты разного уровня социально-экономического развития, плохо связанные между собой экономически южные районы, расположенные вдоль транспортных магистралей, практически не имеют экономических связей с северными районами. На юге есть условия для развития демографического потенциала, современных отраслей промышленности и сферы услуг (южный широтный пояс). На Севере совершенно другая демографическая, социальная, экономическая, природно-климатическая ситуация (северный широтный пояс).

- Экономическая оторванность региона от центра России и усиление экономической зависимости от сопредельных стран. До 30% ВРП ряда краев и областей, входящих в состав ДВФО, формируется за счет экспорта. Низкая конкурентоспособность производимой в ДВФО продукции с высокой долей добавленной стоимости приводит к тому, что зарубежных партнеров интересует ограниченный сегмент дальневосточных природных ресурсов. В отсутствие сколько-нибудь выраженной инвестиционной и структурной политики государства на Дальнем Востоке технологические сдвиги в региональной экономике приобрели регрессивный характер и выразились в быстрой деградации ее технологической структуры. При этом наиболее серьезный регресс охватил первичные промышленные производства региона. Вследствие чего произошло почти полное вытеснение их продукции с вну-

тренного рынка импортными аналогами. Отсутствуют реальные механизмы стимулирования и поддержки приграничного сотрудничества.

- Достаточно низкий инновационный потенциал у экономики городов ДВФО. Доля затрат регионального бюджета на инновационное развитие, направленных на развитие производства в несколько раз превышает аналогичную долю затрат ряда регионов Центральной России.

По запасам многих видов природных ресурсов Дальний Восток является лидером в России и мире. При этом для месторождений различных полезных ископаемых характерны следующие особенности:

- недостаточная геологическая изученность
- труднодоступность и отсутствие необходимой инфраструктуры
- дорогостоящие варианты транспортировки руды переработчикам
- недостаточная глубина и комплексность извлечения сырья.

Добыча и переработка полезных ископаемых останутся в перспективе одним из стратегических направлений экономики Дальнего Востока. Высока значимость отрасли в северных территориях с очаговым расселением, в частности в континентальных зонах опережающего экономического роста Дальнего Востока. Вместе с тем отдельные горнодобывающие узлы будут формироваться за пределами зон опережающего экономического роста в северных районах Республики Саха (Якутия) и на побережье Охотского и Берингова морей.

Задачами развития отрасли являются разработка и внедрение технологических решений комплексного извлечения сырья, развитие добычи и переработки полезных ископаемых с учетом потребностей хозяйственного комплекса Дальнего Востока, повышение гибкости российского спроса и предложения на полезные ископаемые путем разработки малых высокоцентрабельных месторождений рудных полезных ископаемых с использованием мини-энергетики.

Интенсивное развитие горнодобывающей промышленности и переработки полезных ископаемых связано с внедрением инновационных технологий.

В настоящее время на Дальнем Востоке развиваются такие отрасли промышленности, как: переработка углеводородного сырья, машиностроение, металлургическое производство, топливно-энергетический комплекс, транспортная инфраструктура.

Немаловажным фактором развития промышленности Дальнего Востока является финансирование программ по реализации государственной политики, а именно: создание территорий опережающего социально-экономического развития, реализация инвестиционных проектов.

Впервые о создании территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) упомянул Владимир Владимирович Путин во время послания Федеральному собранию в 2014 году. Федеральный закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-э-

кономического развития в Российской Федерации» от 29 декабря 2014 года вступил в силу 30 марта 2015 года. Согласно тексту федерального закона, территория опережающего развития является частью территории субъекта России, на которой установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения. Финансирование создания инфраструктуры ТОСЭР осуществляется за счет средств бюджетов федерального, регионального и местного уровней, а также внебюджетных источников.

Уполномоченным органом по созданию ТОСЭРов было определено Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока.

Было рассмотрено более 400 площадок, из них 14 было отобрано для дальнейшей работы. Критерием отбора являлось наличие подтвержденного спроса инвесторов на реализацию проектов в этой территории, а также проработанность инфраструктурного обеспечения. В итоге ведущими инвесторами ТОСЭРов преимущественно были определены российские компании. Был подготовлен комплексный план инженерного и инфраструктурного обустройства ТОСЭРов. Также была сформирована база из 4400 крупных компаний-производителей потенциальных инвесторов ТОСЭРов.

Режим, действующий на территориях опережающего социально-экономического развития, дает ряд преимуществ:

- сокращенные сроки получения разрешительной документации;
- финансирование строительства объектов инфраструктуры ТОСЭРов за счет бюджетных средств;
- земельный налог 0% в течение 3-х лет;
- пониженные тарифы страховых взносов — 7,6%
- сокращенное время контрольных проверок — не более 15 дней;
- льготные арендные ставки для резидентов — 0,4% коэффициент от базовой ставки;
- понижающий коэффициент НДПИ (налог на добычу полезных ископаемых) от 0 до 0,8 в течение 10 лет;
- режим свободной таможенной зоны для резидентов;
- не требуется получение разрешений на привлечение иностранных работников;
- налог на прибыль от 0% до 5% первые 5 лет;
- заявительный порядок возмещения НДС.

По прогнозам экономистов, за счет вышеописанных налоговых льгот, экономика на территориях опережающего социально-экономического развития должна развиваться ускоренными темпами.

На сегодняшний день, на территории Дальнего Востока создано 8 территорий опережающего социально-экономического развития.

К ним относятся:

- ТОСЭР «Надеждинский» (Приморский край);
- ТОСЭР «Хабаровск» (Хабаровский край);
- ТОСЭР «Комсомольск» (Хабаровский край);
- ТОСЭР «Приамурская» (Благовещенский и Ивановский районы Амурской области);
- ТОСЭР «Белогорск» (Амурская область);
- ТОСЭР «Беринговский» (Чукотка)
- ТОСЭР «Михайловский» (Михайловский, Спасский и Черниговский районы Приморского края);
- «Индустриальный парк Кангалассы» (город Якутск, республика Саха (Якутия)).

Резидентом ТОСЭР может стать любой желающий: юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Для этого он должен зарегистрироваться в ТОСЭР, сделать капитальные вложения минимум на 500 тысяч рублей, вести деятельность, входящую в перечень и осуществлять её в границах ТОСЭР. Перечень и границы определяются постановлением правительства отдельно для каждой ТОСЭР.

Рассмотрим подробнее ТОСЭР «Хабаровск» и ТОСЭР «Комсомольск».

ТОСЭР «Хабаровск» — расположен в черте Хабаровска, на земельных участках площадью 15 тыс. га. Состоит из трех площадок: Ракитное, Аэропорт, индустриальный парк Авангард.

Имеет шесть якорных резидентов:

- ООО «Горэкс» — строительство металлургического завода;
- ООО «Завод ТехноНИКОЛЬ Хабаровск» — производство стройматериалов;
- ООО «Невада-Восток» — создание логистического центра, пищевая промышленность;
- ООО «Агрохаб» — оптово-розничный центр;
- ООО «Джей Джи Си Эвергрин» — тепличное производство овощей;
- ООО «Индустриальный парк «Авангард».

ТОСЭР «Комсомольск» — расположен в чертах городов Комсомольска-на-Амуре и Амурск, на земельных участках площадью 8337 га. Состоит из трех площадок: Парус, Амурлитмаш и Амурск.

Имеет двух якорных резидентов:

- ООО «Эпсилон 2» — производство деталей для авиационной техники;
- ООО «Амурская лесопромышленная компания» — развитие центра глубокой переработки древесины на основе производства шпона и пиломатериалов, пеллет, домокомплектов.

На указанные территории опережающего социально-экономического развития в общей сумме подано более 30 заявок инвесторов, 10 компаний уже получили статус резидентов, еще 7 заявок одобрено, находятся в стадии оформления.

Общая сумма инвестиций составляет почти 50 млрд. рублей, планируется создать порядка 6,5 тыс. рабочих мест, поступления в бюджетную систему ориентировочно составят 16 млрд. рублей.

На основе анализа, зарубежного опыта по созданию территорий опережающего социально-экономического развития, можно сделать выводы что существуют опасности в их создании. Такие как:

– Риск, что инвесторы не будут найдены, а деньги на развитие территорий уже потратят. Даже при наличии соглашений между властью и бизнесом, говорить об успехе этих соглашений можно только после налоговых поступлений в бюджет.

– Предприятия на ТОСЭР, пользуясь всеми преимуществами правового статуса и налогового режима, будут обладать конкурентными преимуществами перед местными предприятиями. В результате местный бизнес может разориться. Так под угрозой банкротства могут оказаться хабаровские овощеводы из-за японской фирмы, строящей теплицы в индустриальном парке «Авангард». А строительство в Советской Гавани сахарного завода может негативно отразиться на предприятии ООО «Приморский сахар».

– Самое опасное, что предприятия после окончания льготного налогового режима, могут демонтировать за-

воды и уехать в поисках новых благоприятных для них территорий.

В связи с этим, мы хотели бы предложить, внесение дополнений в законодательство относительно территорий опережающего социально-экономического развития. По нашему мнению, на резидентов следует возлагать следующие обязательства:

– Обязательное ведение резидентами деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития, после окончания льготного периода, в течение 5-ти лет.

– В случае если резидент не желает продолжать деятельность на территории опережающего социально-экономического развития после окончания льготного периода, обязывать их выплачивать денежные компенсации в бюджет, в размере сэкономленных за время льготного периода средств.

– В случае если направление деятельности резидента ТОСЭР совпадает с уже существующим на этой территории бизнесом, обязать резидента и существующий бизнес, заключать соглашения о совместной деятельности.

Литература:

1. Постановление Правительства Хабаровского края о стратегии социального и экономического развития Хабаровского края на период до 2025 года.
2. Федеральный закон № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29 декабря 2014 года
3. ТОСЭРы // AmurMedia.ru. URL: <http://amurmedia.ru/story/tor/> (дата обращения: 24.04.2016).

Отток населения как одна из главных экономических проблем Дальнего Востока

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;
 Лоскутникова Елизавета Алексеевна, студент;
 Евсеева Маргарита Сергеевна, студент;
 Тетерина Карина Александровна, студент
 Дальневосточный государственный университет путей сообщения

Развитие Дальнего Востока — это задача, которая всегда являлась одной из важных для царского, советского и нынешнего правительства. Плохо развитая инфраструктура, суровые климатические условия и другие причины были помехой развития 36% территории РФ. На Дальнем Востоке существует множество экономических проблем. Но главная из этих проблем — многолетний масштабный отток населения из региона, который связан с низкими заработными платами, слишком высокими ценами на жилье, недостаточной комфортностью условий жизни и общей неустойчивостью социально-экономической ситуации.

Хотя формальные статистические показатели уровня и качества жизни населения Дальнего Востока выглядят удовлетворительно, они не отражают реальную кар-

тину положения дел. Современное отставание реального уровня душевых потребительских расходов на востоке страны от среднероссийских показателей можно оценить в 20–25%, при этом если учесть гораздо более высокие цены на товары и услуги в пределах Дальнего Востока. Более того, если учесть еще и разницу между затратами жителей востока и запада страны на поездки личного характера, отставание населения Дальнего Востока в уровне потребления превысит 30%.

В результате среднедушевой розничный товарооборот на Дальнем Востоке меньше среднего по России на 30–40%, качество жилищного фонда ниже среднего показателя по России на 14%. Подобная ситуация просматривается и в других сферах. Например, хотя уровень обеспеченности населения Дальнего Востока больнич-

ными койками на 27%, услугами поликлинических учреждений — на 32%, услугами врачей — на 15% выше, чем в среднем по России, уровень заболеваемости при этом также выше — на 28%.

При сравнении численности населения на 1 января 2016 года и 1 января 2015 года можно сделать вывод, что численность сократилась:

- в Хабаровском крае на 0,35% (–4695 чел.),
- в Амурской области на 0,51% (–4103 чел.),
- в Еврейской АО на 1,32% (–2228 чел.),
- в Приморском крае на 0,22% (–4346 чел.),
- в Сахалинской области на 0,2% (–972 чел.),
- в Магаданской области на 1,21% (–1796 чел.),
- в Камчатском крае на 0,3% (–941 чел.),
- в Чукотском АО на 0,77% (–390 чел.).

При этом значительная доля потерь пришлась на людей трудоспособного возраста и высокой квалификации. Такое сокращение численности населения обусловлено, с одной стороны, миграцией за пределы макро-региона, с другой стороны, существенным превышением в последние годы смертности над рождаемостью.

Проблема оттока населения тесно связана еще с одним обстоятельством — у значительной части жителей Дальнего Востока преобладают негативные ожидания относительно своего будущего и будущего территорий, где они проживают. Кроме того, следует отметить высокий уровень недоверия населения к действиям властей, даже если эти действия нацелены на решение важных проблем и в целом обеспечивают неплохие результаты. Следствием подобных взглядов на жизнь становятся как усиление миграционных настроений, так и ослабление трудовых мотиваций.

Именно продолжающееся снижение численности населения Дальнего Востока и делает эту часть России наиболее уязвимой в геополитическом плане. Огромный размер восточных территорий совместно с низкой плотностью населения, а также наличие богатых минерально-сырьевых ресурсов и других потенциальных возможностей создают системное напряжение, особенно с точки зрения международной конкуренции за неосвоенные пространства.

Кроме того, усиливается разрыв между восточными регионами и остальной территорией России. Экономическое и социальное пространство страны становится все менее единым. Рынки двух частей государства пересекаются весьма незначительно, а их взаимосвязи слабы. Интенсивность экономических обменов между Дальним Востоком и остальной территорией России значительно (по ряду оценок, в 25 раз) уступает международным. Экспортно-импортный обмен восточных регионов страны и их зарубежных соседей и масштабнее, и устойчивее внутреннего межрегионального. При таком развитии событий все труднее становится обеспечивать обороноспособность, социально-политическую стабильность и культурную идентичность Востока России.

Дальневосточный федеральный округ занимает последнее место среди округов по большинству клю-

чевых экономических показателей: стоимости основных фондов, объемам отгруженных товаров обрабатывающего производства, объемам производства и распределения электроэнергии, газа и воды, вводу жилья на 1000 населения, налоговым поступлениям в федеральный бюджет и пр.

Мы проанализировали высказывания участников конференции «Работа в России: развитие рынка труда и трудовой мобильности», которая прошла в Хабаровске 13 ноября 2015 года, и сделали следующие выводы:

В настоящее время наблюдается стабильная тенденция по оттоку населения с Дальнего Востока в европейскую часть страны. При этом в обратном направлении едут в основном трудовые мигранты из Средней Азии. Причина такого положения дел заключается в отсутствии доступного жилья и недостаточном количестве рабочих мест с достойной зарплатой.

Нужно создать более благоприятные условия жизни людей на этой территории или привлечь людей какими-либо программами, например, привлечь программой на крупную постройку завода или другого объекта. Также можно освободить от какого-либо налогового сбора при условии определенного периода проживания.

Т. к. цены на жилье в регионе завышены примерно в 1,5 раза, нужно решить эту проблему путем существенного увеличения объемов строящегося жилья. Причем нужно как можно больше строить недорогого и качественного малоэтажного жилья.

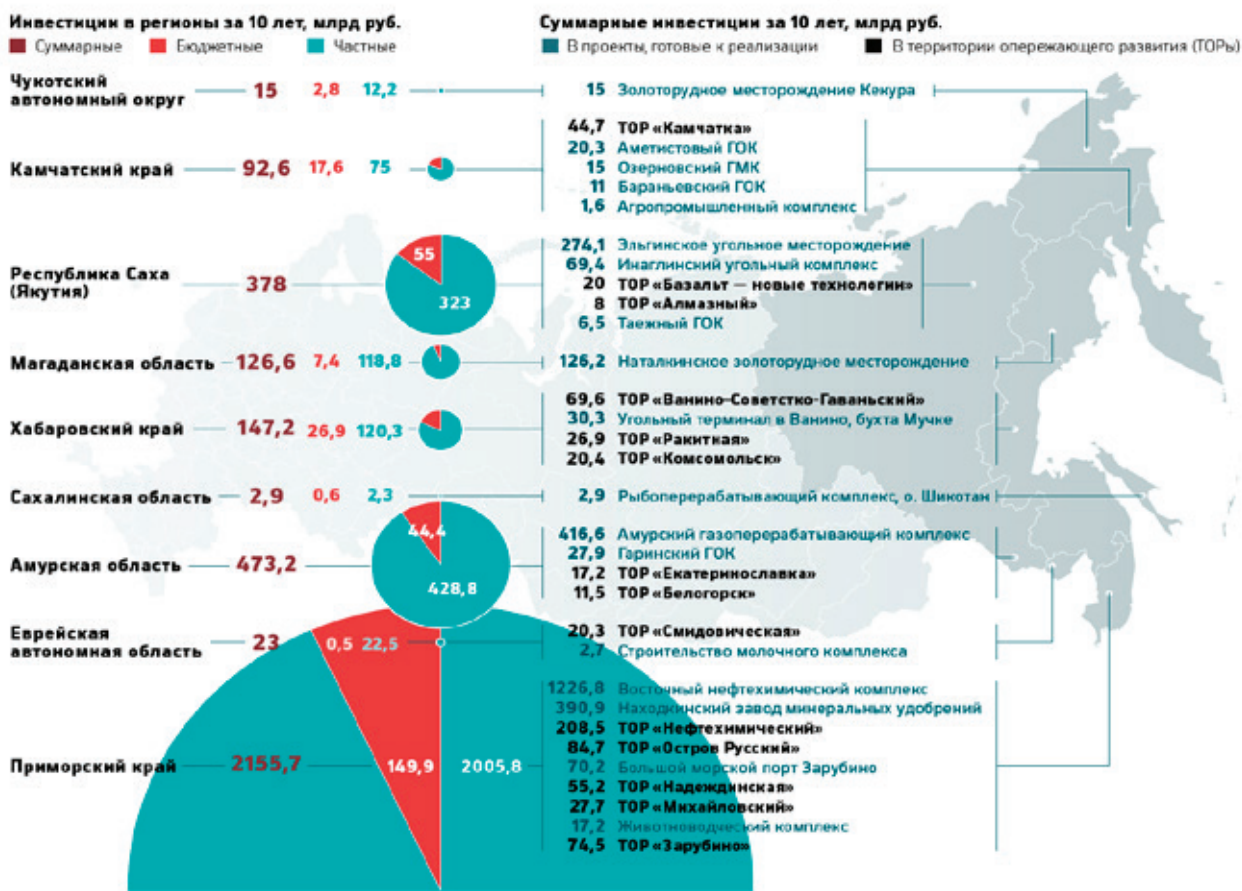
Строительство жилья для поддопленцев в прошлом году показало, что и на Дальнем Востоке можно строить такое жилье по цене в 30–40 тысяч рублей за один квадратный метр.

Пути решения проблемы.

Существует несколько путей для решения главной проблемы Дальнего Востока. Чтобы предотвратить массовый отток населения с данного региона, нужно:

1. Провести протекционистскую политику:
 - активизация экономической и социальной жизни региона;
 - установление контроля над ценами (на электроэнергию, на проезд);
 - закрепление старожильского населения и другие меры.
2. Перенести туда столицу в качестве способа развития Дальний Восток.
3. Ввести дешевую ипотеку, при этом компенсировать оплату первоначального взноса в полном объеме из федерального бюджета.
4. Увеличить количество бюджетных мест в высших учебных заведениях, а также ввести уникальные образовательные программы, по которым обучение будет осуществляться только на территории данного региона.
5. Организовать для выпускников стажировку на предприятии с последующим трудоустройством, также ввести отсрочку от призыва для молодых специалистов, оказать содействие в решении жилищного вопроса.

Как правительство планирует развивать Дальний Восток



©РБК, 6.10.2014

Инфографика: Андрей Мельников, Олеся Волнива

Данные: Министерство развития Дальнего Востока

Рис. 1

3 декабря 2015 года в Москве президент России Владимир Путин выступил с ежегодным посланием Федеральному собранию, в котором рассказал о стратегических направлениях развития страны на следующий год. В своём ежегодном обращении к Федеральному собранию президент РФ Владимир Путин отвёл несколько минут вопросам развития Дальнего Востока и Комсомольска-на-Амуре в частности: «Экономический подъём этого региона — важнейший национальный приоритет, — заявил Путин о Дальнем Востоке. — За последние годы значительные ресурсы были вложены в обустройство Хабаровска и Владивостока. Ещё одним динамичным центром должен стать Комсомольск-на-Амуре. Это город с легендарной историей, с современной высокотехнологичной промышленностью, которая выпускает востребованную гражданскую продукцию и успешно работает на оборону. Но городская и социальная инфраструктура находятся здесь в запущенном состоянии. Это касается и общего облика города, и объектов спорта, культуры, учреждений образования, здравоохранения — всё это не соответствует потенциалу Комсомольска. Поэтому сюда сложно привлекать молодых перспективных специалистов, в которых остро нуждаются предприятия региона. Считаю, что в рамках имеющихся программ нужно сконцентриро-

вать ресурсы, и, не откладывая, направить их на решение городских проблем Комсомольска-на-Амуре. Конечно, это нельзя сделать сегодня и завтра. Но нужно, во всяком случае, понять — как что делать и какими темпами».

Кроме того, президент поручил правительству ускорить работу по выравниванию тарифов на электроэнергию на Дальнем Востоке — в тех его регионах, где они существенно выше, чем в среднероссийских, а депутатам решить вопросы по бесплатному предоставлению земли гражданам на Дальнем Востоке.

Гектар в одни руки.

Юрий Трутнев предложил законопроект. Позже этот проект получил одобрение правительства. Суть этого проекта заключается в следующем. Любой гражданин России может получить в пользование земельный участок. При этом он должен объяснить, для каких целей он берет землю. Например, на выделенном гектаре можно построить дом с усадьбой или отель, организовать фермерское хозяйство или предприятие по переработке грибов и ягод — практически все что угодно. Процедура оформления должна быть предельно простой и прозрачной — ее организуют по принципу «единого окна». Через 5 лет государство проверит, выполнил ли землепользователь свои обязательства. Если да — он сможет оформить уча-

сток в собственность. Если нет — государство забирает землю обратно.

Этот проект уже вступил в силу. С 1 мая 2016 года граждане России смогут получать земли Дальневосточного региона для освоения: сначала на пять лет в безвозмездное пользование, а затем в собственность. Иностранцам такую землю предоставлять не будут. Это ограничение действует и для россиян — продавать или сдавать иностранным лицам полученные в собственность участки запрещено.

Литература:

1. Максаковский, В.П. Экономическая и социальная география России: Учеб. для общеобразоват. учреждений. 8-е изд., перераб. — М.: Просвещение, 2000. — 350 с.: ил., карт. — (География).
2. География населения России / Под ред. Т. Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ, 2003.
3. Население России. Демографический справочник. М.: Финансы, 2003.
4. Миграция и безопасность в России / Под ред. Г. Витковской. — М.: Интердиалит+, 2000. — 341 с.
5. Демография и статистика населения: Учебник / И. И. Елисеева, Э. К. Васильева, М. Л. Клупт и др. / Под ред. И. И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 668 с.: ил.
6. Демография: Учебник для вузов / Под ред. Н. А. Волгина, А. Л. Рыбаковского. — М.: Логос, 2005. — 280 с. 23.
7. Гребиниченко, С. Ф. Демографический взрыв в России? // Социально-гуманитарные знания. — 2006. — № 6. — с. 3–25.
8. <http://ria.ru/society/20150905/1230641290.html#ixzz47SKjk6os>
9. <http://priamurka.ru/index.php/component/content/article/42-top-novosti/1506-ottok-naseleniya-s-dalnego-vo-stoka-situacziya-ugrozhayushhaya.html>

Таким образом, главная проблема Дальнего Востока, связанная с масштабным оттоком населения, начинает постепенно решаться. Введенный проект о предоставлении бесплатных земель тем людям, кто заинтересован в ее разумном использовании, не только значительно снизит отток населения, но и повысит приток его с других регионов. Только общими силами правительства и населения можно решить данную проблему. А когда снизится отток населения, начнет усиленно развиваться Дальний Восток и Россия в целом.

Местные налоги в формировании доходной части бюджета Акмолинской области

Рахметова Айнара Боранбаевна, магистрант

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан

В статье рассмотрены такие важные аспекты налогообложения и налоговой политики как местные налоги. Также проанализирована роль местных налогов в формировании доходной части республиканского бюджета. Материалы, представленные в статье, опираются на актуальные данные развития экономики, действующее законодательство, а также Послания Президента РК и другие нормативно-правовые акты. В статье дается определение понятия «местные налоги», а также предлагается механизм их взимания и анализ его особенностей. В качестве перспективных направлений совершенствования налогообложения предлагаются совершенствование методики прогнозирования налоговых поступлений.

Ключевые слова: налогообложение, местные налоги, налоговая система, бюджет, доходы бюджета, налоговая политика

The article deals with such important aspects of taxation and tax policy as local taxes. Also there is analyzed the role of local tax revenues of the national budget in this article. The materials presented in this article are based on actual data of economic development, the current legislation, as well as the Message of the President of Kazakhstan and other regulatory legal acts. The article defines the concept of «local taxes» and proposes a mechanism for their collection and analysis of its features. As promising ways to improve the taxation is proposed to improve the methods of forecasting tax revenues.

Key words: taxation, local taxes, the tax system, budget, budget revenues, tax policy

Среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на экономику, важное место отводится налогам. В условиях рыночной экономики любое

государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка.

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы.

В современном цивилизованном обществе налоги — основная форма доходов государства. Поскольку экономическая сущность налогов характеризуется денежными отношениями, складывающимися у государства с юридическими и физическими лицами, эти денежные отношения объективно обусловлены и имеют специфическое назначение — мобилизацию денежных средств в распоряжение государства.

Однако, налог может рассматриваться в качестве экономической категории с присущими ей не только финансовой функцией, но и экономической. Реализуя экономическую функцию, государство влияет на производство, стимулируя или сдерживая его развитие, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения [1, с.22].

В настоящее время применение налогов является одним из экономических методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей, предприятий независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозяйственный доход и прибыль предприятия.

В соответствии со статьей 12 Налогового Кодекса Республики Казахстан, налоги — законодательно установленные государством в одностороннем порядке обязательные денежные платежи в бюджет, производимые в определенных размерах, носящие безвозвратный и безвозмездный характер [2].

Конкретными формами проявления категории налога являются виды налоговых платежей, устанавливаемые законодательными органами власти. Совокупность разных видов налогов, в построении и методах исчисления которых реализуются определенные принципы, образуют налоговую систему страны.

Налоговым Кодексом в Республике Казахстан введена двухуровневая система налогообложения предприятий, организаций и физических лиц:

— первый уровень — это республиканские налоги Казахстана. Они действуют на территории всей страны и формируют основу доходной части республиканского бюджета и, поскольку это наиболее доходные источники, за счет них поддерживается финансовая стабильность местных бюджетов;

— второй уровень — налоги областей, районов, городов республиканского значения в составе Республики Казахстан (местные налоги).

Следует отметить, что немаловажное значение в налоговой системе в настоящее время играют местные налоги сборы, поскольку они гарантируют финансовую поддержку важных для региона программ.

Местные налоги — это налоги и сборы, поступающие в доход местных бюджетов и (или), устанавливаемые местными органами власти и взимаемые на подведомственной им территории. Местные налоги взимаются на всей территории Республики Казахстан.

В соответствии со статьей 50 Бюджетного Кодекса Республики Казахстан, к местным налогам и сборам относятся:

- индивидуальный подоходный налог по нормативам распределения доходов, установленным областным маслихатом;
- социальный налог по нормативам распределения доходов, установленным областным маслихатом;
- налог на имущество физических лиц, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц;
- земельный налог;
- единый земельный налог;
- налог на транспортные средства с физических и юридических лиц;
- акцизы;
- плата за пользование земельными участками;
- сбор за государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей;
- лицензионный сбор за право занятия отдельными видами деятельности;
- сбор за государственную регистрацию юридических лиц;
- сбор с аукционов;
- сбор за государственную регистрацию механических транспортных средств и прицепов;
- сбор за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- плата за размещение наружной (визуальной) рекламы в полосе отвода автомобильных дорог общего пользования районного значения и в населенных пунктах;
- государственная пошлина, кроме консульского сбора и государственных пошлин, зачисляемых в республиканский бюджет [3].

Данные налоги взимаются на всей территории Казахстана. При этом конкретные ставки этих налогов, определяются законодательными и правовыми актами органов республиканского значения. Однако, например в земельном налоге допускается изменение базовых ставок налога по решению местных представительных органов.

Из перечисленных выше налогов и сборов наибольшее значение в поступлениях местных бюджетов занимают индивидуальный подоходный налог, имущественный налог и налог на землю, акцизы.

Каков объем располагаемых собственных бюджетных ресурсов региональных органов управления, рассмотрим на примере формирования дохода бюджета Акмолинской области, в первую очередь, за счет поступления местных

налогов. Налоги, поступающие в бюджет региона, являются местными налогами. В соответствии с действующим Налоговым кодексом РК к налогам, формирующим бюджеты области, относятся: индивидуальный подоходный налог, социальный налог, налог на имущество, налог на транспортные средства, налог на землю, акциз. На основании статистических и официальных данных Департа-

мента статистики и Управления государственных доходов Ақмолинской области проведем анализ поступления местных налогов в динамике лет за период 2012–2014 гг (таблица 1). Как показывает анализ, доля местных налогов в формировании общих доходов бюджета Ақмолинской области остаются незначительными и более того, наблюдается тенденция их дальнейшего снижения.

Таблица 1. Поступления местных налогов по Ақмолинской области за 2012–2014 гг. (млн. тг.)

Поступления в бюджет Ақмолинской области	2012	2013	2014
Доходы бюджета Ақмолинской области	128347,5	116625	87470
Индивидуальный подоходный налог	12027	10927,8	8195,9
Социальный налог	17264	15364	13889
Акциз	1920,3	826,4	533
Налоги на собственность	6103	5721	5326,2

Как видно из представленной таблицы, доходы бюджета Ақмолинской области снижаются с 128347,5 млн. тг. в 2012 г. до 87470 млн. тг. в 2014 г. Снижение дохода бюджета составило за трехлетний период 31,9%. Точно также наблюдается спад по всем остальным видам налогов, входящих в доходную часть бюджета [4, с.27].

Если ИПН и социальный налог по итогам трех лет снизился на 31,9%, то акцизный налог за тот же период снизился на 19,6%. Наблюдается снижение налогов на собственность за анализируемый период на 12,3%. Следует отметить, что к налогам на собственность относятся: налог на имущество, налог на транспортные средства, налог на землю. Полную раскрытую картину поступления местных налогов по Ақмолинской области представлено на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, поступление индивидуального подоходного налога имеет тенденцию спада. Если в 2014 г. поступление ИПН составило 12251 млн. тг., в 2013 г. снизился до 10927 млн. тг., а в 2014 г. — 8195,9

млн. тг. Проанализируем основные причины изменения поступлений ИПН по области.

Индивидуальный подоходный налог (ИПН) по объекту обложения подразделяется на доходы, облагаемые у источника выплаты, и доходы, не облагаемые у источника выплаты.

ИПН у источника выплаты за 2012 г. составил 10763,9 млн.тг., по сравнению с 2011 г., произошел рост поступлений на 144%. ИПН по источнику выплаты вырос на 116% и составил 12027 млн. тг. ИПН с доходов, не облагаемых у источника выплаты, в 2012 г. вырос на 139%, или до 1263,1 млн. тг. Данное увеличение обусловлено за счет увеличения количества налогоплательщиков, привлеченных к уплате на 6992 ед. или на 19,2% (на 01.10.2013 г. — 43351 ед., на 01.10.2014 г. — 36359 ед.), а также работы Управления государственных доходов по улучшению администрирования путем проведения бесед и хронометражных обследований по увеличению доходов индивидуальных предпринимателей. За

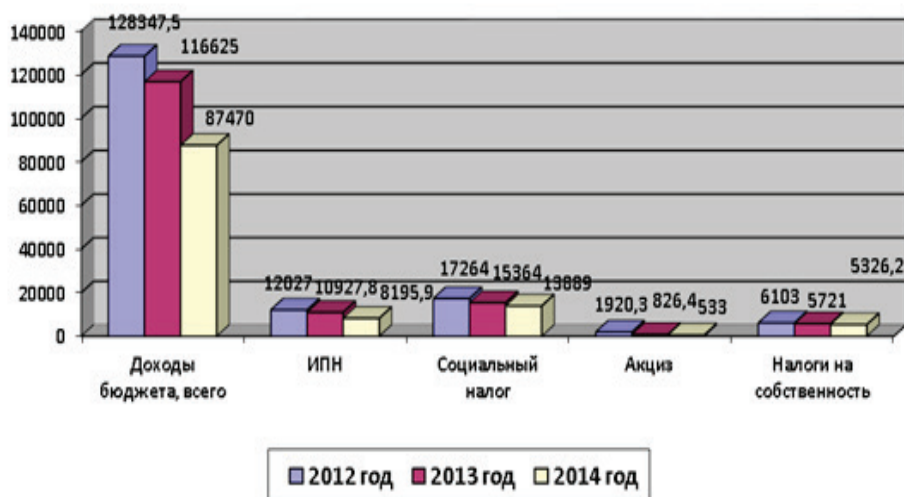


Рис. 1. Поступления местных налогов в бюджет Ақмолинской области

2014 г. наблюдается рост ИПН с доходов, не облагаемых у источника выплаты на 103,4%, до 1435 млн. тг. Увеличение поступления обусловлено поступлением налога с имущественного дохода от отдельных предпринимателей области также перечислением сумм налога по предстоящим срокам [5, с.17].

В поступлении социального налога по Акмолинской области наблюдается снижение. Так, в 2012 г. поступление социального налога составило 17264 млн. тг., в 2013 г. — 15364 млн. тг, а в 2014 г. исполнение, по отношению к 2013 г., выполнено на 68,1% или снизилось до 13889 млн. тг.

Если сравнить итоги 2013 г. по социальному налогу с итогами поступления за 2012 г., то отмечается спад на 31,9%, до 15364 млн. тг. Данное снижение обусловлено, в первую очередь, с началом кризисного периода в экономике, началом массовых сокращений на предприятиях различных отраслей промышленности. Кроме того, в связи с увеличением количества плательщиков на 7371 (в том числе, юридических лиц на 356 ед., физических лиц на 7015 ед.) (01.10.11 г. — 59445 лиц, на 01.10.12 г. — 66816). В 2013 г. наблюдается снижение поступлений социального налога по области на 11% и поступление составило 15364 млн. тг. снижение также было вызвано ростом массовых сокращений на многих промышленных предприятиях и весьма низким ростом заработной платы работников бюджетной сферы. При анализе поступления социального налога за 2014 г. выявлено, что процент изъятия сложился 7,9%, за соответствующий период прошлого года процент изъятия составил 11,4%, то есть, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, процент изъятия снизился на 30,7% [6, с.24].

По видам экономической деятельности наибольшему снижению процента изъятия подвержены предприятия, занимающиеся строительством — снижение процента изъятия на 32,9%, обрабатывающая промышленность — снижение на 32,1%, образование — 38%, здравоохранение — 33%, государственное управление — 31,5%. Причиной снижения процента изъятия больше планируемого является то, что уплата социального налога в бюджет производится за минусом социальных отчислений. Ставка социального налога регрессивная, тогда как ставка социальных отчислений фиксированная. При росте фонда заработной платы увеличивается и сумма социальных отчислений. За 2014 г. к соответствующему периоду прошлого года темп роста начисления социальных отчислений составил 132,6%. Кроме того, по бюджетным организациям сумма социального налога поступает за минусом выплат по больничным листам, сумма которых также растет за счет роста МРП и увеличения норматива выплат по больничным листам в 1,5 раза. Доля ФЗП государственных учреждений составляет 29,1%.

Поступление налога на имущество в динамике за анализируемый период отмечает определенный спад. Так, по

итомам 2014 г. рост поступления налога, по сравнению с 2012 г., произошел спад на 12,7%. В 2012 г. поступление составило 6103 млн. тг., в 2013 г. — 5721 млн. тг., а в 2014 г. упал до 5326,2 млн. тг. Налог на имущество с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по итогам 2012 г. вырос с 2622,7 в 2011 г. до 3315,6 в 2012 г., или на 126%. Увеличение поступлений данного налога обусловлено за счет увеличения налогооблагаемой базы. По итогам 2013 г. наблюдается рост поступлений налога на имущества с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с 3692,7 млн. тг до 4522,5 млн. тг., или рост на 122,5%. Рост поступления объясняется поступлением суммы налога за 2012–2013 г.г. в связи с произведенной переоценкой отдельных объектов обложения в соответствии с нормами МСФО. На рост поступления налога на имущества с физических лиц в 2013 г. на 105% (с 191 млн. тг до 200,7 млн. тг) повлиял ввод в эксплуатацию новых жилых домов и повышение коэффициентов.

По всем категориям земли по Акмолинской области отмечается рост поступлений земельного налога. Основной причиной увеличения налога с юридических и физических лиц произведено за счет увеличения стоимости объектов недвижимости, легализуемого имущества, а также уплаты налогов по выкупленным земельным участкам и ввода новых объектов недвижимости. Также в 2013 г. наблюдается рост поступлений земельного налога с юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, частных нотариусов и адвокатов на земли сельскохозяйственного назначения с 3,9 млн.тг до 4,5 млн. тг, или на 155%. Причиной роста поступления является то, что сельхозтоваропроизводителями — юридическими лицами, применяющими специальный налоговый режим на основе патента, произведена уплата по 4 срокам уплаты, тогда как ранее платеж производился три раза в год.

По налогу на транспортные средства по итогам 2012–2014 гг. отмечается существенный рост. Так, если в 2012 г. поступление по налогу составило 864,1 млн. тг., то в 2013 г. рост произошел на 123,5%, или до 1067,1 млн. тг., в 2014 г. поступления по налогу составили 1405,2 млн. тг. или рост, по сравнению с 2014 г., составил 131,7%. Налог на транспортные средства в 2013 г. вырос, по сравнению с 2012 г., на 128%, или с 536,3 млн. тг. до 686,4 млн. тг. На увеличение поступления повлияло улучшение администрирования и рост количества налогоплательщиков на 14342 ед. или на 13,1% (на 01.10.12 г. — 123503 ед., на 01.10.11 г. — 109161 ед.). В 2014 г. рост налоговых поступлений на транспортные средства с юридических лиц произошел до 122%, или до 217,4млн. тг. Причиной увеличения поступления налога на транспортные средства с физических лиц на 123,7% является увеличение МРП, а также за счет приобретения новых транспортных средств. Наблюдается рост количества налогоплательщиков на 7975 ед. или на 6,5% (на 01.10.13 г. — 131478 ед., на 01.10.12 г. — 123503 ед.). В 2014 г. отмечается увеличение налога на транс-

портные средства с юридических лиц с 217,4 млн. тг до 245,3 млн. тг, или на 122,8%. Основной причиной увеличения поступлений является изменение налогового законодательства. Кроме того, увеличился размер МРП. Наблюдается существенный рост поступлений налога на транспортные средства с физических лиц, по сравнению с 2013 г. на 136,5%, или увеличение с 849,7 млн. тг. в 2013 г. до 1159,8 млн.тг. в 2014 г [7, с.118].

Снижение поступлений наблюдается по налогу на акциз. Сбор акцизного налога АО по итогам 2012 г. составил 1920,3 млн. тг., в 2013 г. — 826,4 млн. тг., в 2014 г. — 533 млн. тг. Как видно из представленных данных, снижение налога за анализируемый период произошло существенно, по итогам 2014 г., по сравнению с 2012 г., произошло в 3,6 раза. По состоянию на 31.12.12 г., произведено готовой продукции всеми пивзаводами 667,94 тыс. дал, реализовано — 672,69 тыс. дал, начислено акциза — 64032,14 тыс. тенге. В аналогичном периоде 2011 года произведено 710,97 тыс. дал, реализовано — 716,86 тыс. дал, начислено акциза — 57343,47 тыс. тенге. За 2012 год объемы производства и реализации пива, по сравнению с прошлым годом, уменьшились на 43,03 тыс. дал и 44,17 тыс.дал, соответственно.

Объемы производства и реализации пива в 2013 году, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, уменьшились на 8,5 тыс.дал. и на 13,5 тыс.дал., соответственно. На рынок пива области влияет большая конкуренция ввозимой продукции с других областей, а также импорт пива. Кроме того, снижение объясняется тем, что в 2013 году приостановили свою деятельность отдельные производители пива, и в 2013 г. поступление было обеспечено за счет работы спиртоводочного завода (АО «Айдабульский спиртоводочный завод»). Данное предприятие произвело продукции в 2014 году на 33,506 тыс.дал и реализовало на 32,088 тыс.дал меньше, чем в 2013 году (в текущем году из 12 месяцев работали только 7 месяцев, и то не на полную мощность), снижение поступления на 29169,9 тыс. тенге. Наблюдается снижение объемов поставок, уменьшение количества договоров, в связи с увеличением поставляемого объема привозной алкогольной продукции, ввозимых с других регионов [8, с.52].

Чтобы выявить, каково значение местных налогов в доходах местных бюджетов, необходимо проанализировать долю этих налогов в общем доходе местного бюджета. В таблице 2 показан удельный вес местных налогов в доходах бюджета Акмолинской области.

Таблица 2. Удельный вес местных налогов в доходах бюджета Акмолинской области

Поступления в бюджет Акмолинской области	2012	2013	2014
Доходы бюджета Акмолинской области	100,0	100,0	100,0
Индивидуальный подоходный налог	9,37	9,37	9,33
Социальный налог	13,45	13,17	15,88
Налоги на собственность	4,75	4,9	6,09

Как видно из таблицы 2, доля местных налогов в доходах бюджета Акмолинской области незначительна. Так, доля ИПН если в 2012 г. составляла 9,37%, то в 2014 составляет 9,33%, что является незначительным, но снижением. Существенный рост доли в доходах наблюдается по социальному налогу, от 13,45% в 2012 г. до 15,88% в 2014 г. Остается низкой доля налогов на собствен-

ность — в пределах 6,09% за анализируемые три года. Основную причину низкого удельного веса местных налогов можно выявить, если обратить внимание на официальные трансферты из республиканского бюджета. В таблице 3 отражена доля местных налогов и официальных трансфертов в доходах бюджета Акмолинской области [9, с.72].

Таблица 3. Доля местных налогов и официальных трансфертов в доходах бюджета Акмолинской области за 2012–2014 гг.

Поступления в бюджет Акмолинской области	2012	2013	2014
Доходы бюджета Акмолинской области	100,0	100,0	100,0
Официальные трансферты	69,92	71,16	68,58
Акциз	1,49	0,71	0,61
Индивидуальный подоходный налог	9,37	9,37	9,33
Социальный налог	13,45	13,17	15,88
Налог на имущество	3,64	3,48	3,50
Земельный налог	1,23	1,16	1,06
Налог на транспортные средства	0,90	0,95	1,04

Как видно из таблицы 3, снижение удельного веса местных налогов происходит на фоне роста доли официальных трансфертов. Так, в 2012 г. доля официальных трансфертов составляла 69,92% дохода бюджета, в 2013 г. — 71,16%, а в 2014 г. снизилась до 68,58%. Соответственно, опережающие темпы роста официальных трансфертов из республиканского бюджета привели к снижению доли местных налогов, темпы роста которых за последние три года без того снижаются [10].

Таким образом, на сегодняшний день существующая практика формирования доходов местных бюджетов не нацелена на пополнение доходов региональных бюджетов за счет собственных налогов и больше ориентирована на регулирование бюджетных ресурсов централизованно, через официальные трансферты. В результате проводимых реформ в области совершенствования налоговой системы, послабления налоговой нагрузки, в части изменения ИПН и социального налога региональные органы теряют стабильные источники дохода в формировании местных бюджетов.

Как показывает анализ, акцизный налог в доходах местного бюджета не играет значительной роли и тем более не восполняет потери бюджета от НДС и корпоративного налога, перечисляемых в республиканский бюджет. Поэтому для повышения самостоятельности и заинтересованности местных органов власти в росте экономического и финансового потенциала области и усиления ее финансовой независимости необходимо решить проблему обеспеченности дохода местных бюджетов за счет стабильных источников дохода — местных налогов. При этом в числе местных налогов должно быть доленое отчисление корпоративного подоходного налога, поступления от которого характеризуют степень развитости экономики региона, тем более, промышленной области.

В условиях формирования новой системы управления рыночной экономикой особое значение имеет создание рычагов и стимулов для повышения эффективности управления бюджетами на региональном и местном уровне. Немалая часть проблем бюджета связана с точностью прогнозов его доходной части.

Как показывает практика формирования региональных бюджетов применяемые методы и подходы не гарантируют в достаточной мере объективное прогнозирование предстоящих поступлений в местные бюджеты и связаны с высоким уровнем неопределенности, что при-

водит к принятию неверных управленческих и финансовых решений.

Как в теории, так и на практике, разработкам механизма бюджетного прогнозирования, как важнейшего элемента финансового управления, в нашей стране незаслуженно мало уделяется внимания.

Подтверждением этому может служить факт отсутствия единых подходов к оценке доходных возможностей муниципальных образований в то время, как в условиях усиления роли местных органов управления и регулирования различных аспектов социально-экономической жизни Казахстана, существенно возрастает значение объективных оценок их доходных возможностей и финансового самообеспечения.

В настоящее время финансовые ресурсы местных бюджетов прогнозируются на основе экстраполяции ретроспективных данных о налоговых поступлениях, собранных местными органами за базовый период, с корректировкой на индексы — дефляторы, без учета доходных возможностей территорий.

В рамках такого подхода территориальные органы заинтересованы не столько в повышении собираемости налогов, сколько в сокрытии налоговой базы. Поэтому подобная практика не способствует заинтересованности в мобилизации доходов в местные бюджеты и нагрузка по бюджетному регулированию в большей степени возлагается на трансферты из вышестоящего бюджета.

Поэтому прогнозирование доходов местных бюджетов требует совершенствования как методологии, так и методики, а показатели налогового потенциала и собираемости налогов, должны стать основополагающими инструментами бюджетно-налогового планирования [11, с.38].

По нашему убеждению, доходы местных бюджетов наиболее точно могут быть спрогнозированы с помощью оценки налогового потенциала.

Для повышения эффективности налогового планирования и совершенствования межбюджетных отношений принципиально важно обеспечить:

- единый подход и систему показателей при планировании доходов местных бюджетов;
- распределение средств финансовой помощи между территориальными образованиями на основе налогового потенциала каждой территории;
- создание стимулирующих мотивов для развития налоговой базы областей и районов.

Литература:

1. Логинов, В. Совершенствование финансово-налоговой системы // Финансы. — 2013. — № 3. — с. 21–23
2. Налоговый кодекс с изм. и дополн. по состоянию на 14.01.2016 г.
3. Бюджетный кодекс РК с изм. и дополн. по состоянию на 01.01.2016 г.
4. Панина, Л. А. Встречные налоговые проверки // Налоговый вестник. — 2014. — № 11. — С.25–29.
5. Лермонтов, Ю. М. О разъяснениях налогового законодательства // Налоговый вестник. — 2014. — № 10. — с. 15–18.
6. Ажекбаров, К. А. Малое предпринимательство в государствах — участниках СНГ // Право и Экономика в странах Европы и Азии. — 2012. — № 3. — с. 22–25

7. Темирханов, Е. Малый и средний бизнес. Надо действовать! // Финансы Казахстана. — 2013. — № 2. — с. 116–119
8. Никитин, С. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах запада // Мировая экономика и международные отношения. — 2013. — № 11. — с. 48–56.
9. Тулеугалиев, Г.И. Малый бизнес. Законодательство в Республике Казахстан: сборник. — Алматы: юрист, 2010. — 214 с.
10. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан: отчет Агентства Республики Казахстан по статистике. — Астана, 2014.
11. Орлов, А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы // Вопросы экономики. — 2012. — № 3. — с. 36–4

Путь Республики Саха (Якутия) к бюджетной самодостаточности

Рожин Юрий Петрович, студент;
Долгунов Софрон Игоревич, студент
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

За всё время своего существования Республика Саха (Якутия) в основном была дотационной, в силу того, что на ее территории нет крупных промышленных предприятий, это скорее регион, где развита добыча полезных ископаемых и сельскохозяйственный регион, а такие регионы, как известно, обычно усиленно поддерживаются государством с помощью межбюджетных трансфертов. Сам по себе этот факт не несет негативной окраски, но его последствия могут быть катастрофичны для экономики региона — полностью полагаясь на выделяемые из федерального бюджета дотации, субъект может потерять стимул к дальнейшему развитию.

Например, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС (Я): доля собственных доходов республики в 2015 году составила 61% (102,2 млрд. рублей.). В доходную часть бюджета РС (Я) за 2015 год поступило 167,7 млрд. рублей (108% к 2014 году), из них налоговые доходы — 92,3 млрд. рублей (120,8% к 2014 году), неналоговые доходы — 9,9 млрд. рублей (130,5% к 2014 году), безвозмездные поступления — 65,5 млрд. рублей (91,9% к 2014 году). Расходы бюджета Республики Саха (Якутия) составили 171,8 млрд. рублей (108% к 2014 году), из которых более половины — 87,8 млрд. рублей направлены на финансирование социально-культурной сферы. По состоянию на 1 января 2016 года государственный долг Республики Саха (Якутия) составил 38,3 млрд. рублей или 126,3% к уровню 2014 года. Отношение объема госдолга РС (Я) к доходам бюджета составит 22,8%, отношение к собственным доходам бюджета 37,5%. [1]

При этом, мы говорим о богатейшем регионе России, ведь Якутия — кладёзь полезных ископаемых (Республика Саха (Якутия) — По рейтингу общих запасов всех видов природных ресурсов Якутия занимает первое место в Российской Федерации: Удельный вес запасов полезных ископаемых Республики Саха (Якутия) в минерально-сы-

рьевом потенциале России составляет: по алмазам-80%, по золоту-13%, по урану-61%, по сурьме-82%, по железным рудам-5%, по углю-5%, по олову-34%, по ртути-8%. Имеются значительные запасы редкоземельных элементов, серебра, свинца, цинка, вольфрама.

Государственным балансом полезных ископаемых по Республике Саха (Якутия) по состоянию на 01 января 2012 года учитывается 58 видов минерального сырья в 1998 месторождениях, в том числе 530 месторождений общераспространенных полезных ископаемых. В распределенном фонде недр по количеству учтенных государственным балансом запасов находится: 93% — урана, 97% — природного газа, 97% — нефти, 81% — алмазов, 70% — золота, 87% — сурьмы, 29% — угля, 100% — чароита, хромдиопсида, цементного сырья. Государственным балансом полезных ископаемых учтены 34 месторождения нефти, природного газа и конденсата, из них 15 содержат также нефtezалежи. В пределах Южной Якутии сосредоточены крупнейшие в России запасы урана (Эльконская группа месторождений-324,6 тыс. т). По углю учитывается 48 месторождений, балансовые запасы 9750,9 млн. т. Государственным балансом полезных ископаемых по Республике Саха (Якутия) по алмаза учитываются 40 месторождений, в том числе 15 месторождений коренных алмазов, 25 — россыпных. Якутская алмазоносная провинция является крупнейшей в России — на ее долю приходится 90% запасов и 95% добычи. По золоту минерально-сырьевая база представлена 897 месторождением [2].

Республика Саха (Якутия) имеет выход на Северный морской путь — это транспортная схема, имеющая перспективное, стратегическое значение, позволяющая в разы уменьшить себестоимость транспортной составляющей и увеличить скорость доставки грузов.

Республика Саха (Якутия) граничит с Китаем — потенциальным инвестором, являющимся второй эконо-

микой мира. КНР определена стратегическим партнером в экономике России.

Почему же при таком потенциале Якутия до сих пор является дотационным регионом?

Причин тому много, и рассматривать их можно под разным углом зрения. Это и высокая себестоимость всего, что в условиях вечной мерзлоты может добываться и производится, это и удаленность от центральных густонаселенных районов и, как следствие, маленький ограниченный рынок сбыта, что влечет за собой инвестиционную непривлекательность региона. Крупные игроки, приходящие на наш рынок, как правило, делают упор только на добычу, не разворачивая производство полным ходом, мотивируя это плохой транспортной схемой и слабыми профессиональными кадрами. При этом зарегистрированы они не в Якутии, и налоги на недра платят, исходя из расчета усредненной рентабельности по всей стране.

Что надо сделать для того, чтобы республика стала бюджетно-самодостаточным регионом? Для начала спросим — «Что такое бюджетная самодостаточность региона?» Ответ будет следующим — Это соотношение финансовых ресурсов региона и потребности в них, рассчитанной с учетом социальных нормативов и важнейших направлений социально-экономического развития региона. Другими словами, это достижение финансового обеспечения достойного уровня благосостояния населения в первую очередь за счет собственных ресурсов. В этом плане самодостаточность можно сравнить с финансовой устойчивостью, которая трактуется как состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции. В этом сравнении государство уподобляется предприятию, и, соответственно, должно эффективно использовать свои доходы, для того, чтобы покрыть свои расходы, тем самым возводя себя в состояние независимости от межбюджетных трансфертов.

Решить проблему самодостаточности невозможно без выстраивания правильной политики, правильных отношений «Регион — федеральный центр», потому что от того, как региональный чиновник защитит участие региона в той или иной государственной программе, зависит и участие региона в этой программе и финансирование по этой программе. В настоящее время правительством РС (Я) поставлена задача по разработке Стратегии социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) до 2030 года с определением целевого видения до 2050 года [3]. Там, в частности, ключевой задачей деятельности исполнительных органов государственной власти Республики Саха (Якутия) на 2016 году определена вполне конкретная цифра: обеспечение устойчивого экономического роста на уровне не менее 2% к 2015 году [4];

Также необходимо обратить внимание на потенциал среднего и малого бизнеса. Как уже упоминалось ранее, крупные российские предприятия не видят большой выгоды в развитии нашего региона, поэтому они ставят своей

задачей получение максимальной прибыли за счет добычи ресурсов. Однако нельзя забывать о местном среднем и малом бизнесе, которые могут и должны составить опору экономики республики. Для достижения этой цели необходимо способствовать развитию аграрного пояса вокруг городов, способствовать внедрению новых инновационных подходов в развитии строительной сферы, производства сверхпрочных бетонов в условиях вечной мерзлоты для дальнейшего их применения в специфических условиях — в условиях Якутии. Также мог бы быть интересен опыт Белоруссии в развитии сферы интеллектуального труда — программирования, ведь эта отрасль не требует емких капиталовложений, но при этом отдача от этого вида деятельности во всем мире крайне высока. Причем следует заметить, что это не единственный опыт упомянутой страны, который следовало бы взять на вооружение.

Анализируя статистические данные по среднему и малому бизнесу, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС (Я) по состоянию на 1 июля 2015 года в Республике Саха (Якутия) зарегистрировано 53 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в которых занято 30,1% экономически активного населения республики. В том числе 100 средних и 13890 малых предприятий, а также 39039 зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Сектор малого и среднего бизнеса республики в основном представлен индивидуальными предпринимателями — 72,3%. Наибольшее число малых предприятий сосредоточено в городе республиканского значения Якутск (44,7% от их общего количества), Нерюнгринском (7,5%) и Мирнинском (5,4%) районах [5].

Деятельность средних и малых предприятий республики за январь-июнь 2015 года характеризовалась следующими показателями:

Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства за 1 полугодие 2015 года составил 53 008,47 млн. рублей и по сравнению с январем-июнем 2014 года увеличился на 4,4%. Объем отгруженных товаров, работ, услуг собственными силами по субъектам малого предпринимательства составил 21 859,05 млн. рублей, что составляет к соответствующему периоду 105,5% и среднего предпринимательства 5 732,8 млн. рублей, что ниже соответствующего периода 2014 года на 2,7%. За первое полугодие 2015 года среднесписочная численность работников, занятых в малом и среднем бизнесе оценочно составила 47,7 тыс. человек, что ниже показателя за соответствующий период 2014 года на 4,2% [5].

Цифры далеки до оптимизма, и хотя 2015 год был объявлен Годом предпринимательства в Республике Саха (Якутия), но 30,1% занятых в малом и среднем бизнесе это повод задуматься. Необходимо понять, что республике крайне важны самозанятые люди, приносящие к тому же налоги в местный бюджет.

Также развитию предпринимательства в Якутии мешает то, что часто крупные конкурсы достаются не местным предпринимателям. При этом никто не рассматривает тот

факт, что у коммерческих структур, не работающих в условиях Крайнего севера, есть конкурентные преимущества. Например, предприятия малого бизнеса, работающие в условиях Крайнего Севера и официально имеющие в своем штате сотрудников с белыми зарплатами, по КЗОТу обязаны предоставить каждому работнику оплачиваемый отпуск в 52 календарных дня. Это чаще всего является непосильной нагрузкой на финансы предприятия, эта норма буквально говорит о том, что предприятие в условиях Крайнего Севера должно быть более эффективным, более доходным, чем аналогичное предприятие в другой части России. Кроме того, следует обратить внимание на то, что сейчас все государственные заказы осуществляются через проведение тендеров по государственному закупкам, размещенных на общероссийских электронных площадках. Это означает, что доступ к ним является свободным и равным как для предприятий Центральной России, так и для предприятий Крайнего Севера. Выходит, фирма, работающая в условиях Крайнего Севера, автоматически является неконкурентоспособной, ведь при том же штате работников, она вынуждена платить отпускные за 52 дня и, значит, закладывать эти расходы в себестоимость своей продукции, товаров и услуг. Также важно сформировать положительное общественное мнение о том, что зарабатывать своим трудом, своей инициативой и предпринимательской жилкой похвально и заслуживает всяческого уважения.

Очевиден тот факт, что без входящего потока инвестиций в принципе невозможно нормальное функционирование экономики. В последние годы наша республика начинает заявлять о себе на различных экономических площадках и форумах, например, Якутск был включен в программу содействия развитию населенных пунктов ООН-Хабитат. В Республику часто приезжают потенциальные инвесторы, наиболее известным из них стала китайская компания Zhuoda Group («Чжода групп»), которая

в 2016 года должна начать комплексную застройку трех кварталов в Якутске. Общий объем инвестиций «Чжода групп» оценен в размере более 40 млрд. рублей, срок окончания строительства — 2021 год. Это первый инвестиционный проект китайской компании на территории страны, который позволит освоить российский рынок строительства [6]. Инвестиционный климат республики необходимо поддерживать и дальше, для этого инвесторы должны увидеть потенциал республики, и конечно, это невозможно без поддержки на всех уровнях республиканской власти.

Достижение регионом бюджетной самодостаточности — это сложная задача, зависящая от многих факторов — в этой статье рассмотрена только часть из них. Резюмируя вышесказанное, можно эти факторы сформулировать кратко:

- Грамотная работа чиновников госаппарата республики с федеральными структурами, защита интересов республики, своевременное озвучивание проблем республики, требующих вмешательства и помощь центра;

- Правильное выстраивание отношений с крупными предприятиями федерального значения, занимающимися добычей полезных ископаемых на территории республики: это и инвестиционные программы, и обучение молодых специалистов и создание производственных мощностей;

- Развитие местных предприятий малого и среднего бизнеса;

- Создание благоприятного инвестиционного климата, в том числе крупным инвесторам с Китая, Южной Кореи, Японии;

Прежде всего, решение задачи бюджетной самодостаточности региона — это вызов региональным органам власти. От их компетентности и грамотности во многом зависит и успешный результат, который тесно связан с благосостоянием населения, что и является конечной целью любого государства.

Литература:

1. Информация об экономической ситуации в Республике Саха (Якутия) // Официальный информационный портал Правительства РС (Я). URL: <http://www.sakha.gov.ru/obshtaya-informatsiya> (дата обращения: 21.04.2016).
2. Республика Саха (Якутия). Информационный меморандум. Май, 2015 г. 3 // Республика Саха (Якутия). Информационный меморандум. Май, 2015 г.. URL: http://www.region.ru/o-gruppe/press-tsentr/news/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%9C%D0%B5%D0%BC%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%83%D0%BC_%D0%AF%D0%BA%D1%83%D1%82%D0%B8%D1%8F_05-2015.pdf (дата обращения: 21.04.2016).
3. Распоряжение Правительства РС (Я) от 27.01.2016 N 57-р «Об отчете исполнительных органов государственной власти Республик... // Министерство экономики Республики Саха (Якутия). URL: <http://mineconomic.sakha.gov.ru/proektnyj-ofis-strategija-2030> (дата обращения: 21.04.2016).
4. О проекте закона Республики Саха (Якутия) «О государственном бюджете Республики Саха (Якутия) на 2016 год» // Министерство экономики Республики Саха (Якутия). URL: <http://prav.sakha.gov.ru/o-proekte-zakona-respubliki-saha-jakutija-o-gosudarstvennom-bjudzhete-respubliki-saha-jakutija-na-2016-god> (дата обращения: 21.04.2016).
5. МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) // Официальный информационный портал. URL: <http://www.sakha.gov.ru/sredniy-i-maliy-biznes> (дата обращения: 21.04.2016).
6. Китайцы инвестируют в Якутск более 40 млрд. рублей // 2016 Якутск.рф, Официальный сайт окружной администрации г. Якутска.. URL: <http://yakutsk.rf/about/info/news/4140/> (дата обращения: 21.04.2016).

Диагностика уровня развития организационной культуры банковского учреждения

Саенко Ирина Евгеньевна, стажер
ООО «Юридическая клиника» (г. Владивосток)

Трудно переоценить важность влияния организационной культуры на результаты деятельности компании. Под влиянием внешней среды и усилением конкурентной борьбы объективно необходимо постоянное изменение и разработка более эффективной организационной культуры. Для создания такой культуры проводится диагностика существующего уровня, который отражает эффективность и перспективы развития компании. В статье предоставлена диагностика основных элементов организационной культуры банковского учреждения.

Ключевые слова: организационная культура, диагностика, элементы организационной культуры.

В настоящее время мощным стратегическим инструментом компании выступает культура организации, которая позволяет ориентировать все подразделения и отдельных сотрудников на выполнение общих целей. Формируемая и поддерживаемая на предприятии организационная культура определяет качество человеческих ресурсов, что является источником высоких конкурентных преимуществ.

Соотношение осознанно и неосознанно сформированной культуры организации среди наиболее успешных компаний России, приблизительно составляет 20% в российских организациях, 70% в западных, 90% в восточных [3, с. 4].

Организационная культура складывается из множества культур, отражающих состояние различных сторон организационной деятельности: деловой культуры, правовой, управленческой, информационной, кадровой, культуры инноваций и других [1, с. 41].

Существует достаточно широкий круг определений понятия культуры организации, но основными компонентами являются уникальность и неповторимость, набор целей и ценностей, норм и правил, носящих относительно стабильный характер.

Э. Шейн определяет организационную культуру как «совокупность коллективных базовых правил, изобретенных, открытых или выработанных определенной группой людей по мере того, как она училась решать проблемы, связанные с адаптацией к внешней среде и внутренней интеграцией, и разработанных достаточно хорошо для того, чтобы считаться ценными» [6].

В последние годы в России успешно развивалось профессиональное сообщество банкиров. Кадровый состав банковских служащих неоднороден и имеет различия в уровне образования, способе поступления на службу, построении карьеры и месте, которое сотрудник занимает в банковской иерархии.

С одной стороны, банковские служащие, благодаря своей работе, имеют определенный статус, уверенность в себе, но с другой стороны — такая работа изматывает, истощает, заставляет жить и работать в условиях раз-

рушающего стресса, что негативно сказывается на здоровье, эффективности работы и семейных отношениях.

Чтобы эффективно управлять большим количеством сотрудников с учетом специфики банковской деятельности при наличии не очень высоких заработков, необходимы развитый управленческий аппарат и сильная организационная культура. В связи с этим существует необходимость постоянного исследования культуры организации на предприятиях банковской сферы.

Организационная культура банковского учреждения характеризуется внешним обликом и внутренней атмосферой, царящей в коллективе банка, ценностях и целях банка, наличии негласного свода правил, которые выполняются сотрудниками [7, с. 19].

Отраслевая принадлежность организации задает направленность целей и ценностей, определяет те аспекты жизнедеятельности человека, ради совершенствования которых создана организация. Цели различных организаций в одной отрасли могут существенно различаться, но они имеют общую основу [1, с. 49].

Организации банковской сферы основной целью провозглашают обеспечение материального благополучия граждан и финансовой стабильности общества в целом [9].

В настоящее время возрастает интерес к изучению взаимосвязи культуры организации и эффективности деятельности. Значительное число публикаций посвящено стратегическим аспектам развития организации, в них культура рассматривается как ее конкурентное преимущество (В. В. Козлов, Дж. П. Коттер, Р. Л. Кричевский) [4, с. 34].

Влияние организационной культуры на конкурентоспособность банка проявляется в формировании положительной репутации и привлекательного имиджа фирмы среди стейкхолдеров. Если культура организации ориентирована на инновации, она повышает трудовой потенциал сотрудников, формируя интеллектуальную собственность компании, что повышает конкурентоспособность компании [2].

Повышение трудового потенциала, приводит к росту компетенции персонала, что означает рост прибыли ор-

ганизации. Это положительно сказывается на качестве обслуживания клиентов, позволяет банку разрабатывать уникальные технологии, предложения, повышая свою

прибыль. Влияние различных элементов организационной культуры на эффективность деятельности банков отражено в Таблице 1.

Таблица 1. Взаимосвязь элементов организационной культуры и эффективности деятельности банков

Элементы организационной культуры	Влияние на эффективность деятельности
Ценности	достижение стратегических целей организации, эффективность деятельности работников
Система отношений	рост клиентов, эффективность деятельности работников
Поведенческие нормы	повышение рейтинга банка, рост клиентов, эффективность деятельности работников
Действия и поведение работников	повышение рейтинга банка, рост клиентов

Открытое акционерное общество «Хоум Кредит энд Финанс Банк», являющееся российским коммерческим банком, осуществляет свою деятельность с 2002 года. К концу 2014 года банк имел более 6000 офисов в 2000 населенных пунктах с численностью работников около 27000 человек, в том числе в г. Владивосток — 5 офисов, 1 региональное представительство и админи-

стративные пункты с общей численностью работников 95 человек [5].

Одним из этапов анализа организационной культуры предприятия является выявление мнения работников о существующей в компании организационной культуре. Для прохождения данного этапа был проведен блиц-опрос 25 сотрудников банка, предоставленных в Таблице 2

Таблица 2. Результаты анкетирования сотрудников ОАО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»

Вопросы	Ответы				Итого
	да	нет	не вполне	не волнует этот вопрос	
Устраивают ли Вас границы организации и критерии вхождения и выхода из нее?	15	3	7	0	25
Устраивают ли Вас награждения и наказания, имеющие место быть в фирме?	5	4	15	1	25
Устраивают ли Вас личные отношения между сотрудниками (в том числе начальник-подчиненный; сотрудники одного уровня и т.п.)	9	8	6	2	25
Устраивает ли Вас идеология фирмы?	11	5	8	1	25
Устраивает ли Вас определение и распределение статусов в организации?	8	3	14	0	25

Результаты опроса показывают, что работники банка интересуются организационной культурой компании. Большую часть персонала банка устраивают границы организации и критерии вхождения и выхода из нее, многие сотрудники принимают идеологию фирмы, но все же некоторые хотели бы внести в нее изменения. Большинство работников банка не вполне устраивают награждения и наказания, определение и распределение статусов в организации. Кроме того, выяснилось, что многих сотрудников не устраивают личные отношения между коллегами.

Анализ организационной культуры банка позволил выделить основные ее элементы: традиции и обряды, символика, организационный климат, стиль руководства и провозглашенные ценности.

Наблюдение показало, что в банке сложились следующие традиции, направленные на формирование корпоративного духа и укрепление морального климата:

1) традиция отмечать день открытия филиала Банка и день рождение компании;

2) представление работников в докладах высшему руководству банка для персонального поздравления по случаю праздников и семейных дат;

3) награждение работников за особые трудовые заслуги почетными грамотами, присвоение почетных званий и званий лучших по данной профессии, объявление благодарности;

4) предоставление льгот в области социально-культурного обслуживания и преимуществ при продвижении по служебной лестнице работникам, успешно и добросовестно выполняющим свои трудовые обязанности;

5) морально стимулирует атмосфера взаимного уважения, доверия, внимательное отношение со стороны руководства и товарищей по работе.

В праздничные дни между командами сотрудников одного отдела проводится соревнования по лучшему оформлению рабочих мест и помещения. Команда, занявшая первое место, получает подарки от руководства компании, либо различные льготы и поощрения в работе.

Необходимо отметить использование фирменного стиля компании. Символами банка «Хоум Кредит» является красный цвет, эмблема — это белое многоэтажное здание на красном фоне. В офисах и центре управления присутствуют также символы хомячка, одетого в красный свитер, характеризующего название банка. За определенные успехи сотрудников могут награждать сувенирной

продукцией с элементами фирменного стиля компании (ручками, блокнотами, календарями больших и малых форматов, папками, флешками).

Для анализа существующих в организации конфликтов было опрошено двенадцать человек из числа руководителей и сотрудников Центра управления банком г. Владивостока, представленных в Таблице 3. В социометрической матрице под номером 1 представлен директор Центра управления банком г. Владивостока, под номером 2 — заместитель директора, 3, 4 — менеджеры Контактного центра и Отдела взыскания, 5 — руководитель отдела персонала, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 — Супервайзеры групп.

Таблица 3. Социометрическая матрица

Кто выбирает	Кто выбирает												Количество сделанных выборов			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	T+	T-	T ₀
1		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	11	0	0
2	-		+	+	+	0	0	0	0	0	0	0	0	3	1	7
3	-	-		0	-	+	+	+	+	+	+	+	+	7	3	1
4	-	-	0		-	+	+	+	+	+	+	+	+	7	3	1
5	-	-	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	9	2	0
6	-	0	-	-	-		0	0	0	0	0	0	0	0	4	7
7	-	0	-	-	-	0		0	0	0	0	0	0	0	4	7
8	-	0	-	-	-	0	0		0	0	0	0	0	0	4	7
9	-	0	-	-	-	0	0	0		0	0	0	0	0	4	7
10	-	0	-	-	-	0	0	0	0		0	0	0	0	4	7
11	-	0	-	-	-	0	0	0	0	0		0	0	0	4	7
12	-	0	-	-	-	0	0	0	0	0	0		0	0	4	7
Количество сделанных выборов	T+	0	1	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	37	-	-
	T-	11	3	7	7	9	0	0	0	0	0	0	0	-	37	-
	T ₀	0	7	1	1	0	7	7	7	7	7	7	7	-	-	58

Анализируя данные социометрической матрицы можно сказать, что конфликтные взаимоотношения могут возникнуть у директора и его подчиненных, у заместителя директора с руководителем отдела персонала и менеджеров Контактного центра и Отдела взыскания, у менеджеров и супервайзеров групп, у руководителя отдела персонала с менеджерами и супервайзерами. Кроме того, нередко возникают конфликты между разными подразделениями и филиалами банка, в частности между сотрудниками Отдела взыскания и Контактного центра, между сотрудниками Контактного центра и офисов банка.

Несмотря на это компания говорит о себе как о единой семье, в которой сотрудники компании (сколь бы ожесточенными ни были их споры) — уважают друг друга и составляют единую семью.

В связи с этим для устранения конфликтов необходимо улучшать социально-психологический климат в коллективе.

Весьма важным фактором, определяющим удовлетворенность работой и лояльность персонала, являются взаимоотношения с руководством, стиль лидерства, а также

делегирование полномочий и ответственности персоналу компаний.

С целью определения стиля руководства и удовлетворенностью им в ОАО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», было проведено анкетирование среди сотрудников. Результаты опроса предоставлены на Рисунке 1 и Таблице 4.

Было выявлено, что в управлении банком преобладает демократический стиль (62%). Он отличается коллегиальным управлением, при принятии решения высшими этажами власти учитывается мнение руководителей низшего звена. Руководитель, как правило, опирается на формального или неформального лидера в работающем отделе, филиале, подразделении. Требовательность и контроль сочетаются с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины. Стремление делегировать полномочия и разделить ответственность. Также в ходе исследования было выявлено, что большую часть сотрудников, а именно 78%, устраивает преобладающий стиль управления.

Анализ нормативно-правовой базы банка «Хоум Кредит» показал, что компанией применяются админи-

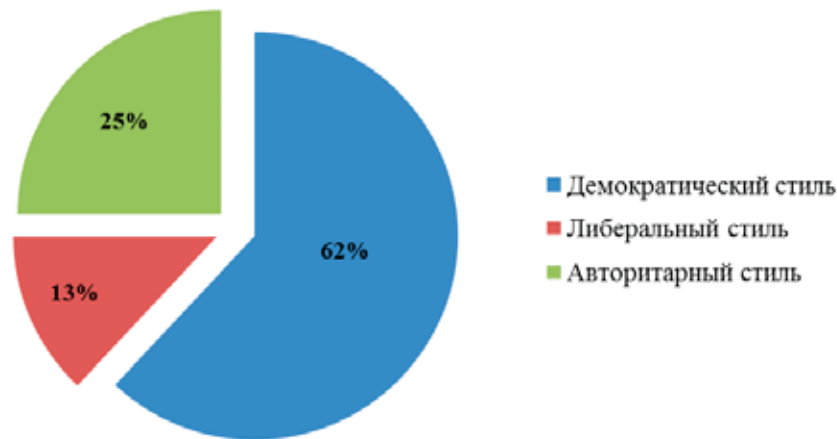


Рис. 1. Преобладающий стиль управления в ОАО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»

Таблица 4. Степень удовлетворенности сотрудников стилем управления ОАО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»

Вопросы	Ответы	
	Да	Нет
Устраивает ли вас стиль управления компанией	78%	22%
Хотелось бы вам внести изменения	10%	90%

стративно-организационные и социально-психологические методы управления, используются как материальные, так и нематериальные методы стимулирования. В соответствии с Трудовым Кодексом РФ банк самостоятельно устанавливает систему и вид оплаты труда, размеры должностных окладов и формы материального поощрения [8].

Основные правила оплаты труда и премирования закреплены Положением об оплате труда работников ОАО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», утвержденным приказом Генерального директора. Банк ведет политику гарантирования стабильности системы оплаты труда: обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда и закрепленную систему премирования.

В области управления персоналом требования компании закреплены во внутренних нормативных документах, открытых для всех сотрудников банка. Такими внутренними нормативными документами являются:

1. «Правила внутреннего трудового распорядка» — устанавливают общие правила и распространяющиеся на всех сотрудников компании. Наличие этого документа регламентировано Трудовым Кодексом Российской Федерации и, следовательно, обязательно для исполнения.

2. «Положение о персонале» — формулирует основную идеологию банка, применительно к трудовым отношениям с персоналом, и регламентируют основы корпоративной культуры. Этот документ, как и «Правила внутреннего трудового распорядка», является для компании обязательным.

Одна из основных ценностей центра управления банком — сотрудники, так как компания старается под-

держивать статус привлекательного работодателя. Также руководство определило следующие ценности: ответственность и управление эмоциями, эффективность, качество и доверие.

Кроме того, в ОАО «Хоум Кредит энд Финанс банк» существует ряд провозглашенных ценностей, которые внедряются в сознание сотрудников через соответствующие девизы, оформленные в распечатанном виде на стенах и стендах отделов. Например:

- быть одной командой и побеждать вместе (девиз: общая победа зависит от успеха каждого);
- ориентация на результат (девиз: кто-то видит сложности — чемпион видит рекорды);
- ориентирование на клиента (девиз: клиент — твой самый надежный партнер);
- внедрять инновации (девиз: инновационная деятельность бьет точно в цель).

Провозглашенные ценности банка отражаются в приоритетных направлениях маркетинговой стратегии Банка:

- 1) разработка и продвижение программ лояльности для клиентов (карточные проекты) и партнеров;
- 2) разработка и продвижение новых конкурентоспособных продуктов;
- 3) маркетинговые исследования — ключ к правильным решениям.

Ценности организационной культуры также отражены в бизнес-принципах компании, таких как:

- опережая время («Мы быстры и динамичны — мы идем в ногу со временем, стремясь опередить его. Мы предлагаем новые продукты и повышаем качество услуг, чтобы отвечать новым запросам и интересам потребителей. Мы не боимся сложных задач,

мы пробуем новое и в этом служим примером для всех остальных».);

— уважительное отношение («Мы с уважением относимся ко всем, кто вносит свой вклад в общее дело: работникам, партнерам и клиентам. Мы по достоинству оцениваем вклад каждого и всем воздаем должное».);

Кроме того, основная идеология банка «Хоум Кредит» и принципы поведения сотрудников отражаются в таких внутренних нормативных документах, как «Положение о персонале» и «Кодекс поведения сотрудников». Данные документы являются для компании обязательными и подлежат исполнению сотрудниками.

Таким образом, можно сделать вывод, что качественная диагностика параметров культуры организации ОАО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» показала не очень сильную и эффективную организационную культуру компании, несмотря на развитость определенных элементов, таких как традиции, символика, провозглашенные ценности. Для формирования законченного результата по выявлению общего уровня сформированной организационной культуры банка необходимо провести ее количественную оценку. Руководству необходимо согласовать профили разных атрибутов культуры организации таким образом, чтобы она соответствовала требованиям внешней среды и ожиданиям персонала.

Литература:

1. Богдан, Н. Н., Масилова М. Г., Парфенова И. Ю. Монография. Организационная культура вуза: теория, исследование, практика. — Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2014. — 228 с.
2. Влияние организационной культуры на деятельность предприятия // Publishing house Education and Science s.g.o. URL: http://gusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69060.doc.htm (дата обращения: 8.04.2016).
3. Иванова, С. В. Корпоративная культура: традиции и современность // Справочник кадровика. — 2012. — № 2. — С.4.
4. Масилова, М. Г. Организационная культура и результативность деятельности вуза // Университетское управление: практика и анализ. — 2013. — № 2. — с. 34–41.
5. О банке // Банк Хоум Кредит. URL: <http://vladivostok.homecredit.ru/about/>. (дата обращения: 8.04.2016).
6. Определения организационной (корпоративной) культуры // HR-Portal: Сообщество HR-Менеджеров. URL: <http://www.hr-portal.ru/pages/okk/ook.php> (дата обращения: 7.04.2016).
7. Самоукина, Н. В. Искусство управления персоналом банка. — М.: Русская Деловая Литература, 1997. — 209 с.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Консультант Плюс — надежная правовая поддержка. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/ (дата обращения: 8.04.2016).
9. Финансовый менеджмент в кредитных организациях // СПбТЭИ. URL: <http://spb-tei.ru/2009/03/08/fpansovyyj-meneditzhment-v-kreditnykh.html> (дата обращения: 7.04.2016).

Современное состояние и перспективы развития туристского рынка в Республике Крым

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Потапова Александра Евгеньевна, студент
Кубанский государственный университет

В статье анализируется современное состояние туристского рынка в Республике Крым. На основе проведенного анализа выявлены проблемы туристской отрасли и разработаны предложения по ее совершенствованию.

Ключевые слова: туристский рынок, турпродукт, турпоток, инфраструктура.

Туризм и вся туристская сфера являются огромной и быстро развивающейся отраслью как российской, так и мировой экономики. По уровню прибыли туристская отрасль уступает лишь индустрии добычи нефти и автостроению. Влияние сферы туризма в настоящее время имеет огромное значение для экономики в целом — это

огромный плюс, ведь туристские услуги находятся в постоянном развитии и не стоят на месте.

В последнее время в связи с присоединением Республики Крым к Российской Федерации особую популярность приобрели местные курорты и туристские центры. Республика является выгодным регионом для россий-

ской экономики, вместе с тем туристская и курортно-санаторная отрасль становится одной из наиболее привлекательных в регионе.

После вхождения в состав России в марте 2014 г., в Республике Крым был выявлен ряд проблем туристской отрасли:

- затрудненное транспортное сообщение с Россией;
- неудовлетворительное состояние подъездных путей и автостоянок для транспорта возле объектов туристского показа;
- большая часть дорожного покрытия недоброкачественно;
- неудовлетворительное состояние пассажирского аэропорта «Симферополь»;
- низкое качество обслуживания в соответствии общепринятым нормам и ожиданиям туристов;
- низкие показатели загруженности туристами в большинстве средствах размещения;
- проблемы с предоставлением базовых коммунальных услуг (электроэнергия, горячее и холодное водоснабжение);
- отсутствие обозначений и указателей на основных туристских маршрутах;
- низкое качество сервисной инфраструктуры на пляжах, их необустроенность;
- загрязненность прибрежной зоны;
- слаборазвитая системная политика по внедрению региона на туристский рынок;
- нехватка квалифицированного персонала, как в гостиничной индустрии, так и в сопутствующих отраслях;
- большой по объему «теневой» сектор сдачи жилья в аренду отдыхающим;
- неудовлетворительное состояние развлекательного сектора, некачественное составление экскурсионного турпродукта [1].

Многие из перечисленных проблем связаны с двадцатилетней историей пребывания Крыма в Украине, характеризующейся минимальным уровнем вклада инвестиций в развитие полуострова.

Текущие проблемы туристской индустрии Крыма можно разделить на проблемы переходного периода, проявившиеся только в 2014 г., после присоединения к Российской Федерации, и на фундаментальные проблемы, которые были свойственны сфере туризма и до вхождения региона в состав РФ и которые представляют наибольшую угрозу развитию отрасли.

Среди проблем переходного периода можно выделить:

1. Резкое изменение структуры турпотока и его падение в абсолютных цифрах вдвое-втрое (был зарегистрирован низкий турпоток туристов из Украины, пришлось переориентироваться в первую очередь на россиян, однако из-за ряда причин (в первую очередь, транспортной проблемы), российский турпоток не возрос).

2. Трудности с транспортировкой отдыхающих в Крым из-за «островного» положения региона (из-за отсутствия сухопутного сообщения Крыма и РФ, оказалось, очень

сложно выстроить надежные транспортные маршруты для туристов).

3. Необходимость приспособления под новое законодательство (включая в себя перекалфикацию персонала, установку нового программного обеспечения, переход на новую бухгалтерскую и налоговую отчетность и пр.).

Среди фундаментальных проблем сферы можно выделить:

1. Низкий уровень состояния гостиничной инфраструктуры в соответствии современным требованиям, несмотря на то, что в 2013 г. в отрасль КСР Крыма было инвестировано около 4,8 млрд. руб., это втрое ниже по сравнению с Краснодарским краем, что говорит о неразвитости гостиничной инфраструктуры [2]. В 2014 г. в перечень санаторно-курортных и туристских учреждений, расположенных на территории Республики Крым, входило 825 предприятий, из которых 467 учреждений предоставляли специализированное санаторно-курортное лечение или услуги оздоровительного характера, остальные 358 учреждений — услуги по временному размещению. В переходный период из 825 санаторно-курортных и гостиничных учреждений Крыма, имеющих собственную базу размещения, в 2014 г. работало всего 540 средств размещения. Основными причинами отсутствия возможности функционирования в сезоне 2014 г. являлись: отсутствие статуса юридического лица, отсутствие средств для открытия, наличие необходимости проведения реконструкции (модернизации) номерного фонда и материально-технической базы, политические причины и др. В 2015 г. на территории Республики Крым расположено 770 коллективных средств размещения (санаторно-курортных и гостиничных учреждений) общей вместимостью 158,2 тыс. мест, из которых 144 учреждения предоставляют санаторно-курортное лечение, 216 объектов предоставляют услуги оздоровительного характера, остальные 410 учреждений — услуги по временному размещению, предоставляющих услуги лечения и оздоровления, составляет 361 объект. Для круглогодичного функционирования предназначены 139 санаторно-курортных (в том числе 73 средства размещения государственной формы собственности Республики Крым) и 162 гостиничных учреждения [3].

2. Слаборазвитая системная политика по внедрению региона на туристский рынок. В условиях постоянно растущей конкуренции, со стороны республики не осуществлялось каких-либо координированных усилий по улучшению туристского имиджа региона. Сейчас Крым ассоциируется с «дорогим и некачественным сервисом», «местом для отдыха дикарями». Реклама крымских отелей малочисленна в российском информационном пространстве. Туристское и экскурсионное обслуживание в Крыму осуществляют 608 субъектов предпринимательства, в т.ч. 190 туроператоров. Почти 90% туристских предприятий сосредоточено в пяти крымских городах —

Симферополе и главных курортных центрах — Ялте, Евпатории, Феодосии и Алуште [3].

3. Нехватка квалифицированного персонала, как в гостиничной индустрии, так и в сопутствующих отраслях. Одной из важнейших проблем отрасли туризма является недостаток кадров, который возник в результате ярко выраженной сезонностью рынка. Работа в гостиничной индустрии многими воспринимается как разовая, сезонная, двух-трех месячная подработка, а не как полноценная профессия, что оставляет след на качество персонала. В советское время санаторно-курортные услуги продавались централизованно, через государственные предприятия; сейчас этот рынок практически исчез, что обуславливает сужение высокого сезона до двух-трех месяцев из-за привязки к пляжному сезону.

4. Большой по объему «теневого» сектор сдачи жилья в аренду отдыхающим. Это затрудняет работу официально зарегистрированным средствам размещения и лишает их части дохода, имеет более низкие показатели уровня обслуживания по сравнению с легальными средствами размещения, способствует повышению количества недовольных уровнем сервиса.

5. Неудовлетворительное состояние развлекательного сектора, некачественное составление экскурсионного турпродукта. Важным источником дополнительного дохода для средств размещения традиционно служит комиссия от продажи экскурсионного и другого турпродукта, предлагаемого различными участниками рынка. В Республике Крым пока крайне слабо развит кросс-маркетинг гостиниц и других игроков туристского рынка.

На наш взгляд, для обеспечения комфортного отдыха в Республике Крым требуется развитие транспортной инфраструктуры, обеспечивающей перевозку пассажиров как на междугородних маршрутах, при путешествии к месту отдыха, так и на отдыхе, непосредственно на полуострове; до строительства моста порт Кавказ-порт Крым (2018 г.) путешественники будут добираться до Крыма авиатранспортом (при этом необходимо учесть возможности аэропорта «Симферополь», улучшение его инфраструктуры и пропускной способности, наличие необходимого авиапарка), железнодорожным транспортом (в подавляющем большинстве случаев минуя территорию Украины, проведя в пути около 45 часов и используя паромную переправу) и автотранспортом через паромную переправу (время ожидания переправы в августе 2014 г. составляло до 38 часов) [2]; внутренний транспорт Республики Крым требует развития, расширения автопарка и увеличения числа рейсов в период курортного сезона и праздничного отдыха, улучшения состояния дорожного покрытия, развития водного транспорта как регулярного сообщения (в настоящее время водный, морской транспорт используется практически только как дорогой экскурсионный транспорт); расширения использования вертолетного транспорта, строительства фуникулеров.

Следует отметить, что в соответствии с определенной «традицией», сложившейся на территории Республики

Крым еще за годы советской власти, основная часть территории пляжей является недосягаемой для местных жителей и гостей курорта, находится на территории крупных санаториев, пансионатов или является частными; прибрежная зона ограждена заборами, зона городских пляжей крайне незначительна по сравнению с масштабами численности отдыхающих. Необходимо решить эту проблему и обеспечить доступ к прибрежной зоне как общенародному достоянию, обеспечивающему, в том числе, комфортный отдых. По состоянию на 1 апреля 2014 г. на территории республики насчитывается 560 пляжей, из которых по функциональному назначению 69 являются лечебными (пляжи санаториев), 58 — оздоровительными (пляжи других лечебно-оздоровительных учреждений), 71 — детскими (пляжи детских оздоровительных учреждений), 332 — пляжами общего назначения, функциональное назначение 30 пляжей в настоящее время определяется. Наибольшее количество пляжей расположено в Ялтинском регионе — 123, Евпаторийском регионе — 96, Алуштинском регионе — 87, Феодосийском регионе — 77. В 2013 году на территории республики 10 пляжей получили сертификаты «Голубой флаг» Фонда экологического образования (FEE), тем самым подтвердив соответствие международным требованиям безопасного и комфортного отдыха [2].

За последние десятилетия в Республике Крым сложилось достаточно скептическое отношение к соблюдению трудового законодательства, в том числе и в сфере туристской индустрии; значительная часть рабочей силы набирается на условиях временного найма (что обусловлено низкими показателями заполняемости коллективных средств размещения в межсезонье) и не обладает достаточной квалификацией; размер заработной платы в значительной части случаев, особенно у работодателей физических лиц — предпринимателей, находится ниже уровня минимального размера заработной платы, что не способствует качественному оказанию услуг.

Мы считаем, что необходимо развитие различного вида туризма — туристских походов, морских круизов, пляжного отдыха, познавательных экскурсионных поездок по историческим и культурным центрам Крыма (начиная со стоянок первобытного человека, римских и средневековых крепостей, памятников Крымско-татарского ханства до памятников культуры и истории XVIII—XX веков).

К приоритетным видам рекреации и туризма в Республике Крым можно отнести: санаторно-курортное лечение; массовый летний отдых; экскурсионный туризм; экологический туризм; активные виды горного туризма; активные виды водного туризма; конгрессный и деловой туризм; круизный туризм; фестиваль и событийный туризм; этнографический туризм; сельский туризм; специализированные виды туризма.

С целью продвижения санаторно-курортных услуг как основного показателя роста в межсезонье, необходимо:

— классифицированное внедрение санаторно-курортных услуг республики, с упором на особенность при-

родно-климатических условий, а также наличие надлежащей инфраструктуры;

– снабдить получение санаторно-курортного лечения по невысоким ценам вне пика «высокого сезона» (апрель-май и сентябрь-октябрь);

– образовать централизованные ведомственные закупки путевок в санатории Крыма для распределения по сотрудникам государственных компаний.

Для повышения осведомлённости туристских агентств о возможностях региона:

– необходимо организовывать рекламно-информационные туры в межсезонье для сотрудников туристских агентств, как это, практикуется в Турции и других странах, зарабатывающих на туризме;

– желательно провести выездные семинары для персонала ведущих российских туроператоров с целью ознакомления со всеми туристскими ресурсами Крыма и увеличение репутации дестинации как «места для отдыха дикарем»;

– следует создать единую базу объектов размещения в Крыму с возможностью поиска по интересующим параметрам.

Проведение имиджевой рекламной кампании Крыма как туристской дестинации должно осуществляться по примеру Турции, Египта, Кипра, Болгарии и пр. стран. Перед тем как провести кампанию необходимо разработать туристский бренд республики, для повышения эффективности кампании.

Проведенный анализ показал, что после присоединения Республики Крым к России снизился турпоток, большая часть туристской инфраструктуры Крыма не соответствует современным требованиям и нуждается

в срочной модернизации. Эти проблемы связаны, преимущественно, с отсутствием инвестиций в развитие полуострова.

Таким образом, основные проблемы туристской отрасли Крыма можно систематизировать следующим образом:

1. Неудовлетворительное состояние транспортной инфраструктуры: прежде всего это — затрудненное транспортное сообщение с Россией из-за нестабильности работы Керченской паромной переправы, также устаревание единственного пассажирского аэропорта Крыма «Симферополь», который не отвечает современным международным стандартам и нуждается в реконструкции.

2. В сфере размещения наблюдается низкое качество обслуживания в соответствии общепринятым нормам и ожиданиям туристов как из-за недостаточного объема инвестиций в легальные средства размещения, так и за счет существования большого «теневое» рынка сдачи жилья в аренду для отдыхающих.

3. Неразвита информационная инфраструктура: отсутствие обозначений и указателей на основных туристских маршрутах; непригодность городских навигационных указателей к нуждам туристов.

4. Неудовлетворительное состояние пляжей: отсутствие сервисной инфраструктуры на пляжах, их не обустроенность; загрязненность.

В заключение следует отметить, что туристская отрасль Крыма — одна из наиболее привлекательных в регионе и стране, следовательно, в настоящее время главной целью страны должна стать разработка мероприятий для развития туристских услуг в регионе и обеспечения устойчивого притока туристов в Республику Крым.

Литература:

1. Курортно-туристический регион: современное состояние и перспективы развития (на примере Автономной Республики Крым) // СибАК. URL: <http://sibac.info/conf/econom/xxiii/32187> (дата обращения: 25.04.2016).
2. Республика Крым // Федеральное агентство по туризму. URL: <http://russiatourism.ru/regions/?iedokr=104&freg=114> (дата обращения: 27.04.2016).
3. Аналитическая справка об итогах работы предприятий санаторно-курортного и туристского комплекса Республики Крым за 2014 г. // Министерство курортов и туризма Республики Крым. URL: http://mtur.rk.gov.ru/rus/file/Analiticheskaya_spravka_ob_itogah_raboti_predpriyatij_sanatorno_kurortnogo_i_turistskogo_kompleksa_Respubliki_Krim_za_2014 (дата обращения: 27.04.2016).

Санкции: теоретические и исторические аспекты

Сидельникова Ирина Игоревна, магистрант
Российский государственный социальный университет

Данная статья посвящена важной проблеме «экономические санкции». В статье раскрываются понятие «экономические санкции», смотрятся ключевые типы экономических наказаний, используемых в международной практике, факты из истории экономических санкций.

Ключевые слова: понятие экономические санкции, история экономических санкций, виды экономических наказаний.

Экономические санкции — это принудительные воздействия финансового права, предпринимаемые против субъекта из-за несоблюдения либо неразумного выполнения в области финансовых взаимоотношений, предпринимаемые одним государством либо некоторыми государствами с целью уменьшить воздействия и поменять общественно-политические, финансовые и общественные требования иной страны либо категории государств [2].

Экономические санкции — воздействия, предпринимаемые одним государством либо группой государств и нацеленные против финансовых заинтересованных иную государства, либо категории государств, как правило, с целью достичь выполнения в данной стране (странах) общественных либо общественно-политических перемен. Как правило, санкции получают конфигурацию ограничений ввоз или вывоз, либо осуществление экономических действий. Они могут касаться каких-либо конкретных продуктов или действий, либо проявляться во всеобъемном запрещении в продажу. Имеются противоречивые мнения по поводу эффективности воздействия санкций. Скептики акцентируют внимание, что данные наказания просто разрешимы и зачастую становятся наиболее болезненными для тех, кто их вводит, а не для тех государств, на политическую деятельность которых стараются подобным способом оказать влияние. Помимо этого, наказания наносят ущерб самой стране, которая их вводит, так как данная страна теряет экспортные рынки и поставщиков сырья. В завершении в целом государство, против которой внедрены санкции, способна самостоятельно использовать встречные наказания.

Целью санкций является обявление правительства страны, на которую данные наказания наложены, сменить свою общественно-политическую работу в различных сферах: вывод войск с захваченной территории, прекращение нарушений прав человека, окончание абсолютно всех видов помощи интернационального терроризма и многое другое.

Внедрение санкционных мер непрерывно расширяется. Они охватывают демократические руководства, защите прав гражданина, завершение войн, борьбу с терроризмом и сохранение мирных договоров.

В базе рассмотрения имеющейся практики санкции можно разбить на экономические и неэкономические санкции, ключевой аспект имеет характеристику инструментов санкций, но последствиям последние также могут причинить финансовый вред. К примеру запрещение передвижения физических лиц в рамках неэкономических наказаний способен послужить к уменьшению финансовой деятельности за границей, к срыву переговоров либо договоров, убытку работы компаний, резидентами которых данные лица считаются.

К неэкономическим наказаниям относятся такие инструменты, как запрещение и ограничение партнерства в социальных организациях (ОЭСР, НАТО), отмена правительственных визитов и парламентского обмена, запрещение выдачи виз и, в соответствии с этим на въезд в государство, в том числе транзиты через страну, отказ от военного сотрудничества, от участия в интернациональных финансовых и общественно-политических саммитах на территории таргетируемой страны или срыв таковых, отказ от участия в культурно-спортивных мероприятиях, запрещение и транслирование телеканалов [4].

Таблица 1. Классификация видов санкций

Санкции			
По степени открытости объявленных целей	По инструментам	По охвату объекта	По количеству участников
открытые	неэкономические	обширные	односторонние
скрытые	экономические	умеренные	многосторонние
		ограниченные (селективные)	международные (ООН)
		таргетированные	

Согласно уровню охвата санкции, подразделяются на обширные, умеренные и ограниченные. Обширные либо всеобъемные, санкции, как ранее подмечалось, обладают максимально негативным результатам и используются все реже. Умеренные, равно как и ограниченные санкции, имеют своей целью единичные, сферы либо под отрасли финансовой деятельности.

По числу участников стороны вводящей санкции, они разделяются в односторонние и многосторонние. Второй вид, как правило, исполняется под эгидой интернациональных организаций. В данной взаимосвязи за-

интересованность представляют так называемые экстерриториальные (второстепенные) санкции, которые подразумевают, что наказание за несоблюдение односторонних санкций, имеют все шансы подвергнуться не только физические и юридические лица данного государства, но и таковые из третьих стран, что, бесспорно, порождает отрицательный отклик интернационального общества и является патологией международного права.

Набор инструментов экономических санкций обширен до такой степени, в какой мере многообразны типы внешнеэкономических взаимоотношений. Обычно они разде-

ляются на внешнеторговые и финансовые санкции. В области ограничения внешней торговли целью наказаний может являться увеличение стоимости на импорт-замещаемую продукцию в государстве-получателя с соответствующими результатами для покупателей.

К финансовым санкциям относятся различные меры, нацеленные на приостановку экономических потоков, кредитования, экономической поддержки, вложений, то

что обязано послужить причиной к недостатку экономических активов, увеличению ставки процента по кредитам, и вследствие к финансовому дефициту.

Финансовые наказания имеют все шансы послужить причиной к уменьшению торговых потоков в отсутствие использования торговых санкций, так как они уменьшают вероятность торговых кредитов, и временно останавливают платежи.

Таблица 2. Классификация экономических санкций

Экономические санкции			
Торговые	Финансовые	На услуги	Секториальные санкции
экспортные	на денежные операции	страхования	в энергетике
импортные	на операции с драгоценными металлами	банков	в финансовом секторе
	на инвестиции	брокерскую деятельность	в оборонном секторе
		платежных систем	в агросекторе и др. отраслях
		видов транспорта	

Наказания против иных государств имеются уже столетия. Страны постоянно старались воздействовать на своих соседей, применяя непрямые способы влияния. Однако хроника демонстрирует, то что наказания зачастую только ухудшали задачи, которые были призваны разрешить.

Первый знаменитый пример применения экономических наказаний был зарегистрирован в Античной Греции. В 423 г. до нашей эры Афины, доминирование в Элладе, не разрешили торговцам в области Мегара посещать свои порты и рынки. Это привело к началу кровавых Пелопоннесских войн.

В эпоху империй, внедрение санкций разъяснялось циничными факторами: государства старались сдерживать интернациональную продажу и собрать как можно больше средств для казны.

К примеру, государства, торговавшие с Китаем, время от времени вводили запреты на ношение шелковой одежды, чтобы разрушить экономику и сократить воздействие Поднебесной Империи.

Борясь с Великобританией, правитель Франции Наполеон Бонапарт определил «континентальную блокаду», запретив европейским государствам, которые были захвачены Францией или были зависимы от нее, приобретать английские продукты.

Применение подобных социально-общественно-политических методов повергло к большинству инцидентам и войнам. Со временем в обществе возобладала точка зрения в соответствии с которой независимая торговая деятельность интересна абсолютно всем и торговцам, и клиентам.

Стратегия использования торговых наказаний против недружественных стран была впервые разработана и применена в практике старой супердержавы Английской Империей в завершении 19 столетия. В 1888 г. жителей Англии было всего 2% от населения Земли, но на часть

данного государства доводилось 54% абсолютно всех индустриальных продуктов. Этот небывалый коэффициент никогда и никем не был превышен.

Торговые наказания были наиболее часто используемые Великобританией с целью давления на другие страны. Английский мыслитель Томас Хаксли в 1890 г. записал мысль, которая стала идейным объяснением абсолютно всех торговых войн: «Наш народ — народ покупателей. Покупатели хотят приобретать лучшие товары по лучшим ценам. Тоже самого хотят и жители других государств. Если их правители будут препятствовать нам продавать им товары, то 5 или 6 миллионов англичан очень скоро не будут иметь средства для пропитания. Поэтому мы должны защищать наши магазины от товаров, которые предлагают нам такие государства и стремиться повлиять на их правителей» [5].

Санкции становятся без исключения наиболее распространенным инструментом для внешней политической деятельности США. Соединенные Штаты начали значительно чаще применять санкции после окончания «холодной войны». Так, в период с 1918 по 1992 год (84 года) США использовали санкции 54 раз. А в период после 1993 года по 2002 год (9 лет) они использовали этот инструмент 61 раз.

Есть большое количество факторов, в следствии чего США вводят санкции. Основными факторами в настоящее время считаются помощь тем или иным странам в терроризме, незаконная торговая деятельность наркотическими веществами и алмазами, нарушение прав человека, нелегальная торговля оружием и военными технологиями, противозаконное создание оружия массового уничтожения и так далее.

При этом, санкции не постоянно оказывают большое влияние на все аспекты торговли. К примеру, США включили несколько экономических наказаний против Гамбии и Бурунди, но не запретили торговлю с ними [5].

Приблизив результаты можно сделать последующие заключения: не отрицая влияние экономических санкций на экономику санкционируемых стран, необходимо признать, то что общественно-политических целей санкционирующим государствам получается добиваться достаточно изредка. Отрицательные социальные результаты санкций обычно возмещаются тем, что руководство применяет санкции с целью идеологической и общественно-политической консолидации общества.

Воздействие финансовых наказаний время от времени способны ослабнуть, таким образом равно как санкционируемые государства многообразными методоло-

гиями привыкают к санкциям. Зачастую санкции станут толчком к тяжелым изменениям экономики. Санкционирующие государства иногда сами несут огромные потери так как их организации теряют способности реализовать с санкционируемыми государствами. Однако, также может быть повышение конкурентоспособных позиций фирм этих стран, которые в санкциях не участвуют.

За многолетний промежуток многофункционального использования в обществе финансовых санкций набирался опыт, как организации таковых наказаний, так и противодействие им.

Литература:

1. Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян. — М.: Институт новой экономики, 2007. — 1472 с.
2. Кешнер, М. В. Экономические санкции в современном международном праве. — М.: проспект, 2015. — 192 с.
3. Милосердов, В. В. Санкции, эмбарго продовольствия, импортзамещение // Экономика сельского хозяйства России. — 2014. — № 11. — с. 13–20.
4. Дмитриева, Н. И. Экономические санкции как инструмент политического давления // Государственное управление. Электронный вестник. — 2015. — № 52. — с. 125–129.
5. История экономических санкций // ЭкономикПортал. URL: <http://economicportal.ru/facts/sanctions.html>.

Организация системы развития персонала в компании, оказывающей услуги по деловым, корпоративным и частным поездкам

Соларева Екатерина Алексеевна, стажер
ООО «Морское агентство группы Посейдон» (г. Находка)

В статье рассмотрены проблемы организации систем развития персонала на примере компании ООО «Морское агентство группы Посейдон».

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, развитие персонала, обучение персонала, мотивация, деловая карьера.

Развитие современных эффективных компаний в рыночных условиях невозможно без развития кадрового потенциала. Фирмы, обладающие высококвалифицированными работниками, с инновационными, креативными решениями, имеют конкурентные преимущества перед другими фирмами как в период экономического роста и стабильности, так и во время экономического кризиса.

Необходимость непрерывного развития персонала фирмы вызвана тем, что внутренняя среда и внешняя среда организации постоянно изменяется. Как показывает практика, инвестиционные вложения в развитие персонала окупают себя и приносят фирмам не только прибыль, но и сверхприбыль. Поэтому многие крупные компании вкладывают значительные средства своего бюджета на развитие своих сотрудников.

Процесс развития персонала является системой организационно-экономических мероприятий, которые включают в себя:

- выработку стратегии;
- прогнозирование и планирование потребности в персонале;
- профессиональное обучение;
- переподготовку и повышение квалификации персонала;
- планирование деловой карьеры;
- ротацию кадров;
- работу с кадровым резервом;
- организацию адаптации;
- организацию адаптации.

Актуальность непрерывного развития персонала фирм и предприятий заключается в том, что переподготовка и повышение квалификации персонала является одним из основных факторов поддержания и развития организационной культуры любого современного учреждения или предприятия, т.к. способствует формированию и усвоению сотрудниками соответствующих профессиональных

ценностей. Постоянно функционирующая и четко структурированная система внутриорганизационного повышения квалификации кадров должна рассматриваться в качестве коммуникационной составляющей текущей управленческой деятельности и предопределяет успешность персонального отбора и развития компетентного персонала.

Во многих компаниях руководители тратят немалые средства на развитие своих сотрудников, так как понимают, что непрерывное развитие персонала — это прямой путь к повышению конкурентоспособности компании. В настоящее время развитие персонала в компаниях строится по-разному, потому что у руководителей фирм по мере развития бизнеса возникают различные мнения по поводу того, как должен проходить процесс развития персонала и какое место он занимает в жизни организации. Возрастание роли развития персонала в процессах повышения конкурентоспособности предприятия и организационного развития обусловлено тремя факторами: развитие персонала является: важнейшим средством достижения стратегических целей организации; важнейшим средством повышения ценности человеческих ресурсов организации; без развития персонала проведение организационных изменений сильно затрудняется или становится невозможным. Основная цель развития персонала — обеспечить такую квалификацию кадров предприятия, которая позволят качественно выполнять возложенные на них функции, задачи и работы в процессе разработки, производства и поставки продукции организации. Предметом развития персонала являются: знания — получение теоретических, методических и практических знаний, необходимых работнику для выполнения своих обязанностей на рабочем месте; умения — способность выполнять обязанности, закрепленные за работником на конкретном рабочем месте; навыки — высокая степень умения применять полученные знания на практике, навыки предполагают такую меру освоения работы, когда вырабатывается сознательный самоконтроль; способы общения (поведения), форма жизнедеятельности личности — совокупность действий и поступков индивида в процессе общения с окружающей действительностью, выработка характера поведения, соответствующего требованиям, предъявляемым рабочим местом, социальные отношения, коммуникабельность.

Среди российских компаний большую популярность и востребованность набирает бизнес-обучение сотрудников. Многие компании создают корпоративные университеты, используют кроме традиционных и новые формы, новые технологии обучения: дистанционное обучение на основе технологии интернет, создание внутрифирменных образовательных порталов, разработка мультимедийных программных продуктов по бизнес-тематике.

Одними из самых привлекательных и эффективных форм развития персонала являются аудио-видеокурсы, в первую очередь благодаря своей мобильности. Руководство компаний заказывает организации-разработчику

тематику аудио-видеокурсов, обучающих программ. Сотрудники могут как самостоятельно просматривать материалы в домашних условиях, так и в кабинетах компании, предназначенных для обучения.

Одними из новаторов современных методов системы развития персонала в России являются компании, предоставляющие услуги он-лайн сервисов. Одной из таких компаний является ООО «Морское агентство группы Посейдон», зарегистрированное в 1993 году в г. Москва. Первоначальной целью компании являлось обслуживание судовых экипажей по доставке их на судно в любую точку мира. На компанию возлагались задачи по бронированию авиабилетов и стыковки транзитных авиаперелетов судовой команды.

С развитием деятельности ООО «Морское агентство группы Посейдон» стратегические цели компании постепенно расширялись.

Компания ООО «Морское агентство группы Посейдон» заключила агентские договоры с IATA (Международная ассоциация воздушного транспорта) и ТКП (Транспортная клиринговая палата), стала участником системы BSP (Billing & Settlement Plan), что позволило компании увеличить ассортимент предоставляемых услуг: предоставлять частным и корпоративным клиентам неограниченный доступ к бронированию и оформлению авиабилетов на все международные и российские авиарейсы как в офисах компании, так и в он-лайн режиме.

В офисах компании разработана и успешно функционирует система он-лайн-бронирования авиабилетов, как для корпоративных клиентов, так и для частных заказчиков, которая позволяет сделать ценообразование максимально прозрачным, и помогает оптимизировать тревел расходы, установлены системы бронирования: GDS «Amadeus», GDS «Gabriel», GDS «Sirena», что даёт возможность минимизировать стоимость авиабилетов и, если необходимо, подбирать наиболее удобные стыковки на маршруте. При бронировании авиационных билетов используются специальные технологии для подбора оптимальных тарифов.

Инвестиционные вложения в развитие персонала компании ООО «Морское агентство группы Посейдон» являются в настоящее время наиболее важными, чем инвестирование в производственные мощности.

Во всех офисах компании с постоянной периодичностью проводятся обучающие семинары сотрудников нижнего и среднего звена — операторов, менеджеров по бронированию и оформлению авиабилетов на все международные и российские авиарейсы. Семинары проводятся лично директором компании, что подчеркивает важность данного вопроса. Участники семинаров прослушивают курс лекций по психологическому общению с клиентами, по работе в постоянно модернизируемых программных системах Amadeus, Sirena, UFS.

Также в компании ООО «Морское агентство группы Посейдон» имеются другие доступные способы обучения: для работников низшего и среднего звена — дистан-

ционные программы, стажировка в других офисах компании; для руководителей офисов — выездные семинары и тренинги по программе Master of Business Administration (МВА). Знания, приобретаемые в процессе обучения, прежде всего создают основу для успешной профессиональной карьеры и мобилизации творческих возможностей работников.

Какие преимущества дает инвестирование в развитие персонала компании ООО «Морское агентство группы Посейдон»?

Помимо увеличения отдачи от деятельности сотрудников в виде повышения производительности — осознание каждым сотрудником своего вклада в достижение стратегических целей, создание благоприятного климата в организации, повышение мотивации сотрудников и их лояльности по отношению к компании, преемственность в управлении.

Система развития персонала компании ООО «Морское агентство группы Посейдон» является стимулирующим фактором для сотрудников компании:

- неотъемлемым атрибутом карьерного продвижения
- частью компенсационного пакета;

Литература:

1. Бухалков, М. Оценка трудового потенциала как основа его эффективного использования / М. Бухалков, Н. Кузьмина // Человек и труд. 2011. — № 2. — с. 48–53.
2. Бухалков, М. И. Управление персоналом / М. И. Бухалков — М.: ИНФРА-М, 2008. — 399 с.
3. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация / А. Я. Кибанов, И. В. Дуракова — М.: Экзамен, 2010. — 416 с.
4. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. 3-е изд., доп. и перераб. — М., 2005. — 412 с.

Анализ понятийно-категориального аппарата финансово-кредитной сферы

Стремоухова Ольга Васильевна, магистрант
Российский государственный социальный университет

В статье осуществлен детальный анализ понятийного аппарата в банковской сфере, в частности раскрыта сущность определений «регулирование» (по отношению к любым объектам), «регулирование банковской системы», «регулирование банковской деятельности», «банковское регулирование» и «банковский надзор» и на основе проведенного исследования сформирована собственная позиция автора к трактовке понятия «регулирование банковской системы».

Постановка проблемы. Банковская система — одна из важнейших организационных механизмов кредитной и финансовой системы страны, которая имеет значительное влияние на ее экономическое развитие, ведь банковские учреждения являются крупнейшими финансовыми посредниками в мире, мобилизуют значительные денежные средства, распределяют и перераспределяют их между субъектами экономических отношений, обеспечивают непрерывный процесс движения финансовых

— составляющей частью корпоративной культуры компании.

В условиях увеличивающейся конкуренции за специалистов — профессионалов часто для компаний сложно не только найти высококвалифицированных работников, еще сложнее удержать их в компании. При этом в приоритете у профессионала высокая заработная плата является далеко не самым лучшим конкурентным преимуществом. Крайне важно — иметь возможность профессионального обучения в собственной компании, что так высоко ценится сотрудниками ООО «Морское агентство группы Посейдон».

Таким образом, в настоящее время инвестирование в развитие кадров ООО «Морское агентство группы Посейдон» играет самую важную роль, так как является капиталовложением компании в развитие своих сотрудников, от которых она ожидает отдачи в виде роста производительности труда, т.е. увеличения вклада каждого сотрудника в достижение стратегических целей компании, а также способствует созданию благоприятного климата в компании, повышает мотивацию сотрудников и их лояльность по отношению к компании, обеспечивает преемственность в управлении.

ресурсов для деятельности всех отраслей национальной экономики. Именно это приводит к значительному государственному регулированию банковской деятельности, а его неэффективность существенно влияет на состояние банковской системы и ее потенциал в обеспечении экономического роста страны.

Формированию эффективно функционирующего механизма регулирования банковской системы препятствует отсутствие единого категориального аппарата относи-

тельно понимания сущности основных понятий в банковской сфере, в том числе имеется несогласованность в трактовке и сопоставимости таких определений, как «регулирование», «регулирование банковской деятельности», «регулирование банковской системы», «банковское регулирование» и «банковский надзор».

Анализ последних исследований и публикаций. По результатам проведенного исследования нами определено, что понимание понятия «регулирование банковской системы» в научной литературе не сформировано. При этом значительная несогласованность имеется относительно объекта регулирования, в качестве которого определяют «деятельность банковских учреждений» (А. А. Иващук), «банковской деятельности» (Н. И. Версаль, Л. Конопатский, К. Раевский, Л. Г. Кльоба, Г. Ф. Малашенко, А. А. Сигаев), банковскую систему (Л. А. Донченко, А. А. Колодий, А. В. Панасенко, Т. В. Черничко, Р. А. Ющик), банкинга (С. М. Лобозинская), при этом, если исследовать содержание работ указанных выше и других ученых, подавляющее большинство из них исследует банковское регулирование и надзор банков второго уровня центральными банками. Ряд ученых исследуют отдельные аспекты регулирования банковских систем (иностранного капитала [11]; видов деятельности банков (инвестиционной [9], кредитной [1], деятельности на рынке банковских металлов [12]) качества банковских услуг [5]) и др.

Целью исследования является проведение критического анализа подходов к определению понятий «регулирование» по отношению к объектам, «регулирование банковской системы», «регулирование банковской деятельности», «банковское регулирование» и «банковский надзор» и обоснование авторской трактовки определения «регулирование банковской системы» с учетом современных тенденций научной методологии.

Основные результаты исследования. Любая теория управления среди параметров ее определения выделяет такую функцию, как регулирование. В [4] определено, что регулирование — это «вид управленческой деятельности, направленный на устранение отклонений, сбоев, недостатков и т. п. в управляемой системе путем разработки и внедрения управляющей системой соответствующие меры». Учеными подчеркивается, что регулирование осуществляется «... на всех стадиях управления путем корректировки планов, перестройки организационной структуры, внедрение новых методов воздействия на объект регулирования с целью устранения отклонений и недостатков в процессе управления». Поэтому, как отмечает А. М. Островская, регулирование — функция управления финансами, которая ориентирована на нормативность должна фиксировать любое отклонение от норм. Непрерывную связь всех звеньев управления финансами обеспечивает финансовое регулирование [8]. В [2] акцентируется внимание на том, что «регулирование есть деятельность по поддержанию в динамической системе управления производством заданных параметров... Это как раз и функция, которая связывает систему управ-

ления с внешней средой... Функция регулирования детерминируется нормативностью: в ее поле зрения находится всякое отклонение от нормы. Регулирование состоит в достижении такой деятельности системы, при которой ликвидируются все отклонения состояния от заданного значения».

Исходя из вышесказанного, нами сделаны следующие выводы, которые целесообразно учитывать при формировании авторского подхода к определению понятия «регулирование банковской системы»:

— регулирование является функцией управления в целом, соответственно, является составной частью ее функциональной подсистемы;

— цели и задачи регулирования детерминируются нормативностью; то есть определяются целями и задачами управления в целом, установленными целевой подсистемой управления (планами, нормами, лимитами и нормативами)

— регулирование предусматривает разработку управленческих воздействий, направленных на устранение отклонений фактических параметров объекта управления от целевых.

По результатам проведенного исследования нами определено, что понятие «регулирование банковской системы» в научной литературе практически не определяется, даже в исследованиях, посвященных этой проблематике. Преобладающим в отечественной и зарубежной научной литературе является исследование сущности и особенностей понятия «регулирование банковской деятельности». Поэтому для формирования авторского понимания понятия «регулирование банковской системы» осуществим исследования существующих подходов к определению этих понятий.

С. М. Лобозинской в [6] раскрывается сущность государственного регулирования банковской системы, под которым предлагается понимать «... осуществление государством организационно-управленческих, институциональных и экономических функций через реализацию нормативно-правового регулирования, налоговой, конкурентной и денежно-кредитной политики, что позволило разработать Концепцию государственного регулирования банковской системы РФ, которая направлена на формирование финансово-устойчивой и конкурентоспособной банковской системы, способной путем эффективного перелива капитала преодолеть имеющиеся диспропорции в экономике страны». Недостатком указанного подхода, по нашему мнению, является существенное расширение объектного поля регулирования банковской системы за счет включения регулирования конкуренции, налогового регулирования и тому подобное. Мы считаем, что объектное поле регулирования банковской системы должно быть сосредоточено непосредственно в рамках банковской системы с учетом ее взаимосвязей с внутренним и внешним средами.

Похожий подход к структуризации, но уже по отношению к регулированию банковской деятельности пред-

ложено В.Ю. Мироновым, который подчеркивает, что в нем целесообразно выделять два уровня: во-первых, — это регулирование государством макроэкономических процессов, связанных с денежно-кредитными отношениями, причем влияние государства осуществляется на все элементы банковской системы, включая центральный банк; во-вторых, — это непосредственная регулирующая деятельность уполномоченных государственных органов по отношению к отдельным элементам банковской системы [7].

В целом подход ученых соответствует авторскому пониманию к определению объектного поля регулирования банковской системы, поскольку они выделяют регулирование государством макроэкономических процессов, связанных с денежно-кредитными отношениями (денеж-

но-кредитное регулирование) и регулирование отдельных элементов банковской системы. По нашему мнению, данный подход является базовым для формирования научно-методического обеспечения регулирования банковской системы, но его на макроуровне следует расширить за счет включения такого уровня регулирования, как регулирование государством макроэкономических процессов, связанных с обеспечением стабильности финансовых рынков.

Следует заметить, что довольно часто ученые оперируют понятием «регулирование банковской деятельности», при этом четко не выделяют уровни, на которых оно осуществляется. Обобщение подходов отечественных и зарубежных ученых к понятию «регулирование банковской деятельности» представлено в таблице 1.

Таблица 1. Подходы ученых к определению понятия «регулирование банковской деятельности»

Ученый	Определение понятия «регулирование банковской деятельности»
М. А. Шаповалов	деятельность государственных органов законодательной, исполнительной и судебной власти, Президента РФ, а также Банка России, направленную на реализацию финансово-правовой политики государства и упорядочение деятельности кредитных организаций
А. В. Румянцева	осуществление специально уполномоченными органами нормативного и индивидуально-властного упорядочивающего воздействия на банковскую систему в целях упорядочения деятельности элементов банковской системы, защиты прав и законных интересов лиц, взаимодействующих с элементами банковской системы, а также формирования и поддержания устойчивого правопорядка в сфере банковской деятельности
А. П. Орлюк А. С. Любунь	форма государственного управления, которая представляет собой систему мероприятий, с помощью которых государство через центральный банк (или другой уполномоченный орган) обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банков, а также предупреждает дестабилизирующие процессы в банковском секторе
А. М. Мороз, В. И. Мищенко, А. П. Яценюк, В. В. Коваленко, А. Г. Коренева	создания соответствующей правовой базы. Во-первых, это разработка и принятие законов, регламентирующих деятельность банков. Во-вторых, принятие учреждениями, уполномоченными государством, положений, регламентирующих функционирование банков в виде нормативных актов, инструкций, директив. Они базируются на действующем законодательстве, конкретизируют и разъясняют основные положения законов. Законодательные и нормативные положения определяют такие черты поведения банков, которые способствуют надежному и эффективному функционированию банковской системы

Подытоживая выше изложенный материал, в понимании понятий «регулирование», «регулирование банковской системы» и «регулирование банковской деятельности» нами сделаны следующие выводы:

— регулирование банковской системы — одна из функций государственного управления, которая реализуется государством через уполномоченные органы (в основном, через центральный банк);

— регулирование банковской системы реализуется на макроуровне — через регулирование процессов, связанных с денежно-кредитными отношениями (денежно-кредитное регулирование) и обеспечением стабильности финансовых рынков; на микроуровне — через регулирование отдельных элементов банковской системы без непосредственного вмешательства в их оперативную деятельность;

— цели и задачи регулирования банковской системы детерминируются нормативностью путем создания и по-

стоянной актуализации соответствующей нормативно-правовой базы;

— регулирование банковской системы предусматривает контроль за функционированием объектов в соответствии с уровнями регулирования, в том числе за выполнением правовых норм, регламентирующих отношения между ними, и разработку управленческих воздействий, направленных на устранение отклонений фактических параметров объекта управления от целевых.

Для достижения цели исследования необходимо уточнение понятийного аппарата, что, в частности, требует уточнения и разграничения понятий «банковское регулирование» и «банковский надзор», которые используются в научных трудах, посвященных проблемам регулирования банковской системы.

Обобщение подходов ученых к определению понятия «банковское регулирование» представлено в таблице 2.

Таблица 2. Подходы ученых относительно определения понятия «банковское регулирование»

Ученый	Определение понятия «банковское регулирование»
В. Ю. Мионов	система государственных мэр нормативного и индивидуального характера, осуществляемых Центральным банком Российской Федерации и призванных воздействовать на общественные процессы для преобразования их в согласовании с объективными законами в целях защиты и обеспечения устойчивости рубля; развития и укрепления банковской системы Российской Федерации; обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы
А. Б. Лаутс	осуществляемое Банком России, как органом банковского регулирования и надзора, регулирование банковской деятельности в части делегированных ему государством полномочий при помощи системы средств, имеющих правовую форму, с целью поддержания стабильности банковской системы, защиты прав и интересов вкладчиков и кредиторов, а также минимизации банковских рисков
Б. П. Адамик, Ю. В. Ващенко, А. Любунь, А. П. Орлюк	система мероприятий, с помощью которых центральный банк обеспечивает стабильное, безопасное функционирование банков и предотвращает дестабилизирующим процессам в банковском секторе
А. И. Барановский	следует рассматривать, по крайней мере, в двух аспектах. Во-первых, с точки зрения регулирования банками важных элементов социально-экономического развития государства, а, во-вторых, с точки зрения регулирования банковской сферы, как таковой, специально уполномоченными на это государством органами, негосударственными саморегулируемыми организациями и коммерческими банками
А. Хабьук	формирования и применения государством мер воздействия на банковскую сферу для достижения государственных целей (обеспечение денежного обращения, стабильность банковской системы, во избежание монополизации, устранения недостатков международной деятельности банков и т.п.)
М. Суржинский	как функция государственного управления призвана способствовать обеспечению: устойчивости работы и укреплению финансового состояния банковских учреждений; ориентации и стимулирования деятельности банка в области кредитования и выполнение приоритетных задач развития экономики и повышения благосостояния общества; научной организации денежного обращения в народном хозяйстве; созданию системы гарантий защиты интересов вкладчиков, прежде всего физических лиц

Основываясь на основательном изучении научной литературы, считаем, следует разграничивать понятия «регулирование банковской системы» и «банковское регулирование» и согласны с утверждением А. В. Румянцевой, которая обосновала, что эти понятия соотносятся между собой как общее и частное, при этом последнему присущи как черты линейного уровня (уровня прямых распоряжений) регулирования, так и функционального (деятельность в уже установленных пределах) [10].

В контексте раскрытия данной темы весьма важным аспектом является уточнение соотношения между собой понятий «банковское регулирование» и «банковский надзор». Так, некоторые из ученых отождествляют эти понятия (А. А. Качан, А. А. Костюченко, А. М. Мороз, Г. Ф. Фомин, В. П. Поляков и Л. А. Москаленко), другие определяют подчиненность и взаимозависимость этих понятий (Т. П. Гудзь, И. Дьяконова, А. П. Орлюк, О. Хабьук), а третьи — их разграничивают (М. М. Коваленко, В. Л. Кротюк, В. В. Пасечник).

Обобщив результаты проведенного исследования с учетом законодательного подхода к определению понятий «банковское регулирование», «банковский надзор», нами установлено, что банковский надзор яв-

ляется частью функции банковского регулирования ЦБ РФ и входит в состав методов административного банковского регулирования.

Учитывая вышесказанное, считаем, что понятие «регулирование банковской системы» целесообразно определять как функцию государственного управления, которая реализуется уполномоченными органами (в основном, через центральный банк) через регулирование процессов на макроуровне, связанных с денежно кредитными отношениями и обеспечением стабильности финансовых рынков, на микроуровне — через регулирование отдельных элементов банковской системы без непосредственного вмешательства в их оперативную деятельность, детерминируются нормативностью путем создания и постоянной актуализации соответствующей нормативно-правовой базы и направлена на обеспечение выполнения банковской системой присущих ей функций без угрозы потери финансовой стабильности.

В результате проведенного исследования сформированы следующие выводы:

1. Углубленное изучение понятий «регулирование банковской системы» и «банковское регулирование» свидетельствует, что они соотносятся между собой как общее

и частное, при этом последнем присущи как черты линейного уровня регулирования, так и функционального.

2. При сопоставлении терминов «банковское регулирование» и «банковский надзор» установлено, что банковский надзор является частью функции банковского регулирования ЦБ РФ и входит в состав методов административного банковского регулирования.

3. Анализ понятийно-терминологического аппарата по определению сущности «регулирование», «регулирование банковской системы» и «регулирование банковской деятельности» дает возможность, с учетом современных тенденций научной методологии, сформировать авторское видение понятия «регулирование банковской системы»

под которым следует понимать функцию государственного управления, которая реализуется уполномоченными органами (в основном, через центральный банк) через регулирование процессов на макроуровне, связанных с денежно-кредитными отношениями и обеспечением стабильности финансовых рынков; на микроуровне — через регулирование отдельных элементов банковской системы без непосредственного вмешательства в их оперативную деятельность, детерминируются нормативностью путем создания и постоянной актуализации соответствующей нормативно-правовой базы и направлена на обеспечение выполнения банковской системой присущих ей функций без угрозы потери финансовой стабильности.

Литература:

1. Аванесова, И. А. Регулирование кредитной деятельности банка в условиях становления рыночных отношений: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.04.01 / И. А. Аванесова; Моск. нац. торг. — экон. ун-т. — М., 2006. — 22 с.
2. Веснин, В. Р. Основы менеджмента: учебник / В. Р. Веснин; Ин-т междуна. права и экономики им. А. С. Грибоедова. — М.: Триада, Лтд, 1996. — 384 с.
3. Дьяконова, И. Теоретические основы функционирования банковской системы РФ: монография / И. Дьяконова. — М.: Университетская книга, 2014. — 400 с.
4. Кузьмин, А. Е. Основы менеджмента: учебник // А. Е. Кузьмин, А. Г. Мельник. — М.: «Академиздат», 2013. — 416 с.
5. Кушнир, К. А. Государственное регулирование и контроль качества банковских услуг: Автореф. дис... Канд. экон. наук: 08.00.03 / Е. А. Кушнир; Курс. гос. ун-т упр. — Курск, 2012. — 19 с.
6. Лобозинская, С. М. Государственное регулирование банковской системы РФ: дис... Д-ра экон. наук: 08.00.03 / С. М. Лобозинская; Курс. гос. ун-т упр. — Курск, 2013. — 19 с.
7. Миронов, В. Ю. Понятие государственного регулирования банковской деятельности и банковского регулирования: Финансово-правовой аспект // Юридический вестник Ростовского государственного экономического университета. — 2015. — № 3 (35).
8. Островская, О. М. Банковское дело: толковый словарь // А. Н. Островская. — Второй изд. — М., 2011. — 400 с.
9. Паласевич, М. Б. Регулирование банковской инвестиционной деятельности в России: автореф. дис... Канд. экон. наук: 08.00.08 / М. Б. Паласевич; Ин-т регион. исслед. — М., 2010. — 20 с.
10. Румянцева, Е. В. Соотношение понятий «государственное регулирование банковской деятельности» и «банковское регулирование» [Электронный ресурс] / Е. В. Румянцева // Журнал «Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление». — 2012. — № 10. — Режим доступа — http://www.journalnio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1925&Itemid=111.
11. Филонова, И. Б. Государственное регулирование иностранного капитала в банковской системе: мировой опыт и отечественные реалии / И. Б. Филонова // Инновационная экономика. — 2012. — № 6. — с. 253–258.
12. Чиж, Л. Н. Регулирование рынка банковских металлов в России: автореф. дис... канд. экон. наук: Курс. гос. ун-т упр. — Курск, 2013. — 20 с.

Совершенствование технологий управления персоналом в режиме удаленного доступа на примере телекоммуникационной компании

Сугакова Дарья Андреевна, стажер
000 «Юридическая клиника» (г. Владивосток)

В статье освещены тенденции развития работы в режиме удаленного доступа. Представлено определение удаленной работы, ее достоинства и недостатки. Рассмотрена проблема карьерного роста дистанционных работников на примере телекоммуникационной компании и предложены рекомендации по устранению недостатков.

Ключевые слова: удаленная работа, дистанционная занятость, управление персоналом, проблема карьерного роста.

Современный мир можно смело назвать веком информационных технологий. С революционным появлением интернета и его повсеместным глобальным развитием возможности для коммуникации на дальних расстояниях, стали развиваться новые организационные формы и трудовые отношения. Наиболее ярким примером таких организационных отношений выступает удаленная работа [3].

Впервые концепция возможности удаленной работы была обозначена еще в 1972 году американцем Д. Ниллесом. Уже тогда он акцентировал внимание на том, что уровень развития связи того периода позволяет уменьшить количество работников в офисе. Но наибольшую огласку понятие удаленной работы получило в 21 веке.

Сейчас лидером по количеству занятых удаленно сотрудников является США. Согласно статистическим данным более 21 млн. американцев работают вне офиса [1]. В то время, как в России таких работников насчитывается около 2,6 млн. человек по состоянию на 2011 год [2]. По прогнозам аналитиков распространение такой занятости все больше интересует работодателей и работников, тем самым увеличивая приток персонала, работающего удаленно на 5–10% в год.

В целом, развитие дистанционной занятости является шагом к большей гибкости рынка труда, что является объективной тенденцией как для стран с переходной экономикой, так и для стран с развитой рыночной системой.

На сегодняшний день, понятие работы в режиме удаленного доступа имеет массу синонимов — это и «дистанционная занятость», и «телеработа», и «телекомьютинг», и др. Все они делают акцент на том, что «удаленная работа» — это форма занятости, при которой работник находится на расстоянии от работодателя, коммуницируя с ним при помощи виртуальных технологий и средств связи.

Между тем, многие путают «удаленку» с фрилансом. Эти формы занятости имеют ряд отличий. Так, например, при удаленной работе сотрудника трудоустраивают в штат компании, предоставляют социальную защиту, обязуют следовать корпоративным стандартам. В свою очередь, фрилансер не имеет зависимости от организации-заказчика. Эти работники не желают ограничивать себя жесткими корпоративными стандартами, хотят иметь свободу выбора в задачах и гордятся своим портфолио, где каждый пункт говорит о профессионализме его владельца. Но за свободу выбора часто приходится расплачиваться стабильным доходом и дополнительными социальными бонусами [8].

Безусловно, работа в режиме удаленного доступа имеет свои достоинства и недостатки. Среди наиболее распространенных плюсов выделяют:

— Отсутствие временных и финансовых затрат на дорогу от дома до офиса. В крупных городах на перемещение

затрачивается большое количество времени, в среднем это 60 минут в одну сторону, т.е. два часа в день уходит на поездку по маршруту дом — работа — дом. При удаленной работе сотрудник имеет возможность потратить этот период на выполнение поставленных задач, уделить внимание себе и своей семье при этом минимизировать финансовые затраты.

— Свободный график работы. Работнику не обязательно выполнять поставленные задачи с 9:00 до 18:00. Он имеет возможность выбрать наиболее удобные часы работы. Это может быть как дневное время, так и вечернее, а так же ночь. Здесь есть возможность учитывать свои биоритмы и хронотип. Ведь высокий уровень работоспособности у каждого человека проявляется в разное время суток. Не исключается вариант работы в выходные и праздничные дни.

— Возможность дополнительного заработка. Работник может реализовывать проекты от сторонних компаний и иметь дополнительный доход. Здесь руководитель не имеет контроля над сотрудником и не может препятствовать его контактам с другими организациями.

— Работодатель и удаленный работник могут находиться в разных городах. Это прекрасная возможность получить достойную работу для специалистов из глубинки, а так же трудоустроиться в заграничную компанию.

— Возможность изменить социальные условия. Сотрудник может выбрать наиболее благоприятное место своего пребывания и успешно выполнять работу. Он может отправиться на берег моря, реки или озера, где тепло и уютно, вместо шумного и загазованного города [5].

Разумеется, не только работник, но и работодатель извлекает выгоду при такой форме занятости. Главным преимуществом выступает сокращение расходов на содержание офиса. Сейчас предоставление комфортабельного офиса является опциональным, поэтому всесторонняя экономия финансов позволяет вкладывать деньги в развитие бизнеса.

Еще одним плюсом является то, что расширяется круг в поиске высококвалифицированных специалистов. Работодатель имеет возможность не ограничивать себя территориально и трудоустраивать сотрудников из других городов и регионов. Кстати, это также позволит экономить на заработной плате. Как известно, у работников одной специальности финансовые потребности разнятся в зависимости от места их проживания. Как показывает практика, здесь действует правило, чем меньше город, тем ниже зарплата.

Также, несомненным плюсом удаленной работы можно считать увеличение эффективности оставшихся в офисе сотрудников. В таком случае уменьшается количество отвлекающих факторов, так как уменьшается уровень шума и число бесед на посторонние темы.

Не остается без внимания и тот факт, что сотрудники, работающие в комфортных для себя условиях, достигают поставленных целей более эффективно и в короткие сроки. Продуктивность и работоспособность персонала ниже при неудобных обстоятельствах [9].

Наряду с положительными аспектами работы в режиме удаленного доступа, есть ряд проблем, на которые указывают и сами дистанционные работники, и их руководители. По нашему мнению, эти недостатки можно разделить на две категории: технические и социально-управленческие. Данная статья акцентируется на социально-управленческую направленность.

Главным здесь, с точки зрения работодателя, становится отсутствие возможности координировать и контролировать работу подчиненного. Многие руководители не желают лишать себя властных полномочий, к тому же считают, что дистанционная работа отрывает сотрудников от рабочего процесса.

Вместе с этим, работодатели и удаленные работники говорят о том, что на продуктивность деятельности влияет расхолаживающая домашняя обстановка. Дом — это место для отдыха, где существуют свои обязанности, нередко это нарушает рабочую деятельность.

Кроме того у сотрудников, работающих в режиме удаленного доступа, уменьшается число контактов с людьми. Они лишаются возможности обмениваться профессиональным опытом и рискуют потерять соревновательный дух, так как не видят результатов своих коллег.

Конечно, у дистанционных работников низкий уровень вовлеченности и лояльности к компании. Такие сотрудники не участвуют в корпоративной жизни компании, в которой работают, не живут ею. Следовательно, увеличивается возможность перехода в другую организацию [10].

И наконец, видимой проблемой при подобной форме трудовых отношений выступает отсутствие возможности карьерного роста сотрудника. Находясь на расстоянии от центра событий, сложно зарекомендовать себя и показать все сильные профессиональные и личностные характеристики. Поэтому чаще передвижение сотрудника по карьерной лестнице сводится к нулю.

Обзор научных публикаций показал, что многие авторы уже обращались к проблемам, возникающим при работе в режиме удаленного доступа, рассматривали причины их возникновения. Проанализировав источники, стало ясно, что в большей мере делается упор на контроль сотрудников при дистанционной занятости. Нам же хотелось обратиться к карьерному росту таких работников.

Говоря о карьере, мы подразумеваем профессионально-должностное развитие персонала, неразрывно связанное с продвижением по службе, то есть качественные перемены в профессионально-должностном развитии персонала, которые находят отражение в изменении статуса человека в организации и выражаются в форме его должностной карьеры [4].

Траекторию своего движения работник выбирает сам в зависимости от личных предпочтений, возможностей,

собственных амбиций и целей, внешней и внутренней среды. Не стоит забывать, что для успешного продвижения по карьерной лестнице необходимо постоянно совершенствовать свои профессиональные навыки, деловые качества и развивать интеллектуальный уровень [6].

Разумеется, карьера может быть не только профессиональной, предусматривающей рост знаний, умений и навыков, но и внутриорганизационной. В этом случае она связана с траекторией движения сотрудника внутри организации. Здесь карьера следует нескольким направлениям в связи, с чем выделяют горизонтальную, вертикальную и центростремительную карьеру [7].

Обратите внимание на то, что для успешного продвижения по карьерной лестнице необходимо грамотно планировать и развивать ее. Это повлечет положительные результаты, как для работника, так и для работодателя.

Так, например, у сотрудника возникнет более высокая удовлетворенность трудом компании, предоставившей ему профессиональный рост; расширится видение профессиональных перспектив, и конечно повышается конкурентоспособность на рынке труда.

Организация в свою очередь получает лояльных сотрудников, связывающих свою профессиональную деятельность с данной компанией, уменьшается текучесть кадров и повышается имидж работодателя. Примечательно, что в таком случае решается еще одна из возникших проблем дистанционной занятости — отсутствие лояльности удаленных работников.

С целью анализа возможности карьерного роста дистанционных работников нами было проведено разведывательное социологическое исследование теоретико-прикладного характера с применением метода анкетирования.

Исследование было проведено на базе филиала ПАО «МТС» Макро-регион «Дальний Восток», г. Владивосток. Объектом исследования являлись сотрудники компании, работающие удаленно в количестве 30 человек. Здесь дистанционные работники представлены агентами активных продаж услуг фиксированной связи.

В первую очередь стояла задача выявить желание сотрудников, работающих удаленно расти по карьерной лестнице. Анализ данных исследования показал, что большинство работников задумываются о повышении квалификации и смене работы. Среди опрошенных респондентов 73,3% (22 человека) отметили, что хотят уделять внимание карьерному росту. Такая цифра является достаточно высокой, что подтверждает высокий интерес к развитию в профессиональной деятельности.

Остальные 26,7% опрошенных не желают продвигаться по карьерной лестнице, аргументируя это тем, что их привлекает работа вне офиса. Эти работники имеют возможность общаться с широким кругом клиентов компании, строить рабочий график на свое усмотрение и немаловажным фактором выступает неограниченная заработная плата. У данных сотрудников она складывается из двух составляющих — окладная часть и премиальная, которая зависит от количества заключенных договоров

в месяц, что и позволяет сделать свой доход высоким, не имеющим границ.

Следующим этапом стало выявление возможности роста по карьерной лестнице в данной организации.

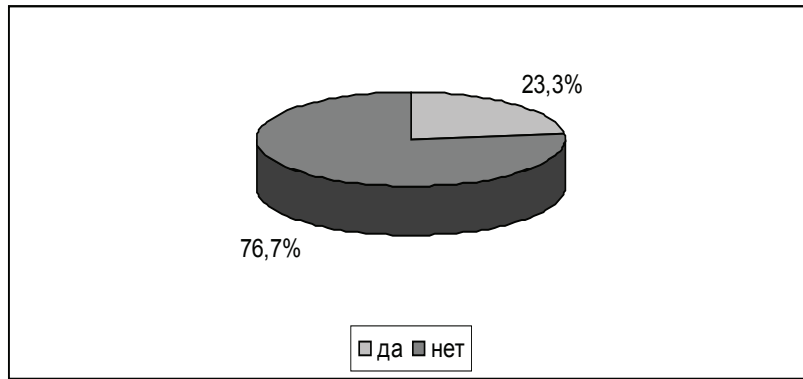


Рис. 1. Видите ли Вы возможность карьерного роста в данной организации

На такой вопрос отрицательно ответили 23 человека (76,7% опрошенных). Данные свидетельствуют о том, что, даже, несмотря на то, что работники желают развиваться и двигаться по карьерной лестнице, возможности для этого в данной организации не высоки. То есть сотрудникам необходимо искать другую компанию, что повлечет большие временные и моральные затраты.

С целью выяснения обстоятельств, затрудняющих карьерный рост удаленных сотрудников в филиале ПАО «МТС» Макро-регион «Дальний Восток», в рамках анкетирования респондентам предложили ответить на вопрос относительно того, какие они видят препятствия для своего продвижения по службе в данной организации. Наиболее популярные причины представлены на рисунке 2.

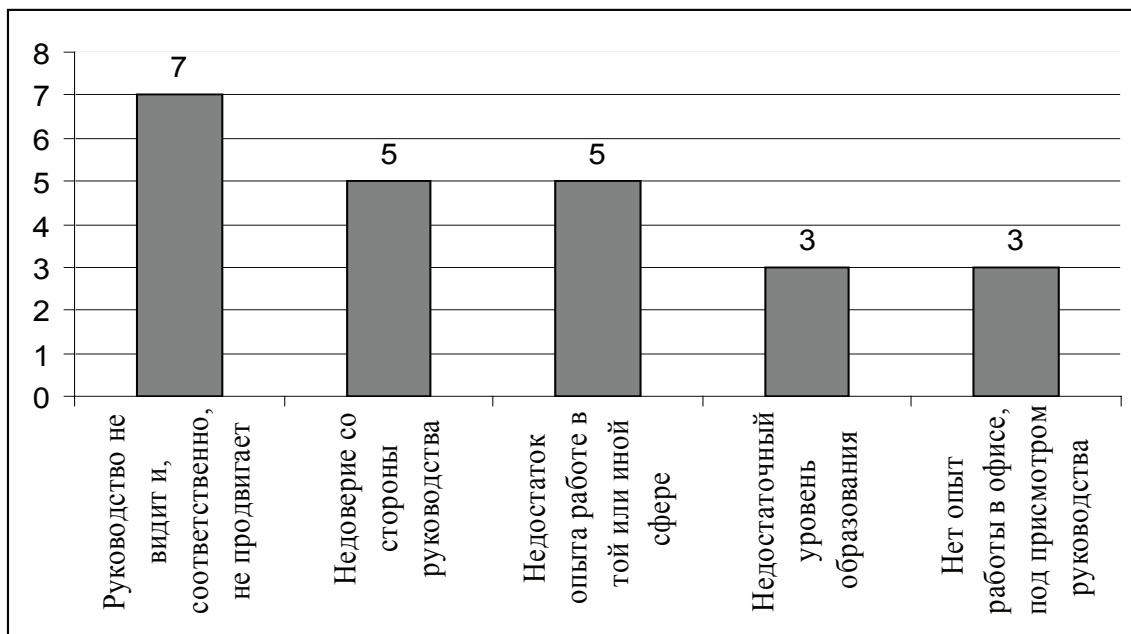


Рис. 2. Причины отсутствия возможности карьерного роста удаленных работников

Как видно, большинство опрошенных (7 человек) считает, что руководство не видит и, соответственно не продвигает. Зачастую руководитель выполняет текущую работу и не обращает внимания на развитие своих подчиненных. Следующий ответ — недоверие со стороны руководства — 5 человек. Респонденты объясняют это тем, что руководящее звено организации не знает работ-

ников, их личные и профессиональные качества, сомневаются, что сотрудник справится с поставленными задачами. На недостаток опыта работы в той или иной сфере сослались 5 человек. Чуть меньше удаленных работников (3 человека) отметили недостаточный уровень образования, так как 43,3% всех опрошенных не имеют высшего образования. 3 респондента сделали акцент на от-

существование опыта работы в офисе. В эту группу относятся удаленные работники до 25 лет, являющиеся студентами. В сложившейся ситуации можно предположить, что работодатель остерегается таких сотрудников, так как у них не развит опыт работы в коллективе и отсутствует знание деловой этики.

С целью совершенствования работы с удаленными сотрудниками, повышения лояльности к компании через перспективы карьерного роста в организации мы разработали ряд рекомендаций.

В первую очередь руководителю нужно больше узнать своих подчиненных, выявить их мотивацию, интересы. Здесь можно провести анкетирование, интервью, применить проективные методики. Все вышеперечисленное даст возможность понять работников и узнать об их желаниях развиваться профессионально.

После анализа полученных результатов, руководству стоит проявить инициативу в отношении повышения квалификации удаленных работников. В частности, начать проводить обучение. В виде инструмента реализации этого шага можно организовывать вебинары. Для большей вовлеченности в жизнь компании применить тренинги, проводимые на территории работодателя. Важно отметить, что обучать удаленных сотрудников нужно не только основам и технологиям продаж (это является основным видом деятельности работников на данной позиции), но и организовывать тренинги, направленные на развитие личностных качеств, необходимых для выполнения работы в других сферах.

Выявленное недоверие со стороны руководства к удаленным работникам, возможно, остановить, организовав регулярные собрания в офисе. Это позволит ближе узнать персонал, оценить их желания, силы и возможности, тем самым проявить доверие к ним.

Изучение компании показало, что в организации происходит рассылка информации об открытых вакансиях. Проблема в том, что получают ее работники имеющие доступ к корпоративной почте. В режиме удаленного доступа сотрудники пользуются личной электронной почтой и подобного рода рассылки не получают. Мы считаем, что необходимо их включить в список получателей корпоративных информационных писем. В таком случае «удаленка» сможет оперативно реагировать и отправлять свои резюме. Как показывает практика, при закрытии вакансий в первую очередь рассматривают внутренних кандидатов, тем самым шансы продвигнуться по карьерной лестнице у удаленных работников увеличиваются.

Таким образом, мы видим, что существует ряд проблем в управлении персоналом, работающим в режиме удаленного доступа. Для эффективного использования их возможностей и потенциала, необходимо уделять больше времени развитию таких сотрудников. К тому же решение одной из значимых проблем — отсутствие возможности расти по карьерной лестнице, позволит увеличить у сотрудников коэффициент лояльности к компании. Также перспектива роста уменьшит текучку кадров и в конечном итоге повысит имидж компании как работодателя.

Литература:

1. Биржа дистанционной работы Weblancer [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.weblancer.net>
2. Бородин, И. Правовой статус телеработника (в порядке постановки задачи) / И. Бородин // Трудовое право. — 2008. — № 5. — с. 13–20
3. Дикусарова, М. Ю. Факторы внедрения организационных форм и организационных отношений в режиме удаленной работы в современной России / М. Ю. Дикусарова // Власть и управление на востоке России. — 2013. — № 4 (65). — с. 33–38.
4. Дикусарова, М. Ю. Управление профессиональной карьерой как способ повышения эффективности деятельности организации / М. Ю. Дикусарова, С. Ю. Маслова // Экономика, управление, финансы (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. — Пермь: Меркурий. — 2012. — с. 1–2.
5. Леденева, И. Ю. Преимущества и недостатки дистанционной работы / И. Ю. Леденева // Молодой ученый. — 2013. — № 5. — с. 157–160.
6. Могилевкин, Е. А. Способы управления карьерой с коучем и без него / Е. А. Могилевкин, А. С. Новгородов // Управление человеческим потенциалом. — 2014. — № 2. — с. 158–166.
7. Могилевкин, Е. А. Современные технологии достижения карьерного успеха / Е. А. Могилевкин, А. С. Новгородов // Управление развитием персонала. — 2009. — № 4. — с. 312–322.
8. Стребков, Д. О. Развитие русскоязычного рынка удаленной работы, 2009–2014 гг. (по результатам Переписи фрилансеров) / Д. О. Стребков, А. В. Шевчук, М. О. Спирина // Нац. исслед. университета «Высшая школа экономики»; Лаб. экон. — социол. исслед. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. — 225 с.
9. Шевчук, А. В. Границы автономии: феномен «зависимой» самозанятости / А. В. Шевчук // Социологический журнал. — 2010. — № 3. — с. 35–51.
10. Шевчук, А. В. Электронная самозанятость: «ремесленники» и «надомники» информационной эпохи / А. В. Шевчук // Свободная мысль — XXI. — 2010. — № 6 (1613). — с. 107–120.

Дебиторская задолженность как негативный фактор деятельности управляющей жилищной компании

Сустановова Наталья Петровна, магистрант
Уральский государственный экономический университет

Как известно, в процессе хозяйственной деятельности организации вступают в экономические взаимоотношения и выполняют функции дебиторов и кредиторов. Под дебиторской задолженностью принято понимать задолженность организаций, физических лиц перед данной организацией за уже поставленные (отгруженные) товары, продукцию или за предоставленные услуги. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности дебиторская задолженность рассматривается как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов).

Основной негативный фактор дебиторской задолженности — это изъятие, отвлечение из хозяйственного оборота денежных и других собственных платежных средств, при чем этот процесс может стать причиной нехватки средств, необходимых предприятию для расчетов с поставщиками, сотрудниками, бюджетом.

Дебиторская задолженность присуща любым организациям, вне зависимости от формы собственности и вида деятельности. В частности очень непростая ситуация наблюдается в сфере ЖКХ. Можно сказать, что к дебиторской задолженности причастны сразу 3 агента: это прежде всего собственники жилых и нежилых помещений, управляющая жилищная организация и поставщик коммунальной услуги. Обычно в этом треугольнике управляющая компания выступает лишь посредником между собственником (потребителем КУ) и поставщиком (производителем и продавцом КУ), т.к. не занимается ни производством, ни продажей коммунальных услуг, не имеет дохода от реализации этих услуг.

Т.к. поставщику выгоднее и проще заключить общий договор снабжения на дом, а не с каждым собственником многоквартирного дома, то в результате неплатежей собственников дебитором становится управляющая компания со всеми вытекающими отсюда последствиями: нехватка средств для расчетов с поставщиками за поставленные коммунальные ресурсы — приходится брать средства из статьи «Содержание жилья», что негативно сказывается на текущем обслуживании жилого фонда, разбирательства с судебными и контролирующими органами.

Заключение индивидуальных договоров с каждым собственником по поставке коммунальных ресурсов в ближайшее время маловероятно, поэтому одной из главных задач управляющей компании является работа с дебиторской задолженностью собственников помещений, необходимо четко отслеживать и анализировать состояние задолженности по видам:

- текущая — задолженность за текущий месяц,
- просроченная — задолженность от 1 до 3-х месяцев.

— безнадежная — свыше полугодия, либо возникшая при смене собственника.

В соответствии со ст. 153 Жилищного Кодекса РФ, граждане обязаны своевременно и полностью вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги, при чем данная обязанность возникает у собственника с момента возникновения права собственности на такое помещение.

Исходя из того, что дебиторская задолженность в сфере ЖКХ имеет свои особенности, т.е. может возникнуть со стороны собственника и, как следствие, со стороны управляющей компании в пользу поставщика, можно назвать следующие причины ее возникновения: недобросовестность потребителя или его несостоятельность по оплате отпущенных коммунальных ресурсов, регулярный рост тарифов, а так же переход на 100% оплату собственниками потребленных ими ресурсов. [2]

Собственник помещения очень часто свои просроченные платежи не воспринимает в качестве образовавшегося долга, а потребленные ресурсы рассматривает как данность, бесплатное благо. При этом «портрет» должника расплывчат — им может оказаться любой гражданин с низким уровнем платежной дисциплины. Должниками часто бывают те, кто входит в контингент с низким уровнем дохода, кто не доволен очередным повышением тарифов, либо собственники с высоким уровнем дохода, которые просто не хотят оплачивать счета вовремя.

В свою очередь, управляющие компании становятся заложниками сложившейся ситуации — средства, собираемые на содержание и текущие ремонты жилого фонда, приходится отдавать поставщику услуги, дабы не нарушить условия договоров по ресурсоснабжению. Таким образом, могут нарушаться графики проведения других мероприятий по содержанию жилого фонда — откладываться плановые ремонты, срываются планы по проведению технического обслуживания инженерных систем дома, подготовки к отопительному сезону и т.д., возникают трения с контролирующими органами по поводу дебиторской задолженности, с поставщиками ресурсов по поводу нарушения договорных обязательств, иногда случаются и судебные разбирательства.

Так же интересным аспектом является обязанность управляющих организаций заключать договоры на обслуживание имущества всех граждан, проживающих в доме, вне зависимости от того, являются они должниками или нет. То есть управляющие организации не могут самостоятельно выбирать платежеспособных собственников, так как на пример это может делать кредитная организация.

Сложность работы с дебиторами заключается в том, что отключение или ограничение конкретному должнику подачу коммунальных ресурсов таких как: водоснабжение, водоотведение, отопление, а иногда и подача электроэнергии практически невыполнимо по техническим причинам. Инженерные системы многоквартирного дома устроены таким образом, что отключить можно только стояк, подъезд или дом, но не отдельную квартиру. Естественно, что добросовестные плательщики не должны пострадать от принимаемых мер по отношению к недобросовестным соседям.

В свете вышеизложенного роль проводимых мероприятий по недопущению дебиторской задолженности и снижению образовавшейся трудно переоценить.

Главное — работа должна выполняться на регулярной основе ответственным лицом. В настоящее время в управляющих организациях может использоваться комплекс мер по недопущению и сбору дебиторской задолженности:

1. Контроль и анализ состояния дебиторской задолженности — сюда входят процедуры по ежемесячному отслеживанию долгов, составление реестров должников с остатками сумм по лицевым счетам, подключение юридической службы для проведения работы по досудебному урегулированию.

2. Оповещение должников — можно проводить с помощью телефонных звонков либо вывешивая списки должников на видном месте, на пример на досках информации в лифтовых холлах, так же можно извещать должников в индивидуальном порядке в письменном виде. Обычно большинство должников гасят свою задолженность и к ним меры больше не применяются.

3. Личные беседы с должниками — если человек выказал заинтересованность в погашении своего долга, желательно пригласить его на встречу, в ходе которой составить соглашение о графике гашения образовавшейся задолженности. Данный вид воздействия является одним из самых эффективных.

4. Заключение соглашений о реструктуризации долга — это двухсторонний документ, по которому в соответствии с утвержденным графиком должник обязуется в течение 2–3 месяцев закрыть образовавшуюся задолженность и обязуется не допускать образования новой.

5. Начисление пени — в ч. 14 ст. 155 Жилищного Кодекса РФ предусмотрена мера гражданско-правового воз-

действия на лиц, которые допускают образование дебиторской задолженности. [1] Такие лица обязаны уплатить кредитору пени в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального Банка РФ, действующей на момент оплаты.

6. Ограничение или приостановление подачи коммунальной услуги — обычно это выражается в ограничении подачи электроэнергии. На основании ст. 117 Постановления Правительства РФ от 06.05.2011 г. № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» управляющая компания вправе ограничить подачу коммунального ресурса должнику, предварительно письменно уведомив его за 30 дней до планируемого отключения.

7. Предсудебное воздействие — это направление должнику уведомления о намерении обратиться в суд за взысканием задолженности.

8. Взыскание задолженности в судебном порядке выражается в получении решения суда о взыскании (получение исполнительного листа). В дальнейшем документ передается в службу судебных приставов, и работу с должником продолжают уже они. [4]

Реформа сферы жилищно-коммунального хозяйства была вызвана необходимостью преобразований в данной сфере, неудовлетворительной работой жилищно-коммунальных служб, большой изношенностью инженерных сетей и растущим процентом ветшающего жилья. Выход виделся в переводе сферы в рыночное русло, предоставление гражданам прав собственности на недвижимое имущество обернулось для собственников бременем обязанностей по уплате налогов, сбором средств на капитальный ремонт дома и обязанностью оплачивать все потребленные коммунальные ресурсы, а так же текущие ремонты общего имущества. [3]

Эти факторы вместе с ежегодным ростом тарифов на оказание коммунальных услуг и цен на энергоносители вызывают в свою очередь рост дебиторской задолженности собственников жилых помещений и, как следствие, задолженность управляющих компаний в пользу поставщиков. В данной связи управляющим компаниям необходимо приложить все усилия для обеспечения мер по снижению, а главное по недопущению возникновения дебиторской задолженности.

Литература:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 (ред. от 13.07.2015) // Электронный ресурс.URL: <http://docs.cntd.ru/document/499010471>
2. Проблемы современной экономики. № 2, 2010 г.// Электронный ресурс.URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-gynka-zhiloy-nedvizhimosti-v-istorii-noveyshey-rossii>
3. Реформа ЖКХ: итоги и перспективы // Электронный ресурс. URL: <http://socialexpo.ru/index.php?page=reforma-zhkh-itogi-i-perspektivy>
4. Взыскание задолженности за услуги ЖКХ сегодня и завтра
5. ГАРАНТ.РУ: // Электронный ресурс.URL: <http://www.garant.ru/article/490131/#ixzz3u5HHUkv4>

Проблемы оценки инвестиционной привлекательности российских предприятий

Тащиенко Ольга Петровна, магистрант;

Белоущенко Ярослава Андреевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель

Керченский государственный морской технологический университет

Инвестор осуществляет вложения в предприятие с целью получения дохода. Для него важно, чтобы компания была стабильной и финансово устойчивой, то есть обладала инвестиционной привлекательностью. В статье определена сущность понятия «инвестиционная привлекательность», выявлены факторы, влияющие на её оценку, отражена проблема получения вложений для российских предприятий на примере компании отрасли связи «МИСТ» в городе Севастополь. В ней обоснованы предложения по повышению конкурентоспособности компании, улучшению результатов хозяйственной деятельности, а, следовательно, и инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, коммерческий интерес, финансовое состояние, инвестор, вложения, конкурентоспособность, информационные технологии, отрасль связи.

Для того чтобы предприятие могло привлечь дополнительные финансовые ресурсы, ему необходимо убедить инвестора в своей стабильности и устойчивости, то есть в инвестиционной привлекательности. Руководство многих организаций не придаёт значения данному вопросу, не занимается анализом и не принимает мер по её повышению, поэтому данная проблема является актуальной в современном мире.

На сегодняшний день нет четкого определения понятия инвестиционная привлекательность, так как многие авторы трактуют его по-разному. По мнению М.Н. Крейниной, «инвестиционная привлекательность зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние [2]. Однако если сузить проблему, инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов. Под инвестиционной привлекательностью понимается наличие экономического эффекта (дохода) от вложения денег в ценные бумаги (акции) при минимальном уровне риска».

К.В. Щиборщ понятие «инвестиционная привлекательность предприятия» трактует по-разному для кредитора (банка) и инвестора (акционера). «Для кредитора инвестиционная привлекательность организации — это его платежеспособность, в то время как для инвестора — это эффективность хозяйственной деятельности, то есть прибыль на совокупные активы» [3].

По мнению Э.И. Крылова, В.М. Власовой и М.Е. Егоровой, инвестиционная привлекательность — это «экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции».

В данном определении прослеживается связь инвестиционной привлекательности с финансовым состоянием организации. Но для коммерческих организаций, занимающихся венчурным инвестированием или слиянием (по-

глощением), финансовое состояние не так важно. То есть инвестиционной привлекательностью могут обладать организации не обязательно абсолютно устойчивые. Для венчурных инвесторов баланс и его структура не столь важны, а имеют значение стабильность генерирования денежного потока, отраслевая принадлежность, производимый продукт, применение инновационных технологий. Во многих случаях предприятия с хорошим финансовым состоянием и отчётными показателями могут иметь меньшую доходность, чем предприятия с менее устойчивым финансовым положением, которые работают на конкурентном и развивающемся рынке [2].

Таким образом, исходя из вышеперечисленных определений, хотелось бы предложить своё содержание понятия инвестиционной привлекательности. По нашему мнению, инвестиционная привлекательность предприятия — это способность компании вызвать коммерческий интерес у потенциального инвестора и умение распорядиться инвестициями таким образом, чтобы предприятие конкурировало на действующем рынке (репутация, спрос, внедрение инноваций, развитие в смежных областях); был виден прогресс в качестве продукции или услуг; доля рынка и объём производства стремились к увеличению, деятельность была рентабельной, а предприятие платежеспособным и в состоянии вовремя погасить свои обязательства перед государством, работниками и контрагентами.

Рассмотрим инвестиционную привлекательность предприятия отрасли связи в городе Севастополь, а именно общества с ограниченной ответственностью научно-промышленного предприятия «МИСТ» (ООО НПП «МИСТ»), предоставляющего услуги доступа в сеть интернет. На оценку инвестиционной привлекательности предприятия оказывают влияние ряд факторов: политико-правовой аспект, экономическая ситуация в стране, инвестиционная привлекательность самой отрасли.

Политико-правовой аспект заключается в том, что компания ООО НПП «МИСТ» осуществляет свою деятельность в Севастополе в соответствии с законодатель-

ством, её регулирующим. Основными законами являются Федеральный закон «О связи» № 126, принятый Государственной думой 18 июня 2003 г. и Лицензия на оказание услуг связи по передаче данных для целей передачи голосовой информации. Роскомнадзор осуществляет государственный контроль в сфере связи для обеспечения эффективной и добросовестной конкуренции на рынке этих услуг, баланса экономических интересов между операторами связи, для создания равных условий доступа к сети общего пользования.

Экономическая ситуация в стране и регионе говорит о том, что в 2014 году произошло важное историческое событие — присоединение Республики Крым (КФО) и города Севастополь к составу Российской Федерации. Минкомсвязь России активно включилась в работу, для того чтобы у жителей полуострова стабильно работала почта, мобильная связь, телевидение, интернет, выходили газеты. В мае 2014 года началась работа по подключению территориальных органов исполнительной власти в Крыму и Севастополе к высокоскоростному каналу связи, основанному полностью на российских маршрутах прохождения трафика. Сегодня интернетом пользуется 62% населения страны. За период с 2014 по 2015 гг. количество пользователей интернета увеличилось на 2,5 млн. человек. В интернет-экономике создано свыше 100 тыс. новых рабочих мест. В компаниях и организациях, относящихся к интернет-рынкам, включая самозанятое население, работает около 1,2 млн. человек. При этом производительность труда в интернет-сфере выросла почти на 20%. Объем интернет-рынков с электронными платежами превысил 1 трлн. рублей. Объем интернет-зависимых отраслей составил около 7 трлн. рублей. По статистическим данным Минкомсвязи России за 2015 год доходы от услуг связи составили 1 668 879,4 млн. рублей, в том числе от услуг присоединения и пропуска трафика — 269 487,4 млн. руб. Таким образом, государство создаёт условия для развития отрасли связи, предоставляя возможность интернет-провайдерам осуществлять свою деятельность на территории России, в том числе Республики Крым и города Севастополь. Доступ в сеть интернет является неотъемлемой частью жизни не только физических лиц-граждан, но и важной частью работы предприятий и организаций.

В городе Севастополь приоритетными отраслями для инвестирования и развития являются высокотехнологичное производство, туризм, виноделие, отрасль информационных технологий [4]. К информационным технологиям относятся услуги связи и соответственно услуги доступа в сеть Интернет. Предприятие ООО НПП «МИСТ» осуществляет свою деятельность в Севастополе с 2000 года и предоставляет интернет не только домашним пользователям, но и различным предприятиям и учреждениям города. Из них наиболее известные — «Предприятие Таврида Электрик», сеть супермаркетов «Novus», Городская Администрация, Севгорводоканал, СевНТУ, Федеральная Налоговая Администрация, сеть

компьютерных магазинов «OS Component» и многие другие. Оценить привлекательность вложений в эту компанию можно по ряду показателей: услуги пользуются спросом, так как цены низкие и приемлемы для населения, а качество стремится к увеличению, специалисты постоянно расширяют круг предоставляемых услуг, благодаря чему число клиентов постоянно растёт, на тендерах в большинстве случаев выигрывает именно предприятие «МИСТ», где главными показателями являются качество и цена. Если обратить внимание на цифры, то предприятие увеличило объём своей деятельности в 2015 году по сравнению с 2014 годом, а выручка возросла с 3324 тыс. рублей до 19683 тыс. рублей. Но к сожалению расходы также увеличились из-за повышения цен на материалы и сопутствующие услуги, вследствие чего предприятие не получило запланированную прибыль. Возможно проблема в том, что предприятие не пользуется заёмными средствами, пытается самостоятельно финансировать свою деятельность, не совсем налажены связи с контрагентами и не урегулирован ценовой вопрос.

Информационные технологии в Республике Крым — молодая и развивающаяся отрасль, а компания интернет-услуг ООО НПП «МИСТ» является её представителем. Если каждое предприятие будет работать и получать положительные результаты, то и показатели по всей отрасли будут улучшаться. Со времени присоединения Крымского полуострова к Российской Федерации, компания «МИСТ» осуществляет свою деятельность в новой стране и ей нужна надёжная поддержка в лице инвесторов, которых нужно убедить, что вложенные средства не будут потрачены зря, а вкладчики получают дивиденды. Это сделать непросто, но компания работает на рынке интернет-услуг уже 15 лет, имеет репутацию и марку, доверие абонентов. ООО НПП «МИСТ» потребуются новые проекты с разработанным бизнес-планом, налаживание каналов продвижения услуг, модернизация имеющегося оборудования и закупка нового, увеличение клиентов. В соответствии с Бюджетным кодексом предприятие «МИСТ» может претендовать на государственную гарантию при получении кредитов, предоставив инвестиционный проект и победив в конкурсе среди претендентов. Данный вид гарантии представляет вид долгового обязательства государства, при котором Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования обязаны при наступлении гарантийного случая выплатить лицу, в пользу которого предоставлена гарантия (бенефициару), по его письменному требованию определённую в обязательстве сумму за счёт средств соответствующего бюджета в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства отвечать за исполнение третьим лицом (принципалом) его обязательств перед бенефициаром [1]. То есть государство поручается за выполнение заёмщиком обязательств по выплате долга (кредита). Воспользовавшись данным видом помощи со стороны государства, предприятие «МИСТ» будет более уверенно, осуществляя свою деятельность, а у кредитора появится стимул вкладывать средства в раз-

вивающиеся отрасли, зная, что его вложения не будут потрачены зря. Выполнение вышеперечисленных условий сможет повысить конкурентоспособность предприятия, вывести его на новый уровень, получить желаемую прибыль, а самое главное, увеличить его инвестиционную привлекательность.

Таким образом, проблема инвестиционной привлекательности предприятия недостаточно изучена на сегодняшний день. Нет чёткого определения данного понятия, так как разные авторы трактуют его по-разному. По нашему мнению, инвестиционная привлекательность — это способность компании вызвать коммерческий интерес у потенциального инвестора и умение распорядиться инвестициями таким образом, чтобы предприятие конкури-

ровало на действующем рынке, был прогресс в качестве продукции или услуг, доля рынка и объём производства увеличивались.

Компания ООО НПП «МИСТ» является коммерческим предприятием в городе Севастополь, предоставляющее интернет-услуги населению, а также различным предприятиям и учреждениям города. Отрасль информационных технологий является молодой и развивающейся в Республике Крым и привлекательной для инвестирования, а компания «МИСТ» является её представителем. Но чтобы убедить инвестора вкладывать средства в своё предприятие, необходимо повысить его конкурентоспособность, осуществив модернизацию оборудования и оснастив компанию новыми мощностями.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ, принятый Государственной Думой 17 июля 1998 г. (ред. от 15.02.16, с изм. от 30.03.2016 г.).
2. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / коллектив авторов; под ред. Д. А. Ендовицкого. — М.: КНОРУС, 2016. — 374 с.
3. Фаркушина, Ю. М. Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность организации / Ю. М. Фаркушина // Молодой ученый. — Май, 2014. — № 7 (66). — с. 421–423.
4. <http://sevastopol.gov.ru/city/invest/>

К вопросу оценки отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий

Трегуб Елена Николаевна, ассистент

Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева (Украина)

В статье усовершенствован методический подход к оценке отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий на основе показателя структуры чистого дохода (выручки) от реализации продукции, структуры расходов на производство продукции, структуры посевных площадей. Впервые предложено использование комплексного энтропийного отраслевого коэффициента, а также внесены предложения по усовершенствованию системы мониторинга отраслевой структуры локального, регионального и национального уровней.

Ключевые слова: *отраслевая структура, сельскохозяйственное предприятие, энтропия, комплексный энтропийный коэффициент отраслевой структуры, специализация, диверсификация.*

Постановка проблемы. От уровня развития отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий, её организованности и сбалансированности, зависит развитие не только агропромышленного комплекса, но и экономики страны в целом.

Как известно, сельскохозяйственное предприятие представляет собой сложную экономическую систему, на результаты деятельности которой могут влиять внутренние и внешние факторы. Уровень влияния этих факторов наиболее полно раскрывается при анализе различных структур: структуры валовой продукции, структуры чистого дохода (выручки) от ее реализации, структуры посевных площадей, структуры земельных угодий и пр., и позволяет сделать выводы относительно уровня

развития отраслевой структуры предприятий, регионов и страны. В соответствии с этим перед учеными возникает важная задача: найти и проработать различные способы оптимального сочетания этих структур и привести их в состояние сбалансированности и гармонии.

Анализ последних исследований и публикаций. Поиску новых и совершенствованию существующих методических и практических подходов определения отраслевой структуры экономических систем разных уровней организации посвящают свои труды такие ученые как В. Г. Андрийчук, В. Я. Амбросов, П. Т. Саблук, П. К. Канинский, Л. Т. Шевчук, Т. А. Стеценко, О. П. Качан, В. И. Лишненко, А. Б. Смагина, И. В. Прангишвили и другие отечественные и зарубежные ученые. Ими доказано, что от-

раслевая структура может определяться на локальном, региональном и национальном уровнях, при этом для определения уровня отраслевой структуры каждого уровня используются различные формулы и показатели, а проблема разработки единого показателя определения отраслевой структуры локального, регионального и национального уровня на основе анализа составных частей отраслевой структуры остаётся открытой.

Целью статьи является усовершенствование методического подхода к оценке отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий, а также разработка единого показателя оценки отраслевой структуры локального, регионального и национального уровней по нескольким критериям оценки.

Изложение основного материала. Для достижения поставленной цели необходимо разработать систему мониторинга отраслевой структуры локального, регионального и национального уровней. Предлагаем оценку существующей и формирование перспективной отраслевой структуры проводить в несколько этапов: первый — определение существующей отраслевой структуры, уровня специализации (диверсификации), их недостатков и проблем формирования на основе анализа деятельности каждого сельскохозяйственного предприятия (локальный уровень); второй — обработка и накопление существующей, разработка прогнозной информации с целью выявления основных тенденций развития отраслевой структуры в каждом административном районе, а затем — в области (региональный уровень); третий — оценка экономических, социальных и экологических предпосылок для разработки прогнозов развития аграрного сектора экономики (национальный уровень); четвертый — разработка территориальными органами исполнительной власти и местного самоуправления общей концепции формирования и развития специализации сельскохозяйственных предприятий в пределах административно-территориальных образований (региональный, локальный уровни) на основе рекомендаций и программ, разработанных органами законодательной и исполнительной ветвей власти национального уровня с учетом существующих ресурсных, экономических и природных ограничений с целью разработки оптимальных пропорций развития агропромышленного комплекса и гармонизации трех категорий: экономической (получение прибыли), социальной (обеспечения населения качественным продовольствием), экологической (рациональным и эффективным использованием земельных, водных, лесных ресурсов).

Для эффективного функционирования приведенной системы мониторинга отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий, необходимо определить такие показатели оценки, которые дали бы возможность определить уровень специализации (диверсификации) экономических систем всех уровней организации, а также объективно оценить их отраслевую структуру. Эти показатели (критерии оценки) должны характеризовать как уровень производства отдельных видов продукции, так и структуру отрасли в целом.

Предлагаем в качестве критериев оценки отраслевой структуры выбрать основные (например, структура валовой и товарной продукции, ранжированный ряд предприятий по размерам сформированного прироста), второстепенные (например, структура производственных затрат, структура затрат труда) и вспомогательные (например, структура посевных площадей, урожайность культур и поголовье животных) показатели.

Как уже было сказано выше, методические и практические подходы к определению отраслевой структуры на основе нескольких показателей специализации на отдельном сельскохозяйственном предприятии, а также для определения уровня специализации (диверсификации) совокупности предприятий, района, области, страны в целом с учетом результатов по основным, второстепенным и вспомогательным показателям в настоящее время отсутствуют, что требует поиска новых, альтернативных подходов к определению уровня специализации и диверсификации, например, на основе энтропийного показателя.

С точки зрения информатики энтропия — степень неполноты, мера неопределенности сложной социально-экономической системы [1]. Энтропийный показатель применяется для характеристики источников формирования национального дохода в масштабах страны (в макроэкономическом анализе) и валового дохода предприятия (в микроэкономическом анализе), она тесно связана с современной теорией информации, квантовой физикой, общей теорией систем, кибернетикой, управлением, экономикой, психологией и др. [2]. Сейчас в современной мировой экономике сформировано новое научное направление: энтропийный подход исследования социально-экономических процессов и явлений, их классификации, типологии, анализа структуры, свойств и выявление особенностей их функционирования и развития [3, с. 119]. Кроме того, энтропийный показатель применяется для определения уровня специализации производственных систем: в данном случае энтропия представляет собой непрерывную отрицательную функцию вероятностей P_1, P_2, \dots, P_n . Данная функция будет равна нулю, когда один из вариантов (P_n) равен единице, а остальные равны нулю, то есть когда энтропия является не случайной, а рассматриваемая система — неопределенной [2, с. 54]. Данное выражение будет справедливым, когда система (сельскохозяйственное предприятие) выпускает один вид продукции.

Для упрощения расчетов уровня специализации, формулу энтропии можно представить в таком виде:

$$\mathcal{E}(t) = 1 + \frac{\sum_{i=1}^n X_i(t) \ln X_i(t)}{\ln n} \quad (1),$$

где X_i — мощность производственной системы;

n — количество видов продукции [2, с. 55; 4, с. 230].

Используя данную формулу энтропии, можно оценить уровень специализации (диверсификации) различных экономических систем, в том числе и тех, которые имеют мно-

гономенклатурную структуру (многоотраслевые сельскохозяйственные предприятия), а также определить уровень специализации или диверсификации районов, областей и страны в целом. По энтропийному показателю ученые предлагают следующую классификацию экономических систем: если показатель $\Theta(t)$ находится в интервале от 0,25 до 1, то экономическая система считается узкоспециализированной; от 0,15 до 0,25 — средне-специализированной; от 0 до 0,15 — диверсифицированной [2; 4].

Для оценки отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий, предлагаем рассчитывать уровень специализации по энтропийному показателю и таким составным частям отраслевой структуры, как: структура чистого дохода (выручки) от реализации продукции отраслей сельского хозяйства ($\Theta(t)_1$) (с учётом доли растениеводства (X_{11}), животноводства (X_{12}), производства рыбы (X_{13}) и услуг в сельском хозяйстве (X_{14})); структуры производственной себестоимости продукции и услуг в сельском хозяйстве ($\Theta(t)_2$) (с учётом материальных издержек на производство продукции (X_{21}), социальных отчислений (X_{22}), издержек на оплату труда (X_{23}), издержек на амортизацию основных средств (X_{24}), а также других отчислений, в том числе на арендную плату (X_{25})); структуры посевных площадей ($\Theta(t)_3$) (с учетом доли площадей под зерновыми

и зернобобовыми (X_{31}), техническими (X_{32}), овощными (X_{33}) и кормовыми культурами (X_{34})).

Полученные показатели оценки отраслевой структуры считаем необходимым оценивать с помощью метода причинно-следственного анализа, во время которого учитываются сильные и слабые стороны каждого критерия и определяется степень влияния того или иного критерия на результирующий показатель отраслевой структуры предприятия. Также для согласования результатов оценки отраслевой структуры целесообразно использовать метод анализа иерархий — систематическую процедуру для иерархического отображения элементов, которые отражают суть любой проблемы. Для реализации данного метода сложную задачу необходимо разбить на более простые составные части, то есть необходимо осуществить декомпозицию задачи, а затем последовательно обработать результаты исследования путем попарного сравнения [4; 5].

Поскольку целью гармонизации отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий является поиск оптимального соотношения между экономической, социальной и экологической категориям, для согласования результатов оценки отраслевой структуры предприятий предлагаем выбрать следующие критерии:

Таблица 1. Присвоение условных обозначений критериям оценки показателей отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий

Наименование критерия	Обозначение
Наличие в показателях характеристик, которые отображают экономические результаты деятельности предприятия	A
Наличие в показателях характеристик, которые отображают экологическую составляющую	B
Наличие в показателях характеристик, которые отображают социальную составляющую	C
Количество и глубина (совокупное значение) данных, которые используются в исследовании отраслевой структуры	D

*Источник: разработано автором

На следующем этапе необходимо определить приоритеты в критериях путем их попарного сравнения. Для этого следует построить обратную симметричную матрицу и шкалу отношения. Попарное сравнение проводится путем определения доминирования одного критерия над

другим по 10-бальной шкале, в которой незначительное преимущество будет оцениваться в баллах от 1 до 3, существенное преимущество от 4 до 6, очевидное преимущество от 7 до 10 (табл. 2).

Таблица 2. Бальная шкала сопоставления критериев оценки отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий

Критерий	Над критерием	Степень преимущества	Бал
A	B	Очевидное	7
	C	Очевидное	8
	D	Существенное	5
B	C	Существенное	3
	D	Незначительное	2
C	D	Незначительное	3

*Источник: улучшено автором на основе [4]

Далее необходимо определить вес каждого критерия по формуле (2):

$$W_{ij} = (B_{aij})^{(1/n)} \quad (2),$$

где B_{aij} — бал критерия;

n — количество критериев [4].

Полученный вес необходимо нормировать с использованием формулы (3):

$$W_{нормij} = W_{ij} / \sum W_{ij} \quad (3).$$

Результаты расчетов нормированных весов критериев оценки показателей отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий приведены в табл. 3

Таблица 3. **Определение нормированных весов критериев оценки отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий***

Критерий	A	B	C	D	Расчёт	W_{ij}	$W_{нормij}$
A	1	7	8	5	$(A \times B \times C \times D)^{1/4}$	4,09	0,67
B	0,2	1	3	2	$(A \times B \times C \times D)^{1/4}$	1,04	0,17
C	0,125	0,33	1	3	$(A \times B \times C \times D)^{1/4}$	0,59	0,096
D	0,2	0,5	0,33	1	$(A \times B \times C \times D)^{1/4}$	0,43	0,07
Сумма						6,15	

*Источник: расчеты автора

Полученные в результате расчетов веса, являются конечными значениями веса каждого показателя оценки отраслевой структуры. Аналогично проводится расчет приоритетов для каждого показателя оценки отраслевой

структуры (структуры чистого дохода (выручки) от реализации продукции, структуры производственной себестоимости, структуры посевных площадей) по каждому критерию (табл. 4).

Таблица 4. **Сравнение критериев оценки составных частей отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий***

Показатель		Структура:			Вес критерия (W_{ij})	Нормированный вес критерия ($W_{ijнорм}$)
		чистого дохода (выручки)	себестоимости продукции	посевных площадей		
по критерию А						
Структура:	чистого дохода (выручки)	1	2	8	2,52	0,59
	себестоимости продукции	0,50	1,00	7,00	1,52	0,35
	посевных площадей	0,13	0,14	1	0,26	0,06
Всего					4,30	1,00
по критерию В						
Структура:	чистого дохода (выручки)	1	2	0,13	0,63	0,13
	себестоимости продукции	0,5	1	0,17	0,44	0,09
	посевных площадей	8	6	1	3,63	0,77
Всего					4,70	1,00
по критерию С						
Структура:	чистого дохода (выручки)	1	0,14	2	0,66	0,13
	себестоимости продукции	7	1	8	3,83	0,78
	посевных площадей	0,5	0,125	1	0,40	0,08
Всего					4,88	1,00
продолжение табл. 4						
1		2	3	4	5	6
по критерию D						
Структура:	чистого дохода (выручки) от реализации продукции	1	0,33	0,50	0,55	0,16
	себестоимости продукции	3,00	1	2,00	1,82	0,54
	посевных площадей	2	0,5	1	1,00	0,30
Всего					3,37	1,00

*Источник: расчёты автора

Согласно расчетам можно сделать вывод, что по критерию А, наибольший вес имеет структура чистого дохода (выручки) от реализации продукции (0,59), а наименьший — структура посевных площадей. По критерию, который учитывает наличие в подходах характеристик, которые отражают экологическую составляющую (В), наибольший вес (0,77) имеет подход, основанный на определении энтропийного показателя структуры посевных площадей, а наименьший (0,09) — структуры затрат на

производство продукции. По критерию С, который учитывает степень отражения в подходе социальной составляющей, наибольший удельный вес (0,78) имеет подход, который основывается на определении энтропийного показателя структуры затрат на производство продукции, а наименьший — подход определения отраслевой структуры по структуре посевных площадей. Расчет конечного нормированного веса по каждому показателю отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий приведены в табл. 5.

Таблица 5. Расчет конечного нормированного веса показателей определения отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий*

Показатель/Критерий	А	В	С	Д	Конечный нормированный вес показателя ($W_{нк}$)
Структура чистого дохода (выручки) от реализации продукции	0,59	0,13	0,13	0,16	0,44
Структура себестоимости продукции	0,35	0,09	0,78	0,54	0,36
Структура посевных площадей	0,06	0,77	0,08	0,30	0,20
Сумма	1,00	1,00	1,00	1,00	1,0

*Источник: расчёты автора

Таким образом, конечное значение энтропийного показателя отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий, а на их основе — комплексного отраслевого энтропийного коэффициента ($\mathcal{E}(t)_k$) будем рас-

считывать с учетом весовых коэффициентов подходов оценки. Расчет уровня отраслевой структуры показан на примере сельскохозяйственных предприятий Краснокутского района Харьковской области (табл. 6).

Таблица 6. Расчёт комплексного отраслевого энтропийного коэффициента ($\mathcal{E}(t)_k$) сельскохозяйственных предприятий Краснокутского района Харьковской области (по результатам деятельности в 2014 г.) *

№ п/п	Название предприятия	Энтропийный показатель $\mathcal{E}(t)$ структуры:			$\mathcal{E}(t)_k$
		чистого дохода (выручки)	себестоимости продукции	посевных площадей	
		$W_{нк}=0,44$	$W_{нк}=0,36$	$W_{нк}=0,2$	
1	ЧСП «Явир»	0,61	0,37	0,01	0,40
2	ООО «АФ Колонтаив»	1	0,26	0,01	0,53
3	ГП «Пархомовское»	0,68	0,46	0,05	0,48
4	ЧП «Светлана»	1	0,82	0,09	0,75
5	ЧП «Цукровик-АГРО»	1	0,66	0,29	0,74
6	ЧСП «Буран»	1	0,62	0,18	0,70
7	ООО «Ковалевское»	1	0,24	0,37	0,60
8	ООО «Нива»	1	0,30	0,05	0,56
9	ФХ «Ковальчуковское»	0,94	0,38	0,27	0,60
10	ЧСП «Рассвет»	1	0,67	0,03	0,69
11	Краснокутская ИС	0,9	0,27	0,13	0,52
12	ЧСП «Барвинок»	0,96	0,29	0,12	0,55
13	СПК «Колонтаевский»	1	0,31	0,0001	0,55
14	ЧСП «Фацелия»	1	0,38	0,14	0,61
15	ООО «Славутич»	0,73	0,28	0,16	0,45
16	СТОВ «Качаловское»	0,73	0,33	0,02	0,44
17	ЧСП «Оазис»	0,83	0,51	0,25	0,60
18	ООО «Дина»	0,83	0,19	0,001	0,43

19	ЧСП «Лан»	1	0,33	0,14	0,59
20	Ч АФ «Ватал»	0,93	0,37	0,35	0,61
21	ООО «Козиевское»	0	0	0	0,00
22	ЧП «Днипро»	1	0,37	0,009	0,58
23	ООО «АФ»Глобовская»	1	0,36	1	0,77
24	ООО «СП»Слобода»	1	0,40	0,12	0,61
25	ТОВ «Вистис»	1	0,85	0	0,75
26	ЧП «Агро-Аква»	0,95	0,51	0,00001	0,60
27	ЧП «Карат-АПК»	1	0,49	0,12	0,64
28	ТОВ «Колонтаевское»	1	0,40	0,03	0,59
	В среднем по району				0,57

*Источник: расчёты автора

По результатам определения комплексного энтропийного отраслевого коэффициента $\mathcal{E}(t)_k$, можно сделать вывод, что все сельскохозяйственные предприятия Краснокутского района Харьковской области являются узкоспециализированными ($\mathcal{E}(t)_k > 0,25$). В среднем по району комплексный отраслевой коэффициент составляет 0,57.

Оценивая комплексный энтропийный показатель сельскохозяйственных предприятий Краснокутского района Харьковской области с 2008 по 2014гг, можно сделать вывод, что тенденцию к увеличению имеет уровень специ-

ализации по структуре чистого дохода (выручки), что обусловлено увеличением доли дохода (выручки) от реализации продукции растениеводства, в частности зерновых и зернобобовых культур в результате усиления действия рыночных факторов, которые заставляют сельскохозяйственные предприятия с низким уровнем рентабельности концентрировать усилия на выращивании наиболее рентабельных видов продукции. По предложенной методике было проведено исследование отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий и районов лесостепной части Харьковской области (табл. 7).

Таблица 7. Сводные показатели оценки уровня отраслевой структуры административных районов лесостепной части Харьковской области по результатам деятельности сельскохозяйственных предприятий в 2014 г. *

№ п/п	Район	Энтропийный показатель $\mathcal{E}(t)$ структуры:			$\mathcal{E}(t)_k$
		чистого дохода (выручки)	себестоимости продукции	посевных площадей	
		$W_{нк} = 0,44$	$W_{нк} = 0,36$	$W_{нк} = 0,2$	
1	Богодуховский	0,81	0,29	0,1	0,48
2	Валковский	0,87	0,37	0,13	0,54
3	Великобурлуцкий	0,81	0,38	0,23	0,54
4	Волчанский	0,89	0,4	0,24	0,58
5	Дергачёвский	0,82	0,41	0,21	0,55
6	Змеевской	0,85	0,45	0,36	0,61
7	Золочевский	0,84	0,35	0,18	0,53
8	Коломацкий	0,86	0,42	0,14	0,56
9	Краснокутский	0,91	0,37	0,18	0,57
10	Печенежский	0,81	0,32	0,16	0,51
11	Харьковский	0,89	0,49	0,24	0,61
12	Чугуевский	0,83	0,4	0,20	0,55
	В среднем	0,85	0,39	0,20	0,55

*Источник: расчёты автора

Исследования показали, что из всей совокупности предприятий Лесостепной части Харьковской области (221 предприятие) 39,4% или 87 предприятий получили доход только от одной отрасли, при этом 93% из них по-

лучили доход от реализации продукции растениеводства. Чистый доход (выручку) от двух отраслей производства получили 87 предприятий, или 39,4% от общего количества предприятий. Доход от развития трех отраслей про-

изводства получило 45 предприятий, четырех — 4 предприятия лесостепной части области, или 20,4% и 1,9% соответственно. В среднем же по лесостепной части области уровень специализации по критерию чистого дохода (выручки) от реализации продукции составляет 0,85 ($\Theta(t)$), а наименьшее среднее значение по обоим показателям зафиксирован в Богодуховском и Печенежском районах.

Вывод. Таким образом, в статье улучшен методический подход к оценке отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий на основе расчета энтропийных показателей структуры чистого дохода (выручки) от реализации продукции, структуры расходов на производство продукции, структуры посевных площадей и расчета на этой основе комплексного энтропийного отраслевого коэффициента. Комплексный энтропийный

отраслевой коэффициент предложено рассчитывать с использованием метода иерархической классификации (метод Т. Саати), объединяя в одном подходе учитываемые экономическую, социальную и экологическую составляющие, критерии. Мониторинг отраслевой структуры агропромышленного комплекса предложено проводить по принципу «от частного к общему»: на основе анализа результатов деятельности и оценки отраслевой структуры каждого предприятия, делать ввод отраслевой структуре районов, природных зон, областей и страны в целом. Значения энтропийных показателей составных частей отраслевой структуры сельскохозяйственных предприятий является основой для проведения иерархической классификации и кластеризации методом К-средних, что является основой для дальнейших исследований.

Литература:

1. Волькенштейн, М. В. Энтропия и информация [Текст] / М. В. Волькенштейн. — М.: Наука, 1986. — 192 с.
2. Прангишвили, И. В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами: научн.издание [Текст] / И. В. Прангишвили. — Ин-т проблем управления им. В. А. Трапезникова. — М.: Наука, 2003. — 428 с.
3. Дятлов, С. А. Энтропийная экономика: методологический подход к исследованию. Философия хозяйства [Текст] / С. А. Дятлов. — Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2013. — № 5. — 304 с., с. 113–137.
4. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] / Т. Саати. — М.: Радио и связь, 1993. — 278 с.
5. Блюмин, С. Л., Шуйкова И. А. Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности. — Липецк: ЛЭГИ, 2001. — 138 с.

О некоторых проблемах формирования финансовых результатов деятельности предприятий

Ульянина Алена Сергеевна, магистр;
Молчанова Алина Гарриевна, магистр
Оренбургский государственный аграрный университет

В данной статье рассмотрены проблемы формирования финансовых результатов деятельности предприятия, такие как качество и несовершенство бухгалтерской отчетности, расхождения бухгалтерской и экономической прибыли, расхождения бухгалтерского и налогового учета, несоответствие бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли.

Ключевые слова: *финансовые результаты, прибыль, убыток, бухгалтерская отчетность, доход, расход.*

Деятельность каждого хозяйствующего субъекта определяет финансовый показатель. Финансовые результаты занимают весьма важное место в системе показателей, которые используются для всестороннего анализа результативности работы предприятий. Тем не менее, их сущность толкуется неоднозначно некоторыми исследователями, показатели разнообразны и малообоснованны, что затрудняет их применение при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Финансовым результатом деятельности предприятий является прибыль, обеспечивающая потребности самих предприятий и государства в целом, либо убыток.

В зависимости от методов исчисления выделяют несколько подходов к толкованию понятия «прибыль» — бухгалтерский, экономический, налоговый.

Бухгалтерская прибыль представляет собой прибыль от предпринимательской деятельности, рассчитываемую по документам бухгалтерского учета, не учитывая доку-

ментально не зафиксированные издержки самих предпринимателей, в том числе упущенную выгоду.

Экономическая прибыль является разницей между доходами и экономическими расходами, включающими наравне с общими расходами альтернативные (вмененные) расходы; рассчитывается как разница между нормальной и бухгалтерской прибылью предприятия [1, с. 56].

Расхождение бухгалтерской и экономической прибыли выражено в том, что бухгалтерская прибыль не отображает экономического содержания прибыли, а значит, реальные результаты деятельности предприятия за отчетный период. Отражение в отчетности данных об экономической прибыли предприятия будет содействовать получению пользователями необходимой деловой информации.

Одной из проблем формирования финансовых результатов является качество бухгалтерской отчетности. Бухгалтерский, или учетный, метод исчисления конечных финансовых результатов основан на расчете прибыли или убытка по учетным документам. Важно подметить, что функционирующая в настоящее время бухгалтерская отчетность не позволяет объективно оценивать деятельности предприятий, так как является отчасти формулировкой субъективного мнения экономистов, которые ее формируют, проявляющегося в избрании того или иного варианта учетной политики.

Более того, на сегодняшний день нет четкого толкования элементов отчетности и критериев их признания. Расхождение бухгалтерского и налогового учета еще наиболее затрудняет формирование прибыли. Присутствуют основательные отличия в определении доходов, расходов и прибыли.

Приняты три вида учета на предприятиях: бухгалтерский, налоговый и управленческий. При этом количество отличий между результатами бухгалтерского и налогового учета увеличивается.

Налоговый учет — это система обобщения информации, целью которой является определение налоговой базы для налогового исчисления на основании первичных документов, которые сгруппированы в соответствии с установленным порядком. Организует систему налогового учета налогоплательщик самостоятельно по принципам последовательности применения правил и норм налогового учета.

Целью налогового учета является формирование полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налогов. Из данного определения видно, что цели налогового учета несколько иные, чем у бухгалтерского. Оба учета должны:

1. Формировать полную и достоверную информацию. Но бухгалтерский — о деятельности организации и его

имущественном положении, а налоговый — о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода.

2. Обеспечивать информацией внутренних и внешних пользователей. Бухгалтерский — для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении хозяйственных операций, а налоговый — для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога [4].

Управленческий учет, постепенно внедряемый на отчетных предприятиях, дает истинное представление предприятиям об их расходах и результатах на основании анализа, позволяет освободиться от необоснованных затрат, формировать системы стимулирования оплаты труда, избирать наилучший вариант управленческих решений на стадиях планирования.

Сведения о видах доходов являются весьма важными для пользователей отчетности. На сегодняшний день такая информация пользователям отчетности в том виде, в котором она приносила бы им пользу, является недостаточной.

Конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности характеризуются доходами от обычных видов деятельности, порядок формирования которых регламентирован соответствующими законодательными актами. На сегодняшний день их формирование совершается согласно статьям главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового Кодекса РФ и некоторым Положениям по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность предприятия», ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

Установленное Положением по бухгалтерскому учету 9/99 деление доходов предприятий на доходы от обычных видов деятельности, операционные, внереализационные и чрезвычайные не обеспечивает четкое отражение в отчетности информации о типологии видов деятельности, а также приобретаемых от них выгод, то есть не отвечает финансовой идее, способствующей удовлетворению интересов пользователей.

Важно отметить, что для определения конечных финансовых результатов деятельности предприятий необходимой является группировка доходов и расходов, представленная в международных стандартах финансовой отчетности. В МСФО группировка доходов и расходов основана в зависимости от трех видов деятельности: финансовой, операционной и инвестиционной. Это дает возможность обеспечить контроль, во-первых, за уровнем риска вложений капитала, во-вторых, за результативностью операций. Помимо этого, такая классификация должна позволить определять рентабельность активов по каждому из видов деятельности предприятия [2, с. 99].

Данная группировка доходов и расходов имеет экономический смысл, поскольку дает возможность разграничить долгосрочный и краткосрочный период в деятельности организации. При этом следует выделять

инвестиционную деятельность, которая подразумевает передачу ресурсов третьим лицам с целью извлечения доходов в течение долгосрочного периода; финансовую — размещение средств предприятия на краткосрочной основе; операционную деятельность, которая взаимосвязана с производством и сбытом продукции, исполнением работ и предоставлением услуг.

В отличие от классификации, которая принята в бухгалтерском учете, доходы в целях налогообложения принято делить на доходы от реализации товаров (работ или услуг) и имущественных прав и внереализационные доходы. Подобная классификация предусматривается и в отношении расходов, которые в зависимости от их характера, а также условий исполнения и направлений деятельности налогоплательщиков разделяются на расходы, которые связаны с производством и реализацией, и внереализационные расходы.

Можно сделать вывод, что проблема классификации доходов и расходов усложнена тем, что в налоговом учете существует иная группировка. Несоответствие бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли выражено во временных разницах и расчетах признания доходов в целях бухгалтерского и налогового учета.

Существующие до сих пор в экономике РФ несовершенства бухгалтерской отчетности влекут за собой осознанную манипуляцию показателями выручки от реализации продукции. На сегодняшний день в России отсутствует статистика об используемых способах искажения отчетных данных по предприятиям. Основание манипулирования показателями выручки доказывает то, что бухгалтерские стандарты в части признания выручки отстают от усложняющегося характера коммерческих отношений.

Используемые в настоящее время положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 9/99) подразумевают применение классического подхода к признанию выручки, который заключается в установлении момента получения выручки. Выручка признается после того, как предприятие может засвидетельствовать следующие факты:

- действительность сделки;
- фактический переход рисков и выгод от собственника товаров к покупателям;

Литература:

1. Ануфриев, В.Е. Бухгалтерский учет основных средств, капитала и прибыли. — М.: Бухгалтерский учет, 2012. — 112 с.
2. Дедова, О.В. Принципы формирования и учета финансовых результатов // Вестник Брянского государственного университета. — Брянск: РИО БГУ, 2009. — 135 с.
3. Аверина, О.И., Давыдова В.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Кнорус, 2012. — 432 с.
4. Организация бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. URL: http://tic.tsu.ru/www/uploads/buh_1.0/content/p1.3.html (дата обращения: 25.04.2016).

— возможность правильно установить величину экономических выгод, которую получает предприятие от исполнения условий сделки;

— вероятность извлечения экономических выгод от сделки;

— возможность правильно определить расходы, которые связаны с получением выручки [3, с. 178].

Таким образом, при наличии подходящего документального оформления и творческого подхода к пониманию положений бухгалтерских стандартов выручка может признаваться почти в любой момент времени. Подобное многообразие в подходах к поступлению выручки влечет за собой искажение конечных финансовых результатов, завышение или занижение прибыли предприятия.

Учитывая высокую заинтересованность инвесторов к информации, которая предоставляется предприятиями по соответствию фактических финансовых результатов деятельности прогнозным оценкам, предприятия пользуются некоторыми способами искажения информации в финансовой отчетности. Потому российским предприятиям рекомендовано вести документальное оформление операций в соответствии со стандартами международной финансовой отчетности.

Существующая на сегодняшний день возможность неоднозначного толкования отдельных положений законодательных документов, а также множество противоречий между некоторыми нормативно-правовыми актами и прямо внутри них между некоторыми пунктами влекут за собой возникновение проблемных ситуаций, усугубляющихся разделением законодательных и нормативно-правовых актов на акты, которые регламентируют порядок ведения бухгалтерского учета, и акты, которыми необходимо руководствоваться в целях налогообложения.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день существует необходимость совершенствования учетной политики организаций на основе признания и применения в бухгалтерском учете принципов международной финансовой отчетности, что даст возможность определять реальные финансовые результаты и обеспечивать единство подхода к учету конечных финансовых результатов деятельности предприятий.

О роли финансового анализа в диагностике финансового состояния

Урлова Дайгур Жаксылыковна, студент
Казахский национальный университет имени аль-Фараби

В настоящей статье рассматривается роль финансового анализа в деятельности предприятия. Проанализированы цели и задачи оценки финансового состояния. Рассмотрен ряд интерпретаций содержания финансового анализа различными авторами. Дается определение «финансового положения». Прослеживается связь между эффективной системой управления предприятием и проведением финансового анализа.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние, финансовая устойчивость, оценка финансового состояния, анализ финансовой устойчивости, анализ.

Современные рыночные условия функционирования хозяйствующих субъектов характеризуются платежным кризисом страны, ростом цен, неравномерностью развития регионов, девальвацией и целостным снижением системной устойчивости и экономической стабильности. Данные факторы развития экономической системы символизируют о том, что финансовая деятельность предприятий осуществляется в условиях перманентной неопределенности и рисков. Категории «неопределенность» и «риск» играют значительную роль в экономическом аспекте. Так, будучи неотъемлемой составной частью условий финансовой деятельности, неопределенность лежит в основе множества экономических явлений, взаимодействие с которыми вызывает соответствующий «отклик» как отдельных экономических единиц, так и общества в целом. Поэтому перед субъектами хозяйствования встает проблема поиска и реализации альтернативных решений, выбор варианта, который в большей мере отвечает целям организации. Без экономического анализа это невозможно осуществить. Следовательно, каждому хозяйствующему субъекту актуальна и необходима информация о ее финансовом состоянии — с одной стороны, и с другой — о финансовом состоянии ее существующих и потенциальных предприятий-партнеров. На основе данной информации, экономический субъект в состоянии выбрать оптимальное направление своего развития, принять обоснованное экономическое решение стратегических и тактических задач, качественно оценить процессы своей деятельности, и, в частности, разработать эффективную систему управления финансовыми рисками. При этом основным инструментом обеспечения этими данными служит финансовый анализ. Благодаря ему, становится возможным определение достаточности капитала предприятия, его имущественного состояния, уровень зависимости от привлеченных источников, необходимость в дополнительных заимствованиях; измеряется целесообразность инвестиций и иных вложений. Анализ финансового состояния также позволяет выявить уже существующие, и только намечившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства предприятия [1, с. 7]. Следует отметить, что осуществление финансового анализа позволяет определить не только положительные моменты в функционировании хозяйствующего субъекта, путем от-

ражения динамики позитивных результатов анализируемого периода, но и, в первую очередь, дает возможность выявить сложные аспекты в управлении. Данная возможность, в свою очередь, способствует минимизации рисков и потерь предприятия, и доказывает, что итоги анализа финансового состояния предприятия необходимы с позиции всесторонней оценки принимаемых решений.

Российские организации вынуждены функционировать в условиях повышенных рисков. Они чаще, чем их зарубежные коллеги, оказываются в кризисных ситуациях. Причем большинство таких случаев, по мнению многих экономистов, связано с неадекватной оценкой хозяйствующими субъектами собственного финансового положения, а также надежности и устойчивости их основных партнеров по бизнесу.

Прежде чем тщательно рассматривать вопросы анализа финансового положения хозяйствующего субъекта, следует определить, что представляет собой понятие «финансовое состояние». В экономической литературе оно интерпретируется по-разному. Обобщив трактовки различных авторов, можно сформулировать следующее определение: финансовое состояние организации — это характеристика его финансовой конкурентоспособности, а именно платежеспособности, кредитоспособности, а также использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств как перед государством, так и другими организациями. Из этого следует, что финансовое состояние характеризует финансовые возможности компании как партнера по бизнесу, как объекта инвестирования капитала, как налогоплательщика.

Первичными показателями финансового состояния выступают платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность активов, финансовая устойчивость. При определении анализа финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта выясняют насколько результативно и рационально используются финансовые ресурсы и своевременно ли погашаются все краткосрочные и долгосрочные обязательства предприятия.

Оценка финансового состояния является частью финансового анализа и может быть выполнена с различной степенью детализации. Конкретизированный анализ финансового состояния дает возможность иметь подробную характеристику имущественного и финансового поло-

жения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также имеющихся возможностей развития субъекта на перспективу. В экономической области сформировался достаточный опыт с разными точками зрения касательно определения содержания финансового анализа.

В результате сравнения различных интерпретаций содержания финансового анализа таких авторов, как Савицкая Г.В, Грязнова А.Г, Ковалев В.В и Банк В.Р, выявлено, что итогом осуществления финансового анализа выступает информация о средствах хозяйствующего субъекта и его способности к дальнейшему развитию в процессе исполнения его финансовой политики и определение первостепенных факторов, отвечающих за сложившуюся динамику. При этом предметом финансового анализа выступают финансовые ресурсы и их потоки.

Анализ финансового состояния предприятия дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее «уязвимые» позиции компании. Результаты анализа отвечают на вопрос, каковы основополагающие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности. Задачи финансового анализа должны быть согласованы с его целями, поскольку это в значительной мере воздействует на оценку показателей финансовой деятельности. Ведущей целью финансового анализа является получение ряда основополагающих параметров, предоставляющих объективную картину финансового состояния коммерческой организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредито-

рами. Но также цель же анализа состоит и в том, чтобы перманентно проводить работу, направленную на усовершенствование финансового состояния коммерческой организации. [3, с.179].

В качестве исходных данных при оценке и анализе финансового состояния и финансовых рисков экономического субъекта используются следующие сведения: бухгалтерская отчетность компании, пояснительная записка к годовому отчету и данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Финансовый анализ понимается широко и охватывает все разделы аналитической работы, входящие в систему финансового менеджмента. Анализ начинается с обзора основных показателей деятельности предприятия. Каждый показатель имеет определенное числовое выражение, описывающее определенное измерение объекта или процесса и отражающее в цифровой форме их количественные параметры и экономическую сущность. При этом каждый объект или хозяйственный процесс обычно определяются комплексом взаимосвязанных показателей [4].

Основным источником для проведения финансового анализа обычно выступает бухгалтерская отчетность. Однако, для эффективности проведения оценки финансового состояния важно соблюдение следующих требований: полнота, существенность, нейтральность, сравнимость, сопоставимость и полезность для принятия решений внутренними и внешними пользователями.

Процесс проведения анализа предполагает следующие этапы (рис. 1)

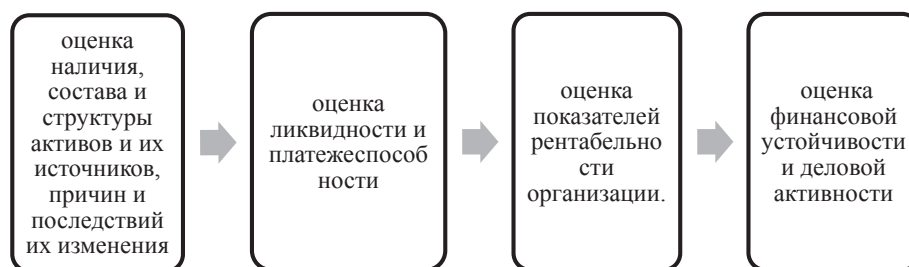


Рис. 1. Этапы проведения финансового анализа [2, с.14]

После сбора информации, предназначенной для финансового анализа и анализа рисков, предприятие получает возможность оценить динамику показателей деятельности предприятия с учетом воздействий внешних и внутренних социально-экономических и политических факторов, что в следствие позволяет всесторонне и профессионально построить прогнозы на будущее состояние рыночной конъюнктуры и реально оценить возможные риски.

Из выше описанного следует, что именно система анализа финансового положения напрямую взаимосвязана с формированием оперативной системы управления рисками. Финансовый анализ является прерогативой выс-

шего звена управления предприятием, способного принимать решения по формированию и использованию капитала и доходов, а также влиять на движение денежных потоков. Поэтому руководители хозяйствующих субъектов должны вводить практику ведения комплексного анализа финансового состояния как важнейшего элемента антикризисного управления, отслеживать параметры и определять тенденции развития, разрабатывать укрупненный прогноз. Каждое предприятие должно четко оценивать финансовый потенциал, тактику и стратегию своего дальнейшего развития, а также финансовое состояние как своего предприятия, так и предприятий—партнеров.

Литература:

1. Вакуленко, Т. Г. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений / Т. Г. Вакуленко, Л. Ф. Фомина. — СПб.: Издательский дом Герда, 2007. — 214 с.
2. Горский, И. В. Прибыль предприятия и налоги // Налоговое обозрение. — 2011. — № 1–2. — с. 3–14.
3. Кармин, Т. Р., Макмин А. Р. Анализ финансовых отчетов (на основе СААР): Пер. с англ. — М.: Инфра-М, 2009. — 240 с
4. Селезнева, Н. Н., Финансовый анализ. Управление финансами: Учебное пособие/ Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТА-ДАНА, — 2009, — 639 с.

Экономическая оценка земли в сельском хозяйстве

Хотамова Гавхар Киямовна, старший преподаватель;
Рузикулова Амина Тотлибаевна, старший преподаватель
Навоийский государственный педагогический институт (Узбекистан)

Экономическая оценка земли отражает сравнительную ценность ее как особого средства производства в сельском хозяйстве, исходя из объективных условий в соответствующих природно-экономических районах. В основе экономической оценки лежат различия в качестве почв, вызванными как природными, так и экономическими условиями производства.

При экономической оценке земли определяют степень влияния качества почвы на такие важнейшие экономические показатели, как валовую продукцию, валовый и чистый доход, прибыль и др.

Экономическая оценка земли осуществляется в двух направлениях: общая экономическая оценка земли как средства производства и частная оценка по эффективности возделывания отдельных сельскохозяйственных культур. Методика экономической оценки земли основывается на массовых данных как минимум за последний пятилетний период о фактической урожайности сельскохозяйственных культур и материальных затрат на их производство. Оценочные показатели рассчитываются по агропроизводственным группам почв, отдельно по орошаемым, осушенным и немелиорируемым землям при относительно выровненной структуре производства.

Земельная рента как экономическая категория представляет собой доход, получаемый земельными собственниками в виде платы за пользование землей. Общим для различных форм ренты является то, что она является экономической формой реализации права земельной собственности. [2]

Дифференциальная земельная рента — это форма земельной ренты, которая характеризуется добавочной прибылью, возникающей как разница в производительности труда при равно великих затратах на средних и лучших по плодородию и местоположению участках земли.

Условиями образования дифференциальной земельной ренты являются наличие различий в уровне плодородия земли, в местоположении участков по отношению к рынкам сбыта, а также в отдаче добавочных вложений

капитала в земельные ресурсы. Источниками дифференциальной земельной ренты выступает дополнительный чистый доход, образующийся на относительно лучших и удобно расположенных землях или при повышающейся производительности добавочных инвестиций в землю. В практике оценки земли дифференциальную ренту еще называют дифференциальным доходом.

По способу производства добавочной прибыли различают два вида дифференциальной ренты: дифференциальная рента — 1 и дифференциальная рента — 2.

Дифференциальная рента — 1 представляет собой устойчивую добавочную прибыль, полученную как результат разной производительности одинаковых затрат труда на равных земельных участках различного плодородия и место положения. Она имеет две разновидности: дифференциальная рента 1 по плодородию участков и дифференциальная рента 1 по место положению земель.

Дифференциальная рента — 2 это устойчивая добавочная прибыль, полученная как результат различной производительности последовательных добавочных вложений капитала на одном и том же участке земли. Она органически связана с процессом интенсификации сельского хозяйства, целью которого является увеличение выхода продукции с единицы земельной площади при данных затратах капитала.

Дифференциальная рента — 1 исторически возникла значительно раньше дифференциальной ренты — 2 и растет по мере развития экстенсивного земледелия. Она увеличивается в связи с вовлечением в хозяйственный оборот новых земельных участков. Масса дифференциальной ренты — 1 может возрастать при данном уровне техники как в случае перехода от худших земель к лучшим, так и в случае перехода от лучших земель к худшим. В первом варианте рост ренты будет обусловлен уровнем регулирующей цены производства при вовлечении в эксплуатацию относительно лучших по качеству земельных участков. Во втором — масса ренты будет расти в связи

с увеличением добавочной прибыли за счет большой площади использованных средних земель.

В сельском хозяйстве в условиях частной собственности существует два вида монополий на землю: Монополия хозяйства на землю и монополия собственности на землю. В первом случае земля монополизирована как объект хозяйства арендаторами и на каждом земельном участке хозяйничает отдельный арендатор. Он не дает другим арендаторам возможность приложить свой капитал к этой же земле. Во втором земля монополизирована как объект собственности землевладельца и каждый земельный участок находится в собственности определенного землевладельца. Последний решает дать или не дать арендатору возможность приложить свой капитал к чужой земле.

Экономическая эффективность использования земли в сельском хозяйстве характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей. Основными из них являются следующие:

- урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га.
- стоимость валовой продукции, валового и чистого дохода прибыли в расчете на 1 га, сум.
- окупаемость затрат в земельные ресурсы, сум на 100 сум материальных затрат,
- дифференциальный доход, сум-га.
- рентабельность производства продукции, в %.

Стоимость валовой продукции определяют как производственное отношение от урожайности сельскохозяйственных культур (основной и побочной продукции) и кадастровой цены конкретного вида продукции (**Кц**).

$$Кц = Сп + Пп$$

Где **Сп** — себестоимость производства конкретного вида продукции, сум/ц.

Пп — размер прибавочного продукта, сум/ц.

Размер прибавочного продукта, как правило, устанавливается в процентах к стоимости. Так если себестоимость 1 ц зерна 400 сум, а прибавочный продукт равен 40% от себестоимости продукции, то кадастровая цена зерна составит 560 сум (440 сум + (400 * 0,4)) за ц.

В качестве критериев экономической оценки земли принимаются стоимость валовой продукции, валового и чистого дохода в расчете на 1 га почвенной разности. [5]

Лучшие земли по качественной характеристике и многолетним средним экономическим показателям оцениваются в 100 баллов. За эталон 100 баллов приняты показатели южных, глубоких черноземов. Шкала оценки других видов почв определяется как отношение стоимости валовой продукции, валового и чистого дохода каждой сравниваемой агропроизводительной группы к показателям эталона.

Окупаемость затрат (**Оз**) в земельные ресурсы определяют, используя следующую формулу:

$$Оз = \frac{Зм}{Пв}$$

Где **Пв** — стоимость валовой продукции по кадастровым ценам, сум/ц.

Зм — материальные затраты на 1 га земли сум.

Дифференциальный доход находится на основе стоимости валовой продукции и окупаемости затрат. Размер дифференциального дохода (**Дд**) рассчитывают по формуле:

$$Дд = \frac{Пв * (Оз - 1,4)}{Оз}$$

Где **1,4** — коэффициент размера прибавочного продукта.

Оценочная стоимость сельскохозяйственных земель может быть определена как производное размера дифференциальной ренты на срок капитализации земель. В свою очередь размер дифференциальной ренты (**Др**) находится по формуле:

$$Др = \frac{(Цв - Ци)}{Ун}$$

Где **Цв** — средневзвешенная цена продажи основной культуры, сум/ц.

Ци — индивидуальная цена производства продукции, сум/ц.

Ун — урожайность нормальная, ц/га.

Индивидуальная цена производства продукции представляет собой сумму затрат нормативной заработной платы, материальных ресурсов, внутри производственные транспортные затраты, умноженную на нормативную рентабельность, которая обеспечивает расширенное воспроизводство и плюс транспортные затраты по перевозке урожая к рынку сбыта.

В качестве дополнительных показателей при определении эффективности использования земли могут быть использованы:

- удельный вес сельскохозяйственных угодий в общей земельной площади, в %.
- удельный вес пашни в структуре сельскохозяйственных угодий, в %.
- удельный вес посевов сельскохозяйственных культур в площади пашни, в %.

Увеличение производства сельскохозяйственной продукции может быть успешно осуществлено только при условии значительного повышения эффективности использования земельных ресурсов. В современных условиях это приобретает особую актуальность.

Интенсивное ведение сельскохозяйственного производства предполагает дополнительные вложения материальных и денежных средств в виде применения новых машин и технологий, развития химизации и мелиорации, внедрения перспективных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, высоко продуктивных пород животных. Все это в конечном итоге будет способствовать более эффективному использованию земельных ресурсов.

В данной статье нельзя не упомянуть о государственном земельном кадастре.

Все земли Республики Узбекистан представляют единый государственный земельный фонд.

В состав единого государственного земельного фонда входят следующие категории земли: земли сельскохозяй-

ственного назначения, земли промышленных, транспортных, горнорудных и других организаций и предприятий, а также курортов и заповедников. Земли городов, поселков и других населенных пунктов. Земли Государственного запаса.

Наибольшие площади земель закреплены за сельскохозяйственными предприятиями и организациями. [6]

Принято различать такие понятия как «общая земельная площадь» и «площадь сельскохозяйственных угодий». В состав общей земельной площади относят всю территорию, закрепленную за сельскохозяйственным предприятием. Сельскохозяйственные угодья представляют собой земли, которые используются для производства сельского в общей земельной площади принято называть структурой земельной площади, а процентное отношение отдельных видов угодий в общем размере сельскохозяйственных угодий представляют собой структуру сельскохозяйственных угодий.

Структура сельскохозяйственных угодий зависит от зональных особенностей землепользования и характеризуется различиями по экономическим районам.

Для сравнения сельскохозяйственных угодий с разной структурой используют такой показатель, как условная пашня. За единицу условной пашни принимают 1 га сеянных трав. Коэффициент перевода естественных сенокосов и пастбищ в условную пашню рассчитывают по формуле:

$$K = \frac{Y_{сп}}{Y_{т}}$$

Литература:

1. Учебно-методический комплекс по предмету «Экономическая география и экология» Ташкентский финансовый институт. Ташкент 2012 г.
2. Малышев, Б. С. «Общая теория ренты» М., 2001.
3. Боровинская, Н. А. Правовой режим земель сельскохозяйственных производственных кооперативов. — Ульяновск, 2003.
4. Крассов, О. И. Земельное право. Учебник. — М.: Юристъ, 2000.
5. Крассов, О. И. Право частной собственности на землю. — М., 2000.
6. Коваленко, Н. Я. Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков. Курс лекций. — М.: Ассоциация авторов и издателей, ТАНДЕМ: Издательство ЭКМОС, 1999.

Где $Y_{сп}$ — урожайность сена или зеленой массы на сенокосах и пастбищах, ц/га.

$Y_{т}$ — урожайность сена или зеленой массы на пашне, ц/га.

С помощью показателя условной пашни сглаживаются различия в структуре сельскохозяйственных угодий. Однако при этом не учитываются качественная характеристика и плодородие почв.

Рациональное использование земли и обеспечение постоянного повышения ее плодородия обуславливают необходимость организации всестороннего количественного и качественного учета земель на основе единого кадастра. Государственный земельный кадастр представляет собой систему необходимых сведений и документов о правовом режиме земель, их распределение по собственникам земли, категориям земель, а также о качественной характеристике и ценности земельных угодий. Положение о Государственном земельном кадастре принято Законом Республики Узбекистан «О земельном кадастре».

Выявление Государственной программы мониторинга земель позволит обоснованно судить о степени воздействия негативных процессов, своевременно проводить диагностику и оценку этих процессов, разрабатывать меры по предупреждению и устранению последствий негативных явлений, а также осуществлять на более высоком уровне контроль за состоянием земель, их использованием и охраной.

The role of internal audit and internal control in banking sector

Xudoyorov Oybek Odilovich, teacher of «Bank accounting and audit» department
Tashkent financial institute (Uzbekistan)

Худоёров Ойбек Одилевич, ассистент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

The banking sector is unique among sectors of the economy because it plays a central role in contributing to the financial stability of and the provision of financial resources to the economy. This sector includes major global banks that are systemically important banks (SIBs), the failure of one or more of which could trigger a global fi-

ancial crisis. In addition, banks have a unique operating model.

Supervisors are primarily concerned with maintaining the stability of the banking system and fostering the safety and soundness of individual banks in order to maintain market confidence and protect the interests of depositors. Conse-

quently, to enhance the effectiveness of supervision, supervisors have a keen interest in the quality with which external auditors perform bank audits. Building effective relationships with external auditors can also enhance banking supervision.

Strong internal control, including an internal audit function and an independent external audit, are part of sound corporate governance. In banks, these are also important for the safety and soundness of operations and can contribute to an efficient and constructive working relationship between bank management and banking supervisors. Appropriate communication between banking supervisors and banks' internal and external auditors will improve the effectiveness of audits and supervision. [1]

An external auditor plans and performs the audit of a bank's financial statements to obtain reasonable assurance about whether the financial statements as a whole are free from material misstatements, whether due to fraud or error, and are prepared, in all material respects, in accordance with an applicable financial reporting framework [2].

The recent financial crisis not only revealed weaknesses in risk management, control and governance processes at banks, but also highlighted the need to improve the quality of external audits of banks. External auditors of banks can play an important role in contributing to financial stability when they deliver quality bank audits which foster market confidence in banks' financial statements. Quality bank audits are also a valuable input in the supervisory process. The Basel Com-

mittee on Banking Supervision (the Committee, or BCBS) is issuing this document on external audits of banks to improve external audit quality of banks and enhance the effectiveness of prudential supervision, which contribute to financial stability.

Our research statement demonstrates the inclusion of the internal audit in the internal banking control, based on the complementarities between these managerial banking tools. We intend to study the first two mentioned concepts that contribute to the sound corporate governance of a bank and their interdependence — internal banking control and internal banking audit. The nature of the problem stems firstly from the characteristics that distinguish the internal control from the internal audit in the banking industry.

The internal banking control is a very delicate topic in the context of the current financial crisis, when banks need to be able to carry out their duties, even in case of severe shocks that can affect economies. The contemporary reality associated to financial crisis forced banks into reconsidering the way they have to do business by including their concern for organizing a healthy internal control. And an efficient internal banking control facilitates communication between all management structures of a bank and its operational personnel. The characteristics of an efficient banking control contributes to the development of communication between bank management and financial auditors, as well as those between bank management and the national banking supervision authorities.

Table 1. A Multi-criteria Analysis of Internal Banking Control versus Internal Banking Audit [3]

Criterion	Internal Banking Audit	Internal Banking Control
Organizational Status	<p><i>Audit function</i> is organized as a <i>function of the internal control</i> of a credit institution together with risk control and compliance function.</p> <p>It is an independent and objective activity of assuring and consulting conceived to add value and improve bank activities.</p> <p>It helps the bank with fulfill its objectives by supplying a systematic disciplined method of assessment and improvement of efficiency of risk management, control management and corporate governing processes.</p>	<p><i>Internal control</i> is a <i>continuous process</i> designed to supply a reasonable insurance for fulfilling performance, information and conformity objectives and which, in order to be effective, needs implantation of the following 3 functions: risk control function, conformity function and internal audit function.</p> <p>Internal control also includes organizing accounting, management of the information, risk assessment and the systems that measure them.</p>
Involved structures Ways of applying	<p><i>Internal audit</i> is organized taking into consideration a <i>Statute of the internal audit</i> that is in accordance with regulations issued by Financial Auditing Chamber from country, in house (through the Specialty department of the bank, internal audit inspectors) or by outsourcing.</p> <p>There is an Audit Committee responsible with:</p> <ol style="list-style-type: none"> Supervising the internal auditors and financial auditors; Approving or submitting for approval addressed to the executives having as function supervision, payment and revocation of financial auditor. Revising and approving the sector of the audit and frequency of audit commitment Receiving audit reports Insuring that the executives take all necessary correction measures for resolving deficiencies identified during the control and conformity activity, as well as other problems identified by auditors 	<p><i>Control activities</i> are organized at each operational level of the bank and are part of daily activities of the bank.</p>

Objectives	<p>a) Assuring that the politics and processes of credit institutions are respected within all activities and structures</p> <p>b) Revising control politics, processes and mechanisms in such a way that they stay sufficient and appropriated to their specific activity.</p>	<p>Performance objectives (effectiveness and efficiency of all activities developed), information objectives (legitimacy, integrity and supplying in due time financial information and other information needed by the management) and conformity objectives (conformity with applicable regulations as well as with internal politics and procedures).</p>
Activities	<p>Assuring that politics and procedures are respected at all levels of the bank</p> <ul style="list-style-type: none"> — Revising politics, processes and control mechanisms already existing in the bank — Analyze the quality of all controls made within the bank from the point of view of effectiveness and efficiency — Expressing recommendations referring to the internal control system — Access to all documents and records needed for carrying out activities — Has a methodology of risk identification — Performs audit of internal activities as well as those outsourced 	<p>Control activities include at least one of the following:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Analysis at the level of management structures; b) Operative analysis at the level of credit institutions structures; c) Factual controls that have in view limiting the access to assets — for example: titles, cash — limiting the access to clients accounts etc.; d) Analyze inclusion in the limits imposed to risk exposure and follow up of the way in which non-conformity situations are resolved; e) Approvals and authorizations in the case of operations that exceed certain amounts; f) Inspection — the 4-eye principle: segregation of various functions, cross-checking, dual control of assets, double signatures;
Reporting	<p>The internal audit function must have unlimited access to the management structure and to the audit committee, as well as to relevant documents and information from all fields of activity.</p> <p>Any recommendations made by internal audit for significant remediation of internal controls must be directly reported to the management structures of the credit institution.</p> <p>All recommendations made by internal audit must be the object of a follow up procedure by the management structure having as aim solution assurance and, respectively, reporting.</p>	<p>Monitoring effectiveness of the internal control system must be part of daily activities of credit institutions and must include separate assessment of the internal control system in general.</p> <p>Deficiencies identified in relation to the internal control system must be acknowledged immediately to the persons in medium leading positions who have to take measures to promptly correct them.</p> <p>Major deficiencies of internal control system must be acknowledged immediately to the persons in leading positions and executives in supervision positions of credit institutions.</p> <p>Monitoring the efficiency of internal control system will be done by the personnel responsible for each structure of the credit institutions as well as for internal audit.</p>

The analysis does not give enough importance to the human factor implied in the internal banking control activity. We consider necessary further explanations regarding the way applying control by the bank employees because internal control activities must be part of daily activities of credit institutions. The specific of banking activities imposes that bank personnel would not have exclusive control over one/ some operations summing two or more of the following functions: decision function, values and goods management function, maintaining record function and control function. The types

of activities that must be definitely separated include: trading and clearing, management of values and maintaining accounting record of them; authorizing transactions and registering them. It is absolutely necessary separating incompatible activities like:

- Personnel responsible with registration of transactions does not have any attributes in authorizing them;
- Separating front-office activities from back-office activities both at the level of central bank and agencies/ branch office;

– Separating the activities of credit documentation analysis from the activity of implementation and monitoring

We found that the relationship between internal banking audit and internal banking control is a very complex and in-

timiate one, generated especially by legislative demands in field. They impose to the banks organizing the audit functions as a component of the internal control system and lead to interdependency of the studied concepts.

References:

1. Internal Audit in Banks and the Supervisor's Relationship with Auditors: A Survey. <http://www.bis.org/>
2. International Standard on Auditing (ISA) 200, Overall objectives of the independent auditor and the conduct of an audit in accordance with international standards on auditing, paragraph 11. <http://www.bis.org/publ/bcbs244.pdf>
3. Internal banking control and audit: a comparative approach in the romanian banking sector. Adela Socol. Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, 13 (2), 2011.

К вопросу о влиянии совершенствования нормирования труда на результаты производства

Хузина Айгуль Римовна, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

Актуальность изучения вопросов, связанных с организацией и нормированием труда на предприятиях различных отраслей, обусловлена необходимостью решения проблемы повышения эффективности управления персоналом, которое все больше становится определяющим фактором конкурентоспособности любого предприятия.

Ключевые слова: организация труда, нормирование труда, предприятие, эффективность, персонал.

To the question about the impact of the improvement of work measurement in production

The urgency of studying of the questions connected with the organization and normalization of work at the enterprises of different branches, due to the interest in solving the problems of increasing the efficiency of personnel management, which is increasingly becoming a determining factor of competitiveness of any enterprise.

Keywords: labor organization, labor regulation, enterprise, efficiency, staff.

В данной статье предлагается обратить внимание на актуальность совершенствования нормирования труда персонала на предприятии. Эта тема, безусловно, требует особого внимания, ведь рациональная организация труда, основой которой является нормирование труда, влияет на эффективность использования живого труда [1].

Прежде всего, предлагаю вернуться к началу — к истории применения нормирования труда на производстве. Практически одновременно с возникновением отраслей промышленности появилось и само нормирование труда, оно является необходимым условием и важнейшим средством организации труда и производства в целом. Изначально были установлены нормы условий труда, что дало стабилизацию в самом производстве с наименьшей потерей затрат и компенсированию убытков в целом. Это являлось огромным плюсом. Предприятия, внедряющие

такой аспект, безусловно, видели выгоду, и в скором времени это стало набирать обороты.

Также неоспоримым плюсом являлось то, что организация труда рассматривалась как одна из функций управления, так как она согласует индивидуальные действия работников на основе разделения и кооперации их труда. Комплексное решение проблем по всем направлениям, которыми занимается организация труда, позволяет найти наиболее оптимальные варианты эффективного использования средств производства и рабочей силы и решить ряд поставленных задач.

Роль нормирования трудовых затрат на современном производстве очень велика [2]. В основном только на нормах базируются подсчеты перспективных и текущих планов производства, производственной мощности компаний и их необходимости в рабочей силе и оборудовании. С помощью норм выбираются оптимальные варианты

технологических процессов, система оборудования, технологического и организационного оснащения, определяются пути становления и увеличения рентабельности компаний.

Нормирование имеет исключительно важное значение, для совершенствования организации труда, лишь зная действительно нужные затраты рабочего времени на исполнение той либо другой работы, можно верно рассчитать численность рабочих, правильно организовать их труд, согласовать работу всех производственных звеньев, рационально применять оборудование [3]. Нормирование труда сыграло большую роль в улучшении условий труда в целом как для работников, так и для руководителей. Благодаря улучшению качества нормирования труда, на многих предприятиях повышена эффективность труда и производительность.

В дальнейшем же, для улучшения экономического положения предприятия стали внедрять совершенствования в эту систему. Такие, например, как дополнительное обучение рабочих кадров, внедрение рациональных графиков, обеспечение хорошими инструментами рабочей силы, установка новых станков, автоматизация и механизация производства и т.д. Конечно же, с грамотным подходом, эти новшества в дальнейшем дали свои плоды.

На сегодняшний день предприятиям, независимо от форм собственности, предоставлены права самостоятельного решения вопросов по организации, нормированию и оплате труда. За счет результатов своего труда предприятия должны покрывать текущие производственные затраты, в том числе и на оплату труда, осуществлять вложения на расширение и реконструкцию производства, обеспечивать социальное развитие, выполнять обязательства перед бюджетом, банками и другими органами.

Совершенствование нормирование оплаты труда, безусловно, является важным аспектом на любом предприятии. Работа по совершенствованию нормирования труда возлагается на управляющих и работодателей, потому что они заинтересованы в оптимальном применении рабочей силы. В то же время и сами работники заинтересованы в объективной оценке их труда [4].

В условиях рыночных отношений изменяется подход к расчету норм труда. Рыночное обоснование величины нормы труда осуществляется в три этапа:

— величина месячного спроса на продукт приравнивается к величине месячной нормы выработки;

— определяется дневная норма выработки путем деления месячной выработки на число рабочих дней в месяце;

— рассчитывается норма времени на единицу продукции путем деления продолжительности рабочего дня на дневную норму выработки [5].

Совершенствование нормирования труда предлагается осуществлять в первую очередь по следующим основным направлениям [6]:

— обновление нормативной базы по труду, разработка типовых отраслевых норм;

— комплексное обоснование норм труда, учитывающее не только внутренние, но и внешние факторы и условия;

— подготовка и повышение квалификации специалистов в области нормирования труда;

— репрофессионализация специалистов по нормированию труда, под которой понимается возврат квалифицированных специалистов, ушедших в другие сферы экономики. (Условия репрофессионализации специалистов, особенности репрофессионализации различных групп работников, источники финансирования программ репрофессионализации рассмотрены в ряде работ, например, [7];

— совершенствование тарифного нормирования;

— международное сотрудничество в области нормирования труда;

— расширение сферы микроэлементного нормирования, автоматизация и компьютеризация работы по нормированию труда в едином цикле с автоматизированным проектированием технологических процессов и организации труда, что позволит расширить сферу нормирования практически для всех без исключения категорий персонала [6].

Исходя из вышесказанного, наиболее безболезненный способ оптимизации расходов — это нормирование труда, это лучший подход в вопросе оптимизации численности сотрудников с учетом решаемых задач, реального объема выполняемой каждым сотрудником работы, с учетом уровня автоматизации рабочих процессов, квалификации сотрудников, оценки вклада каждого сотрудника в работу компании [8].

В заключение хотелось бы отметить, что нормирование труда способствует разумной расстановке работников компании и верному применению ими рабочего времени, оказывает влияние на совершенствование организации труда и производства, что в конечном итоге, благоприятно влияет на конкурентоспособность предприятия. Разработанные нормы используются при составлении планов предприятий и его подразделений, решении вопросов разделения и кооперации труда, определении нужного количества оборудования и количества работающих. Аргументированность норм в значительной степени способствует правильному определению размера заработной платы, материальной заинтересованности работников, реализации принципа оплаты труда по его количеству и качеству.

Литература:

1. Фёдорова, Р. А., Надреева Л. Л. Эффективное управление трудовыми ресурсами машиностроительного предприятия // Перспективы науки — 2015: Сборник докладов I Международного заочного конкурса научно-ис-

- следовательских работ (12 октября 2015 года). Том 1 (Социально-гуманитарные науки) / Научный ред. д.э.н., проф. А. В. Гумеров. — Казань: ООО Рокета Союз. — 2015. — С. 233–236.
2. Надреева, Л. Л., Ахметова И. А., Шигапова Д. К. Анализ состояния нормирования труда на предприятиях Республики Татарстан [Текст] // Экономический вестник Республики Татарстан. — 2013. — № 4. — с. 53–59.
 3. Батунова, Н. В., Надреева Л. Л. Современные подходы к подготовке специалистов по нормированию труда в машиностроении // Актуальные вопросы экономических наук. — 2009. — № 5–3. с. 44–47.
 4. Надреева, Л. Л., Мельничнов В. В. Производительность труда и мотивация персонала // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. — 2015. Т. 71. — № 4. — с. 57–62.
 5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 27 / И. А. Ахметова, А. Г. Баширова, М. М. Брутян и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. — 216 с.
 6. Шарафеев, И. Ш. Развитие теоретических основ и практических приложений систем автоматизированного проектирования организации основного и вспомогательного производства [Текст]: дисс. на соиск. уч. степени доктора технических наук. — Казань, 2010.
 7. Надреева, Л. Л., Мельничнов В. В., Мингалеева А. Г. О синергии репрофессионализации и полипрофессиональной проектной подготовки в организации кадрового обеспечения инновационного комплекса [Текст] // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. — 2013. — № 2–2. — с. 269–273.
 8. Надреева, Л. Л. Роль нормирования труда в повышении эффективности деятельности предприятий авиационного комплекса // Поиск эффективных решений в процессе создания и реализации научных разработок в российской авиационной и ракетно-космической промышленности: Международная научно-практическая конференция, 5–8 августа 2014 г.: сборник докладов. Том III. — Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, 2014. — с. 658–660.

Разработка методики оценки сущности бренда

Цой Марина Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Зорькина Анастасия Анатольевна, магистрант
Новосибирский государственный технический университет

Большинство методов, применяемых на практике, сводятся к оценке стоимости бренда, то есть материальной составляющей брендового капитала и практически не затрагивают субъективную составляющую. Анализ специализированной литературы и маркетинговой практики позволил авторам разработать методику оценки сущности бренда. В результате проведенного исследования были выделены факторы, влияющими на сущность бренда: воспринимаемое качество продукции бренда; впечатление потребителя от рекламного изображения; лояльность бренду.

На сегодняшний день в условиях современной российской рыночной конкуренции, а также насыщенности на потребительском рынке товарами и услугами, наличие бренда служит надёжным инструментом, позволяющим выделиться из огромной массы подобных товаров, занять своё место на рынке и удержать свои позиции.

Существуют различные подходы к определению сущности бренда, которые не всегда соотносятся друг с другом. Как правило, они отличаются акцентом на различных свойствах и аспектах бренда, т.е. одни акцентируют внимание на восприятии товара потребителем, а другие на обещании производителя конечному потребителю [3].

Рассмотрев различные точки зрения зарубежных и отечественных авторов [4; 1; 6] относительно сущности бренда, можно отметить, что бренд представляет собой

комбинацию материальных и нематериальных компонент, которые должны быть привлекательными для потребителя (таблица 1).

Сущность и имидж бренда составляют структуру ценности бренда. Для более глубокого анализа понятия бренда целесообразно рассмотреть основные модели сущности бренда (таблица 2).

Анализ приведенных моделей позволяет сделать вывод о том, что единого мнения о механизме оценки сущности бренда еще не сложилось, это обусловлено тем, что ценность бренда неодинакова для различных участников рынка, зависит от специфики брендированной продукции и особенностей ее качественных показателей и потребительских свойств. Бренд имеет сложную структуру и на него влияет множество составляющих, зависящих от целей исследования бренда. Также существующие мо-

Таблица 1. Компоненты бренда и их преимущества

Компоненты бренда	Характеристика компонентов	Преимущества
Материальные	Товар («ядро» товара, его качественные характеристики: вкус, запах, цвет, удобство использования) Название («имя») бренда Торговая марка бренда	Физические атрибуты товара, его потребительские свойства, рациональные потребности
Нематериальные	Надежность и доверие Добавочная ценность Психологическое (моральное) вознаграждение Свойство дифференциации	Социальные, эмоциональные и коммуникативные выгоды: реализация мечты, статус, индивидуальная удовлетворенность, групповая идентичность, мораль, лидерство и т.д.

Таблица 2. Модели сущности бренда

Лэйн Келлер (1998 г.)	1. Осведомленность о бренде 2. Имидж бренда [6]
Дэвид Арнольд (1992 г.)	1. Визуальное изображение бренда 2. Выгоды, получаемые от использования бренда 3. Свойства (атрибуты)
Девид Аакер (1991 г.)	1. Приверженность бренду. 2. Ассоциации с брендом. 3. Воспринимаемое качество. 4. Осведомленность о бренде. 5. Другие активы бренда (патенты, торговые марки и пр.). [5]
Международное сетевое рекламное агентство Young & Rubicam (2003 г.)	1. Отличительные особенности бренда. 2. Актуальность и целесообразность приобретения данного товара потребителем. 3. Уважение к бренду. 4. Осведомленность о бренде [13].

дели оценки сущности обладают одним значительным недостатком: отсутствием той или иной важной группы показателей.

Поэтому важно разработать методику оценки сущности бренда, выделив при этом необходимые факторы, что позволит более взвешенно оценивать эффективность мероприятий по созданию и продвижению бренда.

На основе проведенного теоретического обзора различных точек зрения зарубежных и отечественных авторов были выделены следующие факторы, оценивание которых позволит определить сущность бренда через степень готовность респондентов к его покупке:

- X_1 — осведомленность о бренде;
- X_2 — воспринимаемое качество продукции бренда;
- X_3 — впечатление потребителя от рекламного изображения;
- X_4 — лояльность бренду.

Создание осведомленности о бренде подразумевает слежение за тем, чтобы покупатели понимали категорию товаров и услуг, в которой бренд конкурирует, а также формирование четкой связи с товарами и услугами, продаваемыми под именем бренда. Показатель «воспринимаемое качество бренда» способен обобщить в себе все факторы, относящиеся к личному восприятию бренда,

а именно на это направлены основные усилия маркетингового управления. Показатель «лояльность бренду» по мнению Д. Аакера является стержневым параметром, поскольку она представляет собой «входной барьер для конкурента, возможность получения ценовой премии и времени для ответных мер при появлении новинок конкурента, а также преграду на пути разрушительной ценовой конкуренции. Впечатление потребителя от рекламного изображения определяется совокупным воздействием на поведение потребителя используемых маркетинговых стимулов, а также рядом его психофизических особенностей («эмоциональная составляющая»)[1].

Целью исследования является выявление степени влияния выделенных факторов (компонентов бренда) на готовность совершить покупку товара под этим брендом потребителями. Сбор данных проводился в г. Новосибирске в 2015 году (письменный опрос респондентов). Была разработана специальная анкета, включающая ряд вопросов относительно восприятия потребителем предлагаемых брендов и их характеристик. Среди брендов были как известный, так и неизвестные. При опросе потребителям предлагалось выразить свое отношение к спортивной обуви на основе просмотра логотипов и специ-

ально разработанных рекламных изображений. Всего было опрошено 780 человек.

В настоящем исследовании было решено воспользоваться способом оценивания эффективности бренда, основанном на применении аппарата экспертных оценок и метода анализа иерархий Саати, поскольку

значения выделенных ранее факторов не могут быть оценены только на основе результатов ответов на один вопрос анкеты. Это означает необходимость построения некоторой иерархической структуры, описывающей процесс формирования значений этих факторов (таблица 3).

Таблица 3. Иерархическая структура факторов

Фактор X_1		Значение
Степень узнаваемости бренда	X_{11}	0,58
Степень информированности о бренде	X_{12}	0,31
Степень использования продукции бренда	X_{13}	0,11
Фактор X_2		
Удовлетворенность качеством продукции бренда	X_{21}	0,78
Степень привлекательности продукции бренда	X_{22}	0,03
Степень свойственности продукции бренда для потребителя	X_{23}	0,19
Фактор X_3		
Степень убедительности рекламы бренда	X_{31}	0,23
Факторы третьего уровня иерархии:		
правдоподобность рекламы	X_{311}	0,30
степень доверия к рекламе	X_{312}	0,54
степень достоверности информации в рекламе	X_{313}	0,16
Степень информативности рекламы	X_{32}	0,23
Степень аргументированности рекламы бренда	X_{33}	0,12
Факторы третьего уровня иерархии:		
степень обоснованности рекламы	X_{331}	0,35
степень логичности рекламы	X_{332}	0,65
Эмоциональное восприятие рекламы респондентом	X_{34}	0,42
Факторы третьего уровня иерархии:		
эмоциональная реакция на рекламу	X_{341}	0,59
степень мотивации респондента к покупке продукции бренда	X_{342}	0,16
степень адресности рекламы по отношению к респонденту	X_{343}	0,25
Фактор X_4		
степень заинтересованности продукцией бренда	X_{41}	0,41
степень приверженности по отношению к продукции бренда	X_{42}	0,59

Значения оцениваемого показателя Y (степень готовности к покупке бренда) имеют иерархическую структуру, представленную в таблице 4.

Построенная иерархическая структура описывает процесс формирования значений ранее выделенных факторов. Значения, выраженные числовыми показателями, представляют собой важности каждого из элементов структуры для вышестоящего по иерархии фактора. Например, для фактора X_1 степень узнаваемости бренда яв-

ляется более важным по отношению к степени информированности о бренде и степени использования продукции бренда, поскольку его вес составляет 0,58.

Далее было проведено исследование статистических характеристик перечисленных показателей и разработана эконометрическая модель, позволяющая прогнозировать значения восприятия респондентом бренда на основе известных значений экзогенных факторов X_1, X_2, X_3, X_4 .

Таблица 4. Значения оцениваемого показателя степени готовности к покупке бренда

Y		Значение
степень заинтересованности респондента в продукции бренда	Y_1	0,41
желание в приобретении товара данного бренда	Y_2	0,59

Для изучения влияния факторов, выделенных ранее, на значение отклика — показателя Y , определяющего степень готовности к покупке бренда, был проведен корреляционный анализ (таблица 5), показавший наличие существенной линейной зависимости между переменными (X_2, Y) , (X_3, Y) , (X_4, Y) :

— с увеличением степени воспринимаемого качества степень готовности к покупке бренда в среднем увеличивается;

— с увеличением впечатления от рекламного изображения продукции бренда степень готовности к покупке бренда в среднем увеличивается;

— с увеличением лояльности бренду степень готовности к покупке бренда в среднем увеличивается.

Между переменными (X_1, Y) зависимость либо слабая, либо вовсе отсутствует.

Рассчитаем коэффициенты корреляции для всех факторов по формуле

$$r_{xy} = \frac{\bar{x}\bar{y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S_x \cdot S_y}, \quad (1)$$

где S_x — оценка среднеквадратического отклонения для признака x ; S_y — оценка среднеквадратического отклонения для признака y [9].

Таблица 5. Коэффициенты корреляции известного и неизвестного бренда

	$r(X_1, Y)$	$r(X_2, Y)$	$r(X_3, Y)$	$r(X_4, Y)$
Известный бренд	- 0,090	0,684	0,498	0,707
Неизвестный бренд	0,097	0,679	0,217	0,713

При проверке на значимость коэффициентов корреляции (по Стъденту) был сделан вывод о том, что первый коэффициент оказался незначимым, возможно существование слабой зависимости или вовсе ее отсутствие, т.е. можно сказать об отсутствии связи между степенью осведомленности потребителя о бренде и степени готовности к покупке бренда. Во втором случае степень воспринимаемого качества продукции бренда коррелирует со степенью готовности к покупке бренда. Т.е. чем лучше воспринимаемое качество, тем выше восприятие бренда.

Степень готовности к покупке бренда тесно связана с впечатлением потребителей от рекламы бренда (чем выше впечатление, тем больше вероятность совершения покупки).

С увеличением лояльности бренду степень готовности к покупке бренда в среднем увеличивается, т.е. чем приверженнее покупатель к данному бренду, тем чаще он совершает покупку товаров именно этого бренда.

Можно предположить, что для описания изучаемого процесса имеет смысл рассмотреть линейную модель множественной регрессии в виде:

$$Y = \theta_0 + \theta_1 X_1 + \theta_2 X_2 + \theta_3 X_3 + \theta_4 X_4 + \varepsilon, \quad (2)$$

где $\theta_0, \theta_1, \theta_2, \theta_3, \theta_4$ — параметры модели, подлежащие оцениванию,

ε — случайная ошибка модели, относительно которой сделаны стандартные предположения регрессионного анализа (о нулевом математическом ожидании, гомоскедастичности и некоррелированности) [9].

В виду того, что все четыре модели оказались значимыми (по критерию Фишера), их можно рекомендовать для использования при прогнозировании степени эффективности бренда. Результаты оценивания модели восприятия бренда представлены в таблице 6.

Таблица 6. Результаты оценивания модели восприятия бренда

Модель для бренда	Параметры модели					Коэффициент детерминации
	θ_0	θ_1	θ_2	θ_3	θ_4	
Y известный бренд	0,572 (незначим)	-0,118 (незначим)	0,252 (значим)	0,155 (значим)	0,562 (значим)	0,646 (значим)
Y неизвестные бренды	-0,178 (незначим)	0,008 (незначим)	0,305 (значим)	0,060 (значим)	0,660 (значим)	0,627 (значим)

Параметр θ_1 оказался незначимым, что свидетельствует о исключении X_1 из анализа данных. Параметры, соответствующие свободному члену модели, оказались также незначимыми, и, поскольку в них аккумулируются значения всех неучтенных в модели факторов и случайных

и систематических ошибок, можно предположить, что выбранного набора показателей (X_2, X_3, X_4) вполне достаточно для достижения приемлемых результатов.

При использовании моделей, подобных (1), важно значение имеет возможность ранжирования факторов по

степени влияния на отклик. Существует большое число методов проведения ранжирования, в настоящей работе для решения этой задачи использовался аппарат коэффициентов эластичности (таблица 7). Коэффициент эластичности (средний по совокупности), определяемый соотношением

$$\varepsilon_{Y(X_i)} = \theta_i \cdot \frac{X_i}{P} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где θ_i — параметр, соответствующий фактору X_i в модели (1), $i \in \{0,1,2\}$, показывает на сколько процентов в среднем изменится значение отклика модели Y при увеличении в среднем на 1% значения фактора X_i . [9]

Таблица 7. Аппарат коэффициентов эластичности

Тип бренда	X_2	X_3	X_4
Известный бренд	42,74	25,06	40,35
Неизвестные бренды	52,22	9,22	45,98

Наиболее понятная ситуация складывается при определении степеней влияния факторов на восприятие потребителями известного бренда: для увеличения степени его восприятия одинаково важны факторы X_2 и X_4 , в то время как влияние фактора X_3 оказывается почти в два раза меньше. Т. е. впечатление от рекламного изображения оказывает меньшее влияние, чем воспринимаемое качество и лояльность бренду.

В случае неизвестных брендов фактор X_3 оказывает самое слабое влияние на отклик: с увеличением впечатления от рекламного изображения, степень восприятия неизвестных брендов немного увеличивается (примерно 9%). Факторы X_2 и X_4 оказывают наибольшее влияние на отклик: с увеличением степени восприятия качества и лояльности бренду возрастает готовность к покупке бренда. Таким образом, наибольшее влияние на совершение покупки потребителем влияет воспринимаемое качество продукции бренда; далее — лояльность бренду и впечатление потребителя от рекламного изображения.

Заключение

Разработанная авторами методика позволяет оценить сущность бренда с учетом субъективной потребительской оценки бренда. Для того чтобы бренд стал успешным, он должен основываться на комбинации основных элементов бренда, включая функциональные характеристики товара, и их воздействии на умы потребителей. Необходимо не только следить за качеством производимой продукции бренда, но и поддерживать положительное впечатление от рекламы, а также стимулировать лояльность потребителей. Более того, при превосходных функциональных показателях (качество и др.), самые успешные из брендов сильны именно благодаря своей эмоциональной привлекательности. Если бренд успешен, он позволяет длительное время удерживать выгодную позицию товара/услуги на рынке. Поэтому важным является полное взаимопонимание между брендом и его потребителем.

Литература:

1. Аакер, Д. Создание сильных брендов / Пер. с англ. М.: Издат. дом «Гребенников», 2003.
2. Данилюк, А. Бренд в Интернете, или особенности коммуникативной среды / А. Данилюк // Управление компанией. 2001. № 9.
3. Даулинг, Г. Наука и искусство маркетинга. — СПб.: Вектор, 2006. — С.210.
4. Дудникова, Н. Ю., Кузьмина Е. В. Подходы к оценке ценности бренда // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 2.
5. Дудукалова, Г. Э. Путеводитель по брендингу / Г. Э. Дудукалова. Ростов-на-Дону, 2003.
6. Келлер, К.Л. Стратегический бренд менеджмент: Создание, оценка и управление марочным капиталом / К.Л. Келлер; пер. с англ. 2-е изд. М. — СПб. — Киев: Вильямс, 2005.
7. Кретов, И., Карягин Н. Товарные стратегии и марочные технологии в современном маркетинге. М.: Экономика, 2005. — С.72.
8. Розенвальд, П.Д., Маркетинг, приносящий прибыль: ГроссМедиа, 2008.
9. Тимофеев, В. С., Фадденков А. В., Щеколдин В. Ю./Эконометрика: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. — 340 с.
10. Цой, М.Е. Выявление и анализ факторов, влияющих на восприятие брендов потребителями / М.Е. Цой, В.Ю. Щеколдин // В мире научных открытий. — 2014. — № 7.3 (55). — с. 1166–1175.
11. Цой, М.Е., Щеколдин В.Ю. Исследование восприятия популярных брендов детской и подростковой целевой аудиторией // Практический маркетинг. — 2013. — № 7 (197). — с. 4–15.
12. Aaker, D. A. Managing Brand Equity // New York: The Free Press. — 1991. — 299 p.

13. Farris, P. W. Marketing metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance // Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc. — 2010. — 432p.

Оценка влияния стоимости нефти на курс национальной валюты в Республике Казахстан

Чепелян Лариса Витальевна, старший преподаватель;

Гришко Ирина Вячеславовна, преподаватель

Карагандинский государственный индустриальный университет (Казахстан)

Развитие экономики любой страны мира не обходится без использования энергоресурсов, основная роль в обеспечении энергией приходится на топливные ресурсы, значительной частью которой является нефтегазовый сектор. Страны, где основополагающей деятельностью является добыча нефти и газа, получают доход от реализации нефти и газа на экспорт в иностранной валюте, и это является основным источником развития экономики данных стран. Следовательно, существует взаимосвязь между мировыми нефтяными ценами и экономикой таких стран, которая отражается в стоимости национальных валют по отношению к доллару США через приток иностранной валюты в экономику.

Председатель Нацбанка РК Данияр АКИШЕВ на пресс-конференции 21 января 2016 года повторил уже не раз озвучиваемую версию о том, что на долларовое наполнение тенге влияет, главным образом, динамика мировых цен на нефть. Правда, на этот раз он добавил еще один фактор — изменение курса рубля.

— Цена нефти за последние два года снизилась со \$110 до \$28 в настоящее время, мы уже потеряли \$82 с каждого барреля нефти, что привело к падению экспорта в два раза и трехкратному сокращению поступающей от него валютной выручки, — отметил Акишев.

Оттолкнувшись от приведенных цифр, руководитель Нацбанка рискнул предположить: если цена нефти упадет даже до \$20, валютные потери для Казахстана теперь будут не так велики, чтобы существенно повлиять на курс тенге [1].

Пока нас убеждают, что главная причина лежит в объемах экспорта, который обеспечивает приток инвалюты в Казахстан. Дескать, упали цены на нефть, и долларов от ее продажи поступает меньше. Но поскольку спрос на инвалюту тот же, то по законам рынка доллар, покупаемый на нашу национальную валюту, начинает дорожать. Однако есть основания считать, что на соотношение доллар/тенге существенно влияют и другие факторы.

Как любая цена, валютный курс отклоняется от стоимостной основы — покупательной способности валют — под влиянием спроса и предложения валюты. Соотношение такого спроса и предложения зависит от ряда факторов. Среди множества факторов нами выделены следующие:

1. Валютная политика;

2. Состояние платежного баланса;
3. Разница процентных ставок в разных странах;
4. Темп инфляции;
5. Степень доверия к валюте на национальном и мировых рынках;
6. Ускорение или задержка международных платежей;
7. Степень использования определенной валюты на евторынке и в международных расчетах;
8. Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции.

Таким образом, формирование валютного курса — сложный многофакторный процесс, обусловленный взаимосвязью национальной и мировой экономики и политики. Поэтому при прогнозировании валютного курса учитываются рассмотренные курсообразующие факторы и их неоднозначное влияние на соотношение валют в зависимости от конкретной обстановки.

Рассмотрим изменение курса тенге по отношению к курсу доллара с 1993 по 2016 год, и причины, вызвавшие эти изменения (смотри рисунок 1).

Из приведенного графика видно, что с 1993 года курс тенге изменился с 4,7 тг/долл до 340 тг/долл., т.е. национальная валюта за 22 года обесценилась в 72,3 раза. За рассматриваемый период национальная валюта пять раз претерпела девальвацию и один раз ревальвацию. Причинами девальваций явились:

1. 4 апреля 1999 года (обесценивание тенге на 64%) — Азиатский экономический кризис, дефолт в России в 1998 году, сокращение золотовалютных резервов, отрицательный платежный баланс страны.

2. 4 февраля 2009 года (обесценивание тенге на 22,5%) — снижение цен на нефть более чем в три раза, девальвация национальных валют в странах — экономических партнерах Казахстана, сохранение золотовалютных резервов страны.

3. 11 февраля 2014 года (обесценивание тенге на 19%) — вывод денежных средств развитыми странами из экономик развивающихся стран, ослабление российского рубля, рост импорта потребительских товаров, отвлечение денежных средств казахстанскими банками от кредитования в пользу валютных спекуляций.

4. 20 августа 2015 (обесценивание тенге на 83%) — неопределенность относительно курса российского рубля



Рис. 1. Динамика курса тенге за 1993–2015 года

и тенденция ослабления его обменного курса по отношению к доллару США, состояние платежеспособного баланса РК, высокие девальвационные ожидания в экономике Казахстана, а также вызванное этими ожиданиями усиление спекулятивных операций, создание базовых предпосылок для снижения инфляции до 3–4% и необходимый для этого переход НБК к инфляционному таргетированию, что предполагает отход от жесткого регулирования обменного курса.

При этом стоимость нефти за этот же период увеличилась с 17,1 долл./баррель в 1993 году до 52,4 долл./баррель в 2015 году, т.е. рост составил 3,06 раза (смотри рисунок 2).

Рассмотрим причины изменения цен на нефть, вызванные политическими, экономическими и природными катаклизмами.

Когда нефть достигает пикового значения, затем, как правило, происходит экономический спад.

Так, например, после революции в Иране в 1979 г., нефть упала до значения 17,25 доллара за баррель, в 1986г из-за переизбытка производства нефти ее стои-

мость упала до отметки 30,67. Следующее минимальное значение стоимости нефти — 18,17долл./баррель связано с Азиатским экономическим кризисом в 1998 году, начало финансового кризиса 2008 года — падение цен до уровня 66,97 долл., и, наконец, в 2015 году 32,4 долл. — следствие снижения мировой потребности в нефти, «сланцевая революция» в США, сохранение объемов добычи нефти странами ОПЕК и Россией.

На данный момент Казахстан, имея 2% общемировой добычи нефти (16 место в мире), не имеет влияния на изменение тренда нефтяных цен в мире. В свою очередь, нефтегазовый комплекс занимает основополагающую долю в структуре национальной экономики Казахстана и является реальным импульсом развития экономики страны. Сейчас мы добываем около 80 миллионов тонн черного золота в год, и доля доходов от нефтяной отрасли в бюджете Казахстана постоянно растет. Сегодня в консолидированном бюджете Казахстана на нее приходится около 44%. В отчете Standard&Poor's доля нефтяного сектора указывается как 25% от ВВП. Свыше 60% экспортных

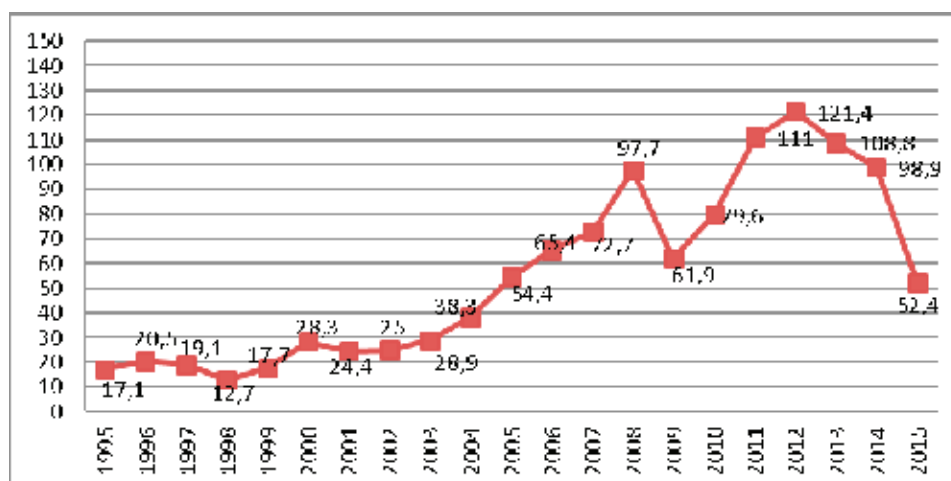


Рис. 2. Динамика уровня цен на нефть, долл./баррель

доходов Казахстана приходится на продажу нефти. Следовательно, существует зависимость экономики Казахстана от внешнего фактора — мировой цены на нефть. В нефтегазовый комплекс вовлечены предприятия, занимающиеся добычей, транспортировкой и переработкой нефти и газа, также, в состав нефтегазового комплекса следует отнести предприятия, производящие нефтегазовое оборудование, и оптово-розничные сети торговли нефти и газа.

Так действительно ли изменение стоимости нефти влияет на курс доллара? В ходе данного исследования мы составили корреляционную модель зависимости между следующими переменными — ценой нефти марки Brent и курсом доллара США к тенге. Связь между двумя переменными слабая — 11%. Значение r-статистики равно 0,0003. То есть получается, что никакой прямой связи

между курсом тенге и стоимостью нефти на самом деле нет? Тогда от чего же зависит курс тенге? Может быть, здесь есть зависимость от других факторов, например, как сказал глава Нацбанка РК, от курса рубля?

Нами было проведено исследование изменения курса рубля за последние 17 лет (в 1998 году в РФ была проведена деноминация, поэтому данные до этого года не рассматривались), которое показало, что курс рубля за данный период возрос с 20,65 руб/долл до 60,95 руб/долл., или в 2,95 раза (для сравнения в РК за этот же период тенге обесценилось в 4,6 раза), при этом следует отметить, что экономике РФ удалось избежать девальваций, и происходило постепенное увеличение стоимости доллара и ослабление национальной валюты (смотри рисунок 3).

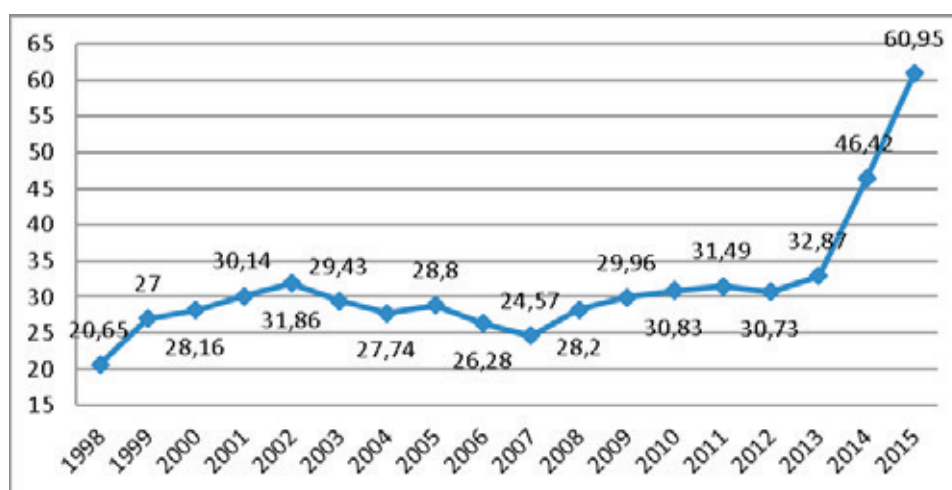


Рис. 3. Динамика изменения курса рубля по отношению к доллару за 1998–2015 года

И это происходит на фоне все той же динамики цен на нефть. При этом Российская Федерация занимает 2 место в мире по добыче нефти (после Саудовской Аравии) (14% мировой добычи). Нефтегазовая отрасль также является важнейшим источником доходов для российского бюджета. Поэтому влияние ее на экономику страны огромно — доля доходов бюджета от нефтегазового сектора в 2015 году составили 8,6% от ВВП.

Рассмотрим соотношение темпов роста динамики курса тенге/доллар и тенге/рубль. Как видно из рисунка 4, изменение курса обеих валют происходит практически синхронно с незначительным отклонением курса тенге/рубль до 2013 года. Но, начиная с 2014 года, характеризующегося политическим кризисом в Украине, введением санкций против РФ, наблюдается значительное снижение курса рубля, достигнув рекордно низкого значения в 3,17 тенге/рубль. Проведенная в 2014–2015 годах девальвация тенге вернула традиционное соотношение курса тенге/рубль 4,7:1.

Построенная нами корреляционно-регрессионная модель показала, что до 2014 года между данными национальными валютными курсами существовала умеренная прямая связь (коэффициент корреляции равен 0,47),

а с 2014 года связь носит отрицательный характер, т.е. резкое падение курса рубля и увеличение курса доллара.

Конечно, рассмотрение только этих двух факторов, не дает полной картины причин, влияющих на курс доллара. Нельзя оставлять без внимания и остальные вышеперечисленные факторы. Так, ослабление платежного баланса оказало давление на тенге — торговый профицит существенно уменьшился в 2015 году, и в счете текущих операций образовался дефицит. В связи с падением цен на нефть и ослаблением внешнего спроса со стороны Китая и России (на металлы и металлопродукцию, в частности), общие доходы от экспорта сильно снизились с 62,7 млрд. долл. за первые девять месяцев 2014 года до 36,4 млрд. долл. за первые девять месяцев 2015 года. Общий импорт также снизился в течение того же периода в связи с ослаблением внутреннего спроса, но не в такой же степени как экспорт. В результате, профицит торгового баланса уменьшился в три раза в 2015 году, по сравнению с 2014 годом, и счет текущих операций перешел от профицита в размере 6,1 млрд. долл. за первые девять месяцев 2014 года к дефициту в размере 4,0 млрд. долл. США за первые девять месяцев 2015 года.

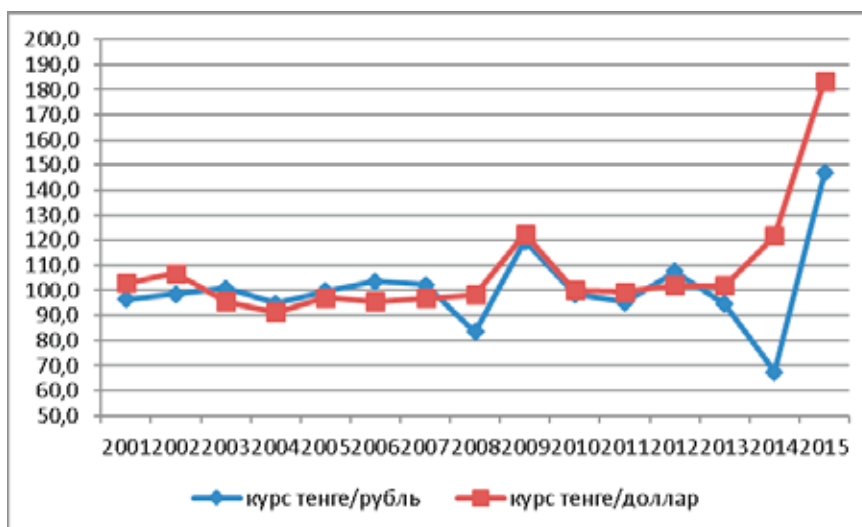


Рис. 6. Динамика темпов роста курса тенге/рубль и тенге/доллар за 2001–2015 года

В то время как чистые притоки инвестиций уменьшились в 2015 году, в основном из-за увеличившегося оттока краткосрочного капитала, они были частично компенсированы за счет притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и внешнего заимствования резидентов Казахстана. Оценка Народного банка Казахстана показывает, что в 2014 году около 11 млрд. долл. США краткосрочного оттока валюты представляет рост расходов казахстанских граждан на приобретение товаров и услуг в России в связи с повышенным курсом тенге относительно рубля. Более того, вследствие того, что приток ПИИ снизился вдвое с 7,6 млрд. долл. за первые девять месяцев 2014 года до 3,6 млрд. долл. в соответствующем периоде 2015 года, только частично компенсируя отток краткосрочного капитала, это привело к образованию дефицита на счетах движения капитала и финансовых операций. В результате, общий внешний платежный баланс значительно ухуд-

шился с профицита в 8,4 млрд. долл. за первые девять месяцев 2014 года до дефицита в 6,1 млрд. долл. за соответствующий период 2015 года, оказывая давление на официальные резервы и тенге [2].

Таким образом, однозначно можно сказать, что динамика курса тенге — не результат прямого воздействия кризиса на мировом сырьевом рынке, колебания курса сейчас в большей степени связаны со спекулятивными торгами, нежели с фундаментальными факторами. Многие эксперты считают, что она сложилась в результате финансовой политики, проводимой Нацбанком. Девальвационные ожидания, рождающие ажиотаж на валютном рынке, во многом складываются из непредсказуемости решений государственного регулятора финансовой системы. В таких условиях сложно прогнозировать даже ближайшее будущее, не говоря уже о долгосрочных перспективах.

Литература:

1. Выступление Председателя Национального Банка Республики Казахстан Данияра Акишева на пресс-конференции 21 января 2016 года — Официальный интернет-ресурс Национального банка РК, <http://nationalbank.kz/>
2. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан январь-декабрь 2015 года. 2015. № 12. С.89–114

Проблемы совершенствования инвестиционной деятельности страховых компаний в Российской Федерации

Ширшикова Людмила Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;

Колотыгина Екатерина Николаевна, студент;

Терентьева Мария Сергеевна, студент

Южно-Уральский государственный университет

В данной статье обозначены основные направления инвестиционной политики страховых компаний в России. Проведен сравнительный анализ инвестиционной деятельности двух крупных российских стра-

ховых компаний и предложены меры по совершенствованию инвестиционной деятельности, используя опыт других стран.

Ключевые слова: страхование, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, государственное регулирование.

Problems of improving insurance companies' investment activities in Russian Federation

Shirshikova Liudmila Anatolevna, candidate of economic Sciences, associate Professor;
Kolotygina Ekaterina Nikolaevna, student;
Terenteva Mariia Sergeevna, student
South Ural State University

Main direction of insurance companies' investment politics in Russia are described in this article. A comprehensive analysis of investment activities of the two largest Russian insurance companies was done and the measures were proposed on improving investment activities based on the experience of other countries.

Key words: insurance, investment activity, investment politics, government regulation.

Страхование — одна из наиболее быстро развивающихся отраслей хозяйственной деятельности. Оно выступает в роли важнейшего стабилизатора процесса общественного воспроизводства при переходе к рыночной экономике. В современных условиях высоких техногенных, экономических, политических и социальных рисков, влияющих на сохранение и приумножение общественного богатства, необходима эффективная и масштабная система страховых фондов, которые ориентированы на компенсацию заранее непредсказуемого материального ущерба. Страхование, с экономической точки зрения, выполняет не только гарантийную и возмещающую функции. Страховые фонды также служат существенным источником инвестиций в экономику. Если во многих развитых странах мира страховые компании способны конкурировать с институциональными инвесторами, в первую очередь с банками, то в Российской Федерации у компаний отсутствует необходимая мощность и размер инвестиционных вложений. На сегодняшний день инвестиционная деятельность страховых компаний остается недостаточно развитой, и пока она служит лишь для обеспечения эффективного функционирования компании.

Благодаря хорошо организованной инвестиционной деятельности повышается качество предоставляемых страховой компанией услуг, а также определяется положение страховщика на рынке страховых услуг. Реализуемая инвестиционная деятельность оказывает влияние на такие основные характеристики страхового продукта как величина стоимости и фактическое исполнение обязательств страховщика, которое осуществляется в рамках оговоренных сроков страховых выплат.

За счет инвестирования фондов страховых компаний происходит рост собственных средств, что позволяет снизить объем привлечения внешних источников финансирования. Помимо этого крайне важным фактором является то, что инвестирование способствует развитию бизнеса

и дает возможность владельцам самостоятельно управлять им.

Можно предположить, что в ближайшей перспективе, в связи с быстрыми и устойчивыми темпами роста российского страхового рынка, улучшением его качественных характеристик и увеличением доли страховых услуг в валовой национальный продукт, может значительно повыситься роль страховых компаний в национальной экономике. Именно поэтому требуется проведение серьезных комплексных исследований страховых операций, компенсирующих материальный ущерб, а также изучение направлений и механизмов, позволяющих страхованию участвовать в процессах эффективного накопления и инвестирования.

Инвестиционная деятельность компании не может существовать без таких основных составляющих как анализ возможных вариантов инвестирования, планирование наиболее перспективных направлений инвестиций и управление источниками инвестиций; формирование инвестиционных активов компании и управление инвестициями с учетом инвестиционных рисков; организация системы контроля.

Инвестиционный потенциал определяет возможность участия страховых компаний в процессе инвестирования. Это совокупность финансовых ресурсов, временно свободных от страховых обязательств компании, которые инвестируются с целью получения инвестиционного дохода.

На инвестирование страховая компания может направлять страховые фонды, пока нет необходимости направлять их на страховые выплаты, и собственный капитал — то есть только часть имеющихся денежных средств. Изменение объема страхового фонда и страховых выплат значительно влияет на инвестиционный потенциал страхового общества. Относительно свободные от страховых обязательств денежные средства, используемые в целях страховых выплат только в случае недостаточности средств страхового фонда, являются собственным капиталом страховой компании. Величина собственного

капитала, во-первых, с относительно высокой степенью вероятности можно планировать, и, во-вторых, в значительно меньшей степени оказывает влияние на инвестиционный потенциал страхового общества [1].

Планирование динамики изменения пассивов — это ключевой элемент в управлении источниками инвестиций. С целью интеграции денежных потоков (cash-flow) в систему управления денежными потоками проводится перспективное прогнозирование поступлений и платежей компании. При этом используются такие методы, как: математическая статистика и математическое моделирование; прогнозирование структуры обязательств и возможных изменений на период планирования. Основной составляющей данных методов являются страховые резервы и капитал, с учетом изменения валютных позиций и сроков исполнения обязательств [2].

Инвестиционный потенциал складывается под влиянием следующих факторов: структуры страхового портфеля; суммы страховых премий; убыточности или прибыльности предлагаемых страховых операций; условий государственного регулирования по формированию страховых фондов; сроков страховых договоров; а также объема собственных средств. Инвестиционным потенциалом определяется инвестиционная политика компании. основополагающий принцип мэтчинга представляет собой сбалансированность активов и пассивов в разрезе валютных позиций и сроков. Он реализуется путем формирования прогнозной структуры активов, соответствующей прогнозной структуре пассивов, включающей обязательства и капитал, по таким факторам, как сроки исполнения обязательств и валютные позиции.

При формировании инвестиционной политики учитываются существующие законодательные нормы, которые регулируют инвестиционную деятельность страховщиков. Кроме того, помимо общих норм, разработаны специальные нормы, регламентирующие порядок инвестирования средств страховых резервов и собственных средств страховщика. Данная система нормативов определяется двумя уровнями. На первом уровне определен перечень видов активов, которые принимаются в покрытие, на втором — установлены ограничения на величину вложений в каждый из активов и в один конкретный объект. В частности, Банком России введены определенные требования относительно эмитентов, структуры и стоимости активов.

1. Эмитенты ценных бумаг и (или) выпуски ценных бумаг. Требования основываются на присвоенных рейтингах, включении организаторами торговли ценных бумаг в котировальные списки.

2. Структура активов. Допускается размещение собственных средств страховщиков и страховых резервов, с учетом их размера и структуры, в рамках максимально разрешенного процента, зависящего от стоимости активов и их инвестиционных качеств.

3. Общая стоимость активов, в которые инвестированы средства, должна быть равна величине собственных средств и страховых резервов страховщика.

Существуют ограничения на размещение средств страховых резервов вне территории России [3].

Основной проблемой инвестирования средств является неразвитый фондовый рынок России и малое количество финансовых проектов, куда можно было бы вложить деньги. В развитых странах Европы и в США доля инвестированных средств страховых компаний составляет около 20–25%, при том, что в России данный показатель в разы меньше. Например, в Великобритании имеется примерно 70 разновидностей ценных бумаг. В России наименее рискованные вложения составляют государственные ценные бумаги или ценные бумаги финансовых институтов с государственным участием. Но такие ценные бумаги обеспечивают низкую доходность. При том следует учитывать, что данная ставка сильно меняется в условиях финансовых кризисов. Например, в сентябре 2015 года максимальная ставка доходности по облигациям федерального займа изменяется в пределах от 12,20% годовых до 12,47% [4]. Другие же вложения представляют высокий риск, но сравнительно большой доход.

В настоящее время в России, в связи с нестабильностью инвестиционного климата, необходим конкретный государственный орган надзора, который мог бы контролировать данный сегмент экономики. Так как на фондовом рынке остро ощущается нехватка рабочих кадров, возникает проблема недостатка квалифицированных специалистов, которые могли бы осуществить данную функцию.

Кроме того, в текущей ситуации у страховых компаний недостаточно средств, которые необходимо вкладывать. Пенсионные и накопительные виды страхования, в которых уже заложены нормы доходности, также не помогают.

В России крайне мало привлекательных инвестиционных инструментов, которые могли бы обеспечить защиту от инфляции и привести к получению дополнительного дохода, и это является одной из главных проблем, особенно в современных условиях падения финансового рынка. Вопрос о структуре и объеме инвестиций, периодов реинвестирования за счет страховых резервов, является сложной задачей, которую каждая страховая компания решает самостоятельно.

Проанализирована инвестиционная деятельность двух крупных страховых компаний: СПАО «Ингосстрах» и ООО «Росгосстрах».

В инвестиционной деятельности в 2014 году компания СПАО «Ингосстрах» по традиции использовала консервативную политику по размещению собственных средств и средств страховых резервов, ориентированную на минимизацию рисков. Данная политика обеспечивает достаточно высокую надежность и возвратность инвестиций, гарантируя при этом получение запланированной нормы доходности.

Вкладываясь в банковские инструменты, СПАО «Ингосстрах» использовала двухуровневую систему лимитов с целью повышения степени надежности вложений и минимизации кредитных рисков. Устанавливая ограни-

чения на каждый конкретный банк, СПАО «Ингосстрах» в первую очередь обращает внимание на степень финансовой устойчивости и репутацию банка-контрагента. В результате этого компания в основном вкладывается в кредитные финансовые инструменты лидирующих российских и зарубежных банков, финансовую надежность которых подтвердили ведущие международные и российские рейтинговые агентства. Что касается вложений в небанковские финансовые инструменты (облигации, акции и пр.), то компания руководствуется аналогичным принципом определения лимитов, что распространяется как на группу инструментов, так и отдельных эмитентов. Ключевым критерием компании при выборе ценных бумаг и формировании портфеля служит качество инвестиционных вложений.

Структура инвестиционного портфеля СПАО «Ингосстрах» включает в себя банковские инструменты (52,0%) и небанковские инструменты (48,0%). Инвестиции на фондовом рынке представлены в большей степени долговыми финансовыми инструментами с низкой волатильностью. Доля акций, как активов с высоким риском, составила в портфеле краткосрочных финансовых вложений на конец 2014 года относительно малую долю — 2,6%, или 1,18 млрд. рублей. Доходность инвестиций в целом по портфелю в 2014 году сложилась на уровне 12,3% годовых и составила 5,1 млрд. рублей. Доходность с учетом валютной переоценки по инструментам фондового рынка составила 10,3% годовых, что в абсолютном выражении порядка 2,4 млрд. рублей. В то время как доходность с учетом валютной переоценки по банковским инструментам сложилась на уровне 14,8% годовых, или 2,7 млрд. рублей в абсолютном выражении [5]. В начале 2015 г. структура инвестиционного портфеля несколько изменилась — увеличилась доля акций до 18,2%, однако банковские вклады составили большую долю инвестиций, хотя и сократились (рис. 1). В результате общий инвести-

ционный доход СПАО «Ингосстрах» с учетом валютных переоценок за первое полугодие 2015 года составил 4,5 млрд. рублей, что на 128% выше, чем за аналогичный период прошлого года [2].

Основная цель инвестиционной политики ООО «Росгосстрах» — сохранить и приумножить средства сформированных страховых резервов компании и ее капитала, получить максимально возможный доход от инвестиций при соблюдении существующих требований и нормативов, которые предъявляются к структуре объектов инвестирования, входящих в портфель ценных бумаг страховой организации. Инвестиционная политика компании направлена на работу с эмитентами, которые имеют высокий рейтинг надежности, и с банками первого эшелона.

Инвестиционная политика компании ООО «Росгосстрах» выстроена таким образом, что денежные средства, которые высвобождаются в результате реализации активов, и привлекаются в процессе основной страховой деятельности, компания инвестирует преимущественно в корпоративные облигации, государственные и муниципальные ценные бумаги. Значительную долю ООО «Росгосстрах» инвестирует в акции надежных эмитентов с высоким рейтингом — «голубые фишки» [6]. Вложения в банковские депозиты и векселя незначительны (рис. 2).

Основной объем доходов в 2014 году компания получила за счет инвестиционных операций от размещения собственных и привлеченных средств, а также за счет сокращения расходов по основной деятельности и уменьшения объема выплат по договорам обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним лиц. Все это положительно сказалось на финансовых результатах деятельности компании [6].

Объем инвестиционного портфеля СПАО «Ингосстрах» по итогам 2014 года составил порядка 45,5 млрд. рублей. Объем инвестированного портфеля ООО



Рис. 1. Структура инвестируемых активов СПАО «Ингосстрах», %

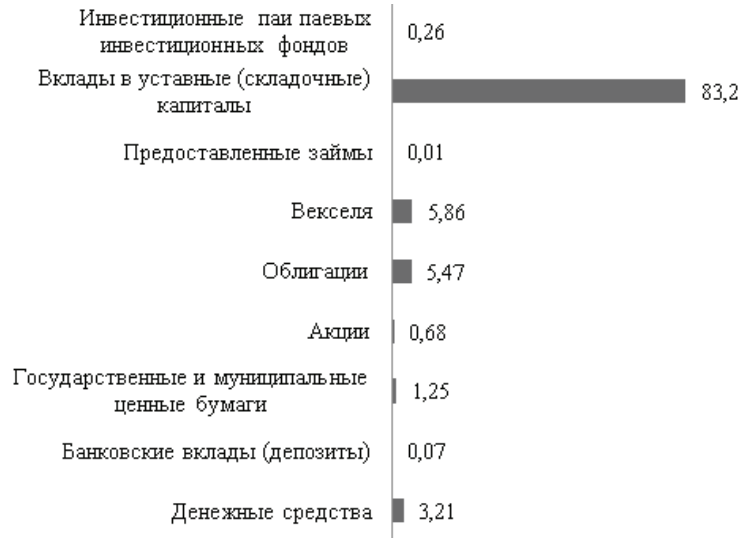


Рис. 2. Структура инвестируемых активов ООО «Росгосстрах», в %

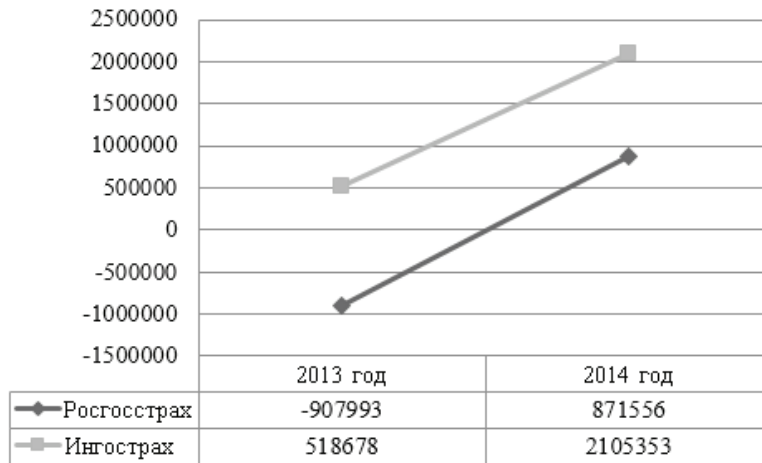


Рис. 3. Динамика чистой прибыли страховых компаний, в тыс. руб.

«Росгосстрах» — порядка 11,7 млрд. руб. На рис. 3 проиллюстрировано изменение чистой прибыли компаний, отражающее положительные результаты совершенствования инвестиционных политик [5, 6].

Финансовые ресурсы российских страховых компаний значительно меньше западных, в то время как сбережения населения в валюте оцениваются в интервале от 50 до 90 млрд. долларов. Страховщикам сегодня необходимо создать предпосылки для дальнейшего превращения страховых компаний в крупных институциональных инвесторов, которым бы доверяли граждане. Необходимо совершенствование государственного регулирования в сфере страхования и повышение финансовой грамотности населения. Важным является формирование атмосферы доверия населения для стимулирования инвестирования свободных финансовых ресурсов в бизнес через страховые компании, которые профессионально занимаются инвестициями. На сегодняшний день самый незадействованный ресурс заключается в долгосрочном

страховании жизни. На опыте других стран доказано, что долгосрочное страхование жизни служит эффективным инструментом инвестиционной деятельности и помогает трансформировать сбережения населения в долгосрочные инвестиции. Сейчас проблема российского страхового рынка состоит в том, что население не готово передавать свои сбережения страховым компаниям, чтобы они стали долгосрочными инвестициями и приносили доход, в то же время, способствовали развитию экономики страны.

Решить задачу по трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции через страховые компании можно путем осуществления систематических и последовательных действий государства по следующим направлениям:

- стимулировать долгосрочное страхование жизни, в том числе пенсионное страхование (например, предоставление льгот по налогообложению физическим лицам);

– предоставление гарантий выплат (можно использовать тот же механизм, что и гарантирование по банковским вкладам);

– формирование механизма размещения резервов в инвестиционные инструменты, которые удовлетворяют требованиям страховых организаций по таким критериям как диверсификация, возвратность, доходность и ликвидность;

– создание системы по реализации государственного контроля за соблюдением норм функционирования данного рынка.

Среди масштабных процессов, которые необходимо стимулировать внутри страхового сектора для целей усиления инвестиционного потенциала, можно особенно отметить следующие:

– укрупнение страховых компаний и концентрация страховых капиталов;

– обеспечение специальными совокупными резервами страховых пулов новых совместных страховых продуктов;

– объединение страхового и банковского бизнеса не только в плане взаимодействия, но и в плане перехода на уровень договорного партнерства, создания совместных финансово-страховых продуктов.

Проанализировав итоги 2014 года, можно сделать вывод, что на рост убыточности в страховании повлияли в первую очередь снижение темпов роста экономики страны, потребительского спроса и продаж новых автомобилей, а также негативное влияние западных санкций и других макроэкономических факторов.

Главная проблема российского рынка страховых услуг состоит в том, что более 20% активов российских страховых компаний являются неликвидными. На данный момент нет возможностей, а зачастую и желания страховщиков, заменить неликвидные активы на реальные и полноценные. Указанное ведет к нарастанию недоверия к страховому бизнесу как потенциальному институту инвестиций [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что существующие на сегодняшний день проблемы в инвестиционной

деятельности, препятствуют развитию маркетинговой политики страховой компании, так как страховщикам приходится постоянно задумываться о способности компании отвечать по своим обязательствам перед клиентами. В итоге, российским страховым компаниям проще в данной ситуации отказаться от инвестирования, чем подвергать риску ограниченные объемы привлеченных ресурсов.

Инвестиционная деятельность страховых компаний является достаточно важной составляющей социально-экономического развития общества. В развитых странах большая часть инвестиционных вложений является долгосрочной и осуществляется за счет средств компаний по страхованию жизни, в то время как в России основная часть средств представлена краткосрочными активами. К тому же, участие российских страховщиков в инвестиционном процессе зачастую носит спекулятивный характер, а у средних и мелких страховых компаний нет стремления выходить на фондовый рынок самостоятельно, так как они не обладают достаточным инвестиционным потенциалом.

Механизм страхования отличается тем, что с его помощью страховые организации могут собрать и накопить взносы страхователей, а выплаты по ним осуществить при фактическом наступлении страхового случая. Существующий временной промежуток компания может использовать для инвестирования собранных денежных средств и получения дополнительного дохода. По рисковому виду страхования отложенный период является коротким, в то время как по страхованию жизни срок действия договоров составляет десятки лет. Следовательно, инвестиционные возможности страховых компаний обусловлены экономической природой страхования.

В случае наступления катастрофических рисков успешная инвестиционная деятельность дает возможность страховой компании покрыть отрицательный финансовый результат, направив на страховые выплаты полученный инвестиционный доход. Если на макроуровне инвестиционная деятельность полезна для экономики страны в целом, то на микроуровне она позволяет повысить финансовую устойчивость, платежеспособность и конкурентоспособность отдельного страховщика.

Литература:

1. Прокопьева, Е. Л. Инвестиционная политика страхового сектора: основные тенденции, проблемы, перспективы / Е. Л. Прокопьева, И. С. Мещагина // *Страховое дело*, № 8, 2011 — с. 4–8.
2. Ежеквартальный отчет СПАО «Ингосстрах» за 1 квартал 2015 г. // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ingos.ru/Upload/info/disclosure_info/emitent/em_1_2015.pdf/ (дата обращения: 10.04.2016).
3. Справочно-правовая система «Консультант» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 17.04.2016).
4. Официальный сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cbr.ru/> (дата обращения: 18.04.2016).
5. Годовой отчет СПАО «Ингосстрах» за 2014 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ingos.ru/Upload/info/annual_report/igs-annual-report-2014_rus.pdf (дата обращения: 10.04.2016).
6. Годовой отчет ООО «Росгосстрах» за 2014 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rgs.ru/media/about/official_record/information/ООО/year_report/ООО%20RGС%20year%20report%202014.pdf (дата обращения: 10.04.2016).
7. VIII ежегодный форум «Будущее страхового рынка России» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.raexpert.ru/project/insur_future/2014/stenogramma/ (дата обращения: 08.04.2016).

Некоторые особенности создания системы социальной защиты населения в Республике Узбекистан

Шоев Алим Халмуратович, магистр экономических наук, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Переход к рыночной системе хозяйствования и осуществление радикальных реформ в любой стране, как правило, вызывает общие кризисные явления в экономике и социальной сфере. В Узбекистане в период, предшествующий реформам, уже наблюдалось снижение, а в ряде случаев — и отрицательный тренд ряда таких основных показателей, как национальный доход на душу населения, производительность труда, реальные доходы и др. Кроме того, в результате всех предшествующих процессов, а также нововведений «перестройки», Узбекистан на период обретения независимости, как и другие бывшие союзные республики, получил в наследство от Советского Союза полностью разваленную экономическую и финансовую системы, деформированные экономические отношения и атрофированный механизм управления.

Особой проблемой было то, что в рамках прежних экономических условий Советского Союза Узбекистан фактически превратился в поставщика дешевого сырья и стратегических минеральных ресурсов. В большинстве отраслей экономики страны преобладали производства с незаконченным технологическим циклом, который обрывался на стадии первичной переработки сырья и изготовления полуфабрикатов. Кризисные явления затронули многие стороны экономики страны, но наиболее остро они стали проявлять себя в сфере занятости и социальной защиты населения.

Особая национальная модель перехода к рынку Узбекистана в данном случае была нацелена, прежде всего, на предупреждение социальных потрясений и, в то же время, на подготовку условий для последующей стабилизации и переходу к стадии экономического роста. Структурные реформы экономики оказали существенное влияние на создание современной системы социальной защиты в Узбекистане.

По уровню социального развития Узбекистан в целом стоит выше многих стран со средним уровнем развития экономического потенциала, что обусловлено:

- большим накопленным образовательным потенциалом при практически всеобщей грамотности населения;
- высоким уровнем развития базовых услуг в сферах;
- образования, здравоохранения и социального обеспечения;
- богатыми культурными традициями и др.

Вместе с тем, в начальный период рыночных экономических реформ возникла необходимость осуществления такой социальной политики, а в ее рамках и мер по социальной защите населения, которая смогла бы предотвратить многие негативные последствия вхождения в рынок.

В основу построения социальной политики в Узбекистане был заложен принцип неуклонного соблюдения со-

циальной справедливости. Суть этого принципа состоит в том, что и критерии, которыми следует руководствоваться при определении категории действительно нуждающихся в поддержке со стороны государства слоев населения, и механизм, через который эта поддержка должна до них дойти, должны быть достаточно простыми, ясными для населения и справедливыми с его точки зрения. При выявлении лиц, нуждающихся в социальных гарантиях и поддержке, при определении им конкретного вида и размера помощи должны быть исключены любые возможности проявления субъективизма. Социальная защита при этом должна носить целевой и адресный характер. Она должна быть направлена в адрес тех членов общества, кто действительно нуждается в материальной поддержке государства. Учитывая это, адресная система помощи в Узбекистане была введена только в отношении малообеспеченных и нетрудоспособных граждан. [2, стр. 43]

Характерной особенностью национальной модели рыночных реформ в Узбекистане стало проведение упреждающей социальной политики, направленной на то, чтобы противоречия переходного периода и растущее неравенство не превышали уровня, за пределами которого появляются целые группы и слои населения, считающие себя несправедливо обездоленными или ущемленными в своих правах. Обеспечение надежных социальных гарантий и мер социальной защиты населения стало приоритетной задачей рыночных преобразований.

В отношении к решению проблем социальной защиты населения основными направлениями социальной политики на новом этапе формирования рыночных отношений стали следующие.

Во-первых, обеспечение гарантированных конституционных прав граждан на свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда, свободный выбор профессии и сферы приложения своего труда. Сам трудоспособный человек, реализуя право свободного выбора форм трудовой деятельности, должен обеспечивать себя и свою семью необходимым материальным достатком, нести ответственность за благополучие семьи, за формирование здорового поколения.

Во-вторых, социальная защита должна была носить целевой и адресный характер. Отличительной особенностью новой системы социальной защиты должен явиться строго дифференцированный подход к различным слоям населения.

В-четвертых, что касается экономически активного населения, то для него государство должно было создать условия для наиболее полной реализации его трудового

и творческого потенциала путем введения сильного механизма мотивации труда. Необходимо стимулировать социально-экономическую активность граждан. В увязке с этим необходимо решать вопросы усиления трудовой мотивации, тесной связи оплаты труда, уровня ее дифференциации с ростом производительности и эффективности труда.

В-пятых, в системе мер по социальной защите населения одно из центральных мест занимает формирование реального рынка труда, создание условий, позволяющих каждому трудоспособному своим трудом улучшать уровень жизни своей семьи.

В-шестых, в период перехода к рынку в наиболее трудном положении оказывается социальная сфера — здравоохранение, образование, культура и искусство, а также наука. В Узбекистане сохранение и развитие духовных, исторических и культурных ценностей, нравственного состояния населения, воспитание подрастающего поколения стали приоритетными задачами.

В то же время, с самого начала своего создания система социальной защиты населения в Узбекистане, как важный элемент рыночной экономики, строилась на следующих основополагающих принципах:

- всеобщности в сочетании с дифференцированным подходом к различным демографическим и социальным группам населения;
- интегрированности в единую систему гарантий социальных прав и свобод граждан на всех уровнях — общенациональном, региональном, отраслевом, в рамках отдельных хозяйствующих субъектов, с определением прав, обязанностей и функций на каждом уровне организации этой системы;
- нацеленности на постоянное возрастание роли личных доходов в повышении уровня жизни населения, в удовлетворении им своих материальных и духовных потребностей;
- гибкости системы социальных гарантий;
- надежности ресурсной базы системы социальной защиты населения. [2, с. 56]

В отношении основополагающих принципов организации системы социальной защиты населения Узбекистан, развивающийся на пути реализации собственной модели перехода к социально ориентированной экономике, отличается от других стран, в том числе и высокоразвитых, рядом позитивных особенностей. Так, в отличие от большинства стран, в республике социальная защита населения характеризуется своей всеобщностью, т.е. охватом социальными гарантиями всех без исключения граждан и социальных слоев населения. Кроме того, эта система распространяется на весь жизненный цикл человека, т.е. защищает права и интересы детей, молодежи, работающих граждан и инвалидов, престарелых и нетрудоспособных. Она касается также и всех сфер деятельности человека — образования, здравоохранения, труда, отдыха и др.

В дополнение к государственным источникам финансирования системы социальной защиты населения, улуч-

шения материального положения людей были активно задействованы средства трудовых коллективов, общественных и благотворительных организаций и фондов. В дальнейшем при осуществлении социальной помощи населению были существенно расширены права и повышена ответственность местных органов власти и управления.

По мере достижения экономической стабильности и перехода к этапу устойчивого экономического роста, в Узбекистане сформировалась принципиально новая прогрессивная система социальной защиты. Она соответствовала морально-нравственным ценностям, образу жизни и мировоззренческим ориентирам, тысячелетиями формировавшимся на Востоке.

Сама система социальной защиты стала более унифицированной, с четкой ориентацией на конкретных потребителей, основными ее пользователями стали дети и малообеспеченные семьи, а все пособия и материальная помощь оказываются только через семью. Семья стала ключевой фигурой в современной системе социальной помощи, что отвечает общегуманным принципам, национальным традициям и менталитету, соответствует той роли, какую занимает семья в системе социальной организации общества в Узбекистане.

В тоже время, крайне сложным оказался выбор критерия отнесения семей к категории малообеспеченных. Известные методы декларирования доходов оказались малопримлемыми для Узбекистана, Наиболее простым, но эффективным и открытым механизмом осуществления социальной помощи нуждающимся стал механизм оказания помощи через махаллю, которой в соответствии с законом придан статус органа самоуправления. [1, с. 58]

Таким образом, система социальной защиты в Узбекистане строилась как на общепринятых принципах, так и с учетом специфики условий республики. Особой стороной национальной специфики стало то, что в отношении основополагающих принципов организации системы социальной защиты населения Узбекистана, развивающейся на пути реализации собственной модели перехода к социально-ориентированной экономике, она отличается рядом позитивных особенностей, в том числе и от высокоразвитых стран.

Так, в отличие от большинства стран, осуществляющих рыночные реформы, в республике социальная защита населения характеризуется своей всеобщностью, т.е. охватом социальными гарантиями всех без исключения граждан и социальных слоев населения.

Кроме того, эта система распространяется на весь жизненный цикл человека, т.е. защищает права и интересы детей, молодежи, работающих граждан и инвалидов, престарелых и нетрудоспособных. Она касается также и всех сфер деятельности человека — образования, здравоохранения, труда, отдыха и др.

Система социальной защиты населения в Узбекистане основана на принципе дифференциации, т.е. различия в выборе целей, предмета, форм и методов финанси-

вания, их источников в зависимости от экономической самостоятельности человека, уровня его трудоспособности, способа и размеров получаемого дохода и др.

В основу системы социальной защиты населения в Узбекистане положен не только строго дифференцированный подход к различным слоям населения, целевой характер и адресность социальной помощи, участие в ее оказании предприятий, общественных организаций, в том числе органов самоуправления граждан, благотворительных и других негосударственных фондов.

Вместе с этими особенностями, система социальной защиты в республике строится и на общепринятых принципах. К числу основных из них относится принцип стимулирования роли личных доходов в повышении уровня

жизни населения, в удовлетворении своих материальных и духовных потребностей.

Таким образом, в Узбекистане была осуществлена постепенная трансформация всей системы социальной защиты населения, ее рационализация — устранялись и видоизменялись малоэффективные формы социальной защиты населения, расходы на цели социальной защиты приводились в соответствие с бюджетными возможностями. Вместе с тем, в республике социальная защита населения стала развиваться в том же направлении, как и в большинстве стран с развитой рыночной экономикой — по пути создания системы социальных гарантий, устанавливаемых государством и программ социальной помощи отдельным группам населения.

Литература:

1. Каримов, И. А. «Высокая духовность — непобедимая сила» — Т.: Маънавият, 2008 г.
2. Абдурахманов, К. Х. «Экономика социальной сферы» Т.: Иктисодиёт. 2013 г.

Особенности государственного регулирования рынка труда в Узбекистане

Шоев Алим Халмуратович, магистр экономических наук, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В условиях рыночной экономики важной задачей государства является регулирование рынка труда, которое проявляется в повышение уровня занятости трудоспособного населения. Данная задача осуществляется в основном двумя путями:

1. Непосредственное создание новых рабочих мест за счёт государственных расходов, чаще всего, для выполнения работ в интересах общества. Кроме создания новых государственных предприятий, это, работа в области охраны окружающей среды, строительства автомобильных и железных дорог, а также организация общественных работ — благоустройство мест проживания и т.п.

2. Создание в законодательном порядке и практическое внедрение в жизнь норм, обеспечивающих благоприятные условия труда и здоровую конкурентную среду для субъектов малого бизнеса, которое проявляется:

— во-первых, в действительно конкурентной среды, т.е. создание для малого бизнеса равных условий функционирования, ограждая его от антиконкурентных действий монополистов;

— во-вторых, создание относительно лучших по сравнению с крупными предприятиями условий.

Предполагается, что в результате этого малые предприятия развиваясь, будут создавать новые рабочие места, содействуя занятости населения. Данное обстоятельство и является основной причиной пристального внимания руководства республики Узбекистан развитию малого бизнеса и частного предпринимательства.

Основным источником стимулирования малого бизнеса является банковская система, тогда как их поддержка является, в основном, государственной прерогативой. В странах с рыночной экономикой вмешательство государства в экономическую деятельность предприятий носит преимущественно косвенный характер, то есть, путём регулирования налогообложения и кредитно-финансовых механизмов.

В Узбекистане в результате осуществления системных мер, направленных на последовательное решение проблем обеспечения занятости населения и создания новых рабочих мест, численность занятых в экономике достигла около 15 млн. человек. Доля занятого населения в негосударственном секторе экономики составила 80,0%, в том числе в малом бизнесе и частном предпринимательстве — 77,0%. Наиболее высокие темпы роста занятости происходят в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании населения, торговле и общественном питании, транспорте и связи. [1, стр. 10].

Наблюдаются позитивные тенденции и в отраслевой структуре занятости. Существенно сократилась занятость в сельском хозяйстве, в котором в начале 1990-х трудилось свыше 40,0% от общего числа занятых работников в отраслях экономики. В 2015 году в данной отрасли было занято только 25,0% от общего числа занятых работников. В то же время значимый рост занятости произошли в сфере услуг и транспорта с 36,0 до 54,0%, а также в строительстве. [2, стр. 5]

Данная положительная, на наш взгляд, тенденция в изменении отраслевой структуры приближается к структуре занятости в развитых странах.

В Узбекистане разработана и последовательно реализуется национальная модель создания новых рабочих мест в отраслях экономики, которая на деле признана способствовать росту занятости населения. Так, в частности реализация этих государственных и региональных целевых программ позволила увеличить количество новых рабочих мест с 85 тысячи в 1995 году до 980 тысяч в 2015 году. [2, стр. 6]

В решении острейшей для Узбекистана социальной проблемы — обеспечение занятости населения особенно высока роль малого бизнеса и частного предпринимательства. Если в 2000 году из общего числа занятого населения в экономике страны 49,7% трудились в этом секторе, то в 2005 году этот показатель достиг 64,8%, а в 2015 году — 77,0%. Количество новых рабочих мест, созданных в этом важнейшем секторе экономики страны, с 1995 года возросло более чем в 13 раз. [2, стр. 3]

В малом секторе национальной экономики ускоренно развивается сфера услуг. В настоящее время ее доля в ВВП страны составляет более 54,0%. Наиболее высокими темпами растут высокотехнологичные и инфраструктурные виды услуг, такие как услуги связи и информатизации, компьютерное программирование, ремонт и обслуживание технологического оборудования, финансово-банковские услуги и другие, что способствует созданию дополнительных рабочих мест.

В республике ежегодно создаётся около 80 тысяч рабочих мест в секторе надомного труда. В его разные сферы вовлечены более 208 тысяч многодетных женщин, инвалидов и других граждан, нуждающихся в социальной защите. В стране создана целостная система стимулов для предприятий, работодателей и населения, занимающегося надомным трудом. В частности, предприятия освобождены на 5 лет от уплаты единого социального платежа в размере средств, выплаченной надомникам заработной платы, налоговые льготы на имущество, переданное надомникам и другие. [3, с. 511].

Надомный труд позволяет привлечь к труду большую часть населения, в том числе в сельских населенных пунктах с избыточными трудовыми ресурсами, путём размещения заказов промышленных предприятий. Кооперация с надомниками позволяет крупным промышленным предприятиям наладить работу по семейному производству или освоению новой продукции, освободить производственные площади для высокотехнологичной продукции, путём передачи надомникам части операций, требующих больших трудозатрат.

Осуществляемые в Узбекистане реформы, в первую очередь, направлены на обеспечение достойного уровня и качества жизни каждого гражданина страны. Рост доходов населения во многом зависит от их занятости.

Доходы населения — это совокупность денежных и натуральных средств, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период. Их роль

в жизнедеятельности человека определяется тем, что уровень и структура потребления населения прямо зависят от величины (размера) дохода.

Переход на рыночные отношения изменил прежнюю структуру доходов населения. Появились новые источники доходов (предпринимательский доход, доход от собственности), изменилась и роль отдельных источников доходов, их значимость для различных групп населения.

Доход от предприимчивости, или предпринимательский доход, который является вознаграждением предпринимателя за выполнение им функций (соединение труда, капитала, природных ресурсов в единый процесс производства товаров и услуг; принятие решений по управлению фирмой, внедрение инноваций, риски, связанные с вложением средств). Этот доход образуется за счет части прибыли, остающейся в распоряжении предпринимателя после уплаты процентов за кредит, является переменной величиной и зависит от эффективности хозяйствования.

Формирование доходов населения происходит под воздействием множества факторов. К их числу можно отнести факторы, зависящие от самого человека, его отношение к труду, образовательный, профессиональный и трудовой потенциал. Немаловажное значение при формировании доходов имеют форма собственности предприятия, его организационно-правовая форма, отрасль, в состав которой входит предприятие, место расположения, развитость социально-трудовых отношений.

В Узбекистане в структуре баланса денежных доходов населения отчетливо прослеживается тенденция: если раньше основным источником дохода населения была заработная плата, то сейчас все весомым становятся доходы от предпринимательства. Если по сравнению с 2000 годом реальные доходы на душу населения выросли в 8,6 раза, то за последние 15 лет доля доходов от предпринимательской деятельности и собственности, включая доходы от сельского хозяйства, в совокупном доходе домохозяйств выросла более чем в четыре раза [4, с. 73].

Поэтому закономерно, что в 2015 году международно признанный Институт Легатум (Великобритания) в своем Индексе благополучия и процветания поставил Узбекистан на 44-е место среди стран мира. При этом по уровню социального благосостояния, включая продолжительность жизни, благополучие семьи, низкую безработицу, доступ к социальной инфраструктуре, Узбекистан в мировом сообществе устойчиво занимает одно из высоких мест.

Безусловно, заработная плата является основным источником доходов значительной части населения, работающей по найму. Определяющими факторами роста заработной платы становятся интенсификация производства и рост производительности труда за счет модернизации и технического перевооружения предприятий, проведение жесткой финансово-кредитной и денежной политики. Совершенствуется и система оплаты труда, предусматривающая усиление стимулирующей роли заработной платы, более полного учёта квалификации и особенностей трудовой деятельности работников. Повышение заработной

платы имеет огромное общеэкономическое значение — ее рост стимулирует развитие предпринимательства в стране, служит сильным импульсом развития промышленности, сельского хозяйства.

Вместе с тем, если в Узбекистане в настоящее время заработная плата и другие доходы от предприятий составляют 34,5% от общего дохода населения, то доходы от предпринимательской деятельности, включая реализацию сельскохозяйственной продукции и другие, достигли 51,0% [1. с. 12].

Обобщающим индикатором уровня и качества жизни людей является их самооценка, осознание своей принадлежности к той или иной группе населения. При этом наряду с доходами на душу населения учитываются такие важнейшие показатели качества жизни как:

— условия и стандарты проживания; обеспеченность населения благоустроенным современным жильем; развитие и благоустроенность среды проживания людей;

— наличие и качество необходимой инфраструктуры; обеспечение населения качественными потребительскими товарами, в том числе отечественного производства;

— доступ к качественному образованию и здравоохранению и другие.

В Узбекистане в настоящее время 97,0% семей имеют собственное жилье, 90,0% населения обеспечены всеми основными видами товаров длительного пользования, каждая третья семья имеет собственные легковые машины, на должном уровне обеспечиваются потребительскими продуктами. Поэтому по проводимым опросам в настоящее время около 60,0% населения страны относит себя к среднему классу, в то время, как в 2000 году к среднему классу причисляли себя около 24,0 населения.

Малый бизнес и частное предпринимательство по своей сути служат постоянно расширяющейся базой для формирования среднего класса. Это социальная прослойка — средний класс собственников, заинтересованный в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства и защите, в первую очередь, своей собственности, а в конечном итоге в сохранении мира и стабильности в стране в целом, в современных условиях становится все более прочной опорой экономического и социального прогресса Узбекистана.

Литература:

1. Данные Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан // <http://www.stat.uz>.
2. Каримов, И. А. «Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая ещё более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса» Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Т.: Народное слово № 11 (6416) от 16. 01. 2016 г.
3. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-3706 от 5 января 2006 года «О мерах по стимулированию расширения кооперации между крупными промышленными предприятиями и производством услуг на базе развития надомного труда» // Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2006 г., № 1, ст. 1; 2009 г., № 25, ст. 282; 2010 г., № 52.
4. Основные тенденции и показатели экономического и социального развития Республики Узбекистан за годы независимости (1990—2010 гг.) и прогноз на 2011—2015 гг. — Т.: Узбекистан, 2011 год.

Программы поддержки и развития сельского хозяйства Нижегородской области

Шокурова Ольга Игоревна, магистрант

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Сельское хозяйство данного региона — активно развивающийся сектор хозяйства, который может внести весомый вклад в экономику данных регионов и страны в целом [1].

Анализируя программы поддержки АПК Нижегородской области можно сделать о том, что они состоят из двух основных частей: федеральные и региональные программы поддержки. Федеральные программы включают в себя основные компоненты [3]:

1. Предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в рос-

сийских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах

2. Субсидии на поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей (а) на содержание племенного маточного поголовья сельскохозяйственных животных, б) на содержание племенных быков-производителей молочного и мясного направлений, в) на приобретение (в том числе по импорту) племенных быков-производителей молочного и мясного направлений, г) на приобретение пле-

менного молодняка крупного рогатого скота молочного и мясного направлений в племенных стадах, д) на приобретение семени племенных быков-производителей молочного и мясного направления, е) приобретение эмбрионов племенного крупного рогатого скота молочного направления, в том числе по импорту, ж) на возмещение части затрат на приобретение элитных семян, з) на возмещение части затрат на закладку и уход за многолетними плодовыми и ягодными насаждениями).

3. Субсидии на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока.

4. Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства.

5. Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования.

6. Возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения.

7. Государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств: (а) средства на поддержку начинающих фермеров, б) гранты на развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств.

8. Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса [4].

Цели данных мероприятий определены федеральным правительством:

- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК, оптимизации его институциональной структуры, создания благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности отрасли;

- обеспечение финансовой устойчивости товаропроизводителей АПК;

- воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других природных ресурсов, экологизация производства;

- устойчивое развитие сельских территорий.

- обеспечение продовольственной независимости страны в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации [3]

Для достижения целей государство ставит следующие задачи, которые отличаются в зависимости от региона, но не значительно.

1) стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции;

2) создание условий для сохранения и восстановления плодородия почв, развитие мелиорации сельскохозяйственных земель;

3) повышение эффективности регулирования внутренних и внешних рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

4) поддержка малых форм хозяйствования;

5) техническая и технологическая модернизация, стимулирование инвестиционной деятельности и инновационного развития агропромышленного комплекса;

6) рост доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, создание организационно-экономических условий для расширенного воспроизводства;

7) совершенствование системы информационного обеспечения в сфере АПК;

8) научное обеспечение реализации мероприятий по развитию агропромышленного производства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

9) совершенствование управления в сфере агропромышленного комплекса.

10) повышение занятости, уровня и качества жизни сельского населения.

Для реализации федеральной части программы государство выделяет финансирование преимущественно из федерального бюджета, так общий бюджет направленный на развитие сельского хозяйства области в 2016 году составил 2977365, из них за счёт федеральных средств 2207666 и только 769699 за счёт регионального бюджета, что свидетельствует о высокой дотационности сельскохозяйственного бюджета региона [4].

Региональные составляющие программы Нижегородской области включает в себя:

- Субсидии на создание и модернизацию животноводческих, свиноводческих и птицеводческих комплексов (ферм)

- Субсидии на развитие мясного скотоводства

- Субсидии на возмещение части затрат на производство и реализацию молока граждан, ведущих личное подсобное хозяйство

- Возмещение части затрат на приобретение машин и оборудования для строительства и модернизации семенных заводов, линий по производству высококачественных семян, первичной переработки зерна и зернохранилищ [2,4].

Стратегическое планирование и принципы реализации программы

Программа развития АПК в Нижегородской области реализуются по универсальному принципу. Региональные законодательные собрания принимают местные программы развития и совместно с федеральными разрабатывается сама программа развития АПК и утверждаются главами регионов. Отвечает за её реализацию, как правило, министерства сельского хозяйства региона или подобные им ведомства. Каждое направление программы имеет свое положение на основании, которого сотрудники министерства работают. Основные составные части положение: вводную часть, цели и задачи программы, участники программы, пра-

вила участия в программе, необходимые документы для участия в программе, подведение итогов, заключение договора, мониторинг реализации программы, заключительное положение, приложение (как правило, типовые документы).

Оценка качества по программам развития сельского хозяйства, как правило, основывается на следующих показателях: прирост продукции животноводства (мясо, молоко, яйца и пр.), прирост продукции растениеводства (зерно, овощи, фрукты и пр.), увеличение количества фермеров, сельхозпредприятий, увеличение количества выданных сельскохозяйственных кредитов, увеличение доходов, полученных от реализации сельхоз продукции и некоторые другие. Не все из них являются качественными показателями. Например, прирост продукции достаточно хороший показатель реализации программы, хотя если брать такие отрасли как разведение крупного рогатого скота или выращивание многолетних фруктовых садов данный показатель не отразит реальную динамику реализации программы, а в общем достаточно эффективный показатель. Такие показатели как увеличение количества сельскохозяйственных кредитов имеет существенный недостаток, т.к. их очень часто используют не по целевому назначению и реальной картины они не могут показать [2,5].

Управление программой и контроль за ходом ее выполнения

Управление программами развития АПК в Нижегородской области осуществляют соответствующие мини-

стерства сельского хозяйства региона. В частности осуществляют следующие мероприятия:

1. Приём и рассмотрение заявок на участие в том или ином проекте или программе.
2. Проведение отбора (если необходимо) для выбора наиболее подходящих проектов для предоставления им субсидии
3. Назначение соответствующей комиссии по отбору участников для предоставления субсидий
4. Подписание договора с победителями отборов.
5. Мониторинг хода реализации программы. Проверка отчётов о целевом использовании средств, проверка отчётов о создании новых рабочих мест, об уплате налогов в бюджеты разных уровней, о соответствии заявленной экономической деятельности и пр.

За реализацией той или иной программой закреплены конкретные должностные лица при этом работа происходит по принципу иерархии. Имеется должностное лицо на уровне управления сельским хозяйством, которому поручено осуществлять работу, включая контроль, за той или иной программой, они подчиняются региональному куратору — сотруднику министерства сельского хозяйства, тот в свою очередь подотчётен перед министром и соответствующим заместителем руководителя региона. Сами же главы регионов отчитываются перед федеральными властями, особенно за реализацию федеральных программ и особенно если на эти программы львиная доля денег выделена правительством России [1].

Литература:

1. Министерство сельского хозяйства Нижегородской области [электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://www.mcx-nnov.ru>
2. Постановление правительства Нижегородской области от 28 апреля 2014 г. N 280 «Об утверждении государственной программы «Развитие агропромышленного комплекса Нижегородской области»
3. Постановление Правительства России от 14.07.2012 г. № 717 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы»
4. Справочник министерства сельского хозяйства РФ [электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://www.gr.specagro.ru>
5. Статистика [электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://specagro.ru/news/N210104/>

Состояние использования лeverиджа в управлении финансами ООО «Городской молочный завод «Лискинский»

Шумская Елена Николаевна, магистрант

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В существующих рыночных условиях превышение результатов деятельности над затратами выступает в качестве важнейшего условия существования предпри-

ятия. Другим основным условием успешной деятельности фирмы на рынке является повышение эффективности как производства, так и коммерческой, финансовой деятель-

ности. Таким образом, предприятие стремится как к росту экономической рентабельности активов, так и к увеличению рентабельности собственных средств.

Любая деятельность, так или иначе связанная с финансами в предпринимательском деле, требует специальных знаний и умений, а зачастую и нестандартных подходов. Кроме того, деятельность предприятия всегда связана с риском, который возникает как на основе факторов производственного, так и на основе факторов финансового характера. В совокупности эти факторы определяют расходы предприятия. При этом величина и структура затрат поддаются управлению, хотя сами расходы производственного и финансового характера не являются взаимозаменяемыми.

Эффективно выстроенная система организационно-методического обеспечения управления финансами предприятия позволяет грамотно работать с прибылью и капиталом, управлять рисками и получать максимальную отдачу от вложенных средств.

Одним из современных методов анализа и планирования механизмов управления финансами является леве-ридж (рычаг).

Леве-ридж относительно сферы финансов трактуется как некий (вполне определенный) фактор, относительно небольшое изменение которого имеет свойство приводить к существенному изменению прибыли, рентабельности и других результирующих показателей.

В финансах принято выделять следующие виды леве-риджа:

- финансовый;
- производственный (операционный);
- производственно-финансовый (сопряженный) [3, с.132].

В частности, для принятия правильного решения о структуре капитала, важно объемно оценить выгоды и риски, которые связаны с финансовым леве-рижем.

Предприятия, при осуществлении своей деятельности используют различные источники финансирования, и в результате складывается некое соотношение между собственными и заемными средствами. Поскольку заемный капитал всегда имеет свою цену, то образуются финансовые издержки и возникает необходимость изучения влияния таких издержек на итоговый результат деятельности хозяйствующего субъекта с целью последующего управления этим влиянием.

По этой причине финансовый леве-ридж представляет собой характеристику влияния структуры капитала на объем прибыли предприятия, при этом различные способы включения затрат по обслуживанию заемного капитала в себестоимость влияют на уровень чистой прибыли, а также на чистую рентабельность собственного капитала.

Производственный же леве-ридж характеризует влияние структуры себестоимости, то есть соотношения условно-постоянных и условно-переменных затрат в структуре издержек производства на объем выпуска и размер прибыли.

Производственно-финансовый (сопряженный) леве-ридж позволяет оценить совокупное влияние производственного и финансового леве-риджей. В этом случае имеет место учет как финансовых, так и производственных рисков предприятия [6, с.109].

Как правило, предприятия, рационально использующие заемный капитал, несмотря на платность последнего, достигают более высоких показателей рентабельности собственных средств. Объяснение этого факта вытекает из финансового механизма функционирования фирмы.

Для формирования оптимальной структуры капитала чрезвычайно важно дать верную численную оценку выгодам и рискам, связанным с финансовым рычагом. Известны два подхода к выполнению такой оценки.

Первый подход, называемый европейским, акцентирует внимание на превышении доходности собственного капитала над доходностью активов в случае привлечения заемного капитала. В рамках западноевропейской концепции за эффект финансового рычага принимается дополнительная доходность, получаемая владельцем собственного капитала, которая возникает при привлечении заемного капитала с фиксированным процентом. Иными словами, это разница между доходностью собственного капитала и доходностью активов.

Рассмотрим описанные концепции подробнее:

Западноевропейские финансисты рассчитывают эффект финансового рычага (ЭФР) как приращение к чистой рентабельности собственного капитала, получаемое предприятием благодаря использованию заемного капитала, даже несмотря на то, что последний является платным. Составляющими ЭФР согласно этой концепции являются:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СНП}) \cdot (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \cdot (\text{ЗС} / \text{СС}), \% \quad (1)$$

где СНП — ставка налога на прибыль,

СРСП — средняя расчетная ставка процента по используемым кредитам;

ЭР — экономическая рентабельность активов;

ЗС — заемные средства;

СС — собственные средства [6, С.114].

При этом величина (ЭР-СРСП) представляет собой дифференциал финансового рычага, а соотношение заемных и собственных средств (ЗС/СС) называется плечом финансового рычага (ПФР).

Если использование заемного капитала приносит положительный ЭФР, то такое заимствование целесообразно. Риск кредитора выражается величиной дифференциала, взаимосвязь носит обратный характер — чем больше дифференциал, тем меньше риск и наоборот [2, с.170]. Таким образом, возникает необходимость контролировать величину дифференциала, поскольку при наращивании плеча финансового рычага кредитуемые организации стремятся компенсировать увеличение своего риска за счет повышения процентной ставки по кредитам.

Расчет элементов финансового леве-риджа (таблица 1) показал, что дифференциал финансового рычага в ООО «ГМЗ «Лискинский» увеличивался в 2011–2013 гг. до

8,1%, а в 2014 г. сократился до 3,3%, что говорит о росте рискованности вложений для кредиторов.

Эффект финансового рычага демонстрирует отрицательную динамику на протяжении рассматриваемых лет. Так, если в 2011 г. использование заемного капитала, в 10,36 раз превышавшего сумму собственного капитала давало 40% дополнительной доходности, то в 2014 г при плече финансового рычага 2,17 дополнительно полученная предприятием доходность составила уже 7,1%.

В целом можно заметить, что относительно небольшие изменения составляющих финансового левериджа (плеча и дифференциала) приводят к существенному изменению общего эффекта (рис.1).

Европейская концепция предоставляет менеджменту предприятия обширные возможности при определении безопасной величины заемных средств и условий кредитования. Однако между дифференциалом и плечом финансового рычага заложено глубокое противоречие, обусловленное возрастанием СРСП при росте ПФР, что уменьшает дифференциал. Следовательно, разумным выходом будет регулирование величины плеча в зависимости от дифференциала.

Другой же подход (так называемый американский) заключается в оценке влияния финансового рычага на чистую прибыль компании: здесь изучается вопрос насколько чувствительна оказывается чистая прибыль

Таблица 1. Элементы финансового левериджа ООО «ГМЗ «Лискинский»

Показатели	Годы				Отклонения		
	2011	2012	2013	2014	2012 от 2011	2013 от 2012	2014 от 2013
Заемные средства, млн.р.	724,83	612,53	498,11	582,23	-112,30	-114,42	84,12
Собственные средства, млн.р.	69,94	135,93	207,84	268,71	65,99	71,91	60,87
Валовая прибыль, млн.р.	168,71	159,25	209,86	243,83	-9,46	50,61	33,97
Прибыль до выплаты процентов и налогов (НРЭИ), млн.р.	131,34	148,07	153,28	171,37	16,74	5,21	18,09
Активы, млн.р.	904,25	757,56	716,44	862,17	-146,69	-41,11	145,73
Экономическая рентабельность активов,%	14,5	19,5	21,4	19,9	5,0	1,8	-1,5
Ставка налога на прибыль,%	20	20	20	20	0	0	0
Средняя расчетная ставка процентов по кредитам,%	9,7	10,2	11,3	15,8	0,5	1,1	4,5
Дифференциал финансового рычага,%	3,9	7,5	8,1	3,3	3,6	0,6	-4,8
Плечо финансового рычага	10,36	4,51	2,40	2,17	-5,86	-2,11	-0,23
Эффект финансового рычага (европейский подход),%	40,0	33,7	19,4	7,1	-6,3	-14,3	-12,3
Сила воздействия финансового рычага (американский подход)	1,95	1,63	1,32	1,31	-0,3	-0,3	0,0

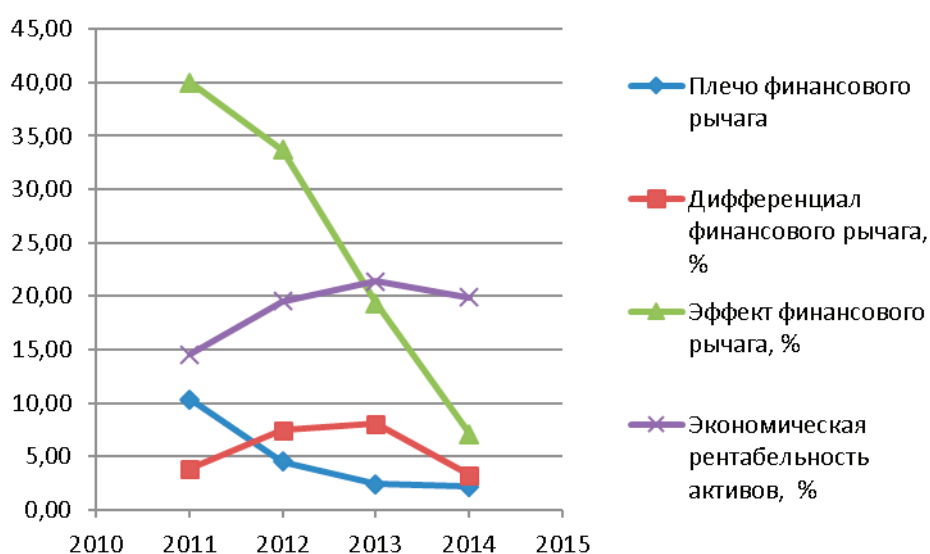


Рис.1. Составляющие финансового левериджа ООО «ГМЗ «Лискинский» и динамика рентабельности активов в 2011–2014 гг.

к изменению операционной прибыли. Данная оценка показывает процентное изменение чистой прибыли, и ее принято называть силой (или эффектом) воздействия финансового рычага.

В рамках американской концепции под эффектом финансового леввериджа (силой его воздействия) принято понимать процентное изменение суммы денежного потока, полученного владельцем собственного капитала в случае изменения на один процент общей отдачи от актива. Этот эффект выражается в сравнительно незначительном изменении общей отдачи, которая приводит к существенному изменению денежного потока.

Эта концепция рассматривает эффект в виде отношения изменения приращения чистой прибыли на акцию к приращению нетто-результата эксплуатации инвестиций (НРЭИ), данный эффект отражает прирост чистой прибыли, полученный за счет приращения НРЭИ.

$$\text{ЭФЛ} = \Delta\text{ЧП} / \Delta\text{НРЭИ}, \% \quad (2)$$

где $\Delta\text{ЧП}$ — изменение величины чистой прибыли в расчете на одну акцию;

$\Delta\text{НРЭИ}$ — изменение НРЭИ [7, С.161].

Существуют различные модификации формулы (2), получаемые путем преобразования исходного выражения, в частности:

$$\text{ЭФЛ} = (\text{БП} + \Sigma \% \text{кр}) / \text{БП}, \quad (3)$$

$$\text{ЭФЛ} = \text{НРЭИ} (1 - \text{СНП}) / [(\text{НРЭИ} - \Sigma \% \text{кр}) (1 - \text{СНП} - \text{Е})], \quad (4)$$

где БП — балансовая прибыль (прибыль до налогообложения);

$\Sigma \% \text{кр}$ — сумма процентов, уплачиваемых предприятием за пользование заемными средствами;

СНП — ставка налога на прибыль (в долях единицы);

Е — сумма обязательных платежей из прибыли после налогообложения [4, С.191].

Модификация (4) более подходит к российским условиям, поскольку учитывает обязательные платежи из прибыли после уплаты налогов, тогда как формула (3) этот момент не рассматривает.

В России к таким обязательным платежам относятся, например, проценты по кредитам, превышающие ставку рефинансирования, увеличенную на 3 процентных пункта (в данных пределах проценты уплачиваются за счет балансовой прибыли); это также большинство налогов местного уровня, уплачиваемых из чистой прибыли; штрафные санкции, которые вносятся в бюджет и пр [6, с.124].

Кроме того, формула (3) не учитывает влияние ставки налога на прибыль. В случае, если происходит изменение ставки налога на прибыль, сравнение финансового риска предприятия в двух разных периодах приобретает затруднительный характер.

Поэтому имеет смысл использовать несколько иной вариант расчета ЭФЛ. Он вычисляется делением прибыли за вычетом налога на прибыль к сумме прибыли за вычетом ряда обязательных расходов и платежей (формула (4)). Сила воздействия финансового рычага для

ООО «ГМЗ «Лискинский»» рассчитана в таблице 1. Так, в 2011 г при изменении прибыли за вычетом налогов на 1% рост прибыли, остающейся в распоряжении предприятия составил 1,95%, а в 2014—1,31%.

Здесь стоит отметить, что в формуле (4) не принимаются во внимание факторы, влияющие на величину прибыли до налогообложения.

Таким образом, американский подход позволяет оценить степень финансового риска, возникающего в связи с использованием заемного капитала. Чем больше сила воздействия финансового леввериджа, тем выше степень финансового риска данного предприятия. Для банкира это означает рост риска не возврата кредита, а для инвестора — рост риска сокращения дивиденда и падение курса акций.

Американский подход не дает ответа на вопросы о безопасной величине и условиях кредитования в отличие от западноевропейской концепции, зато дает возможность рассчитать сопряженный (совместный) эффект операционного и финансового рычагов и выявить совокупный уровень риска, связанного с предприятием.

В зависимости от направления инвестирования заемного капитала возможно изменение структуры себестоимости продукции. Так, вложение заемных средств в развитие основных производственных фондов неизменно будет сопровождаться ростом постоянных затрат, что, в свою очередь, будет отражаться на прибыли предприятия. Здесь встает вопрос поиска оптимального соотношения между вложениями в основной и оборотный капитал.

Возможность влиять на валовой доход предприятия варьированием структуры и объема производства характеризуется такой категорией, как производственный (или операционный) левверидж. В этом варианте эффект производственного рычага отражает степень чувствительности прибыли от реализации к изменению выручки от реализации. Сила воздействия производственного рычага значительно возрастает при снижении объема производства и приближении последнего к порогу рентабельности (или критическому объему производства). Иными словами, в этих условиях незначительное увеличение выручки от реализации обуславливает многократное увеличение прибыли, и наоборот. Величина производственного эффекта рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭПР} = \frac{(\text{Ц} \cdot \text{V}) - (\text{З}_{\text{пер}} \cdot \text{V})}{\text{П}}, \quad (5)$$

где ЭПР — эффект производственного рычага;

Ц — цена изделия (единицы продукции), руб.;

$\text{З}_{\text{пост}}$ — постоянные затраты, руб.;

$\text{З}_{\text{пер}}$ — переменные затраты, руб.;

П — прибыль от реализации продукции;

V — объем реализации продукции [6, с.127].

В числителе формулы (5) стоит разница между выручкой от реализации и переменными затратами на производство продукции, т.е. маржинальная прибыль.

Таким образом, производственный леве́ридж отражает степень влияния постоянных затрат на прибыль (убытки) при изменениях объема производства.

С ростом доли постоянных затрат в общей сумме издержек при данном объеме производства, увеличивается и производственный леве́ридж, а следовательно, и предпринимательский риск.

Работать с высоким производственным леве́рижем имеют возможность только предприятия, способные обеспечить большие объемы производства и сбыта и обладающие устойчивым спросом на свою продукцию. Так, с ростом постоянных расходов по отношению к переменным уменьшаются выручка, прибыль от продаж, валовая маржа, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Описанная тенденция характерна для подавляющего большинства предприятий АПК, как было показано в работе [1, с.103].

Значение операционного леве́риджа для ООО «ГМЗ «Лискинский»» (таблица 2) позволяет сделать вывод, что при изменении выручки предприятия на 1% прибыль

изменится на 1,21% в том же направлении по данным 2014 г. В отчетном периоде увеличение выручки на 1% могло привести к увеличению прибыли на 1,21%, а в прошлом периоде — на 1,23%. Из данных таблицы 2 следует, что ООО «ГМЗ «Лискинский»» с 2011 г сокращает риск, связанный с производством, т.к. значения производственного леве́риджа на протяжении 2012–2014 гг. убывают.

Таким образом, использование операционного анализа в планировании хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации позволяет значительно улучшить финансовый результат. Рост прибыли от продаж ООО «ГМЗ Лискинский» свидетельствует об увеличении запаса финансовой прочности.

Решение подобной задачи в сельскохозяйственных организациях может являться действенным инструментом снижения риска. Она может составлять основу политики управления производственным риском, охватывая наиболее важные действия менеджеров, необходимые для эффективной реализации механизма регулирования прибыли.

Таблица 2. Элементы сопряженного леве́риджа ООО «ГМЗ «Лискинский»»

Показатели	Годы				Отклонения		
	2011	2012	2013	2014	2012 от 2011	2013 от 2012	2014 от 2013
Сила воздействия финансового рычага	1,95	1,63	1,32	1,31	-0,3	-0,3	0,0
Валовая прибыль, млн.р.	168,71	159,25	209,86	243,83	-9,46	50,61	33,97
Выручка от продаж, млн.р.	1373,33	1447,91	1714,43	2100,61	74,58	266,52	386,18
Себестоимость, млн.р.	1204,63	1288,67	1504,58	1856,79	84,04	215,91	352,21
Прибыль от продаж, млн.р.	132,43	120,14	170,08	202,17	-12,29	49,94	32,09
Операционный леве́ридж (сила воздействия операционного рычага)	1,27	1,33	1,23	1,21	0,05	-0,09	-0,03
Сопряженный леве́ридж	2,49	2,16	1,63	1,58	-0,32	-0,54	-0,05

Организации с относительно более высоким эффектом операционного рычага рассматриваются как более рискованные с позиции производственного риска. Под последним понимается риск неполучения валового дохода, т.е. возникновения ситуации, когда организация не может покрыть свои расходы производственного характера [2, с.173].

Для фирмы небезопасно находиться и у порога рентабельности, и у того положения, когда без увеличения постоянных затрат становится невозможным наращивать производство. Оба эти момента связаны с существенным риском потери прибыли. Чем ближе предприятие приближается к порогу рентабельности, тем выше сила воздействия производственного рычага, что есть риск. Не менее рискованно упустить момент роста постоянных затрат, положившись на высокую величину запаса финансовой прочности.

Таким образом, предприятие оказывается перед дилеммой: выбрать высокие темпы роста производства, при которых происходит приближение срока единовременного

увеличения постоянных расходов, или же медленное наращивание объемов производства, позволяющее сдвинуть во времени период единовременного увеличения постоянных расходов. Во втором случае руководство компании должно иметь уверенность, что ее продукция будет иметь устойчивый спрос в долгосрочной перспективе.

Вполне закономерным является вывод, что при более детальном рассмотрении деятельности предприятия происходит суммирование финансового и производственного рисков.

В финансовом менеджменте это отражено в понятии сопряженного эффекта финансового и производственного рычагов (ЭФПЛ):

$$\text{ЭФПЛ} = \text{ЭФЛ} \cdot \text{ЭПР}. \quad (6)$$

Очевидно, что сочетание большой силы финансового рычага и высокого эффекта производственного леве́риджа может быть опасным для предприятия [7, с.163].

Действие финансового рычага неизбежно порождает известный риск (финансовый), действие же производ-

ственного (операционного) рычага также создает риск, но уже производственный, который также связан с деятельностью предприятия.

Отметим, что на сегодняшний день экономическая наука выработала довольно широкий спектр методов снижения рисков (финансовых и производственных). Среди методов снижения риска можно назвать диверсификацию производства, введение лимитов на расходы, страхование рисков и пр. Этот перечень содержит и экономические, и финансовые способы снижения риска, связанного с деятельностью предприятия.

Однако, вариантов, позволяющих снизить совокупный риск, связанный с предприятием по сути, всего три:

- высокий эффект финансового левеиджа при слабом эффекте операционного (производственного);
- слабый эффект финансового левеиджа и сильный эффект производственного;
- умеренные значения финансового и производственного левеиджей.

Отметим, что последний, третий вариант — наиболее труднодостижим, однако позволяет снизить риски по максимуму.

Литература:

1. Голубев, С. В. Анализ внутренних факторов операционного левеиджа / С. В. Голубев, Е. А. Голубева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — № 5 (79). — 2011. — с. 102–105
2. Голубев, С. В. Маржинальный анализ в планировании хозяйственной деятельности / С. В. Голубев, Е. А. Голубева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — № 5 (127). — 2015. — с. 170–175
3. Морозко, Н. И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н. И. Морозко, И. Ю. Диденко. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 224 с.
4. Рогова, О. В. Экономико-математический подход к анализу эффекта финансового рычага / О. В. Рогова, Г. А. Золотарева // Вестник науки Сибири. — № 1 (7). — 2013. — С. 189–194
5. Финансовая (бухгалтерская) отчетность ООО «ГМЗ «Лискинский» за 2011–2014 гг
6. Чараева, М. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М. В. Чараева. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 240 с.
7. Юдина, Е. Н. Особенности управления структурой источников финансирования российских предприятий / Е. Н. Юдина // Вестник Волгоградского государственного университета. — № 1 (18). — 2011. — С. 160–164

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 9 (113) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
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)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

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 27.05.2016. Тираж 500 экз.

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