

МОЛОДОЙ  
УЧЁНЫЙ



III Международная научная конференция

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



Москва

Главный редактор: *Г. Д. Ахметова*

Редакционная коллегия сборника:

*М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, М. А. Игнатова, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, Н. С. Сенюшкин, И. Г. Ткаченко, А. С. Яхина*

Ответственные редакторы:

*Г. А. Кайнова, Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

*З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), В. А. Куташов (Россия), О. А. Козырева (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)*

Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — vi, 166 с.

ISBN 978-5-4465-0693-4

В сборнике представлены материалы III Международной научной конференции «Актуальные вопросы экономики и управления».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330  
ББК 65

## СОДЕРЖАНИЕ

## 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Тофельюк Е.Ю.**

Внутренний контроль, соответствие требованиям закона Сарбейнса — Оксли .....	1
Internal control, requirements of the Sarbanes-Oxley Act. ....	1

## 3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

**Калижанова С.К.**

Методологические аспекты изучения и оценки уровня жизни населения .....	4
---	---

**Симонян Д.А., Пономаренко В.П.**

Экономическое исследование Калининского района .....	10
--	----

## 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

**Агаева К.А.**

Основные направления повышения эффективности функционирования строительного бизнеса в Азербайджане .....	13
--	----

## 7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

**Баскова М.Л.**

Анализ развития нефтяной отрасли России .....	16
---	----

**Галкина Н.Г., Мелихова А.О.**

Оценка факторов, влияющих на оказание медицинских услуг в административном районе области. ...	19
--	----

**Каримова М.Т.**

Изменения в сельском хозяйстве в связи с вступлением Таджикистана в ВТО .....	22
---	----

**Подгорнова Е.С.**

Расчет интегрального показателя качества эксплуатационной работы Восточно-Сибирской железной дороги .....	25
---	----

## 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**Донюш Е.В.**

Становление и развитие мирового рынка потребительских товаров .....	30
---	----

**Смекалина О.А., Рабцевич А.А.**

Нормативно-правовые основы предпринимательства в США .....	34
--	----

## 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

**Булатова А.И., Нафикова Г.Р.**

Роль банковской системы Республики Башкортостан в обеспечении экономической безопасности региона .....	36
--	----

**Кудайбергенова С.К., Амангелди Г.Б.**

Анализ управления рентабельностью коммерческого банка .....	39
---	----

<b>Островская А.А.</b>	
Развитие поведенческих финансов в условиях турбулентной экономики .....	43
<b>Перова А.И., Есипова О.В.</b>	
Экономический кризис в банковском секторе Российской Федерации .....	46
<b>Толмачева И.В.</b>	
Методические основы выполнения дипломного проектирования студентами профиля «Финансы и кредит» .....	49

## 10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

<b>Алексеева Е.А.</b>	
Статистический анализ на производство продукции предприятия «АЛРОСА» .....	53
<b>Антонова Н.А.</b>	
Сущность и цель современной профессиональной услуги дью дилидженс .....	58
<b>Батыршина А.Ф.</b>	
Сравнительный анализ учета материально-производственных запасов по РСБУ и МСФО .....	61
<b>Динмухаметов И.Ф.</b>	
Организация управленческого учета в строительных организациях .....	63
<b>Иванов В.В., Федорова Ю.И.</b>	
Построение методологии моделирования вероятности наступления дефолта банка в российских условиях .....	65
<b>Калашникова Ю.О.</b>	
Особенности маркетингового аудита .....	69

## 11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

<b>Дергунова М.И., Говорова М.С., Мельникова А.В., Мельникова В.Л.</b>	
«Зеленый» маркетинг и его особенности .....	72
<b>Игнатченко М.А., Сорокин О.Н.</b>	
Принципы борьбы с конкурентами на первых этапах пиар-кампании .....	74
<b>Кайтмазов В.А., Полатиди К. О.</b>	
Социальные сети в бизнесе .....	76
<b>Сорокин О.Н., Талагаева А.С.</b>	
Использование социальных сетей для продвижения бизнеса .....	79

## 14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

<b>Байтаракова Б.Д.</b>	
О необходимости изменения модели совершенствования механизма распределения доходов предприятия .....	82
<b>Габибова М.Ш.</b>	
Пути повышения конкурентоспособности предприятия .....	85
<b>Галкина Н.Г., Михайлова Е.В.</b>	
Стратегический анализ возможностей развития предпринимательской деятельности медицинской организации .....	87
<b>Калинина А.С.</b>	
Моделирование процессов управления запасами и ресурсами на промышленном предприятии, определение и роль этих процессов .....	90
<b>Кобзева Т.Я., Кочетов А.А., Гумерова Т.С.</b>	
Современный взгляд на внешнеэкономическую деятельность российских морских портов .....	93
<b>Непринцева Е.В., Шубин С.А.</b>	
Формирование интегрированной структуры на основании анализа логистических затрат и оценки потенциала взаимодействия предприятий .....	97



<b>Русякова М.С.</b>	
Оценка зрелости процессов управления проектами в российских банках .....	100
<b>Салахова Д.Р.</b>	
Пути оптимизации административных расходов и себестоимости единицы продукции .....	103
<b>Симкина А.А., Артемьева С.С.</b>	
Современные проблемы развития агентского канала продаж страховых продуктов .....	105
<b>Старченко И.В., Жилиясова Н.П.</b>	
Сущность хозяйственного расчета. ....	110
<b>Тимирьянова В.М., Жилина Е.В.</b>	
Кадровый потенциал торговых предприятий как фактор конкурентоспособности .....	114
<b>Харевич Г.Л., Омельченко В.П., Богута О.А.</b>	
Пути повышения прибыли торговой организации на примере магазина «АЛМИ» .....	118

## 15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Артыкбаева С.Ж., Маметова Г.А.</b>	
Оценка динамики социально-экономической дифференциации южных регионов Кыргызской Республики .....	120
<b>Кованова Е.С., Манджиев М.В., Кедеева Г.В.</b>	
Демографическая ситуация Республики Калмыкия. ....	125
<b>Коробков С.Н.</b>	
Специфика методических подходов к оценке влияния услуг производственной инфраструктуры на параметры экономического роста регионального промышленного комплекса .....	127
<b>Свириденко И.Н.</b>	
Анализ состояния рынка труда в Оренбургской области .....	130
<b>Серёмина Р.Н., Азиханова В.Т.</b>	
Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность Самарской области .....	132
<b>Сулейманов М.М., Рашидова З.К.</b>	
Анализ практики администрирования налоговой задолженности. ....	135
<b>Сулейманов М.М., Сагидова З.М.</b>	
Региональная налоговая политика: проблемы и перспективы реализации на примере республики Дагестан .....	138
<b>Хасханова Х.Х., Зухайраева К.Я.</b>	
Потенциал развития горных районов Чеченской Республики .....	139

## 17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

<b>Киселев Р.Д.</b>	
Особенности двусторонних торговых отношений России и Китая. ....	143

## 18. ТУРИЗМ

<b>Долотбакова А.К.</b>	
Совершенствование логистики — пути для расширения сферы туризма Кыргызской Республики. ....	146

## 19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

<b>Ежова В.О., Афанасьева А.Г.</b>	
Логистический аутсорсинг в России: проблемы и пути решения .....	150
<b>Зубарев М.М.</b>	
Проблема рациональных поставок промышленного оборудования (на примере фармацевтического) .....	151
<b>Федоров В.А.</b>	
Противоречия в экономико-организационном механизме управления городским пассажирским транспортом и пути их преодоления (на примере Санкт-Петербурга) .....	155

## 20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

### **Бородулина А.В.**

Управление и развитие персонала. Перспективы построения карьеры  
в научно-образовательной сфере .....161

### **Егорова Д.А.**

Направления государственной финансовой поддержки инвестиционной деятельности организаций  
теплоснабжения. ....163

# 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

## Внутренний контроль, соответствие требованиям закона Сарбейнса — Оксли

Тофельюк Екатерина Юрьевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В данной работе мы сфокусировали свое внимание на эффективности внутреннего контроля, или точнее, закона Сарбейнса-Оксли (SOX). Мы рассмотрим эту проблему в контексте закона Сарбейнса-Оксли для корпоративного управления. В настоящем документе рассматривается, каким образом статьи 302 и 404 закона SOX раскрывают информацию о системе внутреннего контроля, влияют на рынок корпоративного контроля и как эти разделы могут быть реализованы на практике.*

## Internal control, requirements of the Sarbanes-Oxley Act

*In this paper, we focus on the benefit of effective internal controls, or more precisely, the Sarbanes-Oxley Act (SOX). We examine this issue in the context of the Sarbanes-Oxley Act for corporate control. This paper examines how SOX 302 and 404 disclosures on the internal control environment affect the market for corporate control and how these sections may be implemented on practice.*

**Keywords:** SOX, internal control, financial reporting reliability, internal control deficiency.

### Introduction

Compliance with the requirements of the Sarbanes — Oxley act has become a worldwide practice of business, and many companies, including Russian companies, apply its provisions. The Sarbanes-Oxley act was enacted in 2002 after a number of corporate scandals in the United States, connected with disturbances in corporate governance and financial reporting in the case of Enron, Tyco International, Peregrine Systems, World-Com, which has led to million dollar losses investors of these corporations. The Sarbanes-Oxley Act of 2002 also known as the Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act, and commonly called «SOX» or «Sarbox».

The law has 11 sections, which address the issue of auditor independence, corporate responsibility, full financial transparency, conflicts of interest, corporate financial reporting, etc. According to the Law, every public company must be listed by the audit Committee. The Sarbanes — Oxley act is mandatory for all companies whose securities are registered with the securities and exchange Commission (U. S. SEC), residents and non-residents of the USA, whose shares are listed on the American stock exchanges (NYSE or NASDAQ). Even Russian companies apply the provisions of SOX mandatory such as VimpelCom, MTS, Mechel, as well as numerous subsidiaries of foreign issuers registered with the SEC.

### Sarbanes Oxley Audit Requirements

The Sarbanes Oxley Act requires all financial reports to include an Internal Controls Report. It means that a company's financial data accurate and adequate controls are in place to safeguard financial data. Year-end financial reports are also a requirement. A SOX auditor is required to review controls, policies, and procedures according to a Section 404 of the law. SOX auditing requires that internal controls and procedures can be audited using a control framework. In accordance with the Sarbanes-Oxley act, each public company should establish an audit Committee, whose members are independent and are part of the Board of Directors. In this case, to ensure the independence of the members, the audit Committee may not receive from the company any payments for advice and to have any relationship with the company or its subsidiaries, except to perform the functions of members of the Board of Directors. The audit Committee must have at least one financial expert with knowledge of generally accepted accounting standards (GAAP) and financial statements, as well as with experience of auditing financial statements. The duties of the audit Committee include the appointment, control, payment services internal auditors, who report directly to the Committee, as well as all audit and other services provided by the company's external auditors.

Financial statements of the listed companies and submitted to the Securities and Exchange Commission, shall be signed by the CEO and CFO. The information in the financial statements should be in all material respects, provide an accurate view of the financial position and results of operations. In case of reissuing financial statements in connection with the failure to coincide with the requirements for its preparation, the CEO and CFO should lose the bonus and any additional payments, and income from the sale of securities of their company, in their possession, which are received within 12 months after the publication of the financial statements, containing inaccurate data.

Perhaps the most controversial parts of SOX is its additional requirements on internal controls (Sections 302 and 404).

Section 302 requires CEOs and CFOs personally to certify the accuracy of preparing of the financial statements and the effectiveness of internal controls. In addition to management's evaluation and certification. Three conditions must exist for a registrant to disclose an internal control deficiency under Section 302. First, an internal control deficiency must exist; second, management or the independent auditor must discover the deficiency; and third, management, perhaps after consultation with its independent auditor, must conclude that the deficiency should be publicly disclosed. Under the provisions of Section 302, the review of internal control is subject to less scrutiny by both management and the auditor and the disclosure rules are less specific than subsequently exist under Section 404 [Hollis Ashbaugh-Skaifea, Daniel W. Collinsb, William R. Kinney Jr, 2007].

Section 404 requires independent auditors to certify management's assertion of the effectiveness of its internal controls [Ge, W., McVay, S., 2005]. Section 404 requires top management to assess the effectiveness of internal controls over financial reporting and the external auditor to attest and report on management's assessment. The dispute surrounds the costs and benefits of the required disclosures. Direct benefits seem to be elusive [e.g., Ogneva, Subramanyam, and Raghunandan, 2007]. Costs appear to be high: empirical evidence suggests that SOX imposed net costs on shareholders [Zhang, 2007, Ashbaugh-Skaif et al., 2009] and bondholders [DeFond, Zhang, 2007].

#### ***Section 404 Management Assessment of Internal Controls***

Section 404 is the most complicated, and most expensive to implement of all the Sarbanes Oxley Act sections for compliance. All annual financial reports must include an Internal Control Report stating that management is responsible for an internal control structure, and an assessment by management of the effectiveness of the control structure. Any defects in these controls must also be reported. In addition, registered external auditors must attest to the accuracy of the company management assertion that internal accounting controls are in place, operational and effective. Section 404 of the Sarbanes-Oxley act requires that when preparing reports according to the SEC the company execu-

tives provide confirmation of the effectiveness of internal control procedures over financial reporting. In this unit, tasked with the implementation of internal control should include in the annual report of the company's own assessment of the work of the management in accordance with accepted standards. This section causes the greatest difficulty in application, because most companies did not use detailed reporting to manage their cash flow. The responsibility of companies is the implementation of internal control systems; test their effectiveness, assessment of their vulnerability. Subject to section 404 of the company faces the challenges of shortage of qualified and experienced personnel, inefficiency of the internal control system, the lack of reliable methodology for financial reporting, the lack of human, technological and financial resources. All this resulted in the need to engage the services of outside advisors and auditors. The need to audit the internal control systems of companies, as required by section 404, has led to the increase in the cost of audit by an average of 30 percent. When conducting research on the effects of Sarbanes-Oxley on the cost of equity results showed that the cost of own capital of the investigated companies fell after the entry into force of the law. However, when small and large firms are considered separately, it was found that the reduction in the cost of capital is typical for small firms.

The Sarbanes-Oxley act has caused many companies need completely change the methods of reporting. These transformations do not occur without cost, but the benefits have repeatedly outweigh the costs. Many companies have benefited from the changes, the accounting standards have become more stringent during the period of validity of the law, the U. S. economy was able to avoid many corporate crises. Nevertheless, there were also plenty of companies that have failed to comply with the law. Many of them are not market participants either were forced to place their shares outside the United States. Currently, according to corporate executives, the cost of internal audit is gradually reduced and are 30–40% less than when the system of internal financial audit was only introduced. The decrease in expenses is due to the fact that the employees of the companies is constantly on the collection and control of financial information. When American corporations are faced with the need to adapt to the requirements of the new law, they were forced to apply to consulting firms and external auditors to assess the flows of financial intelligence. To date, all necessary procedures have been defined and a number of internal audit of the company can be solved on their own, which reduces the costs of external consultants.

#### ***Conclusion***

The reliability of financial reporting is claimed to be a function of the effectiveness of a firm's internal control [PCAOB 2004]. In this paper were used recently available data on the effectiveness of firms' internal controls coordinated by the Sarbanes-Oxley Act (SOX). We insist that if a firm has weak internal control, managers are less able to determine reliable



financial data, and a consequence of these unintentional misrepresentations is that financial information is less reliable. Besides that, managers of firms with weak internal control can more readily override the controls and intentionally prepare biased accrual estimates that facilitate meeting their opportunistic financial reporting objectives.

Opponents of the law believe that the costs of compliance are too onerous for small businesses and it makes it difficult to realize benefits from the use. Supporters, on the contrary, believe that the law has increased the efficiency of small firms by reducing the overall riskiness of their activities and enhance transparency.

#### *References:*

1. Sarbanes-Oxley Act. <http://www.sarbanes-oxley-101.com/>
2. U. S. Securities and Exchange Commission. <http://www.sec.gov/>
3. Ashbaugh-Skaife, H., Collins, D., Kinney Jr., W., Lafond, R., 2009. The effect of SOX internal control deficiencies on firm risk and cost of equity. *Journal of Accounting Research* 47, 1–43.
4. DeFond, M., Hung, M., Karaoglu, E., Zhang, J., 2007. Was the Sarbanes-Oxley Act good news for corporate bondholders? Working Paper, University of Southern California.
5. Hollis Ashbaugh-Skaifea, Daniel W. Collinsb, William R. Kinney Jr, 2007. The discovery and reporting of internal control deficiencies prior to SOX-mandated audits. *Journal of Accounting and Economics* 44: 166–192.
7. R. LaFond: The effect of SOX internal control deficiencies and their remediation on accrual quality.
8. Ge, W., McVay, S., 2005. Disclosure of material weaknesses in internal control after the
9. Sarbanes-Oxley Act. *Accounting Horizons*, 19 (3), 137–158
10. Ogneva, M., Subramanyam, K., Raghunandan, K., 2007. Internal control weakness and cost of equity: Evidence from SOX Section 404 disclosures. *The Accounting Review* 82 (5), 1255–1297.
11. Zhang, I., 2007. Economic consequences of the Sarbanes–Oxley Act of 2002. *Journal of Accounting and Economics* 44: 74–115.
13. MSFO on practice. <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=309346>
14. PCAOB, Public Company Accounting Oversight Board, 2004 Annual report.

### 3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

#### Методологические аспекты изучения и оценки уровня жизни населения

Калижанова Сандугаш Каиргельдиновна, магистрант  
Инновационный Евразийский университет (г. Павлодар, Казахстан)

Уровень жизни населения — это широкое, многогранное понятие, охватывающее различные стороны жизни человека, общества в целом, которое требует научного подхода к его изучению. В методологическом аспекте необходимо определить выбор показателей и на их основе обосновать экономическую оценку уровня жизни городского населения.

Прежде всего, представим набор основных индикаторов уровня жизни в виде следующей схемы (рис. 1).

В этой связи рассмотрим принятые подходы для оценки уровня и качества жизни населения в современных условиях. В международной практике используются два подхода:

— Оценка производится с помощью системы показателей. При этом национальные системы имеют свои особенности, в целом, однако, базируясь на методологических рекомендациях ООН и ОЭСР.

— Расчет проводится путем определения сводного индекса уровня и качества жизни на основе отдельных показателей. Подобный подход наиболее широко применяется ООН и другими международными организациями для проведения межстрановых сопоставлений уровня и качества жизни населения.

Первая международная система показателей, отражающая качество жизни населения, появилась при ООН в 1960 г.. Последний вариант этой системы разра-



Рис. 1. Набор основных индикаторов уровня жизни

ботан в 1978 г. и включает 12 основных групп показателей:

- 1) демографические характеристики населения;
- 2) санитарно-гигиенические условия жизни;
- 3) потребление продуктов питания;
- 4) жилищные условия и обеспеченность потребительскими благами длительного пользования;
- 5) образование и культура;
- 6) занятость и условия труда;
- 7) доходы и расходы населения;
- 8) стоимость жизни и потребительские цены;
- 9) транспортные средства;
- 10) организация отдыха, физкультура и спорт;
- 11) социальное обеспечение;
- 12) свобода человека [1].

Кроме названных групп Статистической комиссией ООН был выделен общий раздел, состоящий из ряда информационно-показателей, необходимых для оценки качества жизни, но не являющихся, по мнению экспертов ООН, непосредственными его характеристиками. Сюда включены следующие показатели:

- национальный доход;
- ВВП на душу населения и среднегодовой коэффициент его роста;
- объем и виды социального обслуживания;
- расходы на личное потребление населения, их структура и средний годовой коэффициент роста, плотность населения;
- транспортное обслуживание населения;
- работа средств связи, печать и др. [2].

Комплексный характер анализа и оценки уровня жизни обеспечивается при рассмотрении всех основных компонентов, а также уровня жизни в целом в трех аспектах: в сравнении с прошлыми годами и периодами, в сопоставлении с научными нормами уровня жизни и в сопоставлении с другими территориями.

К настоящему времени накоплен богатый опыт построения и применения различных систем показателей для различных целей. Начиная с 1973 г. инициатором и спонсором многих исследований на международном и национальном уровнях по использованию систем социально-экономических показателей является ЮНЕСКО.

Системный подход предполагает использование наряду с объективными показателями качества жизни субъективных показателей. Для этого в западной экономической литературе был введен термин «социальные индикаторы». Как показал анализ соответствующей литературы, системы социальных индикаторов достаточно многочисленны. В 1964 г. сотрудниками Йельского университета было разработано 75 политических и общественных показателей. В 1969 г. Исследовательский институт социального развития ООН предложил 92 социальных индикатора. Ж. Делор и его сотрудники создали систему из 334 общественных индикаторов. В ноябре 1980 г. Советом ОЭСР был утвержден Список социальных индикаторов ОЭСР [3] (таблица 1).

Положительным, на наш взгляд, является то, что в приведенных показателях наряду с объективными показателями имеют место субъективные оценки.

Система показателей качества жизни США состоит из 13 разделов:

- окружающая среда;
- демографическая ситуация;
- занятость;
- условия труда;
- уровень жизни;
- социальное обеспечение;
- здравоохранение;
- образование;
- жилищные условия;
- культура, отдых, развлечения;
- транспортное обеспечение;
- национальная оборона;
- правовая защита граждан [4].

В наших условиях совокупность приведенных разделов отражает уровень жизни населения, а пятый раздел (уровень жизни) следует определить как «доходы и расходы населения».

В системе показателей Франции, разработанной Национальным институтом статистики и экономических исследований, выделены 4 группы показателей, в каждой из которых большая часть показателей имеют прямое или косвенное отношение к оценке уровня жизни.

Группа 1 «Численность и состав населения, трудовых ресурсов и условия труда» — это демографические показатели, а также численность и структура экономически активного населения, показатели занятости и безработицы, продолжительности и режима работы, забастовок.

Группа 2 «Распределение, перераспределение и использование доходов» — это показатели доходов: первичные доходы, доходы от собственности, заработная плата и её минимальная ставка, минимум пенсии, «потолок» социального обеспечения, покупательная способность национальной денежной единицы, денежные и прочие поступления.

Группа 3 «Условия жизнедеятельности» — показатели потребления, жилищных условий, свободного времени и культурных развлечений, накопления имущества и ценностей.

Группа 4 «Социальные стороны уровня жизни населения» — показатели просвещения и образования населения, здравоохранения, формирования домашнего хозяйства, «социальной мобильности», а также правонарушений и охраны порядка.

Недостатком, на наш взгляд, является отсутствие в данной системе показателей, характеризующих инженерную инфраструктуру, состояние экологии, экономический потенциал территорий.

Концепция уровня жизни предполагает стратегию и тактику, этапность реализации ее замыслов и имеет конкретно-исторический характер. Понятия и компоненты концепций уровня жизни, по определению ООН и шведской версии, приведены в таблице 2.

Таблица 1

## Список социальных индикаторов ОЭСР

Социальная проблема	Показатель
Здоровье	
Продолжительность жизни	— Продолжительность предстоящей жизни — Уровень материнской смертности
Состояние здоровья	— Временная нетрудоспособность — Длительная нетрудоспособность
Образование и обучение	
Использование возможностей системы образования	— Непрерывное образование — Обучение взрослых
Продолжение таблицы 1.1	
Обучение	— Уровень грамотности
Занятость и качество трудовой жизни	
Доступность занятости	— Уровень безработицы — Вынужденная неполная занятость — Отчаявшиеся искать работу
Качество трудовой жизни	— Средняя продолжительность рабочего времени — Время на дорогу на работу — Оплаченный ежегодный отпуск — Гибкий рабочий график — Распределение заработков — Смертность на рабочем месте — Нарушение нормальных условий труда
Время и отдых	
Использование времени	— Свободное время — Использование свободного времени
Доступность товаров и услуг	
Доход	— Распределение дохода — Низкий доход — Материальная обеспеченность
Богатство	— Распределение богатства
Физическое окружение	
Жилищные условия	— Внутренняя жилая площадь — Владение прилегающей территорией — Основные удобства
Доступность услуг	— Доступность определенных видов услуг
Нарушения в окружающей среде	— Воздействие загрязнения атмосферы — Воздействие шума
Социальная среда	
Социальные связи	— Уровень самоубийств
Личная безопасность	
Подверженность риску	— Смертельные случаи — Серьезные травмы
Явная угроза	— Страх за личную безопасность

Принципиальные отличия концепций касаются иерархии ценностей. Мы согласны с концепцией ООН, о том, что нет ничего дороже жизни человека, поэтому первостепенное значение имеют здоровье людей и их питание. Концепция уровня жизни, разработанная в Швеции, на первое место ставит труд и его условия, затем экономические и политические возможности человека [5].

В России используется система «Основные показатели уровня жизни населения в условиях рыночной эконо-

мики», разработанная в Центре экономической конъюнктуры и прогнозирования при Министерстве экономики РФ в 1992 году. В ней представлено 7 разделов, охватывающих 39 показателей. Двенадцать из показателей были включены в систему показателей для оценки хода экономической реформы в России, разработанной Минэкономики РФ и Госкомстатом России: средняя оплата труда работника, покупательная способность населения со средними заработной платой и пенсией, минимальный потребительский бюджет

Таблица 2

## Компоненты концепций уровня жизни ООН и Швеции

Концепция ООН	Шведская модель
Здоровье	Труд и условия труда
Потребление продуктов питания	Экономические возможности
Образование	Политические возможности
Занятость и условия труда	Школьное обучение
Жилищные условия	Здоровье и использование медицинской помощи
Социальное обеспечение	Социальные возможности (формирование семьи и семейных отношений)
Одежда	Жилище
Отдых и свободное время	Питание
Права человека	Свободное время и его проведение

по основным социально-демографическим группам населения, прожиточный минимум по основным социально-демографическим группам населения, численность и доля населения, имеющего среднедушевые доходы ниже минимального потребительского бюджета и прожиточного минимума, потребление продуктов питания в домашних хозяйствах с различным уровнем среднедушевого дохода, денежные доходы и расходы определенных социально-демографических групп населения, показатель дифференциации населения, соотношение среднедушевых доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини), структура потребительских расходов различных социально-демографических групп населения, распределение населения по размеру среднедушевого дохода.

В конце 2002 года статистический комитет Содружества Независимых Государств опубликовал систему индикаторов для оценки уровня жизни населения в странах СНГ. Она имеет следующий вид: «Интегральные показатели уровня жизни — макроэкономические показатели, демографические показатели, показатели экономической активности населения, показатели пенсионного обеспечения населения. Показатели материальной обеспеченности населения — доходы домашних хозяйств, показатели неравенства в распределении доходов между отдельными группами населения, показатели уровня бедности. Показатели уровня и структуры личного потребления — стоимость минимальной продовольственной корзины, динамика и структура потребительских расходов домашних хозяйств в текущих и сопоставимых ценах, среднедушевое потребление основных продуктов питания, доля расходов на питание в располагаемых денежных доходах и потребительских расходах домашних хозяйств. Показатели здравоохранения и образования — уровень заболеваемости, обеспеченность населения врачебной помощью, уровень образования, индекс уровня образования. Жилищные условия населения — обеспеченность населения жильем, доля расходов на оплату жилья в потребительских расходах населения, благоустройство жилищного фонда. Показатели социальной напряженности — коэффициент преступности». [6]

Данный набор социально-экономических показателей используется для характеристики уровня жизни населения и в нашей республики.

Но эта система имеет некоторые недостатки. Во-первых, многие показатели, необходимые для проведения полного анализа и оценки уровня жизни отсутствуют. Например, не учитывается состояние и развитие культурной среды человека, то есть, упущены такие показатели как, число библиотек, книжный фонд, число читателей, число клубов, количество проводимых мероприятий; в условиях бурного научно-технического развития эти показатели становятся актуальными. Упущены показатели развития социальной инфраструктуры: услуги пассажирского транспорта, состояние автодорог и т.п.; не учитываются характер нравственной обстановки в обществе; уровень правовой защищенности; уровень социальной защищенности и т.д.. Во-вторых, определение уровня жизни предполагает сравнение, сопоставление с установленными стандартами, нормами, которые по многим показателям не разработаны.

Общим недостатком данных систем является то, что показатели часто ограничиваются характеризующими лишь объективную составляющую качества жизни.

Более того, мы не можем использовать рассмотренные системы показателей для оценки уровня жизни городского населения по следующим причинам:

Во-первых, это существенные различия в географическом положении, масштабах страны, плотности населения, природно-климатических условиях.

Во-вторых, явное разграничение населения на городское и сельское.

В-третьих, различия в истории развития государства и особенности культуры, менталитет.

Приведенные системы показателей уровня жизни характеризуют отдельные стороны жизнедеятельности людей. Между ними имеется тесная взаимосвязь, они дополняют друг друга. Для комплексной оценки нужна система интегральных показателей.

Задачи социально-экономического анализа и управления, при решении которых используются интегральные индексы уровня жизни, это:



— межстрановые и межрегиональные сопоставления и рейтинги социально-экономического положения и их использование в совершенствовании механизмов управления [7, 12];

— интегральные индексы уровня жизни как показатели степени достижения целей в управлении социально-экономическим развитием региона [8, 13];

— интегральные индексы уровня жизни в проблеме адресности социальной помощи малоимущим слоям населения [6];

— индикаторы социальной напряженности, уровня коррупции, имущественной дифференциации населения в проблеме анализа и управления социально-политическим здоровьем общества;

— измерение физического здоровья общества с помощью индикаторов типа «индекс здоровья», «качество населения», «индекс развития человеческого потенциала» [9, 10];

— исследование особенностей национальной (региональной) ментальности и системы ценностей с помощью построения разного рода измерительных шкал на базе результатов специальных анкетных обследований населения.

Приведенные здесь ссылки, свидетельствующие о наличии весьма широкого фронта теоретических взглядов и прикладных работ по данным направлениям исследований, подтверждают актуальность и реалистичность постановки проблемы введения синтетических категорий уровня жизни и разработки методологических основ построения соответствующих измерителей этих категорий в виде специальных интегральных индикаторов.

В качестве интегрального показателя уровня и качества жизни населения в разное время предлагалось использовать национальный доход на душу населения, долю расходов на питание в общих расходах домохозяйства, относительный коэффициент смертности, среднюю продолжительность жизни населения, показатель свободного времени, выдвигавшийся исходя из известного высказывания К. Маркса о том, что свободное время в будущем станет мерой общественного богатства.

Однако все эти показатели имеют существенные недостатки, связанные либо с различиями в методологии расчета, принятой в разных странах, либо с трудностями в их интерпретации. В связи с этим были предприняты попытки разработать комплексные индексы определения уровня развития той или иной страны, уровня жизни в ней.

Потребность в экономической оценке качества жизни вызвала необходимость детальной разработки составляющих ее элементов и выявления индикаторов, достаточно полно и адекватно характеризующих ее. Предложены различные системы таких индикаторов.

Так, Дж. Берлингер еще в 1962 году включал в уровень жизни следующие элементы: уровень доходов на душу населения, уровень преступности и правонарушений, уровень образования и медицинского обслуживания.

Американский ученый Дж. Форрестер к характеристикам уровня жизни отнес также стрессовые ситуации, трудности жизни, скученность населения, качество питания, загрязненность окружающей среды.

Существенный вклад в методологию измерения качества жизни внесли индо-американский экономист Амартья Сен и американский философ Марта Нуссбаум. В ряде публикаций эти ученые представили методологию, основанную на двух базисных понятиях: возможность и функционирование. Вектор функционирования — это то, что человеку удастся достичь в обществе (образование, доход, здоровье, виды досуга), а возможность — это множество альтернативных векторов функционирования, из которых может производить выбор индивид. Последний индикатор отражает свободу выбора, которой обладает человек. Вместе с тем, по нашему мнению, определяется возможностями и условиями, которые создает государство.

Сходство данной методологии с некоторыми принципами, изложенными Аристотелем в «Никомаховой этике», позволило М. Нуссбаум назвать общество развивающимся на базе вышеуказанных индикаторов, аристотелевой социальной демократией [29].

В дальнейшем Морис Д. Моррис разработал индекс физического развития качества жизни, учитывающий три показателя: ожидаемую продолжительность жизни по достижении возраста 1 года; уровень младенческой смертности; распространение грамотности среди взрослого населения. Совокупный индекс рассчитывался как среднеарифметическая величина составляющих, которые оценивались по шкале от 1 балла (худший вариант) до 100 (лучший вариант).

В 1987 году Вашингтонский Комитет по проблемам кризиса народонаселения опубликовал Международный индекс неблагополучия. Индекс являлся сводным, базировавшимся на 10 показателях, характеризующих благосостояние людей в зависимости от материального положения, демографической ситуации, состояния здоровья и общественного устройства. Расчеты продемонстрировали, что на тот момент наиболее неблагополучные условия жизни были в Анголе и Мозамбике, а наиболее благоприятные — в Швейцарии и Люксембурге.

При оценке качества и уровня жизни могут быть использованы экспертные оценки. Например, американская некоммерческая организация «Комитет по демографическому кризису» на базе данных официальной статистики, результатов анкетных опросов и экспертных оценок за 1989 год провела исследование качества жизни в 100 крупнейших городах мира. Уровень жизни оценивался по 10-балльной шкале со следующими частными показателями: стоимость питания (доля семейных расходов на питание), жилищные условия (число жителей на одну комнату), качество жилья (доля домов и квартир с водопроводом и электричеством), связь (число телефонов на 100 жителей), образование (доля детей, обучающихся в школе), здравоохранение (детская смертность на 1000 живорожденных), общественная безопасность (число убийств в год на 100 тыс. жителей), тишина (уро-

вень наружного шума), уличное движение (средняя скорость в час пик), чистота воздуха. [11]

Канадские исследователи Ларс Осберг и Эндрю Шарп предложили для оценки уровня жизни использовать индекс экономического благосостояния. Предложенный индекс аналогичен показателю меры экономического благосостояния, который около 30 лет назад разработали американские исследователи Нордхаух и Тобин. Он рассчитывается на основе вычитания из ВВП факторов, которые не относятся к уровню благосостояния, и добавления факторов, влияющих на благосостояние, но не учтенных в ВВП. Индекс, предложенный Осбергом и Шарпом, охватывает следующие компоненты: потребление; запасы богатства; равенство в распределении доходов; экономическую безопасность. Каждый из этих компонентов представляет собой агрегат целого ряда элементов.

Однако многие показатели, необходимые для расчета индекса экономического благосостояния не исчисляются и не публикуются национальными и международными статистическими службами. Поэтому авторы были вынуждены прибегать к собственным оценкам, которые носят условный характер. Например, довольно сложно рассчитать показатель оценки стоимости развлечений и отдыха, нет достоверных данных для оценки запасов природных ресурсов. Результаты проведенных авторами расчетов показывают, что динамика ВВП на душу населения, как правило, выше динамики предложенного ими индекса, хотя и в различной степени.

Индекс экономического благосостояния схож с индексом подлинного прогресса, предложенным в 1995 году Коббом, Халстедом и Рау. Он охватывает 20 аспектов экономической жизни, такие как распределение доходов; стоимость услуг, произведенных домашними хозяйствами для собственного потребления; стоимость услуг, связанных с уходом за детьми; стоимость услуг, выполненных на общественных началах; влияние на благосостояние преступности, загрязнения окружающей среды, сокращения природных ресурсов и другое.

В США активно применяется упрощенный подход к расчету интегрального показателя уровня жизни с помощью индекса нищеты. Последний представляет сумму индексов инфляции и безработицы.

Российскими статистиками был предложен «индикатор напряженности», составляющими которого являются степень обеспеченности потребительскими товарами, уровень преступности и степень недовольства населения комплексом нерешенных социально-политических, экономических и экологических проблем.

В 1990 году ПРООН предприняла попытку комплексной оценки социально-экономического развития стран и впервые опубликовала индекс человеческого развития (ИЧР). В нем учтены три вида данных: продолжительность жизни, уровень образования (взрослая грамотность и общий показатель участия в начальном, среднем и высшем образовании) и уровень жизни, измеряемый реальной покупательной способностью. Индекс представляет собой шкалу от 1 до 0. Высоким уровнем развития считается показатель от 0,8 и выше, средним — от 0,5 до 0,799 и низким — ниже 0,5 [13].

В первом докладе по человеческому развитию 1990 года признавалось, что ни один индекс не способен полностью отразить такое сложное понятие как человеческий потенциал, и что в дальнейшем индекс развития человеческого потенциала будет дополняться и совершенствоваться.

В работах С. А. Айвазяна введены и проанализированы показатели, позволяющие сравнивать во времени уровень жизни страны относительно себя самой — автодинамики, и относительно других стран — межстрановая динамика. Интегральный индикатор уровня жизни представленный автором состоит из определенного вида свертки оценок более частных свойств и критериев этого понятия. Он предназначен для проведения сравнительного анализа этой категории, а также для выявления «узких мест» в социально-экономическом развитии страны или региона с точки зрения обеспечения условий, необходимых для гармоничного развития общества [8].

Как видим, целостная концепция и единая методика для оценки уровня жизни к настоящему времени еще не разработана. Весьма ограничена и информационная база для разработки этой проблемы. Существующая информация в Казахстане не дает полного представления об уровне жизни населения. Более того, исследование уровня жизни должно осуществляться в разрезе городской и сельской местности, с учетом всех особенностей его формирования.

#### Литература:

1. Григорьева, О. Б. Концепция формирования качества жизни в условиях устойчивого экономического роста. 1999, С-Пб.
2. О показателях экономического благосостояния. Ю. Н. Иванов // Вопросы экономики. 2003, № 2, с. 93
3. Экономическая статистика: Учебник/Под ред. Ю. Н. Иванова. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 480 с.
4. Социальная статистика: Учебник/Под ред. чл. — кор. РАН И. И. Елисеевой. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 416 с.: ил.
5. Политика доходов и заработная плата. Абакумов Н. Н., Подвалова Р. Уч. пос. М.: 1999
6. Оценка уровня и качества жизни населения // Экономист. — № 11, 2011. — с. 61–70.
7. Кузнецова, Е. В. Дмитриева Е. Д. Индекс развития человеческого потенциала и другие показатели социально-экономического развития России и отдельных зарубежных стран // Вопросы статистики. — 2000. — № 03. — с. 14.

8. Безъязычный, В. Ф., Шилков Е. В. Качество жизни — основной критерий социально-экономического планирования развития региона // Качество жизни и российское предпринимательство. Тезисы. — М., 2001. — с. 6.
9. Индекс человеческого развития и система социальной защиты населения на региональном уровне. Н. Искаков. // АльПари, 2002, № 4–5, стр. 78–82.
10. Сиденко, А. В., Попов Г. Ю., Матвеева В. М. Статистика: Учебник. — М.: Издательство «Дело и сервис», 2000. — 464 с.
11. Качество жизни: теория и практика социальной экономики. Сборник докладов Международной научно-практической конференции. Ч.1 — Белгород: Белгородский ГГАСМ, 2002, 196 с.
12. Жеребин, В. М., Ермакова Н. А. Уровень жизни населения — как он понимается сегодня // Вопросы статистики. — 2000. — № 8. — с. 4.
13. Казахстан. Отчет по человеческому развитию 1991 г — Алматы, 1996. — 100 с.
14. Васильев, А. Экономический анализ качества жизни / А. Васильев // Стандарты и качество. 2007. — № 4. — с. 80–84.21.
15. Биктимирова, З.З. Государственное управление качеством жизни населения /З.З. Биктимирова // Общество и экономика. — 2003. — № 3. — с. 119–132.
16. Биктимирова, З.З. Доходы в концепции качества жизни / З.З. Биктимирова //Журнал экономической теории. — 2006. — № 2. — с. 89102.
17. З. Шаукенова, В. Дунаев. Идеологическое конструирование в Республике Казахстан: вехи эволюции и траектории развития в контексте стратегии «Казахстан-2050»: монография. — Алматы: Институт философии, политология и религиоведения комитета науки Министерства образования и науки Республики Казахстан., 2013. — 438с.

## Экономическое исследование Калининского района

Симонян Давид Артемович, студент;  
Пономаренко Виктория Петровна, студент  
Кубанский государственный университет

*В данной статье затрагиваются самые важные экономические отрасли Калининского района. Уделяется внимание специализации района, основным предприятиям, инвестиционным потокам и перспективным проектам для развития района, края и России в целом.*

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, инвестиции, предприятия, форумы, призер.

Калининский район — один из уникальных уголков Краснодарского края. Кроме лесов и гор, здесь есть все, чем славится Кубань: богатейшие черноземы, вековые плавни, газ, нефть, самый северный в мире рис. Экономика Калининского района имеет выраженное сельскохозяйственное направление.

Калининский район богат водными ресурсами. Основной рекой является Понура. Район имеет обширные внутренние водоемы, лиманы, плавни. Богата наша земля кирпичной глиной, песком и морской ракушкой. Кроме того, выявлены запасы газа на Гречановском, Гривенском и Пригибском месторождениях.

Калининский район является одним из самых привлекательных мест края для организации отдыха, охоты и рыбалки. Ловля судака, тарани, карпов, сазанов, окуней и шук в течение всего года притягивает рыбаков, как Калининского района, так и других регионов.

Основу экономики муниципального образования Калининский район составляют динамично развивающийся агропромышленный комплекс, рыбоводство и рыболовство. Основными факторами развития этих отраслей яви-

лось то, что благодаря своим уникальным природно-климатическим условиям, богатым плодородным землям, в районе издавна производили сельскохозяйственную продукцию. [1]

Производством сельхозпродукции в районе занимаются 28 крупных, средних и малых предприятий, 274 крестьянских (фермерских) и 17795 личных подсобных хозяйств, 163 индивидуальных предпринимателя. [2]

В нашем районе большое внимание уделяется вопросам, связанным с поддержкой развития малых форм хозяйствования.

Основными ценными природными ресурсами Калининского района являются высокоплодородные черноземы (около семидесяти процентов всей площади). Хорошее качество земли и благоприятные климатические условия позволяют получать высокие урожаи сельскохозяйственной продукции, что способствует росту инвестиционного потенциала района.

В 2013 году район подтвердил лучшие показатели среди муниципальных образований Западной зоны Краснодарского края, заняв первое место по получению наи-

высшей урожайности ранних колосовых и зернобобовых культур (59,6 центнера с одного гектара). Лидерами в выращивании зерновых колосовых стали ООО «СК „Октябрь“ — 77,4 центнера, ОАО «Племзавод „Дружба“ — 74,7 центнера с одного гектара.

Растениеводство района — многоотраслевая отрасль, здесь работают 7,5 тыс. человек. Площадь сельхозугодий составляет более 96 тыс. га, из них пашни около 85 тыс. га, садов около 800 га. Структурную основу растениеводства составляют 13 сельхозпредприятий и фермерских хозяйств. Кукуруза является основной зерновой и кормовой культурой, подсолнечник — основной масличной культурой.

Динамично в течение последних пяти лет в районе развивается отрасль рисоводства. В весе после доработки получено около 86 тыс. тонн. белого зерна. При этом впервые за всю историю рисосеяния в Калининском районе средняя урожайность с одного гектара в весе после доработки составила 68,6 центнеров. Калининский район в соревновании «Жатва риса 2013 года» занял первое место в крае и стал 2 в 2014. [3]

Стратегическим направлением в растениеводстве за последние годы стало увеличение производства овощных культур. Повылся спрос на овощную продукцию, особенно на зеленый горошек, кабачки, помидоры, огурцы, витаминную тыкву. В результате этого площади под овощами ежегодно растут.

В районе также работает 41 животноводческая ферма. Большое внимание уделяется заготовке кормов, ветеринарному обслуживанию и повышению продуктивности стада. Современный доильный зал МТФ № 7 СПК «Октябрь» позволяет решать задачи первичной очистки и охлаждения молока, что сохраняет его высокое качество и уникальные пищевые свойства. Правильное выращивание телочного поголовья — залог стабильной молочной продуктивности дойного стада. В ООО «Кубаньагро-Приазовье», СПК «Дружба», СПК «Октябрь» заготовка силоса производится современными способами.

Более 45% объема промышленной продукции, произведенной перерабатывающими предприятиями района, составляет продукция ОАО «Сыркомбинат Калининский»

(сыры твердые, сычужные, масло животное, цельномолочная продукция в ассортименте, майонез, сгущенное молоко).

ООО «Ювикс-Кубань» производит крупу — около 4 тыс. т в год. ООО «Комбинат кооперативной промышленности» — основной поставщик хлебобулочной продукции. ООО «Балтимор-Кубань» выпускает плодоовощные консервы, завоевавшие российский рынок.

Кроме перерабатывающих, в районе работает еще более 50 предприятий. Калининский МУП «Спецмонтаж» занимается монтажом технологического оборудования по водоснабжению, отоплению и канализации муниципальных объектов и объектов сельскохозяйственного производства. МУП «Калининское ЖКХ» активно работает над энергосберегающими технологиями. Гривенский осетрово-рыболовный завод осуществляет воспроизводство ценных пород рыб. ОАО «Калининскаярайгаз» к 2003 году газифицировала по району 15 690 квартир (90,3% от общего числа), построила 380,2 км газопроводов. ОАО «Величковский элеватор» осуществляет заготовку, хранение и переработку зерна, калибровку семян кукурузы, производит муку.

По итогам комплексной оценки социально-экономического развития муниципальных образований Краснодарского края за 2013 год район занял 3-е место, а в группе муниципальных образований края среди территорий со специализацией на сельском хозяйстве — 1-е место.

Крупными и средними предприятиями района в 2013 году получено 668,5 млн. рублей прибыли, что на 30% больше уровня 2012 года. [4]

Общей стратегической целью развития муниципального образования является обеспечение притока инвестиций в экономику района в целях повышения качества жизни населения.

Калининский район активно участвовал в XII Международном инвестиционном форуме «Сочи—2013», где инвестиционный потенциал района был представлен 16 инвестиционно-привлекательными земельными участками, 18 инвестиционными проектами, из которых 9 проектов — для малого бизнеса и 9 крупных проектов.



Рис.1. Крупнейшие предприятия Калининского района





Рис. 2. Инвестиционный потенциал Калининского района Краснодарского края

По итогам форума подписаны 4 соглашения о намерениях в сфере реализации инвестиционных проектов на территории района на общую сумму 1 млрд. 16 млн. рублей.

В Калининский район очень привлекателен для иностранных инвестиций.

Инвесторы вкладывают деньги во все самые перспективные и инновационные проекты, которых не мало в Калининском районе. Поток инвестиций в район поступает из многих стран мира Китай, Япония, Германия, Великобритания, Индия, Италия, Испания, Швейцария. Поток инвесторов из США тоже не мал. В район поступают из трёх основных центров США: это Нью-Йорк, Сан-Франциско, Вашингтон. В связи с нынешней ситуацией как в экономике, так и в политике, данные потоки инвестиций в большей своей части временно заморожены. Ввод санкций на Российскую Федерацию отразился как на всём государстве, так и на его краях и районах. Всё также усугубляется тем, что экономический кризис не даёт раскрыть весь потенциал Калининского района. Но несмотря на это, администрация старается делать всё возможное, чтобы кризис и политические претензии к России не сказались на людях, проживающих в нашем районе. [1]

Если взять во внимание то, что в Калининский район, в основе своей, имеет сельскохозяйственное направление. Если почвы и климат благоприятны для прорастания одомашненных культур, то в перспективе было бы не плохо использовать на почвах данного района новые селекционные виды из ведущих университетов как края так и ЮФО и всей России. Одним из ближайших университетов, которые специализируются на аграрных культурах является Кубанский Государственный аграрный университет (КубГАУ). Продукция района в связи со своим качеством ценится не только в России, но и в других государствах. Не даром в ст. Андреевской стоят многокилометровые очереди на загрузку сельскохозяйственных культур и дальнейшую транспортировку в международные порты нашего края.

В станице Андреевской Калининского района в планах построить кирпичный завод. По мощности он не будет уступать Славянскому кирпичному заводу в год планируется выпускать около 30 тысяч тон продукции. В данный момент требуются инвестиции, которые помогут реализовать проект, примерная стоимость которого составляет 510 миллиона рублей.

#### Литература:

1. Деловая Кубань: URL: <http://www.business-kuban.ru/kalininskiy-rayon>
2. Земли сельхозназначения Калининского района Краснодарского края URL: <http://www.kubanmakler.ru/9/sel-hozzemli-v-kalininskom-rayone-krasnodarskogo-kraya.htm>
3. Справочник Калининская: URL: <http://yfo.spr.ru/kalininskaya-i-kalininskiy-rayon/#gorod>
4. Официальный сайт Администрации Калининского района URL: <http://www.kalininskaya-93.ru/>



## 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

### Основные направления повышения эффективности функционирования строительного бизнеса в Азербайджане

Агаева Кенуль Асаф кызы, кандидат экономических наук, доцент  
Азербайджанский архитектурно-строительный университет (г. Баку, Азербайджан)

В 2005 году произошел большой бум в жилищном, коммерческом и промышленном строительстве Азербайджана. В подавляющем большинстве развитие коснулось столицы, города Баку. По мнению ряда азербайджанских строительных фирм, сегодня рынок больше ориентирован на результаты маркетинговой деятельности, потребители более чувствительны ко времени, поскольку клиенты хотят своевременную доставку строительных материалов и услуг, они просто не хотят ждать. Клиенты отвергают низкую квалификацию персонала фирмы.

По словам руководителя одной азербайджанской строительной фирмы: «Азербайджанцы не любят ждать. Именно поэтому для того, чтобы поддерживать хорошую клиентскую базу и повысить эффективность функционирования своего бизнеса, вы должны иметь хорошую инвентаризацию и доступные материалы. Если вы держите большой запас, вы не можете позволить себе большой ассортимент строительного товара». Таким образом, ключевым элементом на азербайджанском строительном рынке является большой перечень товаров с широким выбором и в то же время наличие всего ассортимента. И конечно же, фирма не должна уступать другим строительным фирмам в конкурентной борьбе, чтобы именно ее товары пользовались большим спросом на рынке.

Строительный рынок в Азербайджане стремительно развивается. В настоящее время существует большое количество архитектурных, проектных и строительных фирм, которые функционируют на основе западной технологии и строительных товаров. Строительный сектор по-прежнему сильно зависит от развития нефтяной и газовой отрасли, которая является основой экономики Азербайджана. Недостаток выгодного финансирования (например, банковские кредиты и оборотный капитал на выгодных условиях) сопровождается тем, что Азербайджанские строительные компании полагаются на частный капитал. Тем не менее, есть потенциал роста бизнеса для зарубежных фирм, которые заинтересованы в развитии своего бизнеса. Жилищное строительство, будь это многоэтажные здания, или отдельно стоящие дома, строятся по всей столице — почти исключительно за счет частных средств.

Для того, чтобы узнать основные направления повышения эффективности строительного бизнеса в Азербайджане, нужно узнать сильные и слабые стороны строительного бизнеса, а также его возможности, и угрозы, с которыми может столкнуться фирма, т.е. SWOT-анализ Азербайджанского рынка строительства.

Что же представляет собой SWOT-анализ? Аббревиатура SWOT произошла от английских слов: strengths, weaknesses, opportunities, threats:

[S] strengths — положительные стороны,

[W] weaknesses — негативные стороны;

[O] opportunities — потенциальные возможности;

[T] threats — потенциальные угрозы.

SWOT-анализ — это инструмент стратегического анализа и планирования, применяемый для оценки явлений и факторов, оказывающих влияние на компанию или проект.

Итак, все параметры подразделяются на 4 категории: strengths (положительные стороны), weaknesses (негативные стороны), opportunities (потенциальные возможности) и threats (потенциальные угрозы).

Резюме SWOT анализа:

1) Поле сильных сторон и возможностей:

Внутренний потенциал компании (положительные стороны) позволяют в полной мере использовать существующие возможности (т.е. наблюдается позитивная тенденция).

2) Поле сильных сторон и угроз:

Положительные стороны компании позволяют минимизировать существующие угрозы (что также является позитивной тенденцией).

3) Поле слабых сторон и возможностей:

Негативные стороны компании связаны с высокими затратами, однако благодаря повышению доходов людей конкуренция способна перейти в неценовую сферу.

4) Поле слабых сторон и угроз: высокие затраты ухудшают позицию компании при активизации конкурентов (отрицательная тенденция).

Конкретно применительно к строительной сфере Азербайджана SWOT-анализ можно представить в следующем виде:

Сильные стороны:

1. Потребность в высококачественных материалах: поставщики должны признать необходимость высококачественных материалов, и предпочитать американские и европейские бренды строительных товаров и материалов.

2. Экономический рост, и вместе с ним развивается и строительный сектор в Азербайджане, в связи с международными инвестициями в нефтегазовый сектор Азербайджана. Таким образом, с развитием нефтяного и газового сектора, экономика открывает новые возможности для строительства, строительных и архитектурных услуг, предоставляемых фирмой. Открываются возможности для поставщиков из европейских и американских стран. Некоторые зарубежные поставщики заинтересованы в проектах «под ключ».

3. Низкие эксплуатационные расходы, в том числе расходы на аренду, на человеческий труд и т.д.

Слабые стороны:

1. Низкая покупательная способность: Азербайджанским импортерам часто не хватает сильной финансовой поддержки. Покупки на основе частного капитала, ограничивают долгосрочную покупательную способность. Хотя товары американских производителей строительных материалов признаются на рынке, как товары высокого качества, все равно покупательская способность азербайджанских клиентов является очень низкой. Тем не менее, азербайджанские импортеры также заинтересованы в импорте недорогого оборудования.

2. Слабый доступ к разумным ценам кредита: большинство банков не предлагают выгодные условия кредитования. Тем не менее, некоторые банки предпочитают вкладывать средства именно в строительный сектор, так как их инвестиции оправдываются, в отличие от инвестиций в торговые и сервисные компании.

3. Отсутствие качества местных строительных материалов, оборудования, а также несоответствие методов производства стандартам развитых стран. В связи с этим, на некоторые местные строительные товары спрос падает, потому, что они просто не конкурируют с импортными строительными товарами.

Возможности:

1. После распада Советского Союза, реформы в строительной отрасли Азербайджанской Республики привели к масштабной реструктуризации в государственном и частном секторах.

2. Проводятся работы по реконструкции наземного и морского транспорта.

3. Существуют крупные корпорации, которые заинтересованы в разработке коммерчески жизнеспособных проектов в Азербайджане.

4. Экспортно-импортный банк заинтересован в развитии коммерчески жизнеспособных проектов строительства в Азербайджане, и инвесторы должны иметь это в виду во время планирования проекта.

5. Баку как центр развития бизнеса в Каспийском регионе идеально расположен на пересечении воздушных, железнодорожных, морских транспортных сетей.

Угрозы:

1. Законодательная, таможенная и налоговая среда являются сложными, и организовать ведение бизнеса в Азербайджане сложно.

2. Немецкие, Итальянские, Японские, Французские, Русские, Турецкие и Иранские фирмы имеют значительную долю рынка и развитую сбытовую сеть. Оборудование и строительные товары Русского и Турецкого производства в большей степени пользуются спросом. Это является угрозой развития бизнеса, так как товары этих стран качеством уступают вышеперечисленным странам.

Используя результаты SWOT-анализа азербайджанского рынка строительства, ориентируясь на результаты можно выбрать основные направления повышения эффективности функционирования строительного бизнеса.

Модель роста рыночной доли учитывает показатели: темп роста рынка отдельного вида строительной продукции и рыночная доля. Темп расширения рынка сбыта характеризует цикл жизни строительной продукции, а рыночная доля-повышает-норму-прибыли.

Модель привлекательности положения на рынке основывается на двух-показателях:

1. Конкурентоспособность и положение на рынке строительной продукции;

2. Привлекательность строительной организации.

Модель направлений стратегической политики использует критерии конкурентоспособности строительной продукции и перспектив развития сферы строительного бизнеса. Критерии конкурентоспособности: доля на рынке, сеть сбыта послепродажного технического обслуживания, доступность сырья, стройматериалов, способность совершенствовать технологию строительного производства, — качество-строительной-продукции.

Организация собственной сбытовой сети целесообразна лишь при реализации определенных видов строительной продукции (торговые центры, жилые дома, гаражи) на сегментах рынка, где поддерживается прямой контакт с потребителями-заказчиками.

Помимо распространенных систем продажи строительной продукции — прямого сбыта (собственная сбытовая сеть), подрядных торгов (конкурсов), практикуется система сбыта через независимых и зависимых посредников-дистрибьюторов, джобберов, агентов, брокеров.

Независимый посредник приобретает право собственности на продукцию. Зависимый посредник не приобретает этого права и осуществляет сбыт продукции на основе комиссионного вознаграждения.

Дистрибьюторы — торговые фирмы, закупающие у производителей продукцию на основе контрактных отношений.

Брокеры и агенты — это фирмы или отдельные предприятия, которые осуществляют сбыт продукции на основе комиссионного вознаграждения.

Джобберы — это торговые фирмы, которые скупают отдельные виды продукции для быстрой перепродажи.

Использование агентов и дистрибьюторов на строительном рынке является одним из основных направлений повышения эффективности строительного дела.

Западные предприниматели и некоторые азербайджанских компании действуют в качестве агентов американских компаний. А также, некоторые фирмы работают в качестве партнеров с западными фирмами. Дистрибьютор обеспечивает эффективное функционирование бизнеса, если сегмент рынка отличается высокой конкурентоспособностью.

Турецкая, Европейская, Английская и Российская продукция, как правило, доминируют на чувствительном к цене рынке строительных товаров.

Несколько хорошо зарекомендовавшие себя азербайджанские строительные фирмы успешно продают американские и европейские оборудования и услуги в Азербайджане.

Прежде чем решить пользоваться услугами агентов и дистрибьюторов, или самим выступать в качестве агентов или дистрибьюторов, надо учесть все рискованные ситуации которые могут возникнуть.

Строительный бизнес в Азербайджане можно назвать одним из самых развитых, перспективных и доходных секторов экономики, после нефтяного сектора.

Каждый предприниматель, для развития своего бизнеса, должен определенными методами повысить эффективность функционирования своего бизнеса. Только после этого соответствовать требованиям целевой аудитории и получить прибыль, что является конечной целью функционирования любого предприятия. Но направлять все усилия только на то, чтобы получать прибыль, тоже не правильно, ибо получив один раз большой прибыль с некачественным товаром, можно завоевать недоверие и полный отказ продукции фирмы со стороны потребителей.

## 7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

### Анализ развития нефтяной отрасли России

Баскова Марина Леонидовна, магистр

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В статье резюмированы основные итоги деятельности нефтяной отрасли за 2014 год; рассмотрены существующие проблемы с учетом введенных секторальных санкций и перспективы развития нефтяной отрасли России.*

**Ключевые слова:** нефть, нефтяная отрасль России, санкции, добыча нефти, нефтепереработка

Топливо-энергетический комплекс на сегодняшний день является важнейшей структурной составляющей экономики России, обеспечивая как текущую жизнедеятельность и развитие страны, так и значительную часть поступлений в бюджет государства. При этом нефтяная отрасль играет ключевую роль в развитии топливо-энергетического комплекса России [1].

Российский нефтяной сектор в последнее десятилетие показывал уверенное развитие. Тому способствовали колоссальные инвестиции в нефтяной сектор экономики (иностранный и отечественный капитал), развитие технологий и высокие цены на «черное золото».

2014 год ознаменовался новыми вызовами как для российского нефтяного сектора, так и для страны в целом, бюджет которой, как известно, в настоящее время примерно на 50% формируется за счет поступлений от нефтегазового сектора.

В середине июля 2014 году в связи с напряженной геополитической обстановкой в мире в отношении России были введены финансово-экономические санкции со стороны некоторых западных стран. Санкции коснулись ряда российских нефтяных компаний и отраслевых проектов, в связи с этим в отдельных случаях потребуются пересмотр основных финансово-экономических параметров бизнес-планов этих компаний.

Действующие отраслевые санкции затрагивают два основных направления — финансовое и технологическое.

Первое предполагает запрет на предоставление финансирования или услуг по организации финансирования ряду российских компаний со стороны лиц в юрисдикции США на срок более 90 дней, в то время как Регламент Совета ЕС ограничил предоставление нового финансирования на срок более 30 дней. Так, иностранные банки сократили кредитование российских сырьевых компаний, за последние полгода ими было выдано 3,5 млрд. долларов США синдицированных кредитов, что на 82% меньше, чем за аналогичный период 2013 года [5]. По итогам первого квартала 2014 года инвестиции в основной капитал снизились на 4,8%.

Второе подразумевает запрет на поставку номенклатуры оборудования, а также на предоставление услуг, необходимых для ведения разведки и добычи на глубинах, в Арктике и на «сланцевых проектах», целью которых может быть добыча нефти. При этом формулировки Минфина США оговаривают поименный список компаний, в отношении которых действуют ограничения, а запрет ЕС затрагивает непосредственно сами проекты.

Однако в условиях относительно невысокого уровня долговой нагрузки нефтяного сектора России по сравнению с другими отраслями экономики страны, а также ограниченного влияния технологических санкций на действующие проекты, российская нефтяная отрасль в 2014 году продолжила устанавливать операционные рекорды.

Так, в 2014 году добыча нефти (включая конденсат) в России увеличилась на 3,5 млн. тонн (+0,5%) год к году, до 526 млн. тонн (или 10,56 млн. баррелей в сутки), обновив исторический максимум 2013 года (рисунок 1).

Региональная структура добычи продолжила претерпевать определенные изменения. В частности, на фоне истощения западносибирских активов доля этого региона в общероссийской добыче нефти продолжает с каждым годом сокращаться (60% в 2014 году против 68% в 2008 году).

Региональная структура добычи продолжила претерпевать определенные изменения. В частности, на фоне истощения западносибирских активов доля этого региона в общероссийской добыче нефти продолжает с каждым годом сокращаться (60% в 2014 году против 68% в 2008 году).

Доля Восточной Сибири и Дальнего Востока, наоборот, продолжает расти, что определяется эффектом запуска нефтепровода Восточная Сибирь — Тихий Океан и режима специальных налоговых условий для отдельных проектов. Согласно оценке Московского нефтегазового центра ЕУ [3] в ближайшие годы эта тенденция сохранится (рисунок 2).

Ожидаемый рост добычи нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке не способен в полной мере компенсировать снижение добычи на зрелых месторожде-

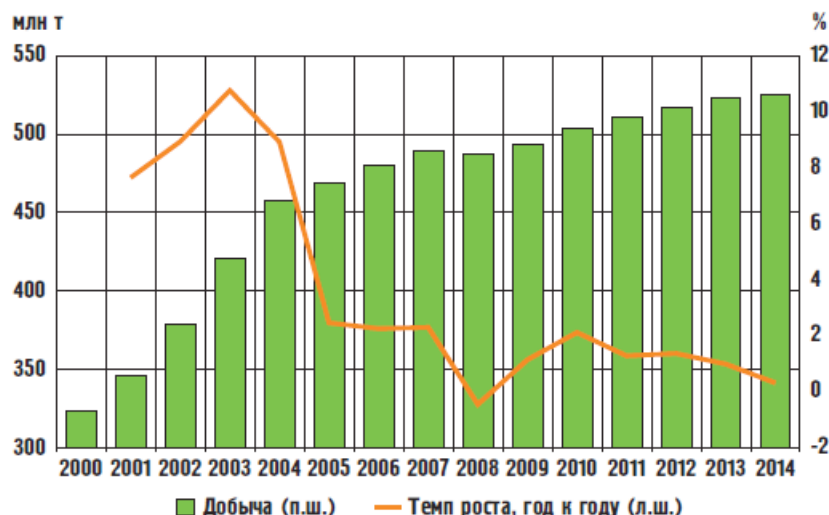


Рис. 1. Динамика добычи нефти и конденсата в России, 2000–2014 гг.

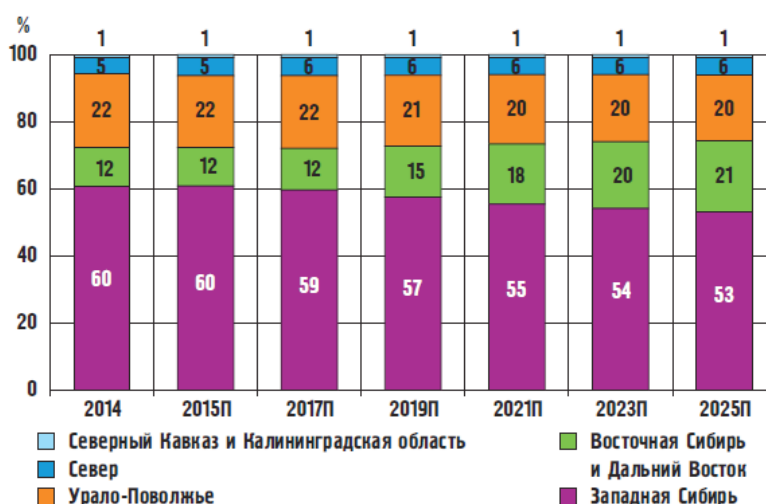


Рис. 2. Прогноз структуры добычи нефти и конденсата в России с учетом ожидаемых к вводу проектов

ниях (браунфилдах). По оценкам экспертов данная ситуация может привести к сокращению добычи нефти на 3% к 2025 году по сравнению с 2014 годом.

В таких условиях вопросы, связанные с поддержанием добычи на действующих проектах, приобретают первоочередную важность, и одним из важных путей его реализации является применение методов увеличения нефтеотдачи (МУН). В частности, мировой опыт свидетельствует о возможности увеличения нефтеотдачи за счет применения газовых методов на 5–10%, физико-химических — на 3–8%, и тепловых — на 15–20%. Но пока масштабы применения третичных МУН в России остаются незначительными в объеме общей добычи (для сравнения: в США — около 13% от суммарного производства).

Сдерживающим фактором для инвестиций в применение инновационных МУН выступает налоговая составляющая, не учитывающая объективно обусловленного роста издержек добычи по мере уменьшения дебитов скважин, роста обводненности их продукции, а значит, и резкого сокращения доли ренты в цене.

В 2014 году средневзвешенные оценочные затраты на добычу составили около \$4,8/барр, что на 14% больше значений 2008 года, но на 7% меньше показателя 2013 года из-за девальвации рубля. Если сравнивать затраты на добычу в рублях, то рост составил 3% год к году и 40% к 2008 году.

Существующая система адресного налогового льготирования в нефтяном секторе (даже несмотря на большое количество дифференцируемых параметров) не способна обеспечить необходимые стимулы для широкомасштабного применения МУН в России. В частности, предусмотренные адресные льготы затрагивают лишь ограниченное количество действующих браунфилдов Западной Сибири, которые обеспечивают около 60% общероссийской добычи нефти.

С 1 января 2015 года стартовал налоговый маневр, который, как предполагается, принесет добывающему сегменту дополнительный доход за счет опережающего снижения ставок экспортной пошлины над ростом НДС. Однако в процессе имплементации маневра не обходится



без накладок. Главная сложность заключается в том, что параметры налогового маневра прорабатывались в условиях стабильных цен на сырье и на тот момент рыночный консенсус не предполагал кардинального снижения нефтяных котировок. В результате отсутствие сценарного подхода при подборе параметров налогового маневра привело к тому, что в 2015 году экономика добывающего сегмента в долларовом эквиваленте вместо ожидаемого роста на \$0,8/барр (при цене на нефть \$100/барр) может снизиться примерно на \$0,3/барр (при ценах на нефть в \$60/барр) за счет изменения НДС и пошлины. В последующие годы этот разрыв будет увеличиваться [3]: точка нулевого эффекта для добывающего

сегмента, в 2015 году достигается при цене на нефть на уровне \$72/барр, в 2016-м — \$70/барр, в 2017-м — \$55/барр.

Для нефтепереработки 2014 год ознаменовался очередными производственными рекордами: объем производства, несмотря на временную остановку Ачинского НПЗ из-за пожара, вырос более чем на 5% год к году почти до 290 млн. тонн и +20% по отношению к 2008 году (рисунок 3). Однако качественные показатели сегмента в последние годы остаются практически неизменными. Несмотря на продолжающуюся модернизацию, глубина переработки остается на уровне 72% (против европейских 80% и североамериканских 95%).

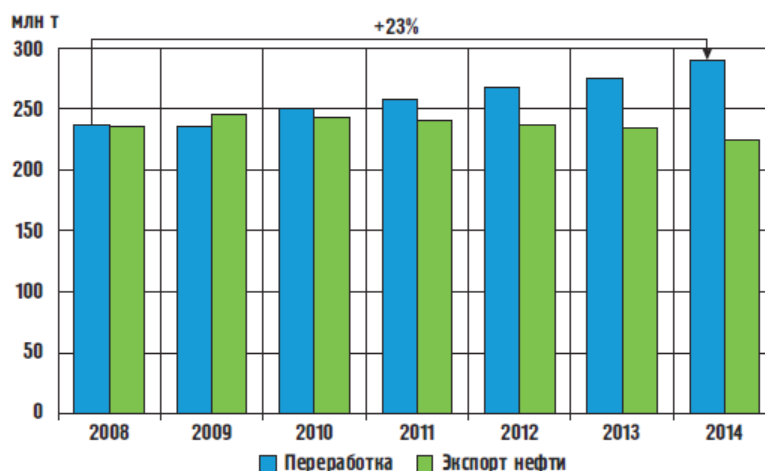


Рис. 3. Динамика переработки и экспорта нефти в России

Согласно макроэкономическому прогнозу Минэкономразвития РФ на 2014–2017 годы рост уровня налоговых изъятий в нефтегазовой отрасли, рост себестоимости добычи нефти и газа, низкая экономическая эффективность освоения новых месторождений будут способствовать ограничению инвестиционной активности в сегменте. Поэтому на первый план выходят перспективы реализации наиболее капиталоемких российских проектов со значительной долей иностранного финансирования.

Освобождается рыночная ниша для отечественных инжиниринговых и производственных компаний. Иностранная доля в сегменте будет постепенно сокращать объем операций в России. В это же время другие иностранные игроки получают дополнительные возможности создать в нашей стране совместные предприятия, чтобы головная компания не несла самостоятельно риски работы с партнерами в России.

Подобное развитие ситуации на нефтегазовом рынке страны способствует плановой реализации текущих и перспек-

тивных проектов. Аналитики прогнозируют, что суммарный объем инвестиций в развитие нефтяной отрасли (включая добычу и подготовку, транспортировку, переработку нефти и развитие нефтехимических производств) в 2014–2018 годы составит около 8,1 трлн. рублей (около 250 млрд. долл.) [6].

Результаты деятельности российской нефтяной отрасли в 2014 году, безусловно, являются достижением национальной экономики. Однако для сохранения положительной динамики потребуются мобилизация творческого потенциала нефтяных компаний, федеральных органов исполнительной власти, экспертного сообщества и отраслевых консультантов для поиска мер, которые позволят ответить на новые вызовы.

Появление таких рисков как ценовая нестабильность, борьба за потребителя, введение финансовых и технологических санкций против России, требует от менеджмента нефтяных компаний максимальной сосредоточенности на результате и поиска целого ряда возможностей для оптимизации деятельности компаний по всем направлениям.

#### Литература:

1. Садчиков, И. А., Сомов В. Е., Балукова В. А. Экономика нефтегазовой отрасли: Учебное пособие для ВУЗов / Под ред. Проф. И. А. Садчикова. — СПб.: ХИМИЗДАТ, 2014. — 256 с.

2. И. А. Садчиков, В. Е. Сомов. Интеллектуализация предприятий нефтегазохимического комплекса: экономика, менеджмент, технология, инновации, образование / Под общ. ред. И. А. Садчиков, В. Е. Сомова. — СПб.: СПбГИЭУ, 2006. — 762 с.
3. Шматко, А. Д. Проблема вариативности финансовой поддержки инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). с. 722–724.
4. Исследование INFOLine «Инвестиционные проекты и инжиниринг в нефтегазовой промышленности России. Итоги 2013. Прогноз до 2020».
5. Московский нефтегазовый центр ЕУ. Нефтяная отрасль России 2014.
6. Intesco Research Group. Рынок нефти и нефтепродуктов: комплексный анализ и прогноз до 2016 года.
7. ИнфоТЭК-КОНСАЛТ — Информационно — аналитические системы и справочники.
8. [www.marketing.rbc.ru](http://www.marketing.rbc.ru) — РБК. Исследования рынков.
9. [www.ngv.ru](http://www.ngv.ru) — Журнал «Нефтегазовая Вертикаль».

## Оценка факторов, влияющих на оказание медицинских услуг в административном районе области

Галкина Наталья Геннадьевна, аспирант;

Мелихова Анна Олеговна, студент

Курский государственный медицинский университет

*В статье проанализированы тенденции изменения уровня обеспеченности коечным фондом, врачами, СМП; построена регрессионная модель, позволившая определить влияние снижения количества врачей и коек на объем оказанных медицинских услуг.*

**Ключевые слова:** здравоохранение, количество медицинских услуг, обеспеченность врачами и СМП, обеспеченность коечным фондом, модели аппроксимации, двухфакторное уравнение регрессии, Курская область, Кореневский район.

Состояние системы здравоохранения в регионе представляет собой комплексную оценку обеспеченности населения медицинскими кадрами, больничными и амбулаторно-поликлиническими учреждениями, уровнем заболеваемости населения. Общество постоянно заботится о качестве жизни, включающее в себя как необходимый компонент качественную охрану здоровья. В связи с этим нами исследовано состояние системы здравоохранения Кореневского района Курской области на основе математико-статистического анализа показателей, к которым мы отнесли уровень заболеваемости, обеспеченности населения койками, средним медицинским персоналом и врачами выявлено состояние системы здравоохранения в Кореневском районе.

Низкая вариация уровня заболеваемости (коэффициент вариации составляет 3,95%) при устойчивом количественном сокращении ресурсных факторов обусловило снижения объемов оказанных медицинских услуг. В такой ситуации целесообразно использовать линейные и нелинейные модели, построение которых позволит аппроксимировать и более качественно определить характер изменений в уровне обеспеченности кадрами и коечным фондом, а также динамику этих показателей и устойчивости [1, 2].

Согласно полученной линейной модели  $y = -0,1845x + 9,0436$  средний прирост составляет  $(-0,18)$  коек, что

свидетельствует о тенденции сокращения коечного фонда. В свою очередь, степенная модель позволяет выявить невысокий уровень изменения показателя (параметр модели  $b$  составляет 0,121). Коэффициент вариации составляет 13,53%, подтверждая однородность совокупности. Следует заметить, что низкая обеспеченность койками в 2007 г. объясняется тем, что в определенный период проводился ремонт и были закрыты отделения. Показатель снижается в 2011–2013 году за счет дефицита бюджета Курской области, соответственно лечебное учреждение вынуждено искать пути оптимизации коечного фонда (рисунок 1).

Согласно полученной линейной модели  $y = -0,0126x + 9,8071$  средний прирост равен параметру при переменной «х», что свидетельствует о сокращении штатов. Обеспеченность средним медицинским персоналом с 2002–2006 гг. сокращается, с 2006 г. показатель возрастает и остается на уровне 10 человек. Коэффициент вариации составляет 3,61%, что свидетельствует об однородной совокупности. Следует заметить, что значительное сокращение среднего медицинского персонала наблюдается в 2005–2007 гг. (рисунок 2).

Согласно полученной параболической модели  $y = 0,078x^2 - 0,907x + 18,746$ , описывающий вариацию изучаемого показателя на 72,1%. Данный вид модели позволяет детерминировать точку перегиба, в нашем случае —

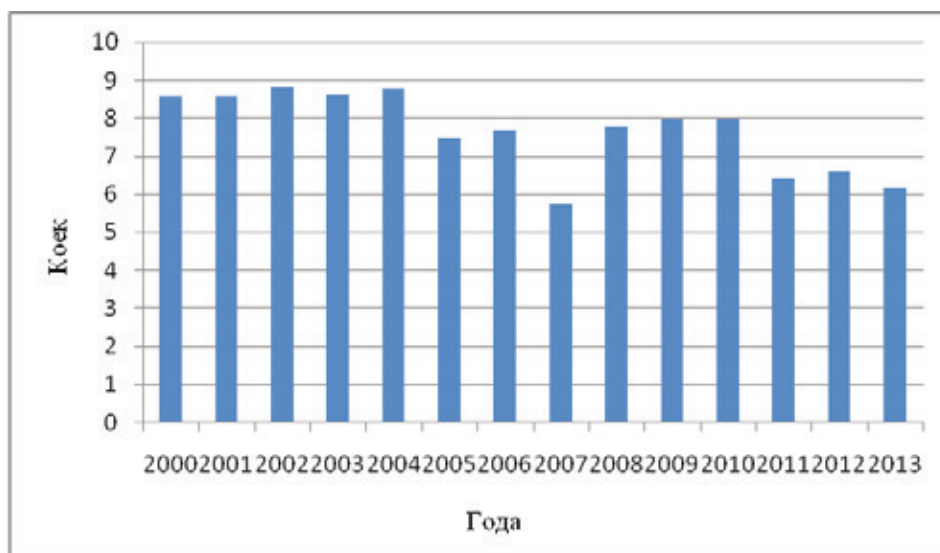


Рис. 1. Динамика обеспеченности населения койками в расчете на 1000 человек Корнеевского района в 2000–2013 гг.

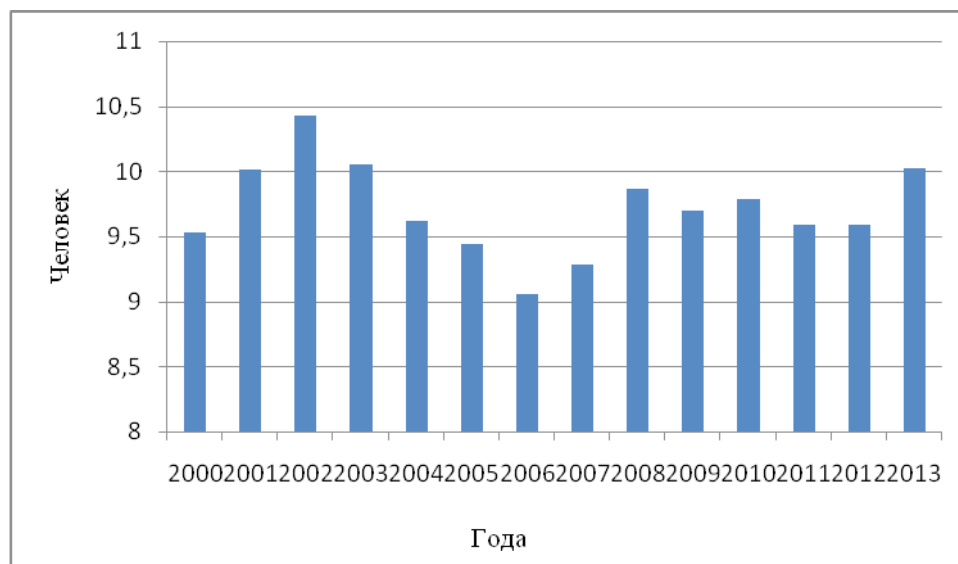


Рис. 2. Динамика обеспеченности средним медицинским персоналом в расчете на 1000 человек Корнеевского района в 2000–2013 гг.

минимума, приходящегося на период 2005–2006 гг. В оставшийся период времени наблюдается тенденция роста показателя обеспеченности врачами, составившего 40,5%. Сокращение коечного фонда и врачебных должностей с одной стороны позволяет лечебному учреждению экономить денежные средства, с другой, возрастает степень невыявленных случаев заболевания (рисунок 3).

Рассмотрим случаи обращения за медицинской помощью в зависимости от величины коечного фонда и числа врачей. В данном случае, целесообразно использовать двухфакторную эконометрическую модель вида  $y = f(x_1, x_2) + \varepsilon$ , где факторы — коечный фонд ( $x_1$ ) и обеспеченность врачами ( $x_2$ ), резуль- тативный показатель — объем оказанных медицинских услуг ( $y$ ). Полученная модель двухфакторной регрессии вида

$y = 3932,73 - 562,85x_1 + 201,25x_2$  описывает 87% вариации резуль- тативного признака за счет влияния используемых факторов. Адекватность модели подтверждается превышением критического значения F-критерия табличного для (0,95; 11; 2).

$$F_k = \frac{R^2}{(1-R^2)} * \frac{K_2}{K_1} = 37,25 > 3,98$$

Качественное влияние факторов на резуль- тативный показатель можно оценить на основе коэффициентов эластичности, а также бетта- и дельта-коэффициентов. Анализ значений коэффициентов эластичности свидетельствует, что при изменении на 1% величины среднего значения изучаемых факторов резуль- тативный признак меняется соответственно на 0,44% и 0,35%. В свою оче-

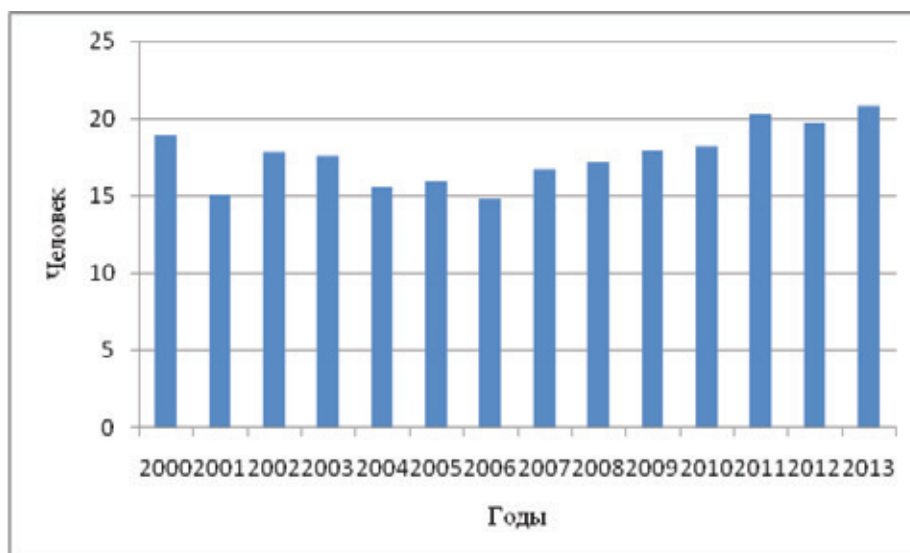


Рис. 3. Динамика обеспеченности населения врачами в расчете на 10000 человек Кореневского района в 2000–2013 гг.

редь, согласно бетта-коэффициентам при изменении исследуемых факторов на величину его среднего квадратического отклонения результивный признак изменяется на 0,68 и 0,31 величины. Дельта коэффициент подтверждает, что фактор  $x_1$  в большей степени, на 70,8% обуславливает вариацию результивного показателя. В то время, как другой фактор  $x_2$  в меньшей степени (29,2%) обуславливает вариацию результивного показателя.

Сокращение объемов оказываемых медицинских услуг Кореневской ЦРБ стимулирует переход населения на самолечение, а также приводит к дополнительной нагрузке на более высокий уровень медицинских учреждений в системе здравоохранения региона. При этом увеличение доли самолечения негативно сказывается на уровне и качестве жизни сельского населения, так как качественно заменить специализированную медицинскую помощь в большинстве случаев невозможно, более того в ряде случаев необходимо оперативное вмешательство. Сокращение числа врачей приводит к затруднению получения консультации, в особенности это коснется жителей небольших поселков и деревень, которым необходимо получение больничных листов как для себя, так и детей для соблюдения трудового договора и сохранения заработной платы. Срезание специализированных специальностей врачей будет способствовать к тому, что населению района придется обращаться за узкоспециализированной медицинской помощью в другой район или же в областное учреждение Курской области, что крайне проблематично для населения пожилого возраста в силу отсутствия личного транспорта и других причин: инвалид-

ности, трудным материальным положением, неблагоприятной погодой [6].

В отличие от городских лечебных учреждений, районные значительно уступают по качеству оказания медицинских услуг, как правило, молодые специалисты не хотят жить и работать в сельской местности, соответственно, идет утечка молодых квалифицированных кадров, обладающими навыками современной медицины. Грамотные специалисты не стремятся работать за низкую заработную плату, которую получали бы за работу в районном лечебном учреждении, поэтому они вынуждены жить и работать в городе. Подводя итоги, необходимо отметить, что здравоохранение района необходимо поддерживать, развивать и финансировать. Для более эффективной работы лечебному учреждению необходимы грамотные высококвалифицированные специалисты. Мотивировать молодых специалистов, обладающих современной методикой лечения, можно предоставлением жилья и высокой заработной платой [3, 4, 5].

Если население района будет получать высококвалифицированную медицинскую помощь по месту жительства, то работа областных учреждений будет иметь меньший приток больных, соответственно, финансовых средств областному учреждению понадобится меньше на оказания медицинской помощи. В осложнившихся финансово-экономических условиях финансирование экономических невыгодных, затратных, но социально важных, необходимых для перехода страны к обществу развития направлений здравоохранения можно за счет части средств из резервного фонда и фонда национального благосостояния, в которых на данный момент находится 7,5 трлн. руб.

#### Литература:

1. Зюкин, Д. А. Оценка перспектив развития сельскохозяйственного производства по инновационному сценарию на основе нелинейной эконометрической модели / Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. с. 30–31.

2. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
3. Куркина, М. П. Методические подход к оценке управления воспроизводством человеческого потенциала региона / М. П. Куркина, Д. А. Зюкин // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2013. № 8. с. 74–86.
4. Куркина, М. П. Оценка показателей развития базового человеческого потенциала в регионах ЦФО // Казанская наука. 2014. № 9. с. 222–224.
5. Куркина, М. П. Цивилизационный и системный подходы к управлению воспроизводством человеческого потенциала // Научный альманах Черноземья. 2014. № 2. с. 82–86.
6. Куркина, М. П. Концептуальные основы управления качеством социальных услуг в условиях модернизации // Экономика и предпринимательство, 2013, № 9 (38). с. 124–128.

## Изменения в сельском хозяйстве в связи с вступлением Таджикистана в ВТО

Каримова Мавзуна Тимуровна, кандидат экономических наук, доцент  
Институт экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан

*В статье рассматриваются вопросы изменения в развитии сельского хозяйства, произошедшие после вступления страны во всемирную торговую организацию и проблемы развития сельского хозяйства Таджикистана.*

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, ВТО, внешнеторговый оборот, продовольственные товары.

Экономика Таджикистана развивается преимущественно за счет аграрного сектора. Сельское хозяйство является ключевым сектором экономики Таджикистана, формирующим 23,5% ВВП в котором занято около 66,2% [1, с.46] работающего населения страны. Значительная часть РТ покрыта горными массивами, и только 7% площади страны заняты пахотными землями, большая часть которых орошаемые.

Развитие сельского хозяйства Таджикистана происходит в сложной ситуации. Наиболее общими проблемами, с которыми сталкиваются сельхозпроизводители страны, являются:

- слабая материально-техническая база;
- ограниченный доступ к ресурсам;
- засоление почв, эрозия, деградация пахотных земель и снижение плодородия почв, разрушение мелиоративной сети;
- трудности со сбытом продукции дехкан;

- низкие цены на сельскохозяйственную продукцию и высокие цены на производственные ресурсы и услуги;
- ограниченность знаний производителей в области землеустройства, зоотехники, ветеринарии, экономике и других науках;
- низкая агрокультура производства сельскохозяйственной продукции на вновь созданных мелких дехканских хозяйствах.

Несмотря на целый ряд проблем, объем сельскохозяйственной продукции из года в год растет.

По предварительным данным объем валовой продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств за 2014 год по сравнению с 2013 г. увеличился на 4,5%, в том числе объем продукции растениеводства на 0,9% и животноводства на 12,5%. Несмотря на это Таджикистан по производству хлопка сырца, коконов и яиц еще не достиг уровня 1991 г. Коэффициент структурной трансформации валовой продукции сельского хозяйства с 1991

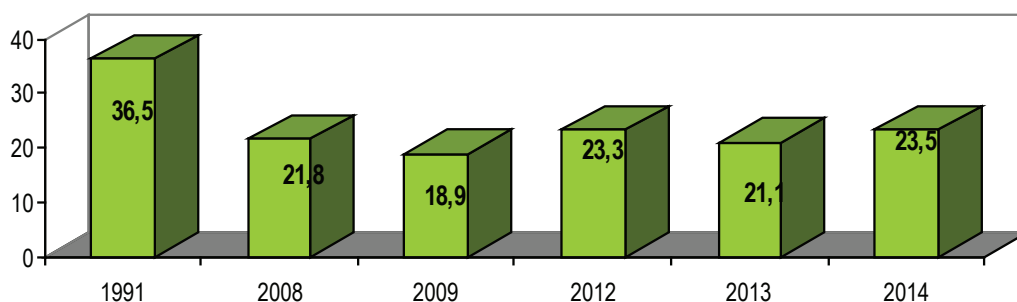


Рис.1. Доля сельского хозяйства в ВВП страны



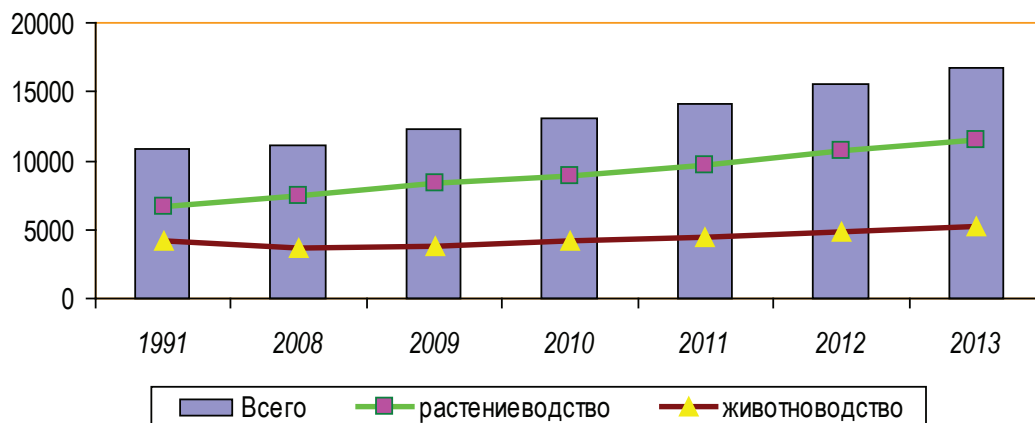


Рис. 2. Объем производства сельскохозяйственной продукции Таджикистана

по 2013 г. составил 1,27%. Это свидетельствует о том, что пропорции между долей растениеводства и животноводства в структуре продукции сильного изменения не получили. Наибольшую долю в производстве сельскохозяйственной продукции Таджикистана занимает растениеводство, доля которого в 2013 г. составила 68,6% в общем объеме сельскохозяйственной продукции. Из общего объема продукции сельского хозяйства в 2013 году доля общественных хозяйств составила 6,7%, дехканских хозяйств — 30,8% и хозяйств населения — 62,5%.

Повышению доли личного подсобного хозяйства в производстве сельскохозяйственной продукции способствовали указы Президента Республики Таджикистан о выделении 75 тыс. гектаров земель, что содействовало обеспечению населению продовольствием, особенно за счет увеличения производства зерна и картофеля, что способствовало созданию около 30–35 тыс. новых рабочих мест на селе.

В республике имеются все основные предпосылки для устойчивого развития сельского хозяйства. Однако создание предпосылок ещё не означает, что они автоматически реализуются. Ни одно государство ещё не могло и не может эффективно решать все свои проблемы в полной изоляции от других стран, от мирового сообще-

ства. Одним из реальных путей интеграции стран в мировое сообщество стало вступление Республики Таджикистан во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Таджикистан 2 марта 2013 года стала официально 159 членом ВТО и приняла на себя все обязательства. В настоящее время ведутся работы по гармонизации требований ВТО в аграрном секторе. В частности, 1 августа 2012 г. Постановлением № 383 Правительства страны принята Программа реформирования сельского хозяйства Республики Таджикистан на 2012–2020 гг. 31 октября 2014 года Постановлением № 691 Правительства страны было принято Постановление «О Программе адаптации экономики Республики Таджикистан в связи с членством во Всемирной торговой организации (ВТО)», в соответствии с которым была утверждена Программа адаптации экономики Республики Таджикистан в связи с членством во Всемирной торговой организации. Кроме того ведется повсеместно разъяснительная работа при технической помощи различных международных организаций по ключевым вопросам сельскохозяйственной политики в контексте вступления страны в ВТО.

Несмотря на ряд принятых мер, доля сельскохозяйственной продукции в импорте страны не уменьшается (рис.3).



Рис. 3. Доля продовольствия в экспорте и импорте, в%

Таджикистан сильно зависим от импорта продовольствия в страну, в результате встает проблема экономической безопасности страны. В настоящее время Таджикистан больше импортирует продукцию сельского хозяйства, чем экспортирует (табл. 1).

По состоянию внешней торговли почти по всем сельскохозяйственным продуктам наблюдается отрицательное сальдо, кроме торгового оборота виноградом, сушеными плодами и прочими свежими плодами (рис.4).

Основными импортированными товарами являются: пшеница, мука, сахар, масло растительное, овощи, фрукты, картофель, изделия из муки (макароны, лапша, рожки, хлеб, пирожное, печенье), молочные продукты, яйца, чай и др. Импорт продовольственных товаров за 2014 год увеличился по сравнению с 2013 годом на 13,1%, за счет импорта пшеницы на 21,0%, сахара и кондитерских изделий на 16,8%, масла растительного на 11,3%, молока

и молочных продуктов на 19,8%, соков фруктов и овощей на 80,0%. Вместе с тем, за этот период уменьшился импорт картошки на 31,2%, муки 22,2%, яиц на 28,9%, макарон, лапши, рожков и другие на 16,8%. Основными экспортными рынками для сельскохозяйственных и пищевых продуктов были Афганистан, Россия, Казахстан — для семян масличных культур и овощей; Казахстан, Пакистан, Россия и Украина — для фруктов и орехов, Афганистан — для томатов, картофеля, овощей и лука.

Средняя ставка всех «связанных» тарифов Таджикистана на все товары составляет 8,0%. Для сельскохозяйственных товаров, средняя ставка «связанных» тарифов Таджикистана составляет 10,4%. [3]. Средняя ставка импортных пошлин на сельскохозяйственные товары, примененная в 2011 году (то есть до вступления) составляла 11,2%. Никаких обязательств в виде тарифных квот Таджикистаном взяты не были. Сельскохозяйственный сектор

Таблица 1

Импорт и экспорт Республики Таджикистан по товарным группам [2, с.47–49]

млн.долл.США	1996	2000	2010	2012	2013
Живые животные и продукты животного происхождения					
Импорт	0,0	1,1	47,1	62,5	68,0
Экспорт	0,1	0,0	0,4	0,4	0,4
Сальдо	0,1	-1,1	- 46,7	- 62,1	-67,6
Продукты растительного происхождения					
Импорт	57,1	46,9	220	392,8	384,9
Экспорт	0,0	19,2	59,7	49,9	53,2
Сальдо	-57,1	-27,7	-160,3	-342,9	-331,7
Жиры и мясо растительного и животного происхождения					
Импорт	2,9	6,5	72,8	88,2	94,2
Экспорт	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Сальдо	-2,9	-6,5	-72,8	-88,2	-94,1

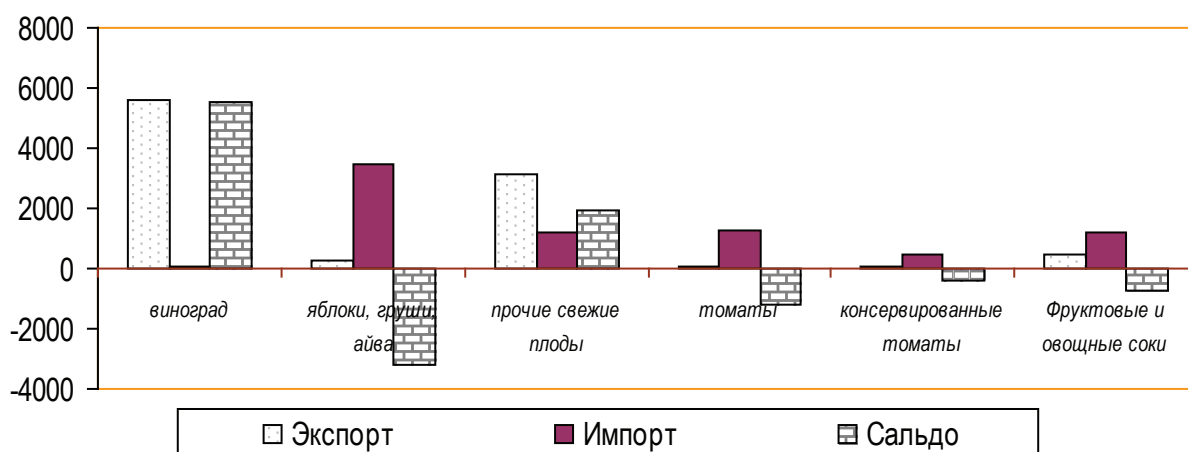


Рис. 4. Внешнеторговый оборот Таджикистана сельскохозяйственной продукцией за 2013г, в тыс.тонн

Таджикистана может продолжить пользоваться инвестиционными субсидиями и прочими мерами поддержки, квалифицируемыми как «программы развития» в соответствии со Статьей 6.2 Соглашения по сельскому хозяйству. В течение 2008–2010 годов, Таджикистан предоставил такие виды субсидий, в качестве государственных расходов программам помощи финансируемым извне. Таджикистан взял обязательство по «связыванию» общего размера субсидий «янтарной корзины» до 182 млн. долларов США [4]. Таджикистан «связал» уровень экспортных субсидий сельскохозяйственной продукции к нулю. Это означает, что Таджикистан может больше не субсидировать объем сельскохозяйственного экспорта. Таджики-

кистан исключил некоторые виды поддержки по мерам, относящимся к «корзине развития», и имеет право на использование десятипроцентного минимального уровня, установленного для развивающихся стран. Таджикистан может поддерживать аграрный сектор на уровне 8% от ВВП отрасли. Республика Таджикистан выполнила определенную работу, связанную с согласованием законодательства республики к нормам ВТО, устранение несоответствия национального законодательства требованиям национального режима и режима наибольшего благоприятствования. В процессе вступления во ВТО были приняты более 100 нормативных правовых документов, связанных с вопросами ВТО.

#### Литература:

1. Рынок труда в Республике Таджикистан. Статистический сборник. — Душанбе. 2014.
2. Внешнеэкономическая деятельность Республики Таджикистан». Душанбе, 2014
3. [http://www.wto.org/english/news\\_e/news12\\_e/acc\\_tjk\\_26oct12\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/acc_tjk_26oct12_e.htm)
4. [http://www.wto.org/english/news\\_e/news12\\_e/acc\\_tjk\\_26oct12\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/acc_tjk_26oct12_e.htm)

## Расчет интегрального показателя качества эксплуатационной работы Восточно-Сибирской железной дороги

Подгорнова Евгения Станиславовна, аспирант  
Иркутский государственный университет путей сообщения

Успешное функционирование и развитие железнодорожного транспорта является важным элементом экономики государства. В связи с этим, с момента начала строительства первых железных дорог в России и по сегодняшний день вопросам управления качеством железнодорожных перевозок уделяется значительное внимание.

Если изначально на железнодорожных дорогах применялись формы индивидуального и цехового контроля качества, в 70-е годы XX века, в рамках развернутой в Советском Союзе масштабной работы по внедрению системно-комплексного подхода к организации работ по улучшению качества [1, с. 17], в соответствии с приказом министра путей сообщения от 10 мая 1978 г. № 30Ц была разработана Комплексная система управления качеством продукции на железнодорожном транспорте (КС УКП) [8, с. 14].

КС УКП стала частью системы управления хозяйственной деятельности дорог, а в 1981 г. была преобразована в Комплексную систему управления качеством перевозок и эффективным использованием ресурсов [3, с. 34]. Одновременно производились исследования в области формирования системы показателей, которые могли бы наиболее полно и всестороннее характеризовать качество грузовых перевозок на железнодорожном транспорте.

Первоначально, при классифицировании показателей качества грузовых железнодорожных перевозок в 1980-х годах было выделено три подсистемы [2, с. 7]: каче-

ство транспортного обслуживания (обеспечения), качество перевозок (продукции транспорта), качество работы транспорта.

Первая группа показателей объединяла показатели транспортной обеспеченности и транспортного обслуживания, в результате чего впоследствии была разбита на две самостоятельные группы. Таким образом, наиболее часто используемой является система показателей качества грузовых перевозок, включающая четыре группы показателей [6, с. 17–29]: качество транспортного обеспечения, качество транспортного обслуживания, качество перевозок, качество эксплуатационной работы.

Система показателей качества транспортного обеспечения, разработанная Трехунковым М. Ф., включает пять рядов относительных показателей, рассчитываемых как отношение эксплуатационной длины сети, объема перевозок, грузооборота, затрат (либо доходов) и прибыли к площади территории, численности населения и объему произведенной продукции в весовом выражении [6, с. 17–18]. Показатели качества транспортного обеспечения в большей степени характеризуют качество грузовых перевозок на уровне государства, поэтому практически не применяются при определении качества перевозок в масштабе железных дорог.

Показатели качества транспортного обслуживания характеризуют степень удовлетворенности потреб-

ности клиентов в грузовых перевозках. Зимин А. Ф., Трихунков М. Ф. в качестве показателей транспортного обслуживания предлагают использовать уровень удовлетворения потребности в перевозках груза по отправлению (погрузке) и уровень удовлетворения потребности в перевозках груза по прибытию (выгрузке) [4, с. 9; 6, с. 20]. Галабурда В. Г. отмечает, что оценку качества транспортного обслуживания региона в перевозках грузов, а, следовательно, выполнения заказов потребителей-грузовладельцев, целесообразно производить по уровню удовлетворения спроса с использованием показателей: уровень соблюдения скорости или нормативных сроков доставки, уровень сохранности перевозимых грузов, полнота удовлетворения спроса на транспортные услуги, уровень гарантированной регулярности и ритмичности, уровень комплексности обслуживания клиентов, уровень транспортной доступности, уровень безопасности перевозок, уровень экологичности транспортных процессов [5, с. 44].

Немаловажно, что прочими авторами вышеперечисленные показатели, за исключением уровня удовлетворения потребности в перевозках, относятся к показателям качества перевозок, а не качества транспортного обслуживания. Таким образом, с учетом непосредственной заинтересованности клиентов железнодорожного транспорта как в удовлетворении потребности в перевозках, так и сохранности, своевременности, доступности, безопасности перевозок, автор считает целесообразным объединение групп показателей качества транспортного обслуживания и качества перевозок (продукции транспорта) в одну.

Показатели качества эксплуатационной работы характеризует степень рациональности организации процесса использования технических средств транспорта. Показатели качества эксплуатационной работы железнодорожного транспорта подразделяются на две большие группы: включающие показатели использования локомотивов и вагонов. По мнению Трихункова М. Ф., методика определения показателей качества использования подвижного состава наиболее полно и всесторонне была разработана именно на железнодорожном транспорте [6, с. 28].

Исходя из вышеизложенного, на уровне железной дороги качество перевозок целесообразно определять с использованием двух групп показателей: качества транспортного обслуживания и качества эксплуатационной работы. При этом показателем, характеризующим внутреннюю эффективность взаимодействия подразделений различных хозяйств, является интегральный показатель качества эксплуатационной работы.

Анализ существующих подходов к расчету интегрального показателя качества эксплуатационной работы позволяет сделать выбор в пользу применения стоимостного подхода, исключающего субъективность весовых коэффициентов (определяемых исключительно экспертным методом), а также позволяющего ввести абсолютную сопоставимость величин показателей (недостижимую при использовании натуральных показателей).

Так, Трихунков М. Ф. использует интегральный показатель качества продукции транспорта, который рассчитывается по формуле [5, с. 52]:

$$Ku = (1 + \frac{\sum_{i=1}^u \mathcal{E}_i}{\sum_{i=1}^u \mathcal{Z}_i}) * 100, \quad (1)$$

где  $Ku$  — интегральный показатель качества, %;

$\sum_{i=1}^u \mathcal{E}_i$  — суммарный экономический эффект (+) или

ущерб (-) от изменения отдельных показателей качества, руб.;

$\sum_{i=1}^u \mathcal{Z}_i$  — суммарные эксплуатационные расходы, руб.;

$u$  — количество интегрируемых показателей качества продукции транспорта.

Силичевой Г. В. предложена следующая формула определения величины экономического эффекта в целях расчета интегрального показателя качества эксплуатационной работы (2) [5, с. 87]:

$$\pm \Sigma \mathcal{E}_u^{sp} = \pm \mathcal{E}_{nv} \pm \mathcal{E}_{nl} \pm \mathcal{E}_{tg} \pm \mathcal{E}_{cx}, \quad (2)$$

где  $\pm \mathcal{E}_{nv}$  — эффект (ущерб) от изменения производительности вагона;

$\pm \mathcal{E}_{nl}$  — эффект (ущерб) от изменения производительности локомотива;

$\pm \mathcal{E}_{tg}$  — штрафы за просрочку в доставке грузов;

$\pm \mathcal{E}_{cx}$  — штрафы за несохранность грузов.

В приведенной формуле эффект от изменения производительности вагона включает эффект от изменения среднесуточного пробега вагона, процента порожнего пробега вагона к груженому и динамической нагрузки на груженный вагон. В свою очередь эффект от изменения производительности локомотива является суммой эффектов от изменения веса поезда брутто и среднесуточного пробега локомотива.

Так как экономический эффект (финансовый результат) определяется как разность между доходами и расходами [9], по мнению автора, корректнее положительный суммарный экономический эффект характеризовать, как прибыль, а отрицательный — как убыток.

Кроме того, предлагается использование величины штрафов за просрочку в доставке грузов и их несохранность для определения экономического эффекта при расчете интегрального показателя качества транспортного обслуживания, как характеризующих степень выполнения договорных условий. Из формулы расчета экономического эффекта для определения качества эксплуатационной работы данные показатели автор считает целесообразным исключить.

С учетом вышесказанного, предлагается видоизменить формулу расчета экономического эффекта в целях расчета интегрального показателя качества эксплуатационной работы следующим образом:

$$\pm \Sigma \mathcal{E}_i^{ap} = \pm \mathcal{E}_{ng} \pm \mathcal{E}_{nl}, \quad (3)$$

С использованием приведенных формул 1 и 3, методики расчета элементов экономического эффекта, основанной на применении коэффициентов, показывающих удельный вес себестоимости грузовых перевозок, зависящий от величин показателей эксплуатационной работы, разработанной Силичевой Г.В. [5, с. 91–108], на основе данных отчетности Восточно-Сибирской железной дороги (ВСЖД) за период с 1996 по 2013 годы были определены значения интегральных показателей качества эксплуатационной работы (таблицы 1 и 2).

В первом варианте расчета (таблица 1) рассмотрено изменение интегрального показателя качества эксплуа-

тационной работы ВСЖД за периоды с 1996 по 2000 год (до начала реформирования) и с 2009 по 2013 год (предшествующие завершающему году пять лет работы ОАО «РЖД»).

Как видно из таблицы 1, за период с 1996 по 2000 год наблюдается снижение интегрального показателя качества эксплуатационной работы, причем в 2000 году снижено не только значение показателя, но и качество работы (интегральный показатель меньше 100%). В 2010 и в 2013 годах уровень качества эксплуатационной работы ниже уровня 2009 года, в то же время наблюдается снижение интегрального показателя качества эксплуатационной работы с 93,995 до 78,434%.

Таблица 1

Значения интегрального показателя качества эксплуатационной работы ВСЖД с различной базой сравнения (1996 и 2009 год)

№ п/п	Наименование показателя	Эффект от изменения показателя, млн. руб.			
		1997/1996	2000/1996	2010/2009	2013/2009
1	Период сравнения, год				
2	<b>Производительность локомотива, в т.ч.</b>	<b>18,277</b>	<b>78,504</b>	<b>-1585,918</b>	<b>-1309,732</b>
3	Вес поезда брутто	12,287	40,642	15,235	136,113
4	Среднесуточный пробег локомотива	5,990	37,862	-1601,153	-1445,845
5	<b>Производительность вагона, в т.ч.</b>	<b>-0,731</b>	<b>-197,949</b>	<b>-1032,422</b>	<b>-10635,500</b>
6	Динамическая нагрузка на груженный вагон	-10,056	-36,794	-187,173	522,159
7	Процент порожнего пробега вагона к груженому	11,637	36,369	349,866	646,887
8	Среднесуточный пробег вагона	-2,312	-197,552	-1195,114	-11804,545
9	<b>Суммарный эффект</b>	<b>17,546</b>	<b>-119,445</b>	<b>-1032,422</b>	<b>-11945,231</b>
10	<b>Суммарные эксплуатационные расходы в грузовых перевозках</b>	<b>3446,9</b>	<b>8140,5</b>	<b>43602,4</b>	<b>55388,9</b>
11	<b>Интегральный показатель качества эксплуатационной работы, %</b>	<b>100,509</b>	<b>98,533</b>	<b>93,995</b>	<b>78,434</b>

Как при этом изменился уровень качества эксплуатационной работы ВСЖД на заключительном этапе реформы ОАО «РЖД», в сравнении с 1996 годом (при ра-

боте в структуре Министерства путей сообщения)? Для сравнения произведен второй вариант расчета (таблица 2) с базой сравнения 1996 год.

Таблица 2

Значения интегрального показателя качества эксплуатационной работы ВСЖД с одной базой сравнения (1996 год)

№ п/п	Наименование показателя	Эффект от изменения показателя, млн. руб.				
		2009/ 1996	2010/ 1996	2011/ 1996	2012/ 1996	2013/ 1996
1	Период сравнения, год					
2	<b>Производительность локомотива, в т.ч.</b>	<b>3041,877</b>	<b>1423,748</b>	<b>4236,625</b>	<b>5230,760</b>	<b>4849,281</b>
3	Вес поезда брутто	629,016	721,744	821,505	977,949	1022,044
4	Среднесуточный пробег локомотива	2414,862	702,004	3415,120	4252,811	3827,237
5	<b>Производительность вагона, в т.ч.</b>	<b>205,662</b>	<b>-964,330</b>	<b>-2349,349</b>	<b>-5187,660</b>	<b>-11134,754</b>
6	Динамическая нагрузка на груженный вагон	291,730	145,849	418,266	751,761	926,316



7	Процент порожнего пробега вагона к груженому	44,780	175,674	301,582	295,097	298,491
8	Среднесуточный пробег вагона	-130,848	-1285,854	-3069,197	-6234,518	-12359,560
9	<b>Суммарный эффект</b>	<b>3247,539</b>	<b>459,418</b>	<b>1887,276</b>	<b>43,100</b>	<b>-6285,473</b>
10	<b>Суммарные эксплуатационные расходы в грузовых перевозках</b>	<b>38737,1</b>	<b>43602,4</b>	<b>47181,2</b>	<b>51509,3</b>	<b>55388,9</b>
11	<b>Интегральный показатель качества эксплуатационной работы, %</b>	<b>108,384</b>	<b>101,054</b>	<b>104,000</b>	<b>100,084</b>	<b>88,652</b>

Графически результаты расчетов величин интегрального показателя качества эксплуатационной работы представлены на рисунке.

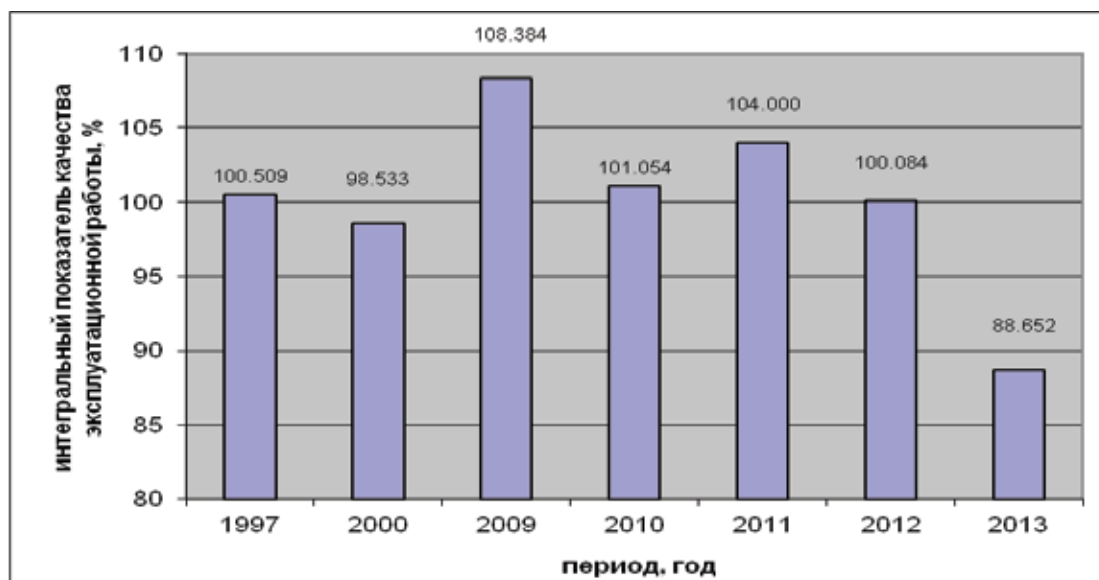


Рис. 1. Значения интегрального показателя качества эксплуатационной работы ВСЖД с одной базой сравнения (1996 год)

Полученные результаты расчетов позволяют сделать следующие выводы:

1) Единственным показателем, изменение которого к уровню 1996 года ежегодно приносит убыток, является среднесуточный пробег грузового вагона, что связано с переходом вагонов из рабочего парка ОАО «РЖД» в частную собственность.

2) В предреформенный период качество эксплуатационной работы было снижено к уровню 1996 года.

3) На заключительном этапе реформы средний уровень качества эксплуатационной работы незначительно отличается от уровня 1996 года (среднее значение показателя — 100,435%). Начиная с 2009 года происходит постепенное снижение уровня качества, причем уровень качества минимален в 2013 году (интегральный показатель качества эксплуатационной работы составил 88,652%).

Данная тенденция, вероятно, связана с выделением производственных подразделений из состава железной дороги, производившимся в период с 2009 по 2012 год, и недостаточной упорядоченностью их взаимодействия.

Значительное снижение уровня качества в 2013 году, по мнению автора, может быть объяснено преобразованием железной дороги в региональный центр корпоративного управления (РЦКУ) в 4 квартале 2012 года. В условиях отсутствия достаточной нормативной базы РЦКУ не был способен организовать взаимодействие подразделений полигона на необходимом уровне. В целях исключения данного несоответствия в период с 2013 по 2014 год издан ряд документов, закрепляющих полномочия РЦКУ.

Таким образом, построение и применение корпоративной интегрированной системы управления качеством продукции в ОАО «РЖД» на основе стандартов ИСО серии 9000, начатое в 2007 году [7], способствовало по-

вышению качества эксплуатационной работы. В то же время, в результате изменения структуры управления подразделениями в границах дороги, в условиях построения системы взаимоотношений в новых условиях, отсутствует согласованность их действий

Целесообразно дальнейшее развитие инструментов и методов управления качеством эксплуатационной работы железнодорожного транспорта, в том числе направленных на организацию взаимодействия подразделений различных хозяйств.

#### *Литература:*

1. Бойцов, В. В. Управление качеством продукции. Справочник / В. В. Бойцов, А. В. Гличев. — М.: Издательство стандартов, 1985, 464 с.
2. Гончарук, А. П. Управление качеством транспортного обслуживания региона на основе информационных технологий: монография / А. П. Гончарук, И. В. Демьянович, Т. В. Наркевская. — Хабаровск: изд-во ДВГУПС, 2005. — 165 с.
3. Демьянович, И. В. Совершенствование методов оценки качества транспортного обслуживания региона (на примере железных дорог Дальнего Востока РФ): дис. канд. экон. наук / И. В. Демьянович — Хабаровск, 2002. — 189 с.
4. Зимин, А. Ф. Оценка уровня конкурентоспособности предприятий, оказывающих транспортные услуги / А. Ф. Зимин, Ю. Б. Неталимов, В. М. Тимирьянова // Экономика железных дорог. — 2010. — № 2. — С. 20–30
5. Силичева, Г. В. Экономическая оценка качества грузовых перевозок на железной дороге: дис. канд. экон. наук / Г. В. Силичева — Иркутск, 2002. — 149 с.
6. Трихунков, М. Ф. Транспортное производство в условиях рынка: качество и эффективность / М. Ф. Трихунков. — М.: Транспорт, 1993. — 255 с.
7. Функциональная стратегия управления качеством в ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]: официальный сайт ОАО «РЖД» — М.: ОАО «РЖД», 2003–2013. — режим доступа: [http://rzd.ru/static/public/ru? STRUCTURE\\_ID=1448](http://rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=1448). — 17.09.2014
8. Шишков, А. Д. Комплексное управление качеством продукции на железнодорожном транспорте / А. Д. Шишков. — М.: Транспорт, 1980. — 95 с.
9. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]: официальный сайт Finance Times Россия — «Финанс Таймс» (Finance Times), 2008–2011. — режим доступа [http://www.finance-times.ru/glossary/dic\\_economic\\_law/](http://www.finance-times.ru/glossary/dic_economic_law/). — 24.10.2014

## 8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

### Становление и развитие мирового рынка потребительских товаров

Донюш Елена Владимировна, аспирант

Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Белоруссия)

*Ключевые слова:* эволюция, тенденции, потребительские товары, мировой рынок, глобализация

Современный мировой рынок потребительских товаров претерпел значительные изменения по сравнению со своими предшественниками. На это повлияла главным образом трансформация спроса, потребительских предпочтений и предложения.

Мировой потребительский рынок играет важную роль в системе воспроизводства, в обеспечении связи производства и потребления, сбалансированности спроса и предложения. Потребительский рынок — самый чувствительный и объективный инструмент оценки состояния экономики, социальной сферы, да и всего общества.

На современном этапе развития мировой экономики важнейшим условием для выживания и получения прибыли является максимальная ориентация на глобального потребителя, его предпочтения, спрос и ожидания. Для этого необходимо создать непрерывную международную цепь поставок, наладить каналы прямых поставок, выйти на виртуальный рынок, увеличить объемы инвестиций, особенно в инновации для более эффективного удовлетворения будущих потребностей.

Все это определяет актуальность исследования мирового рынка потребительских товаров.

Значение мирохозяйственных связей, возникших еще в древности, непрерывно растет и в настоящее время. Однако, если в древности предпосылкой мировой торговли была неравномерность распределения ресурсов, то в настоящее время на первый план выходят технологии и знания, обеспечивающие эффективное использование этих ресурсов.

Значение потребительских товаров в мировой торговле сложно переоценить. Этот вид товаров всегда являлся одним из важнейших.

Уже при первобытно-общинном строе племена обменивались средствами труда, благодаря чему изделия перемещались на далекие расстояния.

Систематическая мировая торговля возникает с зарождением первых государств, благодаря деятельности купцов и чиновников. Еще 5 тысяч лет назад первое в мире государство Египет покупал у соседних племен древесину, скот, различные металлы, в обмен на продукты ремесла и земледелия.

В добуржуазном обществе торгуют уже не только предметами первой необходимости, но и роскоши. К примеру, во II тыс. до н.э., финикийские купцы регулярно закупали олово на «Оловянных островах» (современная Великобритания) и перевозили его в Египет и на Ближний Восток для получения бронзы. Международная система торговых путей, связывающих основные цивилизации Старого Света, сформировалась уже в Средневековье: караванные пути, Великий шелковый путь, «путь из варяг в греки» и т.д. В это время появляются купеческие союзы (средневековая Ганза) и международные торговые города-государства (средневековые Генуя и Венеция, финикийские города).

Таким образом, мировая торговля возникла еще в древности, однако мировой рынок формируется в раннее новое время под воздействием мировой экспансии Западной Европы и развитием товарно-денежных отношений.

В XVI — XVIII веках, в эпоху первоначального накопления капитала, локальные центры торговли перерастают в единый мировой рынок. Британские технологические изобретения XVII — XVIII вв. позволили повысить производительность труда в области сельского хозяйства и промышленности. Внедрение нового оборудования привело к массовому производству (фабрики по производству дешевых тканей, выплавке стали), что повлекло рост объема международных перевозок, требующих усовершенствования. Вслед за Британией занялись промышленным развитием Франция и Бельгия. Османская империя в XVIII веке активно торговала как с соседними странами Азии и Африки, так и с европейскими странами. В Османскую империю завозили по морю и по суше шерсть, хлопковые и шелковые ткани отменного качества, шелк-сырец, фарфор, пряности, сахар, кофе, ладан из государств Средней и Юго-Восточной Азии, Ирана, Китая, Индии и Аравии. Судан и Эфиопия привозили натуральную кожу, золотой песок, слоновую кость в Египет, откуда частично реэкспортировались в Европу. В Эфиопию и другие южные страны доставлялись льняные и шерстяные ткани, зерно из Египта, товары из Европы. Восточная торговля приносила, как правило, наибольшую прибыль.

Экспедиции Колумба, Магеллана, Васко да Гамы расширили границы мирового рынка. В XIX в. началось массовое производство дешевых потребительских товаров, перевозимых посредством железнодорожного транспорта и пароходов. Технический прогресс в Англии и Голландии позволил увеличить объем мировой торговли в сотню раз за период XIX в. до 1914 г. Благодаря развитию машинного производства импорт сырья из стран Африки, Азии и Латинской Америки и экспорт потребительских товаров стали носить регулярный характер.

Начало эпохи свободной торговли положила отмена ограничений на ввоз и вывоз товаров и услуг в 1850—1860-е гг., за исключением тарифа на импорт пшеницы в Великобританию. Однако, тот факт, что ни одна из стран не могла ввозить нужные объемы пшеницы в Великобританию, зафиксировал цену на высокой отметке.

В 1860—1880 гг. появляются минимальные торговые барьеры. Развитие перевозок по океану в 1870 г. столкнуло Великобританию с серьезной конкуренцией.

После экономического кризиса в Европе обостряется национализм, страны активно закупают вооружение вследствие политической нестабильности, происходит возврат к политике протекционизма и защите молодых отраслей промышленности.

Динамику развития мирового потребления XX в. можно проследить по этапам развития мировой экономики в целом. Первая мировая война (1910—1930-е гг.) открывает **первый этап**, характеризующийся милитаризацией экономик стран, разграблением, сложностями конверсии военной экономики. В капиталистических странах в целях получения прибыли от военных поставок промышленные предприятия значительно сокращают производство потребительских товаров в пользу военной продукции.

После 1917 г. Россия выпала из мирового товарооборота. Кризисы в мировой экономике 1929—1933 гг. и 1938—1939 гг. сократили вывоз товаров и капитала, роль национальных экономик возросла. Война, требуя больших затрат, которые покрывались за счет введения новых налогов и эмиссии дополнительных объемов бумажных денег, не имеющих золотого обеспечения, повлекла за собой инфляцию. Производство потребительских товаров резко сократилось ввиду перевода предприятий на производство военной продукции. В результате потребление населения резко упало. Большая часть государственного бюджета направлялась на военное производство. Созданные в 1915 г. военно-промышленные комитеты мобилизовали средние и мелкие промышленные предприятия для обеспечения армии вооружением. Благодаря этому недостаток вооружения значительно сократился. Однако это негативно отразилось на важных отраслях: текстильной, спичечной, стекольной и прочих.

Сокращение производства потребительских товаров до минимума, выкачивание из населения денег путем налогов и денежной эмиссии привело к спекуляции, росту цен (особенно на товары первой необходимости), сни-

жению уровня жизни населения и глубочайшему кризису экономики в целом. Потребление продовольствия населением России в военные годы сократилось почти на 53 % по сравнению с довоенным уровнем потребления.

При отступлении в 1915 г. на железную дорогу пришла неподъемная нагрузка эвакуации военных складов и населения. Нехватка рельсов и подвижных составов привела к разборке и переброске рельсов в нужных направлениях. Многие деревни и районы остались без жизненно необходимых потребительских товаров и продуктов питания.

В Англии потребление продовольствия сократилось в среднем на 1/3 (потребление хлеба сократилось на 22 %, масла — на 62 %, яиц — на 74 %, мяса — на 29 %).

Больше всего сокращение потребления продуктов питания наблюдалось в Германии. Потребление хлеба упало на 55 %, мяса и жиров — еще существеннее. Так, в 1916 г. мяса потреблялось 1 кг на человека в месяц по сравнению с 4,2 кг в 1913 г.

С 1916 г. в Австро-Венгрии нехватка продовольствия, транспортные проблемы, рост цен и спекуляции значительно понизили уровень жизни населения.

За годы войны мирохозяйственные связи, обеспечивающие международный обмен сырьем, товарами и продовольствием между капиталистическими странами, обрываются. Возникшая изоляция приводит к истощению национальных экономик.

В период с 1940 по 1950 гг. происходит ограничение потребления и повышение интенсивности труда. Все ресурсы направлялись военные нужды. Начался **второй этап** развития мировой экономики.

В период войны в СССР произошло падение благосостояния населения сильнее, чем в остальных странах. Продовольствие и промтовары использовались в качестве поощрения работы трудящихся. Благодаря лояльному отношению властей СССР в военные годы к ведению личных хозяйств колхозников и продаже их товара на свободном рынке, обеспечивающем 50 % потребления горожан продуктами питания, удалось избежать массового голода.

В конце 1940-х гг. американская экономика обретает еще большее могущество за счет модернизации производства, технической базы сельского хозяйства, внедрению научных разработок, военным заказам, а также разорения экономик остальных воюющих стран. Так, в период с 1937 по 1947 гг. доля США в мировом производстве возросла с 35 до 56 %, в мировом товарном экспорте — с 14 до 33 %, что обеспечило огромный приток золота в США. Увеличившейся объем производства за счет роста экспорта товаров, отложенного спроса на товары народного потребления, распространения потребительского кредита — привел к кризису перепроизводства в 1948 г. Большие финансовые вливания США дали развитие прогрессивным отраслям: производство электроники, пластмасс, синтетики и прочее.

В 1942—1943 гг. доля тяжелой промышленности превысила 72 % в общем объеме производства Японии.

Объемы производства хлопковой промышленности снизились в 25 раз. Война принесла Японии дефицит государственного бюджета, растущую инфляцию, потерю колоний и иностранных капиталовложений. Японские товары исчезли с мировых рынков.

В Великобритании данный период характеризовался значительным спадом производства продукции угольной отрасли (на 15%), хлопчатобумажной (более чем вдвое), обувной (на 13%), нехваткой продовольствия, ростом налогов, жесткой карточной системой, спекуляцией, инфляцией и ухудшением условий жизни населения. Наряду с негативными последствиями для населения война помогла укрепить власть монополий, и обогатить их за счет военных поставок.

Вторая мировая война привела к образованию новой мировой системы. Возросла роль транснациональных корпораций (ТНК). Противоборство двух мировых систем укрепляло экономические связи между несоциалистическими странами. В данный период уровень развития экономики США сравнивается с уровнем остальных развитых стран, образуется три конкурирующие мировые центры: США — Западная Европа — Япония.

В период с 1970 по 1990-е гг. (**третий этап**) благодаря достижениям научно-технической революции (НТР) происходит рост интернационализации производства, переход развитых стран к постиндустриализации, а стран бывшего социалистического лагеря — к рыночной системе экономики. Восстанавливается целостность мира, стремительно растут мировые рынки, усиливается взаимосвязь и взаимозависимость стран. Международный обмен второй половины XX века развивается быстрыми темпами.

В 70–80-е гг. развитые страны внедряли в промышленность энерго- и ресурсосберегающие технологии, что ускорило темпы роста производства.

Дешевый и качественный импорт наводнил рынок США и привел к росту дефицита торгового баланса страны.

В 70-е гг. СССР значительно отстает от промышленно развитых стран в технологическом развитии. Растущая инфляция и розничные цены даже на потребительские товары значительно ухудшают уровень жизни населения СССР. Дефицит товаров массового спроса создавал скрытую инфляцию и неудовлетворенный спрос (накопление денег в сберкассах). Ощутимый дефицит население испытывало в продуктах питания: молочные, мясные и прочие.

Несмотря на опережающие Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) темпы роста производства в странах Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) (СССР, Болгария, Венгрия, Вьетнам, ГДР, Куба, Монголия, Польша, Румыния, Чехословакия и Югославия), качество производимой продукции и обеспеченность потребительскими товарами были гораздо ниже западных. Причиной тому — внешняя изоляция рынка и отсутствие конкуренции. СССР поставлял в западные страны энергоносители и сырье, а импортировал продовольствие, по-

требительские товары, оборудование. В конце 70-х гг. с переходом Запада на энерго- и ресурсосбережение интерес к партнерству с СССР спал, темпы роста экономики стали замедляться.

В 1970–1980 гг. производство потребительских товаров в Беларуси сократилось вдвое, что по сравнению с остальными республиками СССР было, однако, положительной динамикой. Объем товарооборота БССР за этот период вырос в 1,9 раз (9,9 млрд. руб. в 1980 г.). Также в период с 1970 по 1980 гг. доля товарооборота непродовольственной группы товаров по отношению к продовольственной продолжала расти: так, в 1970 г. доля непродовольственной группы составляла 45,8%, а уже в 1980 г. — 50,4%. Внутри непродовольственной группы упали продажи шерстяных, хлопчатобумажных, льняных тканей, но в тоже время выросла продажа шелковых тканей, трикотажа, кожаной обуви, парфюмерно-косметических товаров, товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения. В итоге обеспеченность населения телевизорами, пылесосами, холодильниками и другой сложноразнообразной техникой выросла примерно в два раза. Однако потребительский спрос на сложноразнообразную технику удовлетворялся лишь на 70%. Продажи автомобилей населению выросли в 10 раз (39,9 тыс. шт. в 1980 г.). Увеличилось потребление мясной продукции, яиц, овощей, а картофеля и хлебобулочных изделий — сократилось. [4, с.230–250]

Развитие промышленности привело к появлению блока новых индустриальных стран (НИС), чьи темпы роста и развития экономики опережали даже развитые страны. Основной отраслью их экономического развития выступала обрабатывающая промышленность. В этот период образуются ТНК, особенно много их в Сингапуре, Южной Корее, Бразилии, Тайване, Аргентине. Латинско-американские НИС специализировались на производстве массовой потребительской продукции. В 80-е гг. образуется второе и третье поколения НИС (Малайзия, Индия, Таиланд, Филиппины, Индонезия и прочие). [7]

С 1970 по 1991 г. значительно вырос объем мировой торговли. Так в 1965 г. он составил 172,0 млрд., в 1970 г. — 193,4 млрд., в 1975 г. — 816,5 млрд. долл., в 1980 г. — 1,9 трлн., в 1990 г. — 3,3 трлн. и в 1995 г. — свыше 5 трлн. долл. В этот период мировой экспорт ежегодно увеличивается на 7%. В 70-е гг. экспорт снизился до 5%. В конце 80-х мировой экспорт снова растет (до 8,5% в 1988 г.), падает в начале 90-х и снова набирает устойчивый рост в середине 90-х гг. [3]

Доля потребительских товаров в структуре импорта США в 1990–1994 гг. демонстрировала устойчивый рост: так, в 1990 г. их доля составляла 19,3%, а в 1994 г. — 20,3%. Таким образом, импорт потребительских товаров составлял вторую основную статью импорта США после машин и оборудования. [6]

В 1992 г. в России уровень потребления населения резко упал до минимальной отметки, постепенно набирая рост в последующие годы.



В конце XX в. серийное производство однородного товара сменяется на выпуск качественного и разнообразного товара, учитывающего меняющиеся потребности рынка. В это время углубляется международное разделение труда (МРТ), специализация, кооперирование и интенсификация производства. Всё это способствует повышению эффективности производства и значительному улучшению качества выпускаемой продукции. Внедрение международных стандартов, либерализация торговли, международное разделение труда, образование международных экономических объединений привело не только к эффективной целостности мирового хозяйства, но и к концентрации торговли внутри самих интегральных структур. В 90-х гг. в мире функционирует свыше 36 тыс. транснациональных корпораций (ТНК) с 270 тыс. филиалов. Третья часть объема мировой торговли производится и контролируется ТНК.

Ежегодный рост импорта стран Северной Америки на 10% в 1996–1999 гг. в основном за счет потребительских товаров обеспечивался в большей части поставками из стран Азии (особенно Китая).

Страны Северной Америки (США, Канада), Западной Европы (Германия, Великобритания, Франция, Италия), Япония и некоторые страны Восточной Азии (Республика Корея, Таиланд, Сингапур, Малайзия и прочие) заняли лидирующие позиции по темпам развития экономики. В Китае наблюдается стремительный рост объемов производства после проведения экономической реформы. На постсоветском пространстве углубляется кризис, объемы ВВП снижаются.

В начале XXI в. стремительно развивается интеграция и глобализация, открывая **четвертый этап** развития мирового хозяйства. Углубляется взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, в мировом товарообороте преобладают готовые изделия, оборудование, комплектующие, а не сырье и продовольствие, как в XIX в.

В середине 80-х гг. ФРГ заняла лидирующую позицию (после США) по экспорту товаров, Япония — капитала. Доля НИС-«азиатских тигров» (Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, и др.) в мировом товарообороте выросла за счет производства филиалами ТНК недорогой техноёмкой продукции. Развитые страны с низкими производственными издержками имеют дополнительную прибыль, а аграрные страны вынуждены экспортировать сырье и сельскохозяйственную продукцию, имеющих значительно ниже стоимость, чем товары обрабатывающей промышленности. Таким образом, аграрные страны покрывают внешний долг большей частью своей экспортной выручки. В последнее время развивающиеся страны борются за новый международный экономический порядок (НМЭП), за равноправие и взаимовыгоду всех участников МРТ. Несмотря на меньшую монополизацию международного рынка по сравнению с национальным, крупнейшие ТНК промышленно развитых стран (США, Англии, Японии и др.) устанавливают и контролируют цены на мировом рынке. В последние годы растет доля го-

товой продукции в структуре экспорта товаров (удельный вес превышает 2/3 стоимости мирового товарооборота).

Глобализация оказала значительное влияние на потребительский рынок, создав «глобального потребителя». Потребитель имеет возможность приобрести товар из любой страны даже не выходя из дома (через интернет), унифицируются потребности. В моду вошел здоровый образ жизни и товары сопутствующие ему. В Беларуси, России и некоторых других постсоветских странах постепенно снижается «бездумное» потребление товаров массового спроса, вызванное дефицитом потребительских товаров в советское время. На сегодняшний день производитель должен заботиться не только о традиционном соотношении цены и качества товара, снижении издержек производства, но и о его продвижении, что в значительной степени осложняется растущей конкуренцией и меняющимся потребительским спросом. Реклама уже не является определяющим моментом при выборе товара. Потребитель больше ориентируется на независимые мнения таких же потребителей в сети Интернет, эксклюзивность товара, авторитет производителя (бренда), возможность протестировать продукцию перед покупкой, возможность быть вовлеченным в рекламные кампании, высокое качество обслуживания, престиж бренда и товара. Современный потребитель обращает особое внимание на социальный статус, который придает ему обладание определенным товаром, несмотря на его завышенную стоимость. В тоже время потребитель стремится экономить деньги за счет возможности обмениваться товарами на интернет порталах, продавать на интернет-аукционах (например, e-Bay), сдавать или приобретать дорогую фирменную вещь в сэконд-хэнде данной торговой марки. В развитых странах наибольшее потребление получают инновационные товары и услуги. Постоянно совершенствуются технологии, создаются новые виды товаров и услуг, меняются потребительские предпочтения, формируются новые виды потребностей. Все это приводит к постоянной трансформации потребительского спроса. Сам процесс роста индустриализации и глобализации накладывает отпечаток на формирование спроса и предложения, а значит и на мировой рынок потребительских товаров в целом.

Наблюдается мировая тенденция экономии населения на товарах массового потребления и продуктах питания для поддержания отложенного спроса на более дорогие и крупногабаритные товары, особенно бытовую технику.

Таким образом, мировой рынок потребительских товаров прошел длинный эволюционный путь, претерпел значительные изменения, однако не потерял своей определяющей роли для потребителя. Доля готовых изделий, сырья и продуктов сельского хозяйства в 1950-х гг. были примерно равны. В начале XX в. доля сырья и продовольствия выросла до 60%, а в конце XX в. около 70% мирового товарооборота заняли готовые изделия, 12% — сырьё (за счет ресурсосберегающих технологий, совершенствования химической промышленности) и 8% продовольствие. В настоящее время на долю готовых изделий при-

ходится около 80% мирового товарооборота, продуктов питания и сырья — лишь 20%. Товарная структура мировой торговли изменяется под воздействием НТР, углублением МРТ. В настоящее время доля машин и оборудования, продукции химической и обрабатывающей промышленности, наукоемкой и высокотехнологичной продукции динамично растет. В развитых странах экспорт готовой продукции превышает ее импорт, экспорт и импорт продовольствия сельскохозяйственной продукции примерно равны, импорт текстиля, химической продукции, машин и оборудования превышает экспорт. Растет торговля запасными частями и полуфабрикатами. Азиатские страны лидируют по производству и экспорту бытовой электроники; Вьетнам, Индонезия, Малайзия — тканей,

обуви, одежды; Турция — кожаных изделий; Италия — обуви и брендовой одежды; Германия и Япония — автомобилей. Мебель из экзотических редких пород древесины, изделия и мебель ручной работы пользуется высоким потребительским спросом в странах Западной Европе. Соответственно увеличивается доля экспорта шпона из ценных пород древесины (из африканских и стран Южной Америки), итальянской и испанской фурнитуры.

Благодаря развитию в промышленно развитых странах производства продукции сельского хозяйства начиная с 80-х гг. они обеспечены продовольствием, импортируя и экспортируя продукты питания между собой. В тоже время около 70% мирового населения испытывают нехватку продовольствия и голод.

#### Литература:

1. Берман, Б., Эванс Дж.Р., Потребительский рынок. Маркетинг: Пер. с англ. — М.: Сирин, 2002. — 308 с.
2. Гражданкин, А. И., Кара-Мурза С. Белая книга России. Строительство, перестройка и реформы. 1950—2012 гг. Либроком, 2013
3. Кушнир Иван. Электронная книга. Мировая экономика, 1970—2013
4. Народное хозяйство Белорусской ССР в 1980 г. — Мн.: Беларусь, 1981
5. Статья Криссокидис Дж.М., Вонг В. «Стратегия запуска новой продукции на внешние рынки: эмпирическое исследование факторов современности». Корпоративный менеджмент, <http://www.cfin.ru>
6. Страноведческий справочник 1994 года
7. Informe económico anual 1970 (ODEPLAN)

## Нормативно-правовые основы предпринимательства в США

Смекалина Ольга Александровна, студент;  
Рабцевич Андрей Александрович, ассистент  
Башкирский государственный университет

*В данной статье рассматриваются особенности становления предпринимательской деятельности в США, нормативно-правовые основы.*

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, предпринимательство, корпорации, государственное регулирование предпринимательства.

*This article discusses the features of formation of business in the US legal and regulatory framework.*

Любое государство с развивающейся или развитой рыночной экономикой немаловажное значение придает малому и среднему бизнесу. Известно, что в основе любого государства стоит проблема дохода и занятости.

Предпринимательство в Америки в своем развитии имеет достаточно глубокие исторические корни, так еще в 1819 году в США формируются корпорации, которые имеют особые правовые положения: «Корпорация является искусственным созданием, невидимым, неосязаемым, существующим только в предположении права, она владеет только теми свойствами, которые или ясно представляет ей создающий ее устав или которые свойственны самому ее существованию» [5].

В конце XIX в. и начало XX в. большое развитие получает корпоративное (акционерное) право США. Такое правовое положение предпринимательских корпораций устанавливается только законами некоторых штатов.

Первый примерный Закон о предпринимательстве, предложенный Ассоциацией американских адвокатов появляется в конце XX в., который не имел юридического статуса, но имел широкое признание делового сообщества США. А уже по образцу данного документа в 35 штатах Америки были составлены подобные законы.

Некоторые штаты начинают соревнование по привлечению капитала и разработке законодательства о благоприятных условиях для регистрации и свободы деятель-

ности юридических лиц. В результате таких соревнований штат Нью-Джерси выходит на первое место, здесь было сосредоточено большое количество крупных акционерных общества США.

Малый бизнес в США, в период индустриального развития получает все большую поддержку правительства, так же все больше начинает утверждаться и доминировать ассоциированная корпоративная форма собственности. Эта форма собственности тесно связана не только с частным, но и с общественным интересом.

Уже в конце XX века предпринимательство в США, а особенно малый бизнес, занимает около 90% ВВП.

Американское законодательство к категории малого и среднего бизнеса относит компании с численностью не более 500 человек. Так фирмы с численностью до 20 человек это микропредприятия, фирмы с численностью от 20 до 100 человек относят к категории малых предприятий, средними предприятиями считаются фирмы от 100 до 499 человек. Так же законодательство Америки выделяет предприятия, которые используют труд наемных работников и предприятия без привлечения наемного труда. Надо отметить, что если ВВП составляет большей частью малое предпринимательство в США, то в России львиная доля этого параметра принадлежит сырьевой отрасли, которая находится под четким контролем государства.

Интересен тот факт, что в Америке и в самой Европе действует такой механизм, где в основе экономической политики государства лежит поддержка малого и среднего бизнеса, правительство применяет такие инструменты, которые привлекают население для создания таких предприятий [4].

Большую роль при поддержке малого и среднего бизнеса играет Администрация по делам малого бизнеса. Цель данной организации заключается в том, чтобы «превратить Америку в самую благоприятную страну для ведения собственного бизнеса» [5].

Все разработанные программы Администрация по делам малого бизнеса воплощает в систему предпринимательства страны. Основная цель данной организации заключается в помощи предпринимателям, которая заклю-

чается в предоставлении гарантированных займов под низкий процент, а так же в предоставлении налоговых льгот. Любому желающему заняться бизнесом может быть предоставлена как консультационная помощь, так и помощь в заключении договоров с крупными компаниями [1].

Большое значение Администрация по делам малого бизнеса уделяет программам, где поддерживается не просто малый бизнес, а именно внедряются инновации.

Например, штат Сиэтл, здесь широко используется программа «Ready to Earn», в данной программе внимание уделяется фирмам где персонал имеет низкую квалификацию, поэтому обучение проводится не только за счет администрации, но и за счет инвестиций других компаний.

Программа «Community Development Partnership» занимается консалтинговыми услугами, поиском персонала и оказывает помощь в строительстве жилых домов.

Хорошую помощь оказывает государственная программа Small Business Investment Company — SBIC, смысл этой программы в инновационных разработках и в привлечении заемных средств по банковским ставкам.

Хорошую стимулирующую деятельность оказывает программа „Деловые информационные центры“ (Business Information Center — BIC), которая распространяет опыт инновационных высокотехнологичных методов работы через консультационные услуги. В США более 11,5 тыс. добровольных консультантов сотрудничают с центрами содействия развитию малого бизнеса по всей стране.

В экономической системе Америки малые, средние и крупные корпорации имеют следующие соотношения: малые компании — 97–99%, свыше 1% — средние фирмы, меньше 0,1% — крупные корпорации. Уровень занятости в крупных корпорациях в США превышает 50 млн. человек, в то время как на малый (и средний) бизнес приходится 68 млн. человек, т.е. на крупных корпорациях работает 44% всех работающих.

Делая вывод можно отметить, что в США важную роль играют как малый, так и средний бизнес, так как выступает основой в экономике страны. Поэтому правительство страны особое внимание уделяет предпринимательству через Администрацию малого бизнеса.

#### Литература:

1. Анализ и моделирование взаимодействия труда и капитала в региональной экономике Рабцевич А. А. // Теоретико-методологические проблемы естественнонаучных методов в гуманитарных науках Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2014. с. 257–267.
2. Гражданское и торговое право зарубежных государств. В 2 т. Т. 1 / Отв. ред. Е. А. Васильев, А. С. Комаров. М.: Междунар. отношения, 2004. с. 143.
3. История гражданского права и правовое регулирование предпринимательства в США. <http://www.textfighter.org/raznoe>
4. Принципы исследования и мониторинг инновационной ориентации рынка труда Рабцевич А. А. // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику Материалы III Международной заочной научно-практической конференции. Ответственные редакторы: Лиман И. А., Гильтман М. А.. 2014. с. 578–583.
5. Предпринимательство в США как образ мышления нации <http://bishelp.ru/business/economics/> <http://bishelp.ru/business/economics/>

## 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

### Роль банковской системы Республики Башкортостан в обеспечении экономической безопасности региона

Булатова Айсылу Ильдаровна, кандидат социологических наук, доцент;

Нафикова Гульназ Рамилевна, студент

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Банковский сектор Республики Башкортостан оказывает существенное влияние на уровень и темпы социально-экономического развития региона, предоставляет экономике и социальной сфере региона необходимые финансовые ресурсы и оказывает местным организациям и населению банковские услуги, в том числе услуги по осуществлению расчетов через созданные ими платежные системы, без которых невозможно поддержание непрерывности общественного воспроизводства. Эффективность развития банковской системы региона связана как со спецификой территориальной организации формирования и использования банковских ресурсов, так и с социально-экономическими условиями, которые определяют доходность и устойчивость банков.

Сегодня банковская система Республики Башкортостан и России в целом, а также современное положение экономики страны претерпевает изменения, связанные с ограничительными мерами, введенными странами Европейского союза, США и другими. В условиях нестабильности отношений между ведущими странами мира и в связи с переменами в глобальной экономике актуальными становятся такие характеристики, как стабильность и конкурентоспособность банковской системы. При этом особо повышается роль национальной финансово-банковской системы в обеспечении экономической безопасности страны и в предотвращении усиления финансовой зависимости России от международных банков.

Перед экономикой России, и в частности Республики Башкортостан поставлены такие задачи, как усиление экономического суверенитета страны, поддержка банковского сектора, обеспечение финансовой стабильности, усиление и сохранение своих рыночных позиций в условиях активного влияния на банковский сектор финансово-экономической политики других стран. Эти задачи могут быть решены при достижении высокого уровня конкурентоспособности национальной банковской системы России.

Сущность «конкурентоспособности банковской системы Республики Башкортостан» заключается в способности банковской системы республики конкурировать с банковскими системами других регионов, а также в способности региональных кредитных организаций кон-

курировать между собой [1, С.13–16]. Уровень конкурентоспособности определяется функциональной ролью банковской системы в экономике Республики Башкортостан, уровнем финансовой устойчивости и качеством корпоративного управления.

Конкурентоспособность банковской системы является универсальным инструментом и ключевым звеном в решении задач по повышению конкурентоспособности России. От конкурентоспособности банковской системы зависит развитие национальной промышленности, в том числе, обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей. Также от уровня банковской системы, от развития кредитования напрямую зависит благосостояние российских граждан [5, С.109–114].

Конкурентоспособность зависит от воздействия целого комплекса факторов внешней и внутренней среды банка. Среди внешних факторов к таким ключевым элементам относятся: показатели валового регионального продукта, уровень инфляции, объем капитала, валютный курс и рыночные процентные ставки.

Валовой региональный продукт (ВРП) Башкортостана в 2014 году составил 1 трлн. 343,9 млрд. рублей, превысив уровень 2013 года на 1,5 процента, сообщается в материалах Министерства экономического развития республики [7]. Плановый ориентир на 2014 год (1 трлн. 266,9 млрд. рублей) превышен на 6,1 процента. Объем ВРП на душу населения в Башкортостане составил 330,1 тысячи рублей. По этому показателю республика среди 85 субъектов Российской Федерации находится на 26 месте (в 2010 году — на 37-м). Среднероссийский объем ВВП на душу населения — 485,8 тысячи рублей.

Прирост валового регионального продукта республики в 2014 году базировался, с одной стороны, на сохраняющейся положительной динамике в промышленном секторе экономики, инвестиционной активности, с другой — на внутреннем потребительском спросе, выразившемся в увеличении объемов потребления товаров и услуг, а также обеспечении положительных темпов роста в сельском хозяйстве. В то же время вторая половина 2014 года характеризовалась снижением цен на нефть, введением экономических санкций против России со стороны США и Евросоюза, а также девальвацией рубля. В республике,



как и в России, наблюдается замедление темпов роста экономики [6].

Инфляция как основной показатель социально-экономического развития Республики Башкортостан выглядит следующим образом (таблица 1) [8].

В таблице 2 рассмотрена обеспеченность экономики услугами кредитных организаций в Республике Башкортостан [4].

По институциональной обеспеченности банковскими услугами на 01.10.2014 г. Республика Башкортостан в банковском секторе РФ занимает 5-ое место, общее количество учреждений банков составило 1480.

В Башкортостане на начало 2015 года действовало 89 кредитных организаций, из них 7 республиканских банков. За прошедший 2014 год вошли на республиканский рынок 5 инорегиональных кредитных организаций, а ушли с рынка 15 кредитных организаций, из них 8, в том числе 3 региональные, в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций. Всего за 2014 год количество банковских подразделений (точек обслуживания) на территории республики уменьшилось на 95 единиц и составило 1470 подразделений. При этом Республика Башкортостан остается в числе пяти регионов — лидеров в России по количеству точек обслуживания.

В 2014 году продолжился рост положительного сальдо между размещенными и привлеченными средствами, т.е. превышения вложений в экономику региона над объемами привлеченных здесь ресурсов — по состоянию на 1 января 2015 сальдо составило 252,0 млрд. руб. против 152,4 млрд. руб. на 01.01.2014 (рост в 1,7 раза) [9].

Совокупный объем кредитов, выданных экономике республики (включая юридических и физических лиц), в 2014 году составил 822,8 млрд. руб., что на 0,7% больше, чем за 2013 год. Остаток задолженности по кредитам экономике возрос на 28% по сравнению с началом 2014 года и на 01.01.2015 достиг 712,0 млрд. руб. (по России прирост составил 21,5%). Доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам экономике выросла с 2,9% по состоянию на 01.01.2014 до 3,7% и составила 26,2 млрд. руб. (по России в целом доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам экономике выросла с 4,3 до 5%).

Кредитование юридических лиц и предпринимателей осуществлялось более высокими темпами по сравнению с 2013 годом. Объем вновь выданных кредитов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, составил 603,8 млрд. рублей, увеличившись на 3% по сравнению с 2013 годом. Остаток за-

Таблица 1

Динамика инфляции в Республике Башкортостан с 2013 г.

Инфляция в% (к предыдущему месяцу, к декабрю предыдущего года)	2013 год декабрь	январь-декабрь	2014 год декабрь	январь-декабрь
Потребительские цены	100,4	106,8	102,2	111,2
Цены производителей промышленных товаров	97,9	107,3	97,9	104,0

Таблица 2

Основные ориентиры развития банковского сектора и их реализация

Наименование показателей	Основные ориентиры на конец 2014 года, определенные Стратегией развития банковского сектора Республики Башкортостан	Результаты выполнения основных ориентиров развития банковского сектора Республики Башкортостан 01.01.15	Справочно: 01.01.14
1. Задолженность по кредитам, предоставленным экономике РБ, млрд. руб.	630–778	712,0	556,1
1.1. То же в % к ВРП	51,0–61,0	52,3	44,7
1.2. Уровень обеспеченности, %	91–107	79	75
2. Вклады физических лиц в кредитных организациях, млрд. руб.	301,0–384,8	258,0	245,2
2.1. То же в % к доходам населения	21,3–25,4	20,3	20,9
2.2. Уровень обеспеченности, %	71–82	52	54



долженности по кредитам юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям по состоянию на 01.01.2015 составил 420,2 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с началом 2014 года на 40% (по России — на 24,9%). Уровень просроченной задолженности по юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на 1 января 2015 года снизился на 0,1 процентный пункт (далее п.п.) и составил 1,8% (по Российской Федерации он увеличился на 0,3 п.п. и составил 4,6%).

Объем кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Башкортостан за 2014 год вырос по сравнению с 2013 годом на 0,7% (по Российской Федерации снизился на 5,6%) и составил 112,7 млрд. руб. При этом остаток задолженности по кредитам, предоставленным данной категории заемщиков, сохранился на уровне начала 2014 года и на 01.01.2015 составил 73,9 млрд. руб. (по Российской Федерации в целом отмечается снижение на 0,9%). В 2014 году кредитные риски в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса продолжали оставаться высокими — объем просроченной задолженности увеличился на 23,9% и на 01.01.2015 составил 4,9 млрд. руб. Удельный вес просроченной задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства республики, в общей сумме задолженности по кредитам данной категории заемщиков по итогам 2014 года составляет 6,6% (на 01.01.2014—5,3%).

Остаток задолженности по кредитам, предоставленным сельскохозяйственным товаропроизводителям, за 2014 год вырос на 5,4% с 28,0 млрд. руб. на 01.01.2014 до 29,5 млрд. руб. на 01.01.2015 (по России прирост составил 1,2%). Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным по данному виду экономической деятельности, увеличилась с начала 2014 года в 1,9 раза и составила 1,9 млрд. руб.

Банковское сообщество продолжило участие в реализации мер государственной поддержки, предусмотренных в рамках Республиканской долгосрочной целевой программы «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2013—2020 годы. По итогам 2014 года кредитными организациями в рамках реализации программы сельскохозяйственным товаропроизводителям было предоставлено 7411 кредитов на сумму 11,0 млрд. руб., что в 2,9 раза выше целевого ориентира, установленного в программе на 2014 год.

За 2014 год банками населению Республики Башкортостан было выдано кредитов на сумму 218,9 млрд. рублей, что на 5,1% меньше, чем за 2013 год. Остаток задолженности по кредитам, выданным банками населению Республики Башкортостан, к началу 2015 года достиг 291,7 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с началом года на 14%. Просроченная задолженность составила 18,5 млрд. руб., увеличившись с начала 2014 года на 78% (по России отмечается прирост на 51,6%), при этом доля просроченной задолженности физических лиц

в общей сумме задолженности составила 6,3%, увеличившись с начала 2014 года на 2,2 п.п.

Всего за 2014 год было выдано 27 696 ипотечных жилищных кредитов на сумму 40,7 млрд. руб., что выше аналогичных показателей 2013 года на 4,5% и 21,6% соответственно.

По величине задолженности в целом по жилищным кредитам и их количеству Республика Башкортостан остается на первом месте среди регионов Приволжского федерального округа, по показателям ипотечного кредитования она занимает 3-е место в округе.

Сумма банковских вкладов населения по состоянию на 01.01.2015 составила 258,0 млрд. руб., что на 5,2% больше показателя на 01.01.2014. При этом прирост остатков вкладов за год по России в целом был заметнее — на 10,3%. Доля вкладов в иностранной валюте, пересчитанной в рубли, возросла с 6,7% всей суммы вкладов на 01.01.2014 до 12,9% на начало 2015 года (по России доля этих вкладов выросла с 17,4 до 26,7%).

В целях обеспечения доступности жилья для граждан Республики Башкортостан с апреля 2014 года в соответствии с постановлением Правительства Республики Башкортостан от 14.02.2014 № 56 в регионе при участии кредитных организаций реализуются мероприятия по финансированию жилищного строительства с использованием системы жилищных строительных сбережений. По итогам 2014 года гражданами республики в рамках программы открыто 5776 вкладов, общий объем средств, накопленный на счетах граждан-участников, превысил 240,0 млн. руб.

Банковская система Республики Башкортостан является одной из самых важных для развития экономики страны систем и при этом динамично развивается. Это обусловлено тем, что коммерческие банки функционируют в рыночной экономике не изолированно, а во взаимосвязи и взаимозависимости друг с другом.

Основные показатели, характеризующие обеспеченность экономики республики базовыми банковскими услугами, свидетельствуют о росте масштабов взаимодействия реального и банковского секторов экономики.

Мероприятия по развитию банковской системы РБ должны включать в себя следующие направления: укрепление доверия к банковской системе; создание благоприятных условий для банковского бизнеса.

Республика Башкортостан — один из немногих субъектов Российской Федерации, имеющих стратегию развития банковской системы. Стратегия предполагает совокупность взаимосвязанных действий, нацеленных на достижение устойчивого конкурентного преимущества.

Эффективность усилий по активизации банковской деятельности Республики Башкортостан во многом зависит от способности региональных органов власти и деловых кругов целенаправленно осуществлять усилия по развитию кредитных организаций, способных удовлетворять спрос на банковские услуги, обеспечивать условия для развития цивилизованных рыночных отношений.

*Литература:*

1. Бекетов, Н. В. Понятие конкурентоспособности и его эволюция [Текст] / Н. В. Бекетов // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 11. — с. 13–16.
2. Булатова, А. И. Пути повышения конкурентоспособности банковской системы Республики Башкортостан. Монография. РИЦ БашГУ, 2014, 232 с.
3. Булатова, А. И. Роль региональной банковской системы в социально-экономическом развитии Республики Башкортостан. Актуальные проблемы регионов: материалы всероссийской научно-практической конференции/ Курганский филиал Уральского института экономики, управления и права. — Курган, 2011. — С. 251–255
4. Бюллетень банковской статистики январь — декабрь 2014 года № 1 (248) [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://nbrb.akorb.ru/stat/bbs/2014/bbs\\_01\\_12\\_2014.pdf](http://nbrb.akorb.ru/stat/bbs/2014/bbs_01_12_2014.pdf) (дата обращения: 20.03.2015 г.)
5. Красникова, Е. И. Проблемы оценки конкурентоспособности банковской системы [Текст] / Е. И. Красникова, М. Н. Рожков // Вестник АМГУ. — 2010 г. — Выпуск 39. — с. 109–114.
6. Латыпова, Э. Уфа, 12 марта 2015. /ИА «Башинформ», / Город Уфа / Информационно-развлекательный портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gorod-ufa.com/ufa/59444-VRP-Bashkirii-v-2014-godu-preodolel-novyiy-rubezh-1-3-trln-rubleiy.html> (дата обращения: 20.03.2015 г.)
7. Министерство экономического развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://minecon.bashkortostan.ru/activity/development/monitorings/2015/01/28/monitorings\\_419.html](http://minecon.bashkortostan.ru/activity/development/monitorings/2015/01/28/monitorings_419.html) (дата обращения: 25.03.2015 г.)
8. Мониторинг социально-экономического развития Республики Башкортостан за январь-декабрь 2014 года / Министерство экономического развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://minecon.bashkortostan.ru/activity/development/monitorings/2015/01/28/monitorings\\_419.html](http://minecon.bashkortostan.ru/activity/development/monitorings/2015/01/28/monitorings_419.html) (дата обращения: 25.04.2015 г.)
9. Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pravitelstvorb.ru> (дата обращения: 25.04.2015 г.)

## Анализ управления рентабельностью коммерческого банка

Кудайбергенова Салтанат Кайроллаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Амангелди Гулнур Бекзадакызы, магистрант

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (Казахстан)

Коммерческие банки являются одной из главной составляющей частью экономики страны, их работа неразрывно связана с потребностями воспроизводства. Банки являются основой рыночного механизма, благодаря которому функционирует экономика страны. Коммерческие банки контролирует движение всех денежных потоков, в том числе кредитных, способствуют обеспечению наиболее выгодного использования финансовых ресурсов общества и инвестирование в те отрасли хозяйства страны, где прибыль от вложений будет наиболее выгодной.

Рентабельность является важнейшим показателем эффективности деятельности любого объекта хозяйствования, будь то предприятия, занимающиеся промышленностью, будь то организации, относящиеся финансово-кредитной системе. Но нас интересует именно рентабельность коммерческого банка. Рентабельность банка отражает эффективность использования банковских средств. Она позволяет увидеть, насколько высока эффективность привлечения и размещения ресурсов, поступающих в распоряжение банка. [7, с 224]

Три наиболее значимые цели для банка и его структурных подразделений — это достичь высокой рентабельности, ликвидности и безопасности.

Рентабельность является важным показателем всей работы коммерческой организации. Анализ рентабельности банковской деятельности построен на тесной взаимосвязи показателей прибыльности и доходности активов, доли прибыли в доходах, достаточности капитала. Другими словами, банки с равными возможностями могут достичь разных результатов, и, наоборот, одинаковой рентабельности могут добиться банки с существенными различиями в доходности активов и достаточности капитала.

Рентабельность (доходность) коммерческого банка — один из основных стоимостных показателей эффективной банковской деятельности. [8, с 639]

Существует три уровня управления рентабельностью банка:

Управление рентабельностью отдельных направлений деятельности банка, основывается на выделении центров ответственности — функциональных подразделений банка, ответственных за определенные направления деятельности банка, то есть за группу одинаковых банковских продуктов, и финансовый результат, полученный по ним.

Оценка конечного результата работы подразделений, ответственных за отдельные направления деятельности, включает несколько этапов.

Первый этап является главным и включает определение бюджета подразделения, то есть сметы расходов на соответствующий период и величины доходов, полученных в этот период от создания и реализации продуктов, за которое ответственно данное подразделение.

На втором этапе осуществляется определение центров прибыльности и центров затрат путем сопоставления расходов и доходов подразделений.

На третьем этапе производится выявление размера дохода, передаваемого подразделением, отвечающем за данное направление банка, другим функциональным подразделениям в связи с использованием привлеченных ими ресурсов.

На четвертом этапе оценки эффективности каждого направления деятельности банка определяется чистый финансовый результат центров прибыльности.

К управлению прибылью банка на микро уровне можно отнести управление рентабельностью отдельных банковских продуктов. Прибыль от реализации каждого банковского продукта определяется на основе его себестоимости и рыночной цены. Специфика расчета эффекта от создания и реализации банком конкретных видов продуктов определяется их характером, структурой затрат на создание банковских продуктов и формой цены.

Показатели рентабельности означают соотношение прибыли к затратам и в этом характеризуют конечные результаты эффективности деятельности банка, т.е. отдачу его

финансовых ресурсов, дополняя анализ абсолютных показателей качественным содержанием. Экономический смысл показателей рентабельности отражается в том, что они характеризуют прибыль, полученного с каждого затраченного банком (собственного и заемного) средств. [2, с.592]

Для примера рассмотрим банковский сектор Республики Казахстан.

Для более наглядного примера рассмотрим диаграмму на рисунке 1.

Есть разное количество значительных показателей рентабельности.

Общий уровень рентабельности банка (Робщ) позволяет оценить общую прибыльность банка, а также прибыль, приходящуюся на 1 тенге дохода (доля прибыли в доходах).

В мировой практике этот показатель определяется показателем общей рентабельности банка, рассчитываемого как отношение объема прибыли, полученной за определенный период, к акционерному капиталу (уставному фонду).

Этот показатель получил в мировой практике название ROE (return on equity), определяемый как отношение общей балансовой или чистой (после налоговой) прибыли банка (П) к его собственному капиталу (К) или оплаченному уставному фонду.

Показатель ROE показывает эффективность работы банка, характеризуя отдачу вложенных акционерами (пай-

Таблица 1

## Доходность банковского сектора РК

Доходы и расходы банковского сектора РК	01.01.2014	01.01.2015
Доходы, связанные с получением вознаграждения	1326,5	1515,9
Расходы, связанные с выплатой вознаграждения	635,8	753,1
Чистый доход, связанный с получением вознаграждения	690,7	762,8
Доходы, не связанные с получением вознаграждения	2958,2	7946,4
Расходы, не связанные с выплатой вознаграждения	3341,1	8368,0
Чистый доход (убыток), не связанный с получением вознаграждения	-382,9	-421,6
Чистый доход (убыток) до уплаты подоходного налога	307,8	341,2
Расходы по выплате подоходного налога	46,6	61,2
<b>Чистый доход (убыток) после уплаты подоходного налога</b>	<b>261,2</b>	<b>280,0</b>
Показатели доходности банковского сектора РК		
Отношение чистого дохода до уплаты подоходного налога к совокупным активам (ROA)	1,77%	1,64%
Отношение чистого дохода до уплаты подоходного налога к собственному капиталу по балансу (ROE)	13,15%	13,17%
Отношение доходов, связанных с получением вознаграждения (интереса) к совокупным активам	8,99%	8,85%
Отношение доходов, связанных с получением вознаграждения (интереса) по кредитам совокупному ссудному портфелю	9,50%	9,37%
Отношение расходов, связанных с выплатой вознаграждения (интереса) к совокупным обязательствам	4,98%	5,02%
Чиста процентная маржа	5,60%	5,39%
Чистый процентный спрэд	2,83%	2,69%

\*составлено на основании данных Национального Банка Республики Казахстан

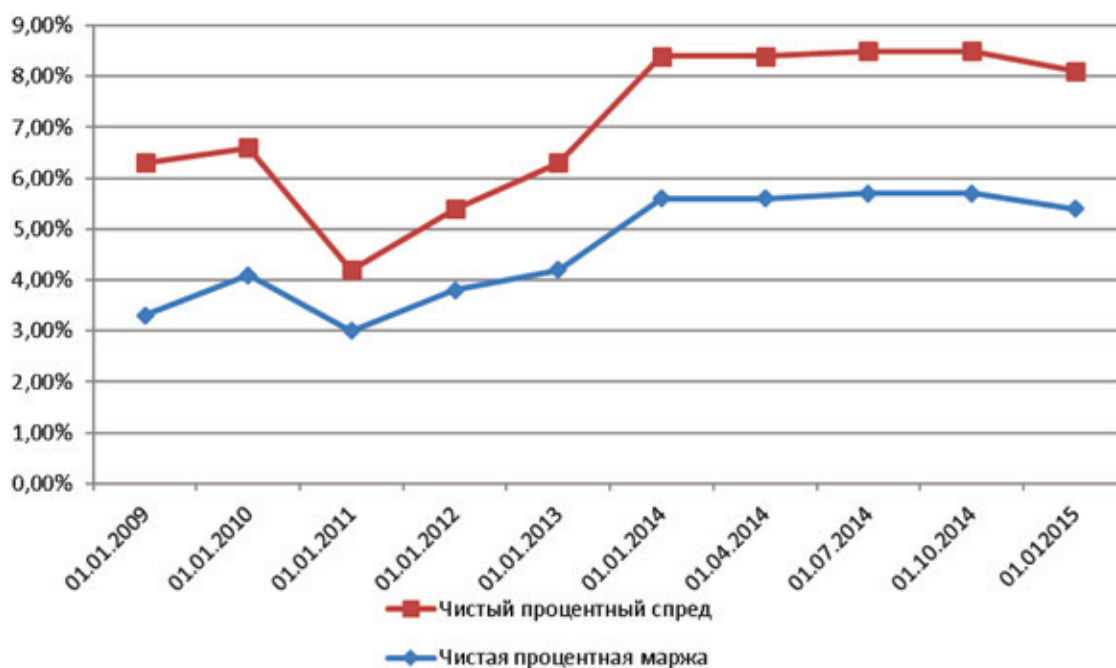


Рис.1. Доходность банковского сектора РК. [6]

щиками) средств. Величина ROE находится в прямой зависимости от соотношения собственного капитала и привлеченных средств в общей валюте баланса банка. При этом, чем больше удельный вес собственного капитала, и, как принято считать выше надежность банка, тем сложнее обеспечивать высокую прибыльность своего капитала.

Одним важным показателем общей рентабельности деятельности банка — норма прибыльности активов (ROA — *return on assets*), показывающий объем прибыли, приходящийся на тенге банковских активов. Этот показатель используют при анализе эффективности активных операций банка.

Положительная динамика показателя рентабельности характеризует повышение эффективности использования активов банка. В то же время быстрое увеличение этого показателя указывает на повышение степени рисков, связанных с размещением активов.

Анализ разных аспектов рентабельности требует определения показателей рентабельности активных и пассивных операций банка. Активные операции являются главным источником доходов банка и, из этого следует, что, рентабельность банка определяется эффективностью активных операций.

Для расчета и анализа рентабельности отдельных видов активных операций: кредитных, инвестиционных, валютных и др. следует определить объем доходов, полученных по каждой однотипной группе активных операций и сопоставить с соответствующей суммой произведенных расходов по данным операциям.

Рентабельность проведения пассивных операций, посредством которых привлекаются ресурсы банка, рассчитывается как отношение всей суммы привлеченных ресурсов к итоговой величине вложения банка.

Общая характеристика рентабельности (эффективности) привлечения пассивов должна быть детализирована показателями рентабельности по конкретным видам привлекаемых ресурсов: депозиты, векселя, межбанковское кредитование. [3, с.160]

Рентабельность банка следует рассматривать во взаимосвязи с показателями ликвидности и структурой актива и пассива баланса. Банк должен обеспечивать оптимальное соотношение прибыльности и ликвидности, соотношенное с рисками банковской деятельности и с качеством кредитного портфеля. [1, с.466]

Анализ показателей рентабельности следует проводить в следующей последовательности:

- расчет фактического значения коэффициентов рентабельности на основе форм годовой и квартальной отчетности;
- сравнительная оценка рассчитанных коэффициентов прибыльности в динамике;
- выявление степени влияния факторов на тенденцию в изменении коэффициентов;
- оценка факторов во взаимосвязи с ликвидностью баланса и банковскими рисками.

Коэффициентный анализ прибыли осуществляется на основе отчета о прибылях и убытках.

Рассмотрим методы коэффициентного анализа рентабельности банка. Для декомпозиционного анализа прибыли используются такие финансовые параметры, как: чистая прибыль, чистый доход, средняя величина активов, средняя величина собственного капитала.

С использованием этих показателей анализ рентабельности осуществляется в четыре этапов.

На первом этапе анализа рассчитываются следующие показатели прибыльности.



Рентабельность активов ( $K_1$ ) определяется отношением балансовой прибыли к активам. Данный показатель характеризует общий уровень рентабельности всех активов.

Рентабельность работающих активов ( $K_2$ ) определяется отношением балансовой прибыли к сумме работающих активов. Показатель ( $K_2$ ) является производным от ( $K$ ).

Мультипликатор чистой стоимости собственного капитала ( $K_3$ ) рассчитывается отношением средней величины активов к средней величине собственного капитала.

Рентабельность капитала ( $K_4$ ) определяется отношением чистого дохода к средней величине собственного капитала. Этот показатель характеризует достаточность капитала, он — один из важнейших показателей прибыльности. Ему должно быть уделено основное внимание при проведении анализа. Он измеряет прибыльность с точки зрения акционеров.

Рентабельность уставного капитала ( $K_5$ ) рассчитывается в развитие показателя рентабельности капитала как отношение чистого дохода к средней величине уставного капитала.

Показатели ( $K_1$  и  $K_2$ ) рассчитываются на основе всех активов и работающих активов, соответственно они лишь косвенно характеризуют эффективность деятельности банка.

Показатели ( $K_4$  и  $K_5$ ) измеряют прибыльность с точки зрения владельца капитала. Недостаток этих показателей состоит в том, что они могут быть очень высокими даже при недостаточности собственного или уставного капитала. Поэтому целесообразно при исчислении этих коэффициентов принимать в расчетах при определении собственного капитала не только их оплаченную, но и неоплаченную части. Величина неоплаченного уставного капитала банка отражается во внебалансовом учете.

На втором этапе показатель подвергается детальному анализу. Он разделяется на две величины — маржу прибыли ( $M$ ) и использование активов ( $A$ ).

$$K_1 = M \cdot A, \quad (2)$$

где  $M$  — соотношение прибыли после налогообложения к общей сумме процентных и непроцентных доходов;

$A$  — отношение общей суммы доходов к средней величине общей суммы активов.

На этой стадии анализа детальному изучению подвергаются составляющие прибыльности активов  $M$  и  $A$ . При определении  $M$  используется чистая прибыль, при определении  $A$  — суммарный доход. В процессе анализа необходимо чистую прибыль выразить через общую сумму дохода.

Совокупная сумма доходов банка включает процентные доходы, комиссионные доходы, доходы, полученные от переоценки счетов в иностранной валюте, от операций по купле-продаже ценных бумаг и драгоценных металлов, от положительной переоценки ценных бумаг и драгоценных металлов, от операций РЕПО и др.

Совокупная сумма расходов банка включает процентные расходы, комиссионные расходы, расходы на содержание аппарата и социально-бытовые, эксплуатационные, от переоценки счетов в иностранной валюте, от операций по купле-продаже ценных бумаг и драгоценных металлов, от отрицательных результатов переоценки ценных бумаг и драгоценных металлов, от операций РЕПО и др.

На третьем этапе анализа отдельные компоненты рентабельности ( $K_1$ ) изучаются по отношению к совокупному доходу или совокупным активам. По каждому компоненту формулы выявляются их удельный вес и динамика. Выявленные отклонения и причины их допущения позволяют оценить и качественно изменить финансовую деятельность банка.

В целях углубления анализа на этой стадии целесообразно рассчитать отдельно величины чистой процентной маржи по кредитам, по ценным бумагам, по валютным ценностям и прочим операциям. При определении этих величин используется общий знаменатель — активы, приносящие доход. [1, с.464]

Выше мы рассмотрели схему последовательности детализированного анализа показателей рентабельности коммерческого банка на этапах I—IV. Оценка показателей рентабельности с различной степенью детализации определяется конкретными целями анализа.

Вместе с тем отметим, что в рамках всех этапов анализа были рассмотрены не все показатели рентабельности. В международной практике банковского анализа рассчитываются еще показатель рентабельности операционной доходности, маржа от посреднического дохода, рентабельность всех активов и активов, приносящих доход, скорректированная на превалирующую процентную ставку, и др. Для их исчисления требуется широкое привлечение данных учета.

Из рассмотрения методологического подхода к анализу рентабельности сделаем следующие выводы.

1. Рентабельность банка следует рассматривать не изолированно, а во взаимосвязи с показателями ликвидности, структуры актива и пассива баланса. В банке должно быть достигнуто оптимальное соотношение рентабельности, ликвидности, качества кредитного портфеля и рисков.

2. Коэффициентный анализ рентабельности (прибыли на собственный капитал) проводится с применением показателей чистого дохода, чистой прибыли, активов и собственного капитала. Отметим, что показатели ( $K_4$  и  $K_5$ ) могут быть высокими даже при недостаточности собственного или уставного капитала. Целесообразно при исчислении этих показателей в расчетах при определении собственного капитала принимать не только их оплаченную, но и неоплаченную часть, отражаемую во внебалансовом учете. [4, с 255]

Анализ управления рентабельности осуществляется с использованием отчетности на основе действующей системы счетов, которая еще не полностью от-



вечает международным стандартам. В международной практике исчисляются еще показатель операционной доходности, рентабельность всех активов и активов, приносящих доход, скорректированная на преобладающую процентную ставку; рассчитывается и анализируется на

основе данных учета рентабельность различных финансовых инструментов (межбанковских кредитов, векселей, лизинга, факторинга и др.). Такой анализ позволяет, безусловно, получать более полную оценку деятельности банка.

#### Литература:

1. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составляемой по российским и международным стандартам) / Галина Щербакова. Москва: Вершина, 2007. — 464 с.: ил., табл.
2. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Н. Белоглазовой, А. П. Кроливецкой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 592 с.: ил.
3. Бувеч, С. Ю., Королев О. Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учеб. пособие - М.: КНОРУС, 2004. 160с.
4. Белых, Л. П., Устойчивость коммерческих банков — М. 2002 год. — 255с
5. Щербакова, Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности. — М.: Вершина, 2006
6. Финансовая отчетность Национального Банка Республики Казахстан
7. Семибратова, О. В. Банковское дело / - Москва: 2012. — 224с.
8. Тавасиев, А. М. Банковское дело: управление кредитной организацией. 2011. — 639с.

## Развитие поведенческих финансов в условиях турбулентной экономики

Островская Александра Александровна, аспирант

Финансовый университет при правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В последнее десятилетие экономика разных стран все чаще испытывает на себе разномасштабные потрясения. Рыночные аномалии и непредвиденные конъюнктурные сдвиги, создающие глобальные условия риска и неопределенности, становятся нормой в сегодняшней экономической реальности.

В последние несколько лет в сфере современных экономических исследований часто встречается понятие «турбулентность», однако, понимание данного процесса чаще основывается на интуитивном понимании его смысла, нежели на теоретически обоснованной научной базе.

**Само понятие турбулентности восходит к области физики и динамики, и определяется как физическое явление, заключающееся в образовании различных вихрей в течениях жидкостей и газов, вследствие чего основные физические характеристики течений испытывают хаотические флуктуации [1]. Турбулентность — это неупорядоченное движение, для которого характерна быстрая смена темпов происходящих процессов.**

В экономике турбулентность может быть представлена как неупорядоченное движение элементов экономической системы, глобальная трансформация экономических процессов, и, как следствие, сильное колебание экономических показателей [4, с. 2].

Зоны турбулентности характеризуют крайне неустойчивое положение, которое, под влиянием малейшего негативного изменения внешней среды может потерять равновесие и изменить структурные характеристики элементов в отрицательную сторону.

Влияние турбулентности становится все более значимым, а сама она носит непредсказуемый характер и зачастую не поддается диагностике. Если не предпринимать надлежащих мер противодействия, возникает хаос, в который погружаются правительства, бизнес-сообщества, рынки и индустрии.

Отягощенный фактором турбулентности, нынешний этап экономического развития заметно выделяется на фоне предыдущих экономических циклов, поскольку сегодня можно ожидать куда большего, чем прежде, количества разномасштабных потрясений, способных стать причиной возрастания рисков и неопределенности как на макро-, так и на микроэкономическом уровне.

Сегодня наблюдается революционный сдвиг в работе экономических систем — как глобальной, так и национальных. В обозримом будущем новая экономическая реальность может представлять собой постоянно и неожиданно прерывающуюся последовательность периодов экономического благополучия и спада активности. В нынешних условиях основной тон задают турбулентность, хаос, риск и неопределенность. Все это и образует «новую реальность», которая теперь считается нормальной для работы промышленности, рынков и компаний, функционирования экономики каждой страны в отдельности и мирового хозяйства в целом.

Для любой страны предприятия играют важную роль, обеспечивая процесс воспроизводства и социально-экономическое развитие общества. От успешного ведения бизнеса во многом зависит объем валового национального продукта и положение бюджета страны в целом.

Успех отдельной компании зависит от эффективности финансовых и управленческих решений и гибкости рыночных стратегий. Это обуславливает необходимость объективности финансовых решений.

Кроме того, одним из основополагающих элементов успешного развития бизнеса является привлечение инвестиций. В то же время, привлечение внешнего финансирования затрудняется повышающимися темпами развития, нарастающей экономической нестабильностью и постоянно меняющимися условиями функционирования как российской, так и мировой экономики. Высокий уровень нестабильности экономики ведет к увеличению рисков и неопределенности для инвесторов. Высокая степень асимметрии информации, аномалии на финансовых рынках и невозможность прогнозирования дальнейшего развития ситуации приводит к неверным финансовым решениям. Инвесторы становятся более осторожными в оценке активов, что снижает приток инвестиций в компании.

В условиях, когда риск и неопределенность становятся неотъемлемыми характеристиками функционирования мировой экономики, принципы классической финансовой науки подвергаются основательному пересмотру. Мировой финансовый кризис и последние изменения в экономике продемонстрировали несостоятельность теорий, в основе которых лежит предположение об общедоступной информации и рациональном поведении инвесторов. В этих условиях, возникает необходимость создания и развития более эффективных финансовых моделей, позволяющих учитывать высокую скорость изменений в экономике и иррациональность поведения ключевых игроков на мировом рынке.

Концепция поведенческих финансов возникает как ответ на сложившийся кризис традиционной финансовой науки в условиях глобальной нестабильности и неопределенности.

Согласно традиционным финансам, инвестор совершает логичные и последовательные финансовые вы-

боры. Тем не менее, теория поведенческих финансов основана на том, что поведение людей часто оказывается иррациональным, а принимаемые решения противоречат принципам рационального поведения традиционных финансов [17, с. 5].

Сегодня можно выделить четыре основополагающих блока поведенческих финансов, описывающих психологические феномены в процессе принятия финансовых решений:

#### 1. Теория перспектив

Разработанная А. Тверски и Д. Канеманом «теория перспектив» [15], опирается на классическую теорию ожидаемой полезности, предложенную Бернулли. В ходе практических исследований в области когнитивной психологии, Д. Канеманом и А. Тверски обратили внимание на различия в отношении к риску в ситуациях выигрыша или потери, которые ранее игнорировались в рамках теории ожидаемой полезности.

Согласно теории полезности, полезность выигрыша оценивается путем сравнения полезности двух размеров богатства, причем полезность выигрыша и проигрыша отличаются только знаком (плюс или минус). Возможность того, что отрицательная полезность потери может оказаться больше, чем полезность выигрыша одной и той же суммы не рассматривалась.

Ряд проведенных исследований противоположных взглядов на риск в условиях благоприятных и неблагоприятных перспектив позволили обнаружить отсутствие важной переменной — точки отсчета, предыдущего состояния, относительного которого оценивается выигрыши и потери. По теории Бернулли для определения полезности богатства, достаточно знать его размер, в то время как по теории перспектив необходимо также знать исходное состояние.

На Рис. 1 проиллюстрированы три ключевые принципа теории перспектив, управляющих ценностью исходов, и отличающих ее от современной портфельной теории.

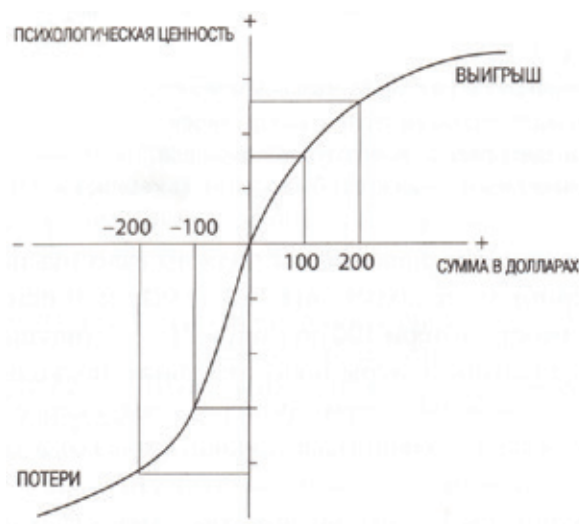


Рис. 1. Функция ценности Д. Канемана и А. Тверски

В соответствии с теорией перспективы люди делают выбор, руководствуясь влиянием исходов на их текущее состояние, т.е. изменением их точки отсчета — исходной точки, называемой иногда «уровнем адаптации». В то же время в теории ожидаемой полезности люди выбирают среди альтернатив, руководствуясь влиянием исходов на их конечное состояние.

В рамках портфельной теории люди испытывают антипатию к риску во всех случаях выбора, однако в соответствии с теорией перспектив, люди испытывают антипатию к риску только в зоне прибыли (вогнутость функции ценности в области выигрышей). В зоне же убытков они испытывают склонность к риску (выпуклость функции ценности в области потерь).

## 2. Эффекты фрейминга.

В общем смысле, фрейм — это способ организации представлений, хранимых в памяти [8], когнитивная модель, схема когнитивных представлений. Это еще один психологический фактор, ставящий под сомнение предположение о рациональности традиционной финансовой теории.

Перспективы в условиях риска характеризуются возможными исходами и вероятностями этих исходов. Однако, одни и те же варианты можно сформулировать и описать по-разному. Восприятие имеющихся у людей вариантов выбора сильно зависит от того, как эти варианты представлены. Возможные исходы игры можно описать или как выигрыш или как проигрыш относительно статус-кво (точки отсчета), или как новый размер прибыли относительно исходного уровня. «Обрамление, которое учитывает индивидуум, принимающий решение, частично складывается за счет формулировки проблемы, частично за счет его правил, привычек и личных характеристик» [16, с. 352].

Исследования в области понимания языка показывают, что люди быстро переводят большую часть услышанного в форму абстрактного представления, которая больше не учитывает и не различает, что было реально сказано, а что — подразумевалось, предполагалось и имелось в виду [14, с. 19]. Иными словами, люди часто принимают разные решения, если вопрос преподнесен по-разному, даже если объективно факты остаются неизменными.

## 3. Эвристические ошибки.

**В современных условиях, для принятия решений человек располагает ограниченным временем и ограниченными когнитивными ресурсами, что затрудняет оптимальный анализ имеющихся данных. Для ускорения скорости реакции на внешние стимулы, вырабатываются определенные алгоритмы — ментальные модули, называемые в психологии эвристиками. Понятие «эвристика» определяется как метод анализа экономи-**

ческих явлений и процессов, принятия решений, основанный на интуиции, находчивости, аналогиях, опыте, изобретательности, опирающийся на особые свойства человеческого мозга и способности человека решать задачи, для которых формальный математический алгоритм, точный способ решения не известен [10]. Эвристики еще называют «короткими путями», упрощающими сложные методы обработки информации, требующиеся для вынесения суждения.

С одной стороны эвристики могут быть чрезвычайно полезны для решения определенного круга задач, т.к. уменьшают потребность человека в дополнительных когнитивных ресурсах, необходимых для решения проблемы и облегчают процесс обработки данных. С другой стороны, эвристики ведут к возникновению предпочтений и ошибок.

В традиционной теории считается, что несистематические ошибки усредняются на уровне рынка, и, следовательно, не влияют на цены активов. Однако многочисленные психологические исследования показали, что эвристики приводят к систематическим ошибкам (biases), потенциально длящимся в течение долгого периода времени и способным соответствующим образом влиять на цены.

Ключевая доктрина традиционных финансов состоит в том, что рынки способны устранить ошибки, возникающие в результате отклонения от рационального поведения. Некоторые учёные предполагают, что люди учатся избегать ошибок за счёт опыта и материального стимулирования: по мере того, как люди учатся, напрямую от инвестиционных профессионалов, или косвенно, на своём собственном опыте, иррациональное поведение должно исчезать с рынка. Кроме того, даже если индивидуальные предпочтения и присутствуют на рынке, они, скорее всего, перекрывают друг друга, так что в агрегированном виде рынок не будет ими затронут. Как говорил Л.И. Абалкин — это «упование на всеислие „невидимой руки“ рынка [2, с. 14].

В российских условиях исследования поведенческих финансов находятся пока на ранней стадии, но на практике те или иные элементы поведенческих финансов достаточно часто проявляются в российской финансовой системе: от решений отдельного инвестора на финансовом рынке, или финансовые решения менеджмента крупного банка. Более глубокое изучение теории поведенческих финансов и детальный анализ поведенческих аспектов основных групп участников финансовой системы позволит значительно усовершенствовать существующие финансовые модели и минимизировать степень влияния субъективных факторов в сферах финансового менеджмента, трейдинга, оценки бизнеса, и т.д.

## Литература:

1. Большая советская энциклопедия: В 30 т. — М.: «Советская энциклопедия», 1969—1978.
2. Абалкин, Л.И. Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте / Абалкин Л.И.; РАН. Ин-т экономики. — Москва: Б.и., 1999. — 52 с.

3. Асканова, О. Эволюция подходов к осознанию сущности понятия стоимости бизнеса и её оценки/О. В. Асканова, А. В. Карпенко//Общество: политика, экономика, право — Краснодар, 2010. — № 2. — 38–42.
4. Бурлачков, В.. Турбулентность экономических процессов: теоретические аспекты./ В. Бурлачков //Вопросы экономики. — 2009. — № 11 — с. 90.
5. Гладченко, А. Поведенческие финансы. О том, почему человек далеко не всегда принимает рациональные решения.
6. Грэхем, Б. Разумный инвестор. М.: Изд. дом «Вильямс», 2009; с.38
7. Кохен, Д. Страх, алчность и паника на фондовом рынке. М.: СمارтБук, 2009.
8. Кубрякова, Е. С. Краткий словарь когнитивных терминов / Под общей редакцией Е. С. Кубряковой. — М.: Филол. ф-т МГУ им. М. В. Ломоносова, 1997. — 245 с.
9. Попков, В. Оценка бизнеса. Схемы и таблицы: учебное пособие/ В. П. Попков, Е. В. Евстафьева. — Спб.: Питер, 2007. — 240 с.
10. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп./ Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева — М.: ИНФРА-М, 2006. — 495с.
11. Рудык, Н. Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью/ Н. Б. Рудык — М.: Дело, 2004. — 271 с.
12. Федотова, М. А., Рутгайзер, В. М., Будицкий, А. Е. Поведенческая оценка и ее дальнейшие перспективы в российских условиях //Имущественные отношения в Российской Федерации. — 2009. — № 1. — с. 39–48
13. Яницкий, О. Н. «Турбулентные времена»: слоган или проблема социологии? / О. Яницкий // Общественные науки и современность. 2011. № 6. с. 155–164
14. Clark, H. N., Clark E. V. (1977) «Psychology and Language», New York: Harcourt.
15. Kahneman, D., Tversky A. (1979) «Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk», *Econometrica*. Vol. 47: 263–291.
16. Kahneman, D., Tversky A. (1981) «The Framing of Decisions and Psychology of Choice», *Science*. Vol. 211: 453–458.
17. Ricciardi V, Simon H. (2000)“The Case For Behavioral Finance: A New Frontier.» In Northeast Business & Economics Association. 27th Annual Conference, Islandia, New York. October.

## Экономический кризис в банковском секторе Российской Федерации

Перова Анастасия Игоревна, студент;

Есипова Ольга Васильевна, кандидат экономических наук, преподаватель

Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С. П. Королева

И для кого не секрет, что российская экономика в 2014–2015 годах оказалась в кризисном положении. Причин экономического кризиса в России много, как и будущих последствий. Украинский кризис и введение санкций Западом, а также меры, которыми Россия ответила США и Европе, не могли не сказаться на положении национальной валюты нашей страны. В результате крупные российские компании оказались отрезаны от западных долговых рынков, что существенно ограничило их возможности по привлечению рефинансирования. Возникла угроза невыплаты долгов.

Некоторые банки временно приостанавливали выдачу кредитов и ипотеки после резкого ослабления рубля и поднятия ключевой ставки с 10,5% до 17% в ночь на 16 декабря 2014 года. На фоне роста ключевой ставки

Центробанка России, российские банки повысили ставки по ипотеке и вкладам физических лиц. В следствии текущего кризиса российские банки столкнулись с более серьезными проблемами, чем в 2009 году.

Кризис в банковском секторе — это одна актуальных проблем экономики современной действительности нашей страны.

Динамика основных показателей банковского сектора в 2014 году определялась главным образом ситуацией на внешних рынках, замедлением роста российской экономики, а также изменением курса рубля.

В условиях недостатка и удорожания фондирования, а также ухудшения экономической ситуации банки были вынуждены начать пересматривать свои кредитные программы. Несомненно, речь идет о повышении процентных ставок.

	2014 г.	2015 г.
Курс доллара (1 апреля)	35,6 р.	57,65 р.
Ключевая ставка ЦБ (16 декабря 2014/16 марта 2015)	17%	14%

Рассмотрим основные показатели кредитования в РФ.

Таблица 1

Сведения о кредитах, предоставленных физическим лицам. Источник: ЦБ РФ

Год	Объем выданных кредитов физическим лицам, млн. руб.	Объем задолженности, млн. руб.	Просрочка по кредитам, млн. руб.
2014	7 791 974	11 286 195	670 928
2013	7 863 992	9 730 394	438 016
2012	6 479 828	7 541 686	328 316
2011	4 772 278	5 320 444	295 821
2010	3 205 689	3 980 124	287 755
2009	2 333 500	3 571 803	241 050



Рис. 1. Объем задолженности по кредитам. Источник: ЦБ РФ

Задолженность по кредитам физических лиц за 2014 год возросла на 13,8% по сравнению с предыдущим годом. В течение 2014 года темпы прироста кредитования физических лиц предсказуемо снижались, главным образом из-за резкого сужения сегмента необеспеченного потребительского кредитования. Непогашенные кредиты есть сейчас у 39,4 млн. человек — это более половины экономически активного населения страны (75,5 млн. в 2013 г., по Росстату). Такие данные по своей базе дает Объединенное кредитное бюро (ОКБ), которому сдают кредитные истории более 500 банков. Четверть заемщиков обслуживает одновременно два кредита, а 18% — три и более. Чем больше кредитов висит на человеке, тем хуже он платит — к примеру, в последней категории в срок не платит треть заемщиков. За год число людей, испытывающих серьезные проблемы с возвратом кредитов, выросло почти на 1,5 млн. — до 5,2 млн. человек к апрелю.

Эти заемщики не платят по долгам уже более 90 дней, а поскольку это в основном необеспеченные кредиты, то вернуть с них удастся только 5–7%.

Что же касается нынешней ситуации на кредитном рынке, то к апрелю 2015 г. в срок не обслуживался каждый

пятый кредит, каждый десятый был безнадежным, свидетельствуют данные кредитных бюро и коллекторов. Статистика ЦБ запаздывает, но и она показывает взрывной рост проблемных долгов — за год они увеличились в полтора раза. Не обслуживается 9% розничного кредитного портфеля банковской системы. Граждане перестают платить по кредитам из-за «резкого ухудшения материального положения» и «потери работы», показывают опросы. В I квартале 2015 г. просроченные кредиты росли рекордными темпами — почти на 2 п.п. до 17,6% портфеля. Особенно портятся необеспеченные ссуды — в срок не обслуживается уже каждый пятый потребительский кредит (почти 7 млн. ссуд). В сегменте кредитных карт просрочено 15,8% (4,8 млн. ссуд), в автокредитах — свыше 11.

Рассмотрим основные показатели ипотечного кредитования в России.

Как видно, объем выданных ипотечных кредитов, по сравнению с предыдущим годом, увеличился 23%. В условиях напряженности на финансовых и валютных рынках недвижимость стала популярным объектом для инвестиций. Анализ банковской статистики говорит о том, что вложения в жилье стали восприниматься как альтернатива



Таблица 2

Сведения об ипотечных кредитах, предоставленных физическим лицам. Источник: ЦБ РФ

Год	Объем выданных ипотечных кредитов, млрд. руб.	Объем задолженности, млрд. руб.
2014	1 762,5	3 520,1
2013	1 353,9	2 648,9
2012	1 028,9	1 982,4
2011	716,9	1 478,9
2010	380,1	1 129,4
2009	152,5	1 010,9
2008	655,8	1 070,3

банковским депозитам. Вторым фактором роста ипотечного рынка стал реализовавшийся спрос будущих периодов. Многие граждане, собиравшиеся приобрести жилье для собственных нужд, но выжидавшие удобного момента для совершения сделки, поняли, что в краткосрочной пер-

спективе ожидать улучшения условий не стоит, и решили не затягивать с покупкой жилья с помощью ипотечного кредита.

Динамика роста задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП:

Дата	ВВП, млрд. руб.	Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.	Доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, %
2014	70 976	3 520 098	5,0
2013	66 194	2 648 859	4,0
2012	62 147	1 997 204	3,19
2011	55 967	1 478 982	2,71
2010	46 309	1 129 373	2,5
2009	38 807	1 010 889	2,6
2008	41 277	1 070 329	2,6



Рис. 2. Объем задолженности по ипотечным кредитам. Источник: ЦБ РФ

Но тем не менее, из-за кризиса с ростом объема выданных жилищных кредитов, растет и объем задолженности: 3 520 098 млн. рублей против 2 648 859 млн. годом ранее.

Что же касается ситуации на ипотечном рынке сейчас, то рынок ипотеки начал приходить в себя после «черного вторника» декабря, когда из-за **возросших девальваци-**

**онных и инфляционных рисков в Центробанк поднял ключевую ставку.** Ослабление рубля под влиянием внешних факторов стимулировало потребительскую активность и сделало недвижимость популярным объектом для инвестиций. Основной причиной, предопределившей привлекательность недвижимости, стала ценовая динамика рынка, а также отсутствие понятного и предска-

емого инструмента долгосрочного инвестирования. А заработавшая месяц назад программа субсидирования, по которой ставка устанавливается на уровне 12%, уже увеличила число ипотечных сделок на 20%.

Таким образом, ситуация в банковской сфере остается сложной, но по состоянию в первом квартале 2015 года банковского сектора и уже по части второго квартала можно судить, что это значительно отличается от того, в каком положении он был в четвертом квартале 2014 год. ЦБ РФ, полагает, что в банковской системе по итогам года будет зафиксирована прибыль, хоть и не большая. Скорее всего, ее размер будет примерно в 2 раза меньше, чем по

итогам ушедшего 2014 года. В денежном выражении прибыль составит около 350–400 миллиардов рублей. Просроченные платежи в сегменте розничных кредитов увеличатся с 6% до 8%. Практически ни у кого не вызывают сомнения два тренда, наметившиеся в 2015 году. Во-первых, это несомненный рост фондирования. Во-вторых, значительное ухудшение качественного уровня кредитных портфелей. Тем не менее, отечественные банки имеют некий уровень финансовой стойкости и в большинстве своем принимают вполне адекватные шаги, чтобы в максимальной степени минимизировать все негативные последствия.

#### Литература:

1. ЦБ РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>, свободный.
2. Аналитический портал по ипотечному кредитованию [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statistika/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statistika/), свободный.
3. Информационный портал по кредитам [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://refina.ru/>, свободный.
4. Росстат [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.
5. Информационное агентство ТАСС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://tass.ru/>, свободный.

## Методические основы выполнения дипломного проектирования студентами профиля «Финансы и кредит»

Толмачева Ирина Вильевна, кандидат экономических наук, доцент

Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко (г. Тирасполь, Республика Молдова)

*В статье рассматриваются методические и нормативные документы, регламентирующие процесс обучения и непосредственно выполнения студентами дипломного проектирования. Описан процесс подготовки выпускных работ на кафедре «Финансы и кредит». Предлагается использование анкетирования в качестве обратной связи в процессе выполнения студентами дипломного проектирования.*

**Ключевые слова:** федеральный государственный образовательный стандарт, типовой учебный план, учебный план, рабочий учебный план, дипломная работа, научный руководитель.

В современных условиях развития экономических процессов государства, банковской системы, немало важное значение отводится подготовке качественного и знающего молодого специалиста. Банковская система государства нуждается в квалифицированных кадрах, которые должны обучаться и выпускаться университетом. В рамках их подготовки необходимо выполнение ряда важных и неизбежных условий, которые приведут к получению именно такого уровня специалиста. Процесс подготовки квалифицированного специалиста, в том числе и для банковской системы предполагает тесное результативное взаимодействие вуза как высшей школы подготовки и банков как субъектов практического обучения навыкам и умениям. Банки в условиях рыночной экономики должны быть заинтересованы в качестве проведения и реализации учебного процесса в рамках университета. Данное сотрудничество неизбежно, что выража-

ется требованиями учебного процесса, а также учебными планами (учебная и производственная практика, преддипломная практика). Огромное внимание уделяется учебному процессу со стороны государственных органов.

Как любой процесс внутри общества учебный процесс подлежит выполнению норм ряда документов, которые составляются в соответствии с основными направлениями государства в области развития и реализации образования. Среди таких документов является, прежде всего, федеральный государственный образовательный стандарт, учебный план. Этот перечень документов непосредственно регламентирует реализацию учебного процесса в университете, факультете и кафедре. Кратко охарактеризуем упомянутые документы.

*Федеральный государственный образовательный стандарт* — совокупность требований, определяющих обязательный минимум содержания основных образо-

вательных программ, максимальный объем учебной нагрузки, уровень подготовки обучающихся, уровень кадрового, учебно-методического и материально-технического обеспечения учебного процесса. Требования федерального государственного образовательного стандарта обязательны для исполнения всеми организациями образования, реализующими основные образовательные программы уровней образования, за исключением организаций образования, имеющих свидетельство о государственной аккредитации на оказание образовательных услуг по образовательным программам данного уровня образования, направления подготовки (специальности), выданное в иностранном государстве [1].

Типовой учебный план — основной документ, устанавливающий государственный компонент соответствующей образовательно-профессиональной программы. Он устанавливает на государственном уровне минимальные объемы учебных часов и циклов (блоков), перечень обязательных дисциплин в них, предоставляя, таким образом, самостоятельность высшим учебным заведениям в разработке вузовского компонента рабочего учебного плана направления и профиля. В этом документе также указывается ступень квалификации выпускаемого студента, приводятся дополнительные данные (например, перечень государственных экзаменов, виды практик и т.п.) и примечания.

Учебный план — это документ, на основе которого осуществляется подготовка бакалавров.

Рабочий учебный план — это учебный план направления и профиля конкретного высшего учебного заведения, разработанный на основе типового учебного плана с его дополнениями и корректировками (в соответствии с нормативными документами), учитывающий местные условия, специализацию, уточняющий календарную структуру, этапы учебного процесса. Рабочий учебный план устанавливает график учебного процесса, свод данных по бюджету времени, перечень учебных дисциплин направления и профиля, их распределение по учебным годам, семестрам, неделям с указанием объема каждой из них в часах по видам занятий, сроки сдачи экзаменов, зачетов, курсовых и дипломных проектов (работ), организации различного вида практик обучающихся, виды и формы контроля знаний [2].

Учебный процесс является совокупностью различных методов и приемов обучения студента будущей специальности и профессии. Заключительным этапом завершения учебного процесса на кафедре «Финансы и кредит» является выполнение дипломного проектирования. Студенты, обучающиеся по учебному плану профиля «Финансы и кредит» выполняют дипломную работу по темам банковского направления, финансового управления хозяйствующих субъектов.

Немаловажную роль при выполнении дипломного проектирования принадлежит научному руководителю. Сам научный руководитель должен понимать ответственность за качество своего руководства. Студент обладает опре-

деленным уровнем теоретических знаний, имеет опыт выполнения курсовых работ по различным дисциплинам, но с выполнением дипломной работы сталкивается впервые, что его и пугает. В данной ситуации ведущая роль принадлежит научному руководителю.

Руководство дипломными работами студентов заключается в современном и качественном обеспечении и предоставлении результата исследовательской деятельности студента. Сущность научного руководства выражается в умении направить исследовательский поиск в соответствии с темой, адекватными методами исследования и освоении студентом экспериментальной методики. Научный руководитель должен понимать ответственность данной работы. Дипломная работа по финансовому менеджменту, банковскому делу — это результат накопленных навыков и умений, сформированных при выполнении курсовых работ по дисциплинам финансовой и банковской специализации, совокупность приобретенных теоретических знаний по читаемым дисциплинам.

Уровень выполнения дипломной работы по финансовому менеджменту, банковскому делу во многом зависит от грамотности, знаний как финансовых и, так и педагогических, практических навыков научного руководителя. Научный руководитель должен обязательно кроме высшего профильного образования иметь практический опыт работы на предприятиях, бюджетной сфере или же в банковской системе. Иначе научное руководство, возможно, будет выполняться не в полном объеме. Со стороны кафедры изданы единые методические требования к выполнению задания дипломного проектирования. Данные методические указания включают подробное описание процесса научного руководства со стороны руководителя и действия студента в процессе выполнения дипломного проектирования.

Обязательным элементом в дипломной работе является включение в теоретический аспект научных концепций, на основе которых разрабатывался и формировался в условиях реального историзма выбранный студентом элемент финансового управления на предприятии, в банковской системе или коммерческом банке. Методический и научный инструментальный исследуется по выбранной теме студентом. Для консультирования по теоретико-методологической части работы необходимы знания руководителя в области финансовых концепций, теоретических основ и исторических аспектов по теме.

Практически-исследовательский раздел основан также как и в курсовых работах по дисциплинам финансового, банковского направления на методах и системах финансового анализа. По результатам применения комплексного анализа и произведенных расчетов студент выделяет «слабые» области изучаемой темы, например, выявление признаков неплатежеспособности предприятия, коммерческого банка, снижения оборачиваемости оборотных активов, снижения рентабельности (доходности) деятельности предприятия, коммерческого банка, реали-

зация финансовых рисков. Для качественного консультирования по второй главе научный руководитель должен не только знать сущность и принципы реализации методов и систем финансового анализа, формы бухгалтерской и статистической отчетности, а также правильность формирования и обработки результатов расчетов.

По аналогии с курсовой работой студенты экономического факультета при выполнении дипломного проектирования также предлагают к реализации мероприятия в области оптимизации выбранной проблемной темы дипломного проектирования. Процесс обоснования в зависимости от разрабатываемой квалификационной темы предполагает не только теоретическое, но и применение расчетов с элементами математического моделирования, финансовых расчетов и др. Для правильного консультирования по третьей главе научный руководитель должен знать последние и качественные разработки по теме исследования в Приднестровье, развитых странах [3, с.31].

Многие годы на кафедре фактически единственным лицом, выполняющим по отношению к студенту-дипломнику контрольные функции, являлся научный руководитель, с мая 2013 года на кафедре введена так называемая предварительная защита (предзащита) дипломной работы. К научному руководителю студент должен регулярно приходить подготовленным на консультации. В обязанности руководителя входит:

- помощь студенту в разработке общего графика на период написания диплома;
- подбор необходимой литературы по выбранной теме, источников интернет-ресурсов;
- проведение регулярных консультаций, в ходе которых студент может задать вопросы, вызвавшие у него затруднения, показать тот или иной черновой фрагмент текста, поделиться пришедшими в голову идеями;
- осуществление общего систематического контроля за деятельностью студента и информирование о ходе работы коллектива кафедры на заседаниях последней;
- чтение представленного чернового варианта работы, целиком или по главам, внесение замечаний и рекомендаций, чтение исправленного в соответствии с рекомендациями текста, контроль за его оформлением и помощь в процессе оформления;
- написание подробного отзыва на готовый текст работы, допуск ее к защите, подготовка студента к процедуре защиты;
- присутствие на защите и при необходимости выступление с устной оценкой проделанного студентом труда.

Соответственно и студент-дипломник имеет определенные обязанности в процессе написания работы. Студент обязан:

- вести систематическую подготовительную работу с научной литературой в библиотеках, источниками интернет-ресурсов;
- поддерживать связь с научным руководителем, регулярно информируя его о ходе работы;

- в установленные сроки и в случае возникшей необходимости отчитываться на кафедре о своей деятельности;
- по мере написания глав и параграфов работы показывать черновой текст научному руководителю и вносить необходимые исправления и изменения в соответствии с его замечаниями и рекомендациями;
- в установленный кафедрой срок сдать готовый текст дипломной работы на кафедру и рецензенту;
- в назначенный срок явиться на защиту с подготовленным текстом выступления и презентацией или иллюстративным материалом.

Вернемся к такому мероприятию как предварительная защита дипломной работы. За месяц до официальной защиты дипломных работ студенты на кафедральную комиссию предоставляют распечатанный вариант дипломной работы, а также текст предполагаемого доклада на официальную защиту выпускной работы. Комиссия знакомится с работой, заслушивает доклад и формирует ряд рекомендаций. Студент получает дополнительную комиссионную консультацию по работе и докладу. Первая предзащита дала свои положительные результаты. Студенты действительно произвели исправления в дипломных работах, докладах в соответствии с методическими указаниями при их выполнении и с учетом замечаний комиссии.

В заключение данного взгляда на специфику руководства дипломными работами необходимо отметить и проблемы, с которыми сталкиваются и студенты при выполнении задания дипломного проектирования и научные руководители при консультировании студентов. При написании дипломной работы возникают трудности организационного характера при выборе базы преддипломной практики и субъекта дипломного исследования. В большинстве случаев хозяйствующие субъекты или коммерческие банки не выявляют должного интереса при организации преддипломной практики. Если даже и соглашаются взять студентов на практику, то она реализуется студентами самостоятельно без тщательного руководства со стороны руководителя от предприятия или банка. Заключительный этап учебного процесса не только предусматривает выполнение дипломного проектирования, но и выбор места работы, приобретение навыков и умений. Студенты могут приобрести практические умения и навыки, только находясь на настоящем рабочем месте и участвуя ежедневно в качестве практиканта деятельности предприятия или банка.

Студенты также сталкиваются с проблемой документального обеспечения при составлении отчета по преддипломной практике, так и для выполнения задания дипломного проектирования. Обычно это выражается либо не в предоставлении необходимых документов либо им выдаются финансовые документы, но за давно истекшие годы. Для реализации главной цели дипломного проектирования необходимы данные за последние периоды, например, за 2013–2014 годы. Тогда действительно возможно исследование в полном объеме и механизм со-

вершенствования по разработанной теме финансового управления будет иметь ценность определенного уровня открытия (по меньшей мере, для самого студента).

Для решения возникающих проблем по обеспечению качества выполнения дипломных работ на кафедре «Финансы и кредит» необходима обоюдная заинтересованность представителей профессорско-преподавательского состава кафедры и представителей предприятий и банков. Такая заинтересованность должна иметь место и в отношении подготовки будущих специалистов кафедры «Финансы и кредит», не исключая привлечение практиков-специалистов не только на конференции, проводимые экономическим факультетом, кафедрой, но и проведении практических и интерактивных занятий с целью обмена информацией, практических навыков и умений.

В качестве преподавательской альтернативы предлагается ввести на кафедре также метод обратной связи, предполагающий проведение анкетирования студентов после выполнения задания дипломного проектирования с целью выявления положительных моментов и трудностей, возникающих у студентов при выполнении дипломного проектирования. Для того, чтобы качественно осуществлять менеджмент необходима обратная связь, которая даст точные результаты. Результаты анкетирования как способа педагогического эксперимента предоставит научным руководителям и кафедре в целом возможность доработать до высшего уровня руководство дипломными работами студентов кафедры «Финансы и кредит». Любое взаимодействие студента и руководителя в учебном процессе должно быть результативным.

#### *Литература:*

1. Закон ПМР «Об образовании» от 27.06.2003 № 294-З-III (редакция на 19.06.2012)
2. Приказ Министерства образования и науки РФ «Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению „Экономика“ квалификация бакалавр» от 21.12.2009 № 747
3. Сафронов, Ю. М., Юрова Т. Ф., Должикова М. К., Толмачева И. В. Методические указания по преддипломной практике, итоговой аттестации, разработке, оформлению, подготовке к защите и защите дипломных работ по специальности «Финансы и кредит» специализации «Финансовый менеджмент», «Банковское дело». Тирасполь — ООО «РВТ», 2013 год.



## 10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

### Статистический анализ на производство продукции предприятия «АЛРОСА»

Алексеева Елизавета Алексеевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

«АЛРОСА» — лидер алмазодобывающей отрасли мира, российская государственная горнорудная компания, нацеленная на комплексное решение приоритетных национальных задач по освоению природных ресурсов.

АК «АЛРОСА» была основана 13 августа 1992 года. Компания является основным поставщиком алмазного сырья на внутренний российский рынок (более 88%) и добывает около 99,8% алмазов на территории России.

«АЛРОСА» является одной из крупнейших алмазодобывающих компаний мира, на ее долю приходится 26% от общей стоимости добываемого в мире алмазного сырья и 12% от общего объема добываемого в мире алмазного сырья. Благодаря монопольному праву на внешнюю торговлю необработанными алмазами АК «АЛРОСА», помимо собственной продукции, реализует на внешний рынок алмазное сырье, принадлежащее Комдрагмету Республики Саха и Гохрану России (ранее Комдрагмет РФ).

Прогнозные запасы АЛРОСА составляют около одной трети общемировых запасов алмазов. Компания обеспечена минерально-сырьевой базой на 30 лет вперед.

Алмазы ювелирного и ооколоювелирного качества составляют 95% от общего объема добычи АЛРОСА (по стоимости).

АЛРОСА имеет собственный современный геолого-разведочный комплекс, обеспечивающий поддержание и наращивание объема ресурсной базы.

АЛРОСА создала и развивает собственную систему сбыта продукции, основанную на заключении долгосрочных контрактов с компаниями — производителями бриллиантов и ювелирных изделий.

Торговые офисы АЛРОСА расположены в основных мировых центрах торговли алмазами: в Антверпене, Рамат Гане, Дубае, Гонконге, Нью-Йорке, Лондоне.

Основной принцип торговой политики АЛРОСА — обеспечение равных условий доступа к алмазному сырью для всех клиентов.

Проведем анализ затрат на производство продукции предприятия «АЛРОСА» по данным полученных из источника alrosa.ru. Рассмотрев вначале какие статьи затрат влияют на продукцию производства, рассчитали изменение затрат за два года (табл. 1.4).

Как видно из полученных данных, по данным предприятия затраты продукции возросли на 111,7% (83160,0: 74471,0 \* 100) за счет повышения почти всех статей затрат.

Однако наибольшее влияние имело повышение налога на добычу и расходов по оплате труда:

Таблица 1.4

Анализ статьи затрат на производство продукции предприятия «АЛРОСА» за два года по элементам. [1]

Статьи затрат	2012 г.		2013 г.		изменение	
	всего, млн. руб.	удельный вес в общем объеме, %	всего, млн. руб.	удельный вес в общем объеме, %	всего, млн. руб.	удельный вес в общем объеме, %
<b>Всего</b>	<b>74471</b>	<b>100</b>	<b>83160</b>	<b>100</b>	<b>8689</b>	<b>-</b>
<b>В том числе:</b>						
Заработная плата и прочие выплаты работникам	28451	38,2	32764	39,4	4313	1,2
Амортизация	11943	16,04	13815	16,61	1872	0,57
Топливо и энергия	10474	14,06	11016	13,25	542	-0,81
Налог на добычу	8621	11,58	10509	12,64	1888	1,06
Материалы	8428	11,32	8845	10,64	417	-0,68
Услуги	3668	4,93	3370	4,05	-298	-0,88
Транспорт	2557	3,43	2559	3,08	2	-0,35
Прочее	329	0,44	282	0,34	-47	-0,1

- налога на добычу на 21,9% ( $10509: 8621 * 100$ );
- расходов по заработной плате на 15,16% ( $32764: 28451 * 100$ ) от общего увеличения.

Удельный вес налога на добычу в полной стоимости затрат продукции возрос в 1,22 раза, а расходов по заработной плате в 1,15 раза.

Для того, чтобы узнать динамику затрат рассчитали абсолютный прирост, коэффициент роста, темп роста и темп прироста (табл. 1.5).

БП: в 2012 году затраты на производство продукции предприятия «АПРОСА» увеличились в 2,155 раза, т.е.

на 38397,9 млн. руб. по сравнению с 2000 годом. Темп роста затрат на производство продукции в 2012 году по сравнению с показателем 2000 года составил 215,5%, т.е. увеличился на 115,5%.

ЦП: затраты на производство продукции в 2012 г. по сравнению с показателем предыдущего года уменьшились в 0,987 раза, т.е. на 970,1 млн. руб. Темп сокращения затрат на производство продукции в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом составил 98,7%, т.е. уменьшился на 1,7%.

Построим график затрат на производство продукции за период 2000–2012 гг.

Таблица 1.5

Показатели абсолютного прироста и темпа роста затрат на производство продукции за период 2000–2012 гг.

Год	Затраты, млн. руб.	Абсол. прирост, тыс. тонн		Коеф. Роста		Темп роста, %		Темп при- роста, %		А, 100%
		БП	ЦП	БП	ЦП	БП	ЦП	БП	ЦП	
2000 г.	33250,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001 г.	42023,5	8773,4	8773,4	1,264	1,264	126,4	126,4	26,4	26,4	420,235
2002 г.	44034,9	10784,8	2011,4	1,324	1,048	132,4	104,8	32,4	4,8	440,349
2003 г.	48990	15739,9	4955,1	1,473	1,113	147,3	111,3	47,3	11,3	489,9
2004 г.	54330,7	21080,6	5340,7	1,634	1,109	163,4	110,9	63,4	10,9	543,307
2005 г.	59106,6	25856,5	4775,9	1,778	1,088	177,8	108,8	77,8	8,8	591,066
2006 г.	61662,6	28412,5	2556	1,855	1,043	185,5	104,3	85,5	4,3	616,626
2007 г.	58576,7	25326,6	-3085,9	1,762	0,95	176,2	95	76,2	-5	585,767
2008 г.	63231,4	29981,3	4654,7	1,902	1,079	190,2	107,9	90,2	7,9	632,314
2009 г.	57958,5	24708,4	-5272,9	1,743	0,917	174,3	91,7	74,3	-8,3	579,585
2010 г.	66751	33500,9	8792,5	2,008	1,152	200,8	115,2	100,8	15,2	667,51
2011 г.	72618,1	39368	5867,1	2,184	1,088	218,4	108,8	118,4	8,8	726,181
2012 г.	71648	38397,9	-970,1	2,155	0,987	215,5	98,7	115,5	-1,3	716,48
Сумма	511552		38397		2,16					
Средн.	63944,1				1,12		111,6		11,6	

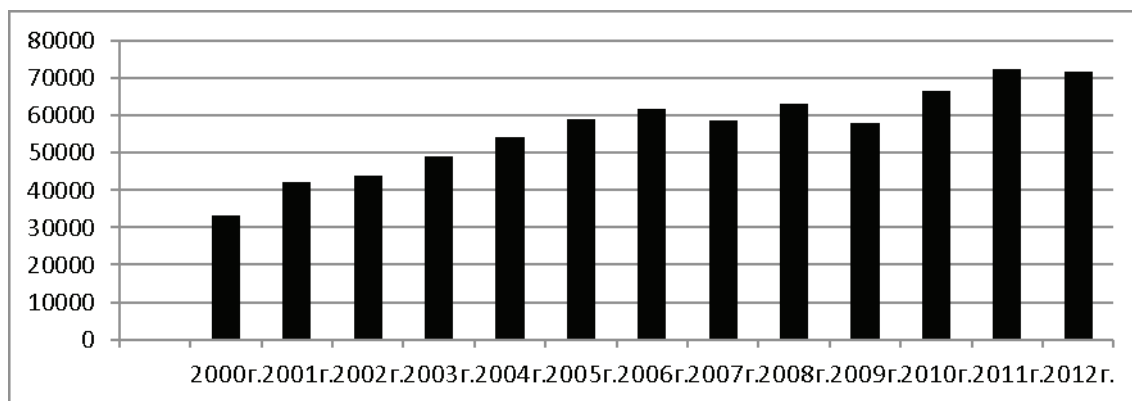


Рис. 2.1. Данные затрат на производство продукции за 2000–2012 гг.

По рисунку можно сказать, что затраты имеют тенденцию роста.

Рассчитаем показатели затрат с помощью индексного метода, чтобы узнать за счет именно каких показателей изменились затраты.

Далее рассчитали факторный анализ динамики затрат на производство продукции.

$$I_{zq} = 1,013844 \quad \Delta zq = 229899,98$$

$$I_{zq}(z) = 1,0949018 \quad \Delta zq(z) = 1459309,86$$

$$I_{zq}(q) = 0,9259679 \quad \Delta zq(q) = -1229409,9$$

Таблица 1.6

Индексный расчет показателей продукции основных подразделений предприятия «АЛРОСА».

	Объем производства, тыс. карат		Себестоимость про- дукции, млн. долл.		Общая сумма затрат на производство всего объема продукции, млн. долл.		
	2011 (q0)	2012 (q1)	2011 (z0)	2012 (z1)	q0z0	q1z0	q1z1
Удачинский ГОК	10582,9	5845,2	620,4	389,7	6565631,16	3626362,08	2277874,44
Айхальский ГОК	5261,9	8945,1	303,8	503,8	1598565,22	2717521,38	4506541,38
Мирнинский ГОК	8137,9	8707,5	1037,4	1154,4	8442257,46	9033160,5	10051938

— т. е. общие затраты на производство продукции по всем подразделениям увеличились на 1,3%, что в абсолютном выражении составляет 229899,98 млн. долл.

— т. е. общие затраты на производство продукции увеличились на 9,5% в результате изменения себестоимости по каждому подразделению. Абсолютное изменение составляет 1459309,86 млн. долл.

— т. е. за счет изменения объема производства по каждому подразделению затраты уменьшились на 7,4%

или в абсолютном выражении составляет 1229409,9 млн. долл.

Корреляционно-регрессионный анализ затрат

Таким образом, следующим этапом исследования явился корреляционно-регрессионный анализ затрат предприятия «АЛРОСА». Исходными данными для этого анализа выступали факторные признаки такие, как X1 — объем продукции, X2 — себестоимость и результативный фактор Y — затраты. Показатели показаны в таблице 1.7

Таблица 1.7

Данные показателей для расчета корреляционно-регрессионного анализа

Годы	Объем продукции, млн. руб. карат X1	Себестоимость, млн. руб. X2	Затраты, млн. руб. Y
2000г	46990	16426	33250,1
2001г	54736	17688	42023,5
2002г	53869	20373	44034,9
2003г	56752	20119	48990
2004г	64269	26347	54330,7
2005г	72154	31492	59106,6
2006г	75847	34087	61662,6
2007г	71894	34767	58576,7
2008г	73986	39274	63231,4
2009г	63849	373790	57958,5
2010г	96820	49082	66751
2011г	117783	48031	72618,1
2012г	127167	50487	71648

Рассчитаем сначала парные коэффициенты корреляции.

	X1	X2	Y
X1	1	-0,02063	0,879057
X2	-0,02063	1	0,156567
Y	0,879057	0,156567	1

$R_{x_1y}=0,87$  — связь между объемом продукции и затратами производства прямая и сильная.

$R_{x_2y}=-0,02$  — связь между себестоимостью и затратами обратная и слабая.

Потом находим коэффициенты  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$  матричным способом по ф-ле (1.7):  $a_0=23663,08$

—  $a_1=0,42$ , т.е. при увеличении объема продукции на 1 млн. руб. затраты в среднем увеличатся на 0,42 млн. руб.;

–  $a_2=0,021$ , т.е. при увеличении себестоимости на 1 млн. руб. затраты в среднем увеличатся на 0,021 млн. руб.;

Исходя из этих коэффициентов, можно записать уравнение множественной регрессии:

$$\hat{Y} = 23663,08 + 0,42X_1 + 0,02X_2$$

Индекс корреляции  $R=0,84$  Из коэффициента можно сказать, что связь прямая и сильная.

Индекс детерминации находим по формуле  $R^2=0,70\%$

Средние коэффициенты эластичности  $\Theta_{x1} = 0,558$

– в среднем при увеличении объема продукции на 1%, затраты увеличатся на 0,558%;

$\Theta_{x2} = 0,022$

– в среднем при увеличении себестоимости на 1%, затраты увеличатся на 0,022%;

И в конце рассчитали самый последний метод — метод прогнозной экстраполяции.

Современные экономические условия породили интерес руководителей экономических субъектов к постоянному снижению и оперативному регулированию производственных затрат. [2]

В связи с этим особое значение уделяется процессу прогнозирования затрат, который позволяет оценить не только приемлемость для производства отдельных заказов, но и повышение эффективности контрольной функции учета, связанной с анализом правильности установленных норм, их регулированием, контролем за рациональным использованием и сохранностью материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Был проведен прогноз затрат на производство продукции предприятия «АЛРОСА».

Таблица 1.8

Затраты на производство продукции с 2001 по 2012 г.

Год	Затраты на производство продукции, млн. руб.
2001 г.	42023,5
2002 г.	44034,9
2003 г.	48990
2004 г.	54330,7
2005 г.	59106,6
2006 г.	61662,6
2007 г.	58576,7
2008 г.	63231,4
2009 г.	57958,5
2010 г.	66751
2011 г.	72618,1
2012 г.	71648

Далее вычислили уравнение тренда, методом наименьших квадратов и получили следующее уравнение:  $Y_t = 58411 + 1284,74 \cdot t$

потом определяем остаточное отклонение и предельную ошибку они составляет 3429,93 млн. руб. и 7549,29 млн. руб.

В конце определим границу прогноза:  $67563,33 \leq Y_{2013} \leq 82661,91$

Это значит, что с вероятностью 0,95 можно утверждать, что затраты на производство продукции в 2013 году будут

находиться в пределах от 67563,33млн. руб. до 82661,91 млн. руб.  $70132,81 \leq Y_{2014} \leq 85231,39$

Это означает, что с вероятностью 0,95 можно сказать, что затраты в 2014 году будут находиться в пределах от 70132,81млн. руб. до 85231,39 млн. руб.

$72702,29 \leq Y_{2015} \leq 87800,87$

Это значит, что с вероятностью 0,95 можно утверждать, что затраты в 2015 году будут находиться в пределах от 72702,29млн. руб. до 87800,87 млн. руб.

Все показатели были введены в таблицу 1.9:

Год	Затраты на производство продукции, млн. руб.	t	t <sup>2</sup>	t*Y	Y <sub>t</sub>	(Y-Y <sub>t</sub> ) <sup>2</sup>
2001 г.	42023,5	-11	121	-462259	44278,86	5086648,7
2002 г.	44034,9	-9	81	-396314	46848,34	7915444,6

2003 г.	48990	-7	49	-342930	49417,82	183029,95
2004 г.	54330,7	-5	25	-271654	51987,3	5491523,6
2005 г.	59106,6	-3	9	-177320	54556,78	20700862
2006 г.	61662,6	-1	1	-61662,6	57126,26	20578381
2007 г.	58576,7	1	1	58576,7	59695,74	1252250,5
2008 г.	63231,4	3	9	189694,2	62265,22	933503,79
2009 г.	57958,5	5	25	289792,5	64834,7	47282126
2010 г.	66751	7	49	467257	67404,18	426644,11
2011 г.	72618,1	9	81	653562,9	69973,66	6993062,9
2012 г.	71648	11	121	788128	72543,14	801275,62
сумма=	511552,9		121	788128		117644753
a0=	58411		408	3173477		
a1=	1284,74		Упр=	НГ=	ВГ=	
2013г		13	75112,6	67563,33	82661,91	
2014г		15	77682,1	70132,81	85231,39	
2015г		17	80251,6	72702,29	87800,87	
ост. откл.=	3429,938088					
пред. ошибка=	7549,293733					

Из расчета прогнозирования можно сказать, что затраты на производство в будущем с каждым годом будут увеличиваться, т.е. имеет тенденцию роста.

Можно сказать, что затраты на производство и реализацию продукции, формирующие ее себестоимость, — один из важнейших качественных показателей коммерческой деятельности предприятий.

Под себестоимостью понимают сумму выраженных в денежной форме затрат, связанных с выпуском определённого объема и состава продукции. Себестоимость — обобщающий качественный показатель работы предприятия. Ее уровень служит основой для определения цен на отдельные виды продукции.

Статистика изучает выполнение плана по себестоимости, структуру затрат на производство, влияние отдельных факторов на уровень себестоимости, определяет резервы ее дальнейшего снижения.

Основной целью статистического изучения затрат предприятия является выявление резервов снижения себестоимости.

Из всего сказанного вытекает очень важный вывод, что проблема снижения себестоимости продукции всегда должна быть в центре внимания на предприятиях.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

В ходе проделанной работы было проведено статистическое изучение затрат продукции предприятия

«АЛРОСА» при помощи различных статистических методов, в частности, индексного метода, группировок, корреляционно-регрессионного анализа, графического метода и пр. и на основании анализа содержания статьи можно сделать следующие выводы:

1) Сделан анализ по группам затрат:

- возрос налог на добычу на 21,9%;
- возросли расходы по заработной плате на 15,16%

2) Проведен статистический анализ динамики по структуре затрат. В 2012 году затраты на производство продукции предприятия «АЛРОСА» увеличились в 2,155 раза, т.е. на 38397,9 млн. руб. по сравнению с 2000 годом. Темп роста затрат на производство продукции в 2012 году по сравнению с показателем 2000 года составил 215,5%, т.е. увеличился на 115,5%.

3) Рассчитан корреляционно-регрессионный анализ и показал, что связь между затратами со всеми сильная.

В среднем при увеличении объема продукции на 1%, затраты увеличатся на 0,558%; в среднем при увеличении себестоимости на 1%, затраты увеличатся на 0,022%;

4) Проведен прогноз затрат и были получены следующие показатели: затраты на производство продукции в 2013 году будут находиться в пределах от 67563,33млн. руб. до 82661,91 млн. руб.; затраты в 2014 году будут находиться в пределах от 70132,81млн. руб. до 85231,39 млн. руб. и затраты в 2015 году будут находиться в пределах от 72702,29млн. руб. до 87800,87 млн. руб.

Таким образом можно выразить, что затраты на производство в будущем с каждым годом будут увеличиваться, т.е. будет иметь тенденцию роста.

#### Литература:

1. alrosa.ru/documents/годовые-отчеты/
2. Толстик, Н. В., Матегорина Н. М. Статистика: Учебно-методическое пособие для студентов экономических колледжей и техникумов. — Ростов н/Д: «Феникс», 2000. — 480 с.



## Сущность и цель современной профессиональной услуги дью дилидженс

Антонова Надежда Александровна, аспирант  
Кубанский государственный университет

*В статье определяется сущность и цель набирающей в России популярность в настоящее время профессиональной услуги дью дилидженс. Раскрывается авторский подход к определению функций услуги. Анализируются существующие дефиниции, и предлагается соответствующее современным экономическим реалиям определение.*

**Ключевые слова:** дью дилидженс, бухгалтерский учет, анализ, аудит, капитал, риски, инвестирование.

### Введение

Процесс инвестирования всегда сопровождается рисками, поэтому, принимая решения о вложении капитала, необходимо опираться на объективные экономические обоснования. В настоящее время подтвердить достоверность данных бухгалтерской отчетности любой организации возможно с помощью процедур аудита. Однако на основе аудиторского заключения инвестор может получить лишь разумную уверенность в области бухгалтерского учета. Иными словами, информации для принятия решения о капиталовложении будет недостаточно. Помочь инвестору независимо и в комплексе оценить предполагаемую цель и связанные с ней риски возможно благодаря набирающей популярность в России процедуры дью дилидженс.

В рамках данной статьи представляется важным рассмотреть сущность и цель дью дилидженс. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи: определить сущность и цель исследуемой процедуры, предложить классификацию и характеристику функции дью дилидженс, проанализировать современные трактовки, предложить актуальное авторское определение.

### Сущность дью дилидженс

Отметим, что в иностранных научных периодических изданиях количество статей по тематике инвестирования, реализации стратегий по слиянию и поглощению компаний, корпоративного управления, определения процедуры дью дилидженс как эффективного инструмента при принятии

решения о капиталовложении представлены шире, чем в трудах и исследованиях российских экономистов.

В российской профессиональной практике понятие дью дилидженс появилось сравнительно недавно, что во многом объясняется активизацией процессов инвестирования на глобальном уровне, усилением интеграции в мировое экономическое пространство.

Ранее услуга дью дилидженс рассматривалась как юридическая, или как своего рода правовой аудит. В рамках указанной процедуры, как правило, осуществляется детальная проверка юридического статуса компании, проверка соответствия осуществляемой деятельности требованиям законодательства РФ. Профессор Трунцевский Ю.В. представляет определение процедуры с юридической точки зрения: «дью дилидженс — это экспертиза финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, его положения на рынке, по результатам которой можно оценить юридические риски, а также инвестиционную привлекательность и надежность предприятия» [1].

Важно понять, как определяют указанную выше процедуру компании, оказывающие профессиональные услуги в области бухгалтерского учета, анализа, аудита, консалтинга, налогообложения. С этой целью была изучена информация, размещенная на официальных сайтах десяти крупных аудиторско-консалтинговых компаний, как зарубежных, так и российских. В табл. 1 представлены переводы определений дью дилидженс с английского языка, взятые из официальных источников профессиональных иностранных организаций.

Таблица 1

Наименование компании	Как процедура дью дилидженс определяется иностранными компаниями
EY	«Профессиональный дью дилидженс позволяет анализировать внутреннюю документацию и другие отчеты компании для определения финансовых тенденций. В рамках дью дилидженс глубоко исследуются качество и устойчивость доходов путем изучения основных рисков и предыдущих финансовых показателей, чтобы определить, разумно ли ожидать продолжения деятельности, и понять, как меняющиеся обстоятельства и тенденции могут повлиять на будущее компании» [2].
Pwc	«Дью дилидженс может проводиться для идентификации срывов сделки, для получения лучшего анализа финансовой состоятельности, для установления рамок ведения переговоров в процессе сделки, для оценки синергетического эффекта, ожиданий и рисков» [3].

KPMG	«Цель дью дилидженс состоит в оценке ключевых проблем, возникающих у компании, которую намереваются приобрести, и подтвердить правильное понимание инвестором осуществляемого компанией бизнеса» [4].
Deloitte	«Обращение внимания на актуальную информацию о стоимости и потенциальных рисках компании-цели может повысить шансы на успешную сделку. Так образом, дью дилидженс очень важен в оценке рисков и вопросах соблюдения законодательства, а также ведения налогового и финансового планирования, определения будущих денежных потоков, выявления скрытых затрат» [5].

В табл. 2 отражена трактовка процедуры, представляемая российскими профессионалами. Проанализировав представленные определения, можно сделать вывод, что

перечисленные значения, предлагаемые иностранными компаниями, раскрывают сущность исследуемой процедуры, однако, достаточно сложно происходит описание.

Таблица 2

Наименование компании	Как процедура дью дилидженс определяется российскими компаниями
Финэкспертиза	«Главная цель проведения «Due Diligence» — это формирование полного представления о реальном финансовом состоянии предприятия и обо всех рисках, которые могут значительно ухудшить финансовое состояние предприятия» [9].
ФБК	«Дью дилидженс — предынвестиционное исследование» [10].
Росэкспертиза	«Дью дилидженс — предынвестиционное обследование компаний» [11].

Определения российских организаций слишком узкие, отражают лишь один из аспектов специализированной проверки, не позволяют сразу понять цель дью дилидженс. Предлагаем определение исследуемой процедуры исходя из бухгалтерского подхода: дью дилидженс — это комплексная экспертиза чистоты предполагаемой сделки в рамках процесса принятия решения об эффективном и менее рисковом инвестировании капитала с целью его сохранения и приумножения в будущем.

### Цель и функции процедуры дью дилидженс.

Важным представляется определить, для чего следует проводить процедуру дью дилидженс. А. Рид подчеркивает, что «в конечном счете, цель дью дилидженс состоит в минимизации рисков» [12]. Поясним, что в данном случае речь идет о минимизации рисков в рамках крупных сделок при принятии решения об инвестировании капитала.

Сущность любого понятия раскрывается через его функции. В российских научных публикациях в области бухгалтерского учета, анализа, аудита, экономики и фи-

нансов о функциях дью дилидженс информации очень мало. К примеру, в статье [13], описываются четыре функции дью дилидженс: информационная, аналитическая, оценочная и страховая. Первая «дает важную для принятия решения информацию и обеспечивает уменьшение информационной асимметрии между покупателем и продавцом» [14]. Вторая «проверяет предоставленную информацию в соответствии с различными аналитическими целями покупателя» [14]. В рамках третьей функции «проверяется точность данных о ценности продаваемого объекта и собирается информация для его последующей оценки и определения цены покупки. Четвертая „служит также для подстраховки менеджеров, принимающих решение о покупке, в части ответственности перед акционерами или пайщиками“ [14].

Попытаемся представить авторскую характеристику каждой функции экспертизы чистоты сделки с капиталом (табл. 3).

Итак, мы выполнили задачи, поставленные в начале работы: рассмотрели дью дилидженс с бухгалтерской точки зрения, опередили сущность, объяснили цель проведения, выявили и дали характеристику ее функциям.

Таблица 3

Функция дью дилидженс	Характеристика
Системная	Функция предполагает грамотную работу экспертов с различными ИТ-системами и базами данных, характеризующими существующую систему внутреннего контроля проверяемого экономического субъекта в качестве объекта инвестирования.

Информационная	Функция реализуется через поиск и сбор большого объема документов, содержащих сведения, необходимые для планируемой специализированной проверки.
Комплексно-аналитическая	Функция проявляется в экспертной обработке необходимых данных, получаемых по разным направлениям проверки, в определении достоверности полученных сведений, в аналитической группировке, в выполнении дополнительных расчетов и проведением пересчетов, необходимых для создания комплексного аналитического отчета для инвестора, на основе которого будет приняты управленческие решения об инвестировании капитала.
Исследовательская	Функция заключается в выявлении экспертами (в рамках проведения дью дилидженс по направлениям) новых тенденций, закономерностей, новых экономических процессов и явлений. Принимая во внимание необычные факторы и сведения, специалисты разрабатывают новые процедуры, совершенствуют существующие методики проведения различных профессиональных услуг.
Инновационная	Функция во многом связана с исследовательской, так как осуществляется через внедрение и активное применение самых последних достижений научно-технического прогресса при проведении экспертизы чистоты сделки.
Оценочная	Функция проявляется на заключительном этапе проверки и состоит в представлении инвестору комплексного аналитического отчета, содержащего обобщенные результаты по направлениям дью дилидженс в виде аргументированных выводов членов экспертной группы о чистоте предполагаемой сделки с капиталом.
Предупредительная	Функция реализуется в оценке потенциальных рисков инвестора в предполагаемой сделке, связанной с инвестированием капитала, путем изучения всех существенных аспектов прошлого, настоящего и обозримого будущего финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, рассматриваемого как объект инвестирования.

### Заключение

Активизация процессов инвестирования на глобальном уровне обуславливает объективную необходимость для российской профессиональной практики разработать методическое обеспечение сделок с капиталом.

В качестве такового следует рассматривать методику дью дилидженс — процедуры, которая была разработана экспертами в области бухгалтерского учета, анализа, аудита, финансов, налогообложения, права сравнительно недавно и начала набирать популярность во всем мире, в том числе и в России.

### Литература:

1. Карпович, О.Г., Трунцевский Ю.В. Due diligence — правовой аудит хозяйствующих субъектов // Безопасность бизнеса. М.: Юрист. 2013. № 4. с. 22–25
2. Private Company Insights. Due diligence in growth strategy. [Электронный ресурс] URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Due-diligence-in-growth-strategy/\\$FILE/EY-Due-diligence-in-growth-strategy.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Due-diligence-in-growth-strategy/$FILE/EY-Due-diligence-in-growth-strategy.pdf)
3. Due Diligence. Uncovering black holes and hidden value. [Электронный ресурс] URL: <http://www.pwc.com/sg/en/advisory/due-diligence.jhtml>
4. Transaction services. Due diligence. [Электронный ресурс] URL: <http://www.kpmg.com/nz/en/services/advisory/transactions-restructuring/transaction-services/acquisition-due-diligence/pages/default.aspx>
5. Transaction due diligence. [Электронный ресурс] URL: <http://www2.deloitte.com/us/en/pages/mergers-and-acquisitions/topics/transaction-due-diligence.html>
6. Transaction advisory. Due diligence. [Электронный ресурс] URL: <http://www.grantthornton.in/service-areas/corporate-finance-services/transaction-advisory/due-diligence/>

7. Corporate finance. Due diligence. [Электронный ресурс] URL: <http://www.bakertilly.co.uk/services/finance/due-diligence.aspx>
8. Investigative Due Diligence. Overview. [Электронный ресурс] URL: <https://www.bdo.com/services/consulting/investigative-due-diligence/overview>
9. Проведение комплексного обследования предприятия. [Электронный ресурс] URL: <http://www.finexpertiza.ru/duediligence/>
10. Проведение предынвестиционных исследований. [Электронный ресурс] URL: [http://www.fbk.ru/services/consult\\_2/](http://www.fbk.ru/services/consult_2/)
11. Предынвестиционное обследование компаний. [Электронный ресурс] URL: [http://www.rosexpertiza.ru/ru/uslugi/nalogovoe-i-pravovoe-konsultirovanie/predynvesticionnoe-obsledovanie-kompanii-\(due-diligence\)](http://www.rosexpertiza.ru/ru/uslugi/nalogovoe-i-pravovoe-konsultirovanie/predynvesticionnoe-obsledovanie-kompanii-(due-diligence))
12. Reed, A. M&A due diligence in the new age of corporate governance. Ivey Business Journal. Improving the Practice of Management. Jan/Feb 2007, Vol. 71, Issue 3.
13. Таннебергер, Т. Доверяй, но проверяй // Новое сельское хозяйство. 2009. № 5.

## Сравнительный анализ учета материально-производственных запасов по РСБУ и МСФО

Батыршина Алсу Фаргатовна, налоговый консультант  
Компания Deloitte (г. Уфа)

Основными нормативными актами, регламентирующими учет материально-производственных запасов, является МСФО 2 «Запасы» и ПБУ 5/01, хотя сам предмет стандартизации в этих документах несколько различается.

МСФО 2 регламентирует учет запасов в целом. ПБУ 5/01 — только материально-производственные запасы. Согласно МСФО 2 материально-производственные запасы — это активы [1, п.6]:

- предназначенные для продажи в ходе нормальной деятельности;
- находящиеся в процессе производства для такой продажи;
- находящиеся в виде сырья или материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или в процессе предоставления услуг.

В соответствии с ПБУ 5/01 материально-производственные запасы — это активы [2, п.2]:

- используемые в качестве сырья, материалов при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнении работ и оказании услуг);
- предназначенные для продажи;
- предназначенные для управленческих нужд организации.

Согласно МСФО 2 в состав материально-производственных запасов входят затраты на оплату труда основного персонала, если фирма работает в сфере услуг, а в ПБУ 5/01 рассматриваются именно материальные запасы, очевидно, что мы имеем дело не с неточностями перевода терминов на русский язык, а с различающимися понятиями.

Кроме того, нормы ПБУ 5/01 не применяются к незавершенному производству, нормы же МСФО 2 не при-

меняются только к незавершенному производству в строительстве. МСФО 2 не применяется также для учета запасов производителей домашнего скота, продукции сельского и лесного хозяйства и минеральных руд, если они могут быть оценены по чистой цене реализации.

В РСБУ и МСФО различаются определения способа оценки запасов. В соответствии с ПБУ 5/01 оценка материально-производственных запасов, приобретенных за плату, производится по фактической себестоимости. Если в течении года цена снизилась, либо запасы морально устарели или частично потеряли свое качество, то на конец года делают переоценку и отражают в бухгалтерском балансе по цене возможной реализации, с отнесением разницы в ценах на финансовые результаты организации.

При этом из ПБУ 5/01 не ясно, как должны оцениваться запасы, цена возможной реализации которых в одном отчетном периоде была ниже фактической себестоимости, а в следующем отчетном периоде выросла выше фактической себестоимости.

В МСФО 2 дается более четкое определение оценки запасов: запасы должны оцениваться по наименьшей из двух величин — себестоимости и возможной чистой цене продаж. Рассмотрим на примере 1.3.1 расхождение в оценках запасов по МСФО и РСБУ.

Исходные данные: организация закупила 1000 т зерна (по 3000 руб за 1 т.) на сумму 3000000 руб. На конец отчетного года цена зерна на рынке упала до 2500 руб. за 1 т. Согласно РСБУ и МСФО запасы зерна должны быть переоценены по цене возможной реализации, т.е. на сумму 2500000 руб.

На конец следующего года, цена зерна на рынке поднялась до 3500 руб. за 1 т. В соответствии с МСФО 2 за-

пасы зерна на конец второго года должны оцениваться по себестоимости (наименьшей из двух величин — себестоимости или чистой цене продаж), т.е. в сумме 3000000 руб. Согласно ПБУ 5/01, стоимость запасов на конец отчетного года меняться не будет и составит 2500000 руб.

Таким образом, расхождение в оценках материально-производственных запасов по МСФО и РСБУ составит 500000 руб.

Еще одно отличие МСФО 2 от ПБУ 5/01 состоит в том, что сырье и материалы согласно МСФО 2 не списываются ниже себестоимости, если готовая продукция, в которую они будут включены, предположительно будет продана по себестоимости или выше себестоимости.

Такие виды запасов, как товар в розничный торговле, согласно и ПБУ 5/01, и МСФО 2 могут оцениваться по продажным ценам. Скидки и наценки в этом случае учитываются отдельно. В бухгалтерской отчетности сумма наценок (скидок) вычитается из себестоимости.

МСФО 2 позволяет учитывать отдельные виды запасов, например, незавершенное производство в промышленности, нормативным методом. Как следует из МСФО 2, методы определения себестоимости запасов, такие, как метод нормативных затрат и метод розничных цен, могут использоваться, если результаты приближено выражают значение себестоимости. ПБУ 5/01 учет незавершенного производства не рассматривают. Вместе с тем, согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации незавершенное производство в массовом и серийном производстве может отражаться в бухгалтерском балансе:

- по фактической себестоимости;
- по нормативной себестоимости;
- по прямым затратам статей затрат;
- по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.

Таким образом, действующее российское законодательство позволяет учитывать незавершенное производство в промышленности по международным стандартам. Оценка себестоимости других видов материально-производственных запасов методом нормативных затрат ПБУ 5/01 не предусмотрена.

Перечни затрат, из которых складывается фактическая себестоимость запасов в РСБУ и МСФО примерно одинаковы.

Основными видами затрат являются:

- суммы, уплачиваемые поставщику, за исключением НДС и других возмещаемых налогов;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением запасов;
- вознаграждения, выплачиваемые посредническим организациям, через которые приобретены запасы;
- затраты по заготовке, доставке и доведению материально-производственных запасов до состояния, пригодного к использованию.

ПБУ 5/01 позволяет включать в себестоимость материально-производственных запасов затраты на оплату

процентов по заемным средствам, если они связаны с приобретением материально-производственных запасов и произведены до даты их оприходования на складах организации.

В МСФО учет затрат по займам регламентируется МСФО 23 «Затраты по займам». Согласно МСФО 23 затраты по займам могут быть отнесены на первоначальную стоимость запасов только в том случае, если подготовка этих запасов к предполагаемому использованию или продаже требует значительного времени.

Стоимость материально-производственных запасов может оплачиваться поставщику в иностранной валюте. В случае крупной девальвации или снижения стоимости валюты могут возникнуть непогашаемые обязательства перед поставщиком. В этом случае, в соответствии с МСФО на себестоимость запасов могут относиться также курсовые разницы, связанные с приобретением этих запасов. Учет курсовых разниц регламентируется МСФО 21 «Влияние изменений курсовой разницы» должны включаться в балансовую стоимость соответствующего актива только при условии, что скорректированная балансовая стоимость не превышает меньшее из двух значений — восстановительную стоимость и суммы, возмещаемые за счет продажи или использования актива.

На основании ПБУ 5/01 нельзя сделать вывод о возможности отнесения сумм курсовых разниц на себестоимость материально-производственных запасов. Согласно же Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета курсовые разницы по операциям в иностранной валюте отражаются на счете 91 „Прочие доходы и расходы“ в корреспонденции со счетами соответствующих расчетов.

Таким образом, в РСБУ курсовые разницы, возникшие в связи с приобретением материально-производственных запасов, будут относиться не на себестоимость запасов, а на счет прибылей и убытков.

Как следует из ПБУ 5/01, в себестоимость материально-производственных запасов не включаются общехозяйственные и иные аналогичные расходы, если только они не связаны непосредственно с приобретением этих запасов.

В МСФО административные расходы, не связанные с доведением запасов до состояния, пригодного к использованию, также не включаются в себестоимость запасов. Кроме того, в МСФО на себестоимость запасов не относится:

- сверхнормативные потери сырья, затраченного труда, прочие производственные затраты;
- затраты на хранение, если только они не требуются для перехода к следующему этапу производственного процесса.

Согласно же ПБУ 5/01 на себестоимость материально-производственных запасов фактические затраты относятся в полном объеме (плановые и сверхплановые).

При отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка согласно ПБУ 5/01 производится одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы запасов;
- по средней себестоимости;



— по себестоимости первых по времени приобретения запасов (метод ФИФО).

Как и в МСФО, в российской системе бухгалтерского учета по себестоимости каждой единице учитываются запасы, используемые в особом порядке. В противном случае организация может воспользоваться любым другим из приведенных способов оценки.

В отличие от РСБУ в международной практике рекомендуется применять метод ФИФО. Метод расчета по средневзвешенной стоимости также разрешен в МСФО.

Общее правило отражения запасов в учете в следующем: запасы отражаются только тогда, когда право соб-

ственности на них переходит к покупателю. Обычно их отражают в момент получения, однако существует определенное правило для некоторых конкретных ситуаций.

Из сказанного можно сделать следующий вывод. В целом принципы учета материально-производственных запасов в РСБУ и МСФО очень близки. Также как международный стандарт «Запасы», ПБУ 5/01 дает определение запасов, устанавливают правила оценки материально-производственных запасов при приемке и порядок их списания на расходы отчетного периода, раскрывает требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности.

#### Литература:

1. МСФО (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс]: Положение № 2 к приказу Минфина РФ от 25.11.2011 г., № 160н (ред. от 17.06.2013) // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 29.03.2014.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Материально-производственные запасы» ПБУ 5/01 [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 09.07.2011 г., № 44н (ред. от 25.10.2010) // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 25.03.2014.

## Организация управленческого учета в строительных организациях

Динмухаметов Ильнур Фаизович, студент  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

**Д**ля повышения уровня качества проводимых работ руководство строительных компаний в постоянном режиме проводит работы по повышению уровня учета деятельности организации, так как совершенный механизм позволяет осуществлять всесторонний контроль за деятельностью предприятия и тем самым дает возможность в получении своевременной, достоверной и объективной информации, необходимой для успешного управления на всех уровнях. [4, с.95]

Управленческий учёт — это слаженная система измерения, сбора, регистрации, объяснения, обобщения, предоставления важной для принятия правильных решений по деятельности организации показателей для руководителя.

В зависимости от состава формируемой информации управленческий учет подразделяется на:

- производственный учет;
- учет фактических затрат и исчисление фактической себестоимости отдельных видов продукции;
- учет по центрам затрат (местам их возникновения).

На сегодняшний день управленческий учет наряду с бухгалтерским имеет весьма большое значение в деятельности работы компании в связи с тем, что строительство как отрасль является одной из главных в экономике страны. [2, с.311]

Строительство имеет ряд особенностей, которые отличают его от других отраслей:

1. характер конечной продукции данной отрасли;
2. специфические условия труда;

3. специфика применяемой техники;
4. технологии;
5. организации производства;
6. материально-техническое обеспечение.

На процесс трансформации бухгалтерского и управленческого учета в первую очередь влияют процессы, происходящие в системе общественных отношений. В соответствии с данными изменениями система бухгалтерского и управленческого учета строительных организаций формируется на основе новых правил и норм и включает в себя инновационные элементы рыночной инфраструктуры, которые в большинстве случаев позволяют обеспечить благоприятный климат для частного инвестирования, в том числе для привлечения иностранных инвестиций.

Значение учета производственных затрат в системе управления можно выявить уже на этапе определения его целей и основных задач, которые прежде всего заключаются в обеспечении менеджеров (администрации) организации (хозяйствующего субъекта) наиболее полной и достоверной информацией, необходимой для контроля производственной деятельности и принятия решений по ее результатам.

Изменения, происходящие на сегодняшний день в экономике страны, провоцируют предприятия к принятию решений, не свойственных для их рода деятельности, все это приводит к повышению роли управленческих механизмов, а так же к возникновению качественных изменений во всей структуре и методах управления. В свою очередь

данные действия напрямую влияют на систему учета, применяемую на предприятии. То есть под действиями факторов, влияющих на уровень развития внешней и внутренней среды предприятия, происходит их интеграция из традиционных методов учета, анализа, нормирования, планирования и контроля в единую систему получения, обработки информации и принятия на ее базе управленческих решений. [5, с.49]

Основная цель данной системы заключается в ориентации и стабилизации деятельности предприятия на достижение как целей носящих текущий характер, так и целей глобального характера.

Правильная архитектура данных систем позволяет получать информацию по статьям затрат, которые в свою очередь отражают использование организацией всех видов ресурсов, востребованных в процессе производства. На сегодняшний день только учет затрат позволяет оценить уровень выпуска продукции, оказания услуг. В свою очередь механизм учета затрат в большинстве случаев имеет непосредственную взаимосвязку с эффективностью производства продукции и конечными финансовыми результатами.

На сегодняшний день происходит постепенная адаптация отечественного производственного учета к потребностям рыночной экономики, к требованиям экономических методов управления организацией, но для ее успешного проведения требуется тщательная подготовка в организационных и методологических аспектах учета и калькулирования себестоимости продукции.

Оценивая существующую практику применения моделей управленческого учета в деятельности российских предприятий, стоит отметить, тот факт, что существующие системы управленческого учета являются весьма неэффективными, низкооперативными и безадресными, так как в их основу положена бухгалтерская отчетность.

Отрицательными сторонами существующих систем управленческого учета нашедших свое отражение в деятельности российских компаний являются следующие:

- формирование затрат происходит с применением классификации, которая включает в себя группировку только по элементам, а группировка затрат по центрам ответственности в применяемых моделях не проводится, что в свою очередь приводит к тому, что величина первичных затрат распределяется пропорционально по всем подразделениям строительного предприятия;

- процесс документооборота на предприятиях строительной сферы происходит с большим объемом запоздания, что в свою очередь делает информацию не актуальной и разработка направлений по минимизации того или иного объема затрат в большинстве случаев невозможна;

- низкий уровень мотивированности руководителей так же является причиной несвоевременного документооборота, и, как следствие, возникает некачественный контроль в области процесса формирования себестоимости на услуги строительных организаций.

Процесс правильного формирования затрат, оценки и распределения в деятельности строительных предприятий позволяет выявлять экономические выгоды производства, а так же представляют возможность проводить сравнительный анализ объема и структуры затрат с затратами предприятий аналогов. [1, с.42–43]

На основании выше представленной информации можно отметить, что для повышения уровня прибыли руководство предприятий строительной отрасли, должны минимизировать объем ошибок и грамотно внедрять в деятельность своих организаций уже известные методики управленческого учета.

Понятно, что внедрение управленческого учета достаточно трудный и длительный процесс и на крупных предприятиях он занимает несколько лет.

Но нужно принимать определённые шаги, тем более в такой важной отрасли как строительство.

Одной из важнейших задач управленческого учета в строительных организациях является управление прибылью. В связи с этим во внимании управленческого учета находятся затраты, и, соответственно, нужно их научно обоснованно классифицировать.

Излагая некоторые проблемы управленческого учета в строительных организациях, мы должны знать, что только внедрение и эффективное использование управленческого учета может оказать положительный эффект для достижения весомых показателей в деятельности данного типа организаций.

Для решения данных проблем в управленческом учете применяют такие важные системы как:

1. «Директ-костинг».
2. «Стандарт-кост».
3. CVP-анализ.

Система «Директ — костинг» построена на обобщении прямых затрат по видам строительных объектов и списании косвенных затрат непосредственно на уменьшение операционной прибыли предприятия. Благодаря системе «Директ — костинг» можно изучить взаимосвязь между объемом производства, затратами и прибылью, которые важны в целях любой организации, но более всего для строительных организаций. [2, с.313]

CVP-анализ (costs-volume-profit) или (затраты-объем-прибыль) — одно из достаточно простых и результативных методов анализа с целью планирования и управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Данный метод показывает взаимосвязь финансовых результатов от изменения издержек, цен, сбыта продукции и объема производства.

Применение данного анализа важно в строительных организациях, так как CVP-анализ позволяет найти выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства.

При этом в строительных организациях для ориентации в сложных рыночных условиях необходима разнообразная информация, поэтому имеет место интеграция системы управленческого учета «Директ — костинг» с си-

стемой «Стандарт — кост», которая предполагает разработку стандартов (норм) по каждой статье расходов и дальнейший учет фактических затрат с выделением отклонений.

В строительных организациях использование системы «стандарт-кост» очень важно в виду того, что стандарты обеспечивают информацией для планирования хода работ так, чтобы потребление материалов и труда сводилось к минимуму.

Данные методики в управленческом учете по своему характеру и эффективности воздействия на деятельность организации разные, но они решают одну общую задачу — это управление и контроль за прибылью, затратами и объемом производства, и их взаимосвязью между собой.

Для того чтобы справиться с выше перечисленными недостатками управленческого учета в строительных ор-

ганизациях нужно, чтобы руководство решалось на внедрение современных систем управленческого учета, так как они могут собрать необходимую информацию для дальнейшего принятия решений. [3, с.37]

В заключение необходимо сказать, что приведенные материалы в данной статье о важности управленческого учета в строительных организациях, о недостатках учета в современных строительных организациях, а также о пути преодоления всех проблем с помощью «Директ-костинг», «Стандарт-кост» и CVP-анализа показывают важность и необходимость управленческого учета и то, что управленческий учет в строительных организациях является уникальным, и его рассмотрение, внедрение и совершенствование необходимы в современной экономике для принятия правильных решений.

#### *Литература:*

1. Устинова, А. Н. Роль бухгалтерского учета и управленческого анализа в обеспечении финансовой устойчивости строительно-производственных кооперативов, их социально-экономическое значение в России [Текст] / А. Н. Устинова [и др.] // Аудит и финансовый анализ. — 2010. — № 1. — с. 41–48
2. Низомов, С. Ф. Влияние отраслевой специфики строительных предприятий на организацию управленческого учета [Текст] / С. Ф. Низомов // Аудит и финансовый анализ. — 2010. — № 1. — с. 307–313
3. Шумейко, М. В. Методология интернационального финансового учета в строительстве [Текст] / М. В. Шумейко // Экономический анализ: теория и практика. — 2012. — № 4. — с. 31–38
4. Чая, В. Т. Концептуальные основы управленческого учета в строительстве [Текст] / В. Т. Чая, Ж. Л. Салимова // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 4. — с. 93–95
5. Салимова, Ж. Л. Основы учета доходов и расходов в строительной компании [Текст] / Ж. Л. Салимова; В. Д. Чая // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 3. — с. 47–51

## **Построение методологии моделирования вероятности наступления дефолта банка в российских условиях**

Иванов Виктор Викторович, кандидат экономических наук, профессор;

Федорова Юлия Игоревна, слушатель магистратуры

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики (г. Москва)

**П**роблема своевременного выявления угрозы остановки кредитной организации в России остается весьма актуальной. В настоящее время дефолты кредитных организаций наблюдаются практически каждую неделю, а всего за последние 20 лет остановили свою деятельность более двух с половиной тысяч кредитных организаций.

По мнению ведущих специалистов банковского рынка, в частности Председателя Сбербанка РФ Германа Грефа, в ближайшие месяцы кризисные проявления в банковской системе могут усилиться, что создаст угрозу возникновения дефолтов у многих кредитных организаций.

Сложившиеся современные системы оценки угрозы развития дефолтов кредитных организаций остаются по большей части недостаточно эффективными, о чем свидетельствует рассмотрение специалистами АСВ ситуации в банках после отзыва лицензии. По их оценке, почти во всех кредитных организациях с отозванной лицензией отмеча-

ется серьезная недостача возвратных активов на балансе по отношению к данным отчетности, которую принимал Банк России в процессе надзора за ними [6, 7]. Современные же исследования слабо выявляют данные проблемы и имеют недостаточно высокую предсказательную силу.

Более того, проведенный авторами анализ [3] ряда исследований [в т.ч., 1, 4, 5] показывает содержательную несостоятельность ряда используемых исследователями показателей, что приводит к содержательно не верной интерпретации результатов их расчета.

В связи с этим необходимо продолжать работу как по изучению природы возникновения и развития проблем с обслуживанием клиентов в банках [2, 3], так и формировать новые показатели, которые позволили бы более точно оценивать изучаемые явления.

Авторами был проведен углубленный анализ применения другими исследованиями наборов показателей для

оценки риска развития дефолта и оценка полученных ими результатов сложившейся в России практике возникновения дефолтов [3], а также возможностей и проблем использования отчетности банков и других данных для получения содержательно верных результатов. На базе данных исследований авторы пришли к выводу, что наиболее распространенные модели оценки дефолтов, используемые современными исследователями требуют существенных корректировок.

Для их внесения после формирования конечной выборки, на основе которой будет оцениваться модель вероятности дефолта банка, был рассчитан ряд показателей, из которых в дальнейшем предполагается выбор наилучших в соответствии с целями данного исследования.

Изначально выбранные показатели, характеризующие деятельность банка, индикатор фондового рынка, а также макропеременные и метод их расчета представлены в таблице:

Таблица 1

## Потенциальные объясняющие переменные

Показатель		Метод расчета
LnTA	Размер банка	Натуральный логарифм активов
LnAct	Генеральный коэффициент деловой активности	Натуральный логарифм (Обороты по корсчету в ЦБ и НОСТРО / Активы)
NPL	Уровень просроченной задолженности	Просроченная задолженность / Кредитный портфель
LOANS	Доля обязательств в ВБ	Суммарные обязательства / Активы
NWA	Неработающие активы	Неработающие активы / Активы
RES	Доля резервов	РВПС/Активы
RES_KE	Уровень резервирования	РВПС / Кредитный портфель
ROE	Рентабельность капитала	Чистая прибыль / Капитал
ROA	Рентабельность активов	Балансовая прибыль / Активы
GDO	Вложения в гос. ц/б	Отношение соответствующего показателя к активам
NCB	Вложения в негос. ц/б	
NORM_LAT	Высоколиквидные активы по НЗ	
NORM_LAM	Ликвидные активы по Н2	
LA	Ликвидные активы	
KE	Кредитный портфель экономике	
KE_3	Долгосрочные кредиты экономике	
MBK	Кредиты банкам	
DEP_FL	Депозиты физ. лиц	
DEP_UL	Депозиты юр. лиц	
ECGROWTH	Прокси экономического роста	
INFL	Инфляция	
MICEX	Доходность индекса ММВБ	
MICEX_0	Индекс ММВБ	

Стоит отметить, что генеральный коэффициент деловой активности должен рассчитываться как отношение суммы оборотов по кассе, НОСТРО и корсчетам в Банке России к суммарным активам, однако в базе данных Mobile отсутствует показатель оборотов по кассе, а по данным оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета (101 формы), представленной на сайте Банка России, обороты представлены только с 2007 года. Поэтому в рамках дальнейшей работы данный показатель рассчитывается без оборотов по кассе. Генеральный коэффициент деловой активности отражает объем операций, проводимых банком, и на его основе условно можно выделить следующие характеристики: если значение коэффи-

циента опускается ниже 0,3–0,4, то это говорит об угрозе остановки деятельности банка, а если составляет более 2–5, то это сигнализирует о высокой вероятности проведения банком сомнительных операций. В модель включается натуральный логарифм генерального коэффициента деловой активности в связи с высокой дисперсией данного показателя. Ожидается, что снижение данного параметра ниже нормального уровня будет повышать вероятность дефолта банка.

Сам показатель «Генеральный коэффициент деловой активности» разработан в конце 90-х годов одним из авторов данной работы — Ивановым В. В. и входит во все его аналитические системы и методики анализа (применяются



в наиболее распространенных аналитических комплексах ФРМ, Прогноз, АС Банка России, используется в ряде внутренних методик Банка России, коммерческих банков, аудиторских и консалтинговых компаний). Для подробного изучения данного показателя автором проводились многолетние исследования на различных выборках банков в процессе надзорной деятельности за ними, что позволило опытным путем сформировать указанные выше граничные значения. Результаты исследований представлены в многочисленных публикациях Иванова В. В. и докладывались на многих научно-практических конференциях.

В анализ также включаются такие показатели, как: размер банка, характеристики качества его кредитного портфеля, доля обязательств в валюте баланса, рентабельность активов и капитала и другие. Несмотря на некоторые недостатки их использования (особенно по отдельности) при прогнозировании вероятности дефолта, в целом они создают более полную картину деятельности банка и его особенностей.

Также следует рассмотреть квадратичную зависимость между вероятностью дефолта банка и его размером, поскольку в работе отдельных исследователей (Костров, Карминский, 2013) был сделан вывод о ее существовании (при этом размер банка без учета нелинейности оказался по результатам анализа незначимым).

В качестве характеристик резервов предлагается рассчитывать показатель отношение РВПС к валюте баланса, хотя более корректным было бы использование показателя, определяемого как отношение резервов на возможные потери по ссудам (РВПС) к кредитному портфелю. Однако по нему больше пропусков в сформированной базе данных.

Для оптимизации выбора параметров, характеризующих ликвидность, так как ожидается, что сжатие ликвидности будет негативно сказываться на способности банка избежать дефолта, авторами был проведен между ними предварительный сравнительный анализ.

В его рамках были рассмотрены: высоколиквидные активы по обязательному нормативу Н2 (то есть активы, которые можно реализовать в течение дня), ликвидные активы по нормативу Н3 (которые можно реализовать в течение срока до 30 дней) и ликвидные активы. Все три показателя высоко коррелируют между собой (попарная корреляция составляет от 0,75 до 0,89), поэтому для дальнейшего исследования также выбиралась переменная, по которой наблюдается меньше пропусков в данных — показатель ликвидных активов.

Кроме того, модель включает два показателя, характеризующие экономику страны: инфляция и прокси экономического роста, при этом данные макропеременные должны фигурировать в исследовании не только в текущем состоянии, но и с лагами в 1, 2, 3 и 6 месяцев, поскольку экономические агенты могут подстраиваться и реагировать на изменения макросреды с некоторым запозданием.

Наконец, в модель, по соображениям, изложенным в предыдущих работах авторов [3], следует включить ин-

дикатор фондового рынка, а именно — доходность индекса ММВБ и цена закрытия индекса ММВБ, так как нередко на вероятности дефолта банков негативно сказываются неучтенные возможные риски финансовых рынков. Стоит отметить, что корреляция между ценой закрытия индекса ММВБ и средним арифметическим между: 1) минимальной и максимальной ценой, 2) ценой открытия и ценой закрытия — весьма высока, поэтому для анализа стоит выбрать цену закрытия. Ожидается, что низкая доходность индекса и более низкие значения цены закрытия повышают вероятность дефолта банка, поскольку они свидетельствуют о негативных тенденциях на фондовом рынке.

Собственно, вероятность дефолта банка авторы предлагают оценивать эконометрической моделью бинарного выбора, в основе которой лежит метод максимального правдоподобия. Логит- и пробит-модели основываются на различных предположениях касательно распределения вероятности дефолта и характера функциональной зависимости между объясняющими переменными и вероятностью дефолта банка.

Вероятность дефолта (событие  $default = 1$ ) формируется следующим образом:

$$P(default = 1) = \Lambda(x \times \beta), \text{ где } 0 \leq \Lambda \leq 1,$$

при этом

$$\begin{cases} P(default = 1) \rightarrow 1 \text{ при } x \times \beta \rightarrow +\infty \\ P(default = 1) \rightarrow 0 \text{ при } x \times \beta \rightarrow -\infty \end{cases}$$

Следовательно, невозможно получить результаты, что искомая вероятность окажется больше единицы или меньше нуля.

Для логит-модели используется логистическая функция распределения:

$$\Lambda(x \times \beta) = \frac{\exp(x \times \beta)}{[1 + \exp(x \times \beta)]}$$

Альтернативный подход, пробит-оценивание, основывается на стандартном нормальном распределении:

$$\Lambda(x \times \beta) = \frac{1}{\sqrt{2\pi} \exp((x \times \beta)^2)}$$

К существенным преимуществам моделей бинарного выбора можно отнести то, что они позволяют рассчитать предельные эффекты

Во многих исследованиях (например, Пересецкий, 2007 [4]; Поляков, Полякова, 2013 [5]; Peresetsky, 2011 [1]) в качестве модели используется логит-оценивание, мы также остановимся на нем.

При расчетах предполагается использовать логит-модель со случайными эффектами (RE), так как показатель  $\rho$  (доля дисперсии случайных индивидуальных эффектов в дисперсии всей регрессии, рассчитываемая как

$$\frac{(\sigma_u)^2}{(\sigma_u)^2 + (\sigma_e)^2}) \text{ во всех моделях близок к единице}$$

(0,98–0,99).



Также в исследовании следует использовать две спецификации модели:

– *Default1*, где событие дефолта присуждалось банкам в течение 12 месяцев до фиксации дефолта;

– *Default2*, где событие дефолта присуждалось в течение полугодия до фиксации дефолта.

Таким образом, можно выявить, за какое время до наступления дефолта банка существенно ухудшаются показатели его деятельности и на каком временном интервале выше предсказательная сила модели.

Как отмечалось выше, сформированная модель оценки и входящие в нее показатели лишь частично отражает мнение авторов о ее реальной системности и полноте, так как в связи с практическим ограничениями, прежде всего исходной информации авторы на данном этапе исследования не имеют возможности в полной мере и корректно преодолеть имеющиеся сложности.

В тоже время с методологической стороны необходимо упомянуть о возможностях повышения точности исследований на данную тему, при решении вопросов с доступностью отчетности.

В частности, авторы обращают внимание что весьма полезным и эффективным на практике для оценки развития потенциала дефолта, особенно в случае системного обрушения рынков является исследование показателя чистой ликвидной позиции, который определяется соотношением ликвидных активов банка (касса, средства в ЦБ, Нostro, средства в банках и ликвидных ценных бумагах) к заемным средствам (Лоро, МБК, займы в Банке России).

Обширная практика применения данного показателя, в том числе в период перед кризисом 2008 года и в процессе его развития, показала его высокую прогнозную способность.

По мнению авторов, анализ развития кризиса в 2008 году показывает, что первоначальная проблема развивалась на зарубежных рынках капитала, преимущественно в банковской среде, поэтому первым давлением на банковскую систему стало массовое востребование возврата выданных МБК иностранными банками, поэтому в зоне риска оказались банки, много занимавшие на этих рынках (особенно если эти займы превышали объем их ликвидных активов).

Вторичное давление на банковский сектор возникло после обвала рынков ценных бумаг за рубежом. Причем

там этот обвал был связан изначально с падением цен акций тех финансовых институтов, которые вынуждены были признать высокие потенциальные риски и создать повышенные резервы, даже под те активы, которые возможно были не так плохи, но это виртуальное движение обрушило сначала их капиталы, а затем и котировки. Российский же рынок формирует движение своих котировок часто не из-за наличия реальных проблем у котируемых компаний, а из-за наличия трендов на зарубежных рынках, таким образом, возникший обвал рынка акций не отражал реальность, а происходил технологической и «политической» связанности торговых площадок. При этом если на западе затрагивались определенные сектора, то в России обвал рынка затронул практически все, что привело к угрозе дефолтов тех банков, ликвидность которых полностью зависела от благополучия рынка. При этом на российском рынке из-за недостаточного уровня его развития при возникновении угрозы или реальных обвалов на каком-то из секторов финансового рынка происходит моментальное схлопывание работы рынка МБК, поэтому указанная цепная реакция в течение короткого времени затронула все основные инструменты управления ликвидностью и выдержать в таких условиях первичное давление смогли лишь те банки, у которых чистая ликвидная позиция не только была положительная, но и слабо зависела от рынка ценных бумаг и МБК.

Третья волна давления на банки в связи с кризисом 2008 года возникла уже в следствие оттока ресурсов из-за возникновения общей финансовой паники среди клиентов. И хотя были предприняты колоссальные усилия для стабилизации ситуации, первичный общий отток ресурсов по физлицам в среднем составил более 15% за 3 недели. Оттоки юрлиц были более разнообразны и зависели только от проблемности бизнеса самих клиентов.

Таким образом дальнейшее сравнение ЧЛП с 20% оттоком физлиц и 60% оттоком юрлиц в течение месяца, моделировало бы способность справляться с кризисом автономно.

И хотя, в происходивших ранее кризисах наблюдается определенное разнообразие, указанные выше характеристики и построенные на их основе показатели универсально встраиваются в ситуацию, что позволяет включать перечисленные выше показатели в модели оценки возникновения дефолта российских банков на базе любой выборки периодов.

#### Литература:

1. Peresetsky, A. A., Karminsky A. M., Golovan S. V. (2011): Probability of Default Models of Russian Banks // *Econ Change Restruct* (2011) 44: 297–334.
2. Иванов, В. В., Федорова Ю. И. Особенности формирования понятия дефолт кредитной организации. / Экономика, социология, право: журнал научных публикаций № 1, 2015г: Мат-лы XX междунар. науч. — практ. конференции «Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы», г. Москва 6–7 апреля 2015 г/ науч. — инф. издат. центр «Институт стратегических исследований» — Москва: Изд-во «„Институт стратегических исследований“», 2015 (с.67–70)
3. Иванов, В. В., Федорова Ю. И. Проблемы подбора показателей для оценки дефолта кредитной организации / «Теоретические и практические аспекты развития современной науки» [Текст]: материалы XV международной на-

учно-практической конференции, г Москва 11–12 апреля 2015г/ науч.— инф. издат. центр «Институт стратегических исследований» — Москва: Изд-во «„Институт стратегических исследований“»: Изд-во «Перо», 2015 (с. 83–98)

4. Пересецкий, А. А. (2007): Методы оценки вероятности дефолта банков // Экономика и математические методы, 2007, том 43, № 3, с.37–62.
5. Поляков, К. Л., Полякова М. В. (2013): Специфика оценки устойчивости коммерческих банков в российских условиях // Вопросы статистики, № 12, стр. 35–44.
6. РБК. «Межпромбанк С. Пугачева все-таки не смог рассчитаться по долгам». 07.07.2010 <http://top.rbc.ru/economics/07/07/2010/432323.shtml>
7. Тверьуниверсалбанк. История <http://www.tubank.ru/?tp=5&dr=company&sub=02>

## Особенности маркетингового аудита

Калашникова Юлия Олеговна, магистрант  
Воронежский государственный университет

*Маркетинговый аудит один из наиболее перспективных в настоящий момент направлений развития аудиторских услуг и достаточно новый для России. В данной статье рассмотрены особенности маркетингового аудита: основные составляющие, методологические приемы и этапы.*

Одним из важнейших маркетинговых инструментов анализа и оценки бизнеса является маркетинговый аудит (маркетинговая ревизия), который, к сожалению, многие компании не до оценивают и игнорируют. Творчески проведенный аудит дает маркетологу представление о маркетинговом «здоровье» фирмы и подсказывает ему продуктивные решения.

Маркетинговый аудит — это не новое изобретение. Он активно применялся еще в начале двадцатого века. Накопленный опыт, в частности, нашел отражение в различных документах Американской ассоциации рекламных агентств, созданной в 1917 году. [1]

Что же такое маркетинговый аудит?

Маркетинговый аудит (маркетинговая ревизия) — это систематизированное, критическое и объективное изучение на постоянной и регулярной основе состояния внешней хозяйственной среды предприятия, его целей и стратегий в сфере маркетинга, маркетинговых мероприятий, осуществляемых на предприятии с тем, чтобы определить существующие и перспективные возможности для хозяйственной деятельности предприятия, возможные проблемы и разработать план действий, с помощью которого можно средствами маркетинга улучшить положение предприятия. [2]

Для маркетинговой ревизии характерны четыре особенности: широта охвата; системность; независимость (объективность), периодичность.

Аудит маркетинга может быть реализован следующими способами: самоаудит; перекрестный аудит со стороны высших подразделений или организаций; аудит со стороны специального аудиторского подразделения; аудит, проведенный специально созданной группой; внешний аудит. [3]

В начале маркетингового аудита руководитель предприятия и маркетинговый аудитор должны выработать

соглашение по целям аудита, охватом, глубиной, источниками, формами отчетности, времени проведения, контингентом опрашиваемых, перечнем вопросов.

Основное правило маркетингового аудита: нельзя полагаться на данные и мнения одних только менеджеров предприятия. Опросить следует покупателей, дилеров и другие внешние группы.

В маркетинговом аудите рассматриваются шесть основных составляющих рыночной ситуации: маркетинговая среда; маркетинговые функции; маркетинговые стратегии, организация маркетинга; маркетинговые системы; маркетинговая результативность. [8]

Главным методологическим приемом маркетингового аудита является перечень вопросов, на которые предстоит искать ответы. От того, насколько полным и правильным будет этот перечень, во многом зависит эффективность процедуры аудита.

Все вопросы можно разделить на шесть основных категорий оценки:

- 1) внешней хозяйственной среды, в которой оперирует или предстоит оперировать предприятию или фирме;
- 2) целей и стратегий предприятия или фирмы в сфере маркетинга;
- 3) организационной структуры управления маркетингом и операционной эффективности выполнения основных функций маркетинга в компании;
- 4) основных систем маркетинга;
- 5) финансовой эффективности мероприятий по маркетингу и бюджета маркетинга;
- 6) результативность в исследовании рынка (по основным компонентам формата маркетинговых исследований). [6]

Для формирования рационального процесса маркетингового аудита, конечным итогом которого является

получение ответов на вышеперечисленные вопросы выделяют шесть основных этапов:

Первый этап — определение субъектов и объектов маркетинговой ревизии (маркетологи предприятия, контроллер по маркетингу и др.)

Второй этап — установление времени и частоты проведения ревизии (в начале отчетного года, при инвентаризации и др.)

Третий этап — определение сферы ревизии (горизонтальная и вертикальная)

Четвертый этап — определение формы проведения ревизии (документальная, в форме наблюдений, опросов, анализа отчета и др.)

Пятый этап — проведение ревизии.

И наконец, шестой этап — предоставление результатов на основе собранной информации. [5]

Маркетинговому аудиту необходимо составить и документально оформить общий план маркетингового аудита, прописав в нем предполагаемые объем и порядок проведения аудиторской проверки. Общий план маркетингового аудита должен быть достаточно подробным для того, чтобы служить руководством при разработке программы аудита. Вместе с тем форма и содержание общего плана маркетингового аудита могут меняться в зависимости от масштабов и специфики деятельности аудируемого лица, сложности проверки и конкретных методик применяемых аудитором [4]

**Хотелось отметить что, в настоящее время аудиторская деятельность включает два компонента: аудит и сопутствующие аудиту услуги. При этом последние в аудиторских организациях начинают занимать все большее место.**

Для выполнения сопутствующих маркетинговому аудиту услуг от исполнителей требуется профессиональная компетентность в области маркетинга, экономического анализа, хозяйственного права и экономики.

Под сопутствующими маркетинговому аудиту услугами понимаются отличные от аудита услуги, связанные выражением в установленной форме независимого мнения об информации организации, а также следующие услуги: постановка, восстановление и ведение маркетинговой деятельности, составление отчета, маркетинговое консультирование, маркетинговый анализ, анализ рынка, объем рынка, емкость рынка, доля рынка, сегмент рынка, SWOT — анализ, конкуренция рынка, проведение научно-исследовательских работ в области, связанной с маркетинговой деятельностью.

Несмотря на столь детальную проработку всех этапов аудита маркетинга и временные затраты, это крайне важно для компании поскольку в первую очередь это способствует повышению эффективности продаж; в среднем прирост продаж должен быть 5–10% и выше в среднесрочной перспективе.

Кроме того, возможны качественные, структурные перемены в деятельности компании, а именно:

- принятие решения о модернизации отдела продаж;
- введение корпоративной культуры, рекомендации по формированию фирменного стиля;
- внедрение маркетингового планирования;
- принятие решения о расширении ассортимента, выходе на новые рынки;
- рекомендации по исследованию потребителей;
- повышение отдачи от рекламы;
- среднесрочный прогноз продаж;
- принятие решения о смене рекламной политики;
- внедрение или модернизация службы маркетинга;
- определение функций маркетинга;
- цели и задачи службы маркетинга;
- разработка плана маркетинга;
- постановка системы маркетинговой информации;
- бюджет маркетинга и рекламы;
- разработка механизма контроля;
- положение о службе маркетинга;\
- разработка или пересмотр должностных инструкций начальника отдела маркетинга и специалиста по маркетингу;
- подбор и тестирование кандидатов.

В качестве примера проведения маркетингового аудита в докладе мной выбрана компания «MODIS» (ЗАО «Одежда 3000»).

Компания «MODIS» является розничной сетью с высокой долей товарооборота. Чтобы успеть продать товар, пока он не вышел из моды, нужно понимание, что и как продается, иметь возможность все анализировать, а еще лучше — видеть в режиме реального времени, что происходит.

В компании генерируется огромное количество данных — например, по чековому обороту, по количеству посетителей. Эти данные должны быстро обрабатываться и отображаться — такова одна из особенностей бизнес-процессов розничной торговли. Поэтому главным вопросом на который нужно было получить ответ после проведения маркетингового аудита стал «Каким образом можно быстро и эффективно обрабатывать большой объем данных?»

Итогом стало внедрение BL-системы, которая продолжает успешно функционировать в компании и в настоящее время.

Приложение обеспечивает аналитику по основным KPI розничного бизнеса, рейтингам, анализу like-for-like в нескольких сотнях различных срезов данных. Системой ежедневно пользуются руководители высшего и среднего звена, линейные менеджеры, сотрудники, обеспечивающие предварительную подготовку принимаемых решений.

#### Литература:

1. Приложение «Маркетинговый аудит: введение и чеклист» к книге «Маркетинговое мышление» А. П. Репьева

2. И. Корнеева, elitarium.ru
3. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. А. Железниченко, С. Жильцова. — СПб.: Питер, 2003.
4. Кочинев, Ю. Ю. Аудит: теория и практика. 4-е изд., обновленное и дополненное, — СПб.: Питер, 2009. — 432 с.
5. Соловьев, В. А., Дрыночкин А. В. Управление маркетинговым процессом. — М.: Восток-Запад, 2010.
6. Уилсон, О. Аудит маркетинга / Пер. с англ. О. Теплых. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003.
7. Шкардун, В. Д. Объекты маркетингового аудита // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2003. — № 1.

## 11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

### «Зеленый» маркетинг и его особенности

Дергунова Мария Ивановна, магистрант;  
Говорова Марина Сергеевна, магистрант;  
Мельникова Анна Владимировна, магистрант;  
Мельникова Валентина Леонидовна, магистрант  
Оренбургский государственный университет

Повышенный интерес к экологическим проблемам начал проявляться в 1970–80-е годы. В основном он проявился со стороны таких групп, как «Гринпис», «Друзья Земли» и других, что привело к следующим последствиям:

1. правительства стран стали более учтивы в таких вопросах как охрана окружающей среды, стали появляться новые законодательные акты;

2. общественность стала уделять повышенное внимание к необходимости охраны природы и окружающей сред, а так же стали организовываться различные акции по сохранению природных ресурсов.

«Зеленый» или экологический маркетинг представляет собой процесс удовлетворения нужд и потребностей общества через продвижение таких товаров и услуг, которые оказывают минимальное негативное влияние на окружающую среду на всех стадиях жизненного цикла, и создаются с минимальным использованием природных ресурсов. [1]

Как продолжение социально-этического маркетинга, который возник в начале 1980-х гг., в 1990-х гг. появляется экологический или «зеленый» маркетинг. Согласно концепции социально-этичного маркетинга, «задачей организации должно быть установление нужд, потребностей и интересов целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными (чем у конкурентов) способами с одновременным сохранением или укреплением благополучия потребителя и общества в целом. Эта концепция возникла в результате конфликта традиционного маркетинга с наблюдаемыми в наши дни ухудшением качества окружающей среды, нехваткой природных ресурсов, ростом численности населения, инфляцией и негативным состоянием сферы социальных услуг». [2]

Вопросы экологизации бизнеса в начале 1990-х гг. были поставлены в связи со следующими факторами:

- озабоченностью общественности состоянием окружающей среды;
- государственными решениями в области экологии и природопользования;
- с появлением и ростом влияния различных объединений потребителей, неправительственных экологи-

ческих организаций, групп общественной экологической экспертизы.

Рост мотивации граждан к экологическому потреблению и поведению дал новый толчок к развитию «зеленого» маркетинга.

Влияние компании на экологическую и социальную жизнь общества проявляется через следующие измерения:

- воздействие на экономику;
- технология;
- стиль руководства.

«Зелёный» или экологический маркетинг — это повышение узнаваемости бренда и повышение объёма продаж, а также лояльности потребителей, за счёт использования экологичных технологий производств и выпуска экологически чистой продукции.

«Рынок экологичных товаров и услуг составляет 230 млрд. долл. США (из них 76 млрд. — устойчивая экономика, 27 млрд. — здоровый стиль жизни, 30 млрд. — альтернативная медицина, 10 млрд. — личностный рост, 81 млрд. — экологичный образ жизни), а к 2015 г. возрастет до 845 млрд. Это один из самых быстрорастущих рынков. В частности, в США спрос на экотуризм ежегодно увеличивается на 5–10%, а на услуги экотуризма — на 5%. Число экологичных товаров в США увеличилось со 100 в 2004 г. до 1570 в 2009 г., а рост потребления экологичных продуктов питания составляет 5,6% в год. 82% потребителей в США приобретают экологичные товары». [3]

По данным исследования Information Resources, сейчас 48% американцев при приобретении товаров обращают особое внимание на наличие показателей экологичности, будь то экологичность самого продукта, его упаковки или магазина, в котором он продается.

Случилось это далеко не сразу и не само собой. Дело в том, что любые эко-товары только смущают покупателей, если им не рассказывать, для чего они нужны. И если социальная реклама освещает мировые проблемы, и порой довольно мрачно, то зелёный маркетинг должен действовать через доходчивую, оптимистичную зелёную рекламу, раскручивая идею экологичного потребления,



превращая её в привлекательный модный тренд. Необходимо создавать и повышать эко-статус, рассказывать эко-историю своего товара.

Психологи утверждают, что склонность людей к естественным, натуральным и экологичным товарам/услугам объясняется в первую очередь стремлением к контролю жизни в мире, который становится все более непредсказуемым, динамичным, техногенным и стрессовым.

Путем модернизации производства можно сгладить многие несовершенства технологий, такие как нересурсосберегаемость, способность вызвать загрязнение окружающей среды. Воздействие фирмы на экономику связано с такими вопросами, как занятость, приобретение сырья и создание ожиданий среди клиентов, удовлетворить которые может оказаться сложно. Экономические факторы могут также влиять на способность компании стать более экологичной.

В истории развития «зелёного» маркетинга немало случаев, когда громкие заявления производителей об экологичности их продукции оказывались преувеличенными. Такая имитация эко-политики получила название «greenwashing», или «зелёная отмычка». Кампании, построенные на «greenwashing», часто терпели неудачи и заодно подрывали авторитет самого зелёного маркетинга. Поэтому сегодня в США для термина «зелёный маркетинг» существуют официальные нормативы использования. Производители не имеют права искажать или приукрашивать информацию, да и опыт государственных расследований как-то отбивает желание играть нечестно. Остаётся лишь внедрять настоящий зелёный маркетинг, а потом обратиться к хорошему копирайтеру. Ведь для всякого эко-продукта необходимо разработать уникальное торговое предложение, провести рекламную кампанию, показать его в самом ярком и привлекательном свете.

«Основные причины экологизации бизнеса — создание положительного имиджа в глазах потребителей, акционеров и инвесторов, а также экономия материальных и энергетических ресурсов. 54% топ-менеджеров назвали возможность формировать позитивную корпоративную репутацию главным стимулом для экологических проектов. Экологически направленные изменения производственного процесса, как правило, осуществляются путем снижения потребления материалов и энергии на единицу продукции и сопровождаются экономией на затратах». [4]

«Способность эффективно решать экологические проблемы влияет не только на доверие потребителей компании, но и на их лояльность.

Джон Грант в своей известной работе „Манифест экологичного маркетинга“ построил модель перехода к «истинному» экологичному бизнесу.

Автор выделяет следующие уровни экологизации:

1. Экологичный (первый уровень): набор новых стандартов. Реализация этого уровня происходит за счет коммуникаций.

2. Экологичнее (второй уровень): разделение ответственности. Реализуется через сотрудничество.

3. Самый экологичный (третий, самый высокий уровень): поддержка инноваций. Подразумевает изменения в культуре». [7]

Маркетинг в действительности направлен на удовлетворение клиентов и сам по себе не является экологически недружественным, хотя некоторым продуктам это присуще. Если потребности клиента станут более «зелеными», то специалисты по маркетингу учтут это и сами, в свою очередь, «позеленеют». Более широкие потребности клиентов (в чистом и уютном мире), по-видимому, лучше всего могут удовлетворяться при помощи по-настоящему социального маркетингового подхода. Таким образом, можно утверждать, что специалисты по маркетингу (которые уже привыкли ставить клиентов во главу угла деятельности фирмы) — это люди, способные лучше всех претворять в жизнь «зеленую политику».

Мировой опыт «зеленого маркетинга» используют и в России, рекламируя экологически чистые товары, печатая на упаковке о принадлежности к экологическим стандартам.

Уже сегодня миллионы жителей страны пользуются Интернетом, и многие активно расширяют круг своих интересов, читают блоги, вступают в тематические сообщества. Первыми зелёную рекламу и экотовары оценят люди, уставшие от стереотипов, привыкшие иметь собственное мнение. Кстати, именно они нередко оказываются блоггерами с сотнями и даже тысячами читателей. Вот тогда новые ценности «пойдут в народ» — через лидеров мнений, через новую «моду», через пресыщенность гламуром и невозможность быть «гламурнее всех».

У экомаркетинга есть большой потенциал стать одним из наиболее доходных и успешных направлений в долгосрочной перспективе. Ограниченность природных ресурсов, увеличение показателей потребления и загрязнения окружающей среды служат главными катализаторами внедрения зеленых идей по всему миру. Рост рынка экологических товаров и услуг превышает все предсказанные показатели, и нет причин считать, что этот тренд не доберется до России. Российские потребители и владельцы зданий узнают все больше информации о зеленых технологиях и товарах, а рынок экологических материалов и услуг растет. Так, к примеру, за первый пост-кризисный в год в России появилось около 40 проектов в той или иной степени объявляющих себя «экологичными» (в соответствии с объявленной номинацией за Зеленое строительство). Лидеры индустрии позиционируют себя как экологичные, в их числе такие бренды как Bayer, Philips, Siemens, Boon Edam, Arup, Bovis Lend Lease, Aecom и т.д.

Согласно результатам опроса, проведенного агентством McKinsey в 2007 г., среди факторов, оказывающих наибольшее влияние на акционерную стоимость компании в ближайшие 5 лет 48% бизнесменов-респондентов на первое место поставили экологические проблемы, включая изменение климата. На втором месте — влияние

со стороны политических сил (25%), на третьем — социальное обеспечение сотрудников (24%).

Иногда истинному стремлению к экологизации противостоит лишь демонстрация экологической активности на

словах, а не на деле. Такая практика — экологичное позиционирование компании или товара/услуги без достаточной базы для этого — получила название «Гринвошинг».

#### *Литература:*

1. Смирнова, Е. В. Экологический маркетинг // Практический маркетинг, 2010.
2. Котлер, Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2009.
3. Tolliver-Nigro, H. Green Marketing: What's All the Fuss? 2009.
4. Галечьян, Н. В чем выгода экологически благополучного имиджа компании // Корпоративная имиджелогия, 2008. № 02 (03).
5. Результаты социологического опроса на тему «Экологически безопасная продукция», 2008.
6. Виноградова, Е., Стрелкова Е., Сагдиев Р. Зеленая прачечная, 2008.
7. Grant, J. The Green Marketing Manifesto. John Wiley & Sons, Inc., 2007.

## Принципы борьбы с конкурентами на первых этапах пиар-кампании

Игнатченко Мария Александровна, студент;  
Сорокин Олег Николаевич, старший преподаватель  
Оренбургский государственный университет

*Анализ работы пиар специалиста в процессе проведения пиар-кампании. Основные ошибки в пиар-кампании.*

**Ключевые слова:** пиар специалист, пиар-кампания, реклама, журналист, конкурент.

### **Маркетинг, реклама и коммуникации**

Понятие «PR» сначала появилось в сфере бизнеса. Но сейчас оно стало употребляться и для обозначения политической агитации, и для рекламы товара или услуги. Профессия специалиста по связям с общественностью становится особенно популярной в 21 веке. Одной из главных задач, которую должен выполнять специалист заключается в развитии отношений общества и определенной организации: некоммерческой, государственной или корпоративной. К области деятельности пиар специалиста относятся также умение писать для СМИ, анализ общественных отношений, исследования, организация PR компании, разработка стратегий, формирование имиджа и многое другое. В данной статье мы попробуем разобрать деятельность пиар специалиста в сфере массовой информации, а также возможные способы борьбы с конкурентами на первых этапах реализации пиар кампании.

Любая пиар компания стремиться к достижению поставленных целей. Конечно, для этого необходимо правильно составить план своей компании, разработать бюджет и собрать команду, которая будет профессионально работать на протяжении всей компании, используя необходимые технологии. Одна из таких технологий пиар компании являются PR-материалы. В PR-материалы входят: медиа- ньюс- пресс-релиз; бэк-

граундер; биографическая справка; статья; факт-лист; заявление для СМИ; медиа- ньюс- пресс-кит. От правильно сочетания и использования этих материалов в СМИ зависит успех вашей компании. Грамотный руководитель будет контролировать этот процесс, и стремиться к победе в борьбе с конкурентами за средства массовой информации. По логике ваша пиар компания не имеет никакого смысла, если вы не думаете о том, как не только пропиарить товар, услугу или человека, но и устранить противника.

Для того чтобы СМИ заинтересовалось вашей информацией, надо запомнить несколько простых правил. Во-первых, выяснить целевую аудиторию, на которую будет оказываться воздействие. Во-вторых, найти то СМИ, которым интересуется данная целевая аудитория. В-третьих, ваше сообщение должно заинтересовать как СМИ, так и аудиторию. Такой подход поможет вам собрать больше очков по сравнению с конкурентом. Конечно, важно иметь и доброжелательные отношения с журналистом, который будет публиковать ваш материал. Это еще один способ, который сможет устранить вашего конкурента.

Не стоит забывать, что правильное определение целевой аудитории определяет и канал коммуникации. Это могут быть как социальные сети, так газеты или телевидение. Конечно, иногда бывает достаточно и печатной продукции, например баннеры или листовки, но в любом

случае пиар специалисту необходимо знать на какие точки нажимать, чтобы привести общество в действие. Таким образом, мы подошли еще к одной стратегии — обратная связь. Известно, что в массовой коммуникации отсутствует обратная связь, но в современное время некоторые средства массовой информации предложили новый вид работы с целевой аудиторией: комментарии. Такой вид работы позволяет проследить за реакцией общества на то или иное сообщение. После анализа всех комментариев специалист по связям с общественностью может сделать выводы о том, насколько верно работает его пиар компания. Мониторинг общественного мнения поможет скорректировать работу профессиональной команды и найти недочеты в компании. Для того чтобы было легче обрабатывать комментарии многие опытные специалисты разрабатывают сайт, благодаря которому поддерживают связь с обществом. Конечно, можно найти и другие инструменты, чтобы поддерживать обратную связь, но это уже зависит от вашей пиар компании и от всей команды. На данном этапе мы рассматриваем все возможные варианты реализации пиар компании в СМИ и устранение конкурентов.

Следующий аспект, на который стоит обратить внимание, — реклама. Сообщение в СМИ не должно нести в себе откровенной рекламы. Сообщение должно быть простое и ненавязчивое. Действуя подобным образом, вы привлечёте большее количество людей. Следовательно, аудитория начнет вам доверять, и дальнейшие действия не будут вызывать протеста или неодобрения. У вас будут преимущества на фоне вашего противника, который, скорее всего, начнет с яркой рекламы, что оттолкнет от него целевую аудиторию. Почему же так происходит? Прежде всего, такое явление связано с перенасыщением рекламы. Люди устали от того, что им все время что-то предлагают купить, указывают — что есть и что пить. Поэтому, нейтральное сообщение, например, о вашей услуге, не будут отторгаться публикой. Кто-то может возразить, что любое сообщение о товаре является рекламой. Но тут главный момент заключается в том: как вы подали эту рекламу, в какой форме и с помощью каких средств. Правильное комбинирование всех составляющих элементов поможет вам достичь желаемого эффекта. Этот этап компании очень важен, поэтому необходимо учитывать все мелочи. Конечно, стоит помнить о том, что ваше сообщение должно быть актуально и идти в ногу со временем. Так, например никому не будет интересно, если вы будете продвигать плёночные фотоаппараты или хозяйственное мыло. Для того чтобы попасть в точку и подойти к обществу с правильной стороны надо следить за новостями, событиями. Вы сможете провести мониторинг новостей и посмотреть, что тревожит общество и предложить ему решить какие — то проблемы. Этот подход, безусловно, даст вам больше возможностей достигнуть поставленных целей. Напомним: вас должны волновать только те новости, которые связаны с вашей целевой аудиторией. Не стоит разбрасы-

вать свою энергию, изучая не тот сегмент. К примеру, вам не стоит акцентировать внимание на проблемы пенсий, если вы изучаете молодое население от 18 до 30 лет. Все кроется в деталях. Выстраивая шаг за шагом свою стратегию вам необходимо рассмотреть вашу пиар компанию со всех сторон. Неверный вывод или решение необратимо приведет нашу компанию к провалу. Не стоит забывать об этом [1].

Существует еще одно правило, которое поможет нам реализовать нашу пиар компанию. Это правило соединяет в себе два предыдущих аспекта, которые мы уже рассматривали: новость должна быть интересной и актуальной. Следовательно, действия специалиста по связям с общественностью должны быть таким, чтобы сам журналист пришел за новостью, и мы получим бонус в виде бесплатного сообщения, за которое раньше вам пришлось бы платить. Таким образом, мы понимаем, что существует взаимосвязь между журналистом и специалистом по связям с общественностью, где одни создают новости, а другие о них пишут. При условии, что журналисты сами идут к вам, вы получаете дополнительные очки, по сравнению с вашим конкурентом.

Вернемся к отношениям журналист — пиарщик. Как эти отношения нужно развивать? Прежде всего, стоит запомнить: если вы хотите, чтобы ваше сообщение опубликовали с неискаженным содержанием, не исправляли факты, то вам стоит поддерживать дружеские отношения с журналистом. Надо стать «своим» среди журналистов. Это можно сделать, заслужив одобрение с их стороны, а именно иметь опыт в написании статей, которые будут иметь известность в определенных кругах. Это простое правило поможет вам избежать больших неудобств, связанных с публикацией неправильного сообщения. Говоря о связи журналиста и специалиста по связям с общественностью, мы должны точно и ясно для себя усвоить, что это две смежные структуры и пиар специалист не может существовать без журналистов. Поэтому поддержание нужных отношений еще одна работа пиарщика, без которой все остальные действия, по сути, не имеют значения, потому что СМИ — это четвертая власть. Чем больше у нас связей среди журналистов, тем легче нам будет победить своего конкурента [2].

Рассмотрев работу специалиста по связям с общественностью в направлении СМИ, сделаем следующие выводы: во-первых, первый этап любой пиар компании является самым главным, от которого будет зависеть вся компания, поэтому необходимо разработать план и собрать профессиональную команду. Во-вторых, нужно выбрать те СМИ, которыми интересуется та целевая аудитория, на которую направлена деятельность. В-третьих, информация обязательно должна быть интересной и актуальной, желательно в виде скрытой, а не явной рекламы. Идеальным вариантом в работе с обществом будет поддержание обратной связи, которая обеспечит вас нужными сведениями. В-четвертых, специалист по связям

с общественностью должен поддерживать доброжелательные отношения с журналистами, чтобы пресс-релиз, присланный пиарщиком, был всегда правильно и точно опубликован.

#### Литература:

1. Бацун, Н. В. Менеджмент в рекламе: учеб. пособие для вузов / Н. В. Бацун. — М.: РИОР, 2010. — 175 с.
2. Бруковская, О. HR-Бренд. 5 шагов к успеху вашей компании: книга / О. Бруковская, Н. Осовицкая. — Питер. — 272 с.

## Социальные сети в бизнесе

Кайтазов Владимир Артурович, студент;

Полатиди Кристина Олеговна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Владикавказский филиал

*Новым инструментом в PR-деятельности компании служат социальные сети. С помощью использования разнообразных инструментов социального продвижения в интернете, можно не только установить эффективно взаимосвязь вашими реальными и потенциальными потребителями товаров и услуг, но и возможно решить перечень других не менее важных задач: расширение марки, увеличение продаж, признание целевой аудитории и так далее.*

*Ключевые слова:* **Social network, content, geotargeting, data-mining, Lotus Connections.**

Приблизительно на 50% возрастает количество пользователей социальных сетей каждый год. Потратив определенные усилия на построение своего сообщества и размещение контента, у пользователя появляется стимул к тому, чтобы обращаться к созданному им сайту снова и снова. Социальная сеть (social network) — это социальная структура, которая состоит из группы узлов, являющимися социальными объектами (в т.ч. и люди), и связей между ними. Под связями принято понимать не только взаимодействия между узлами коммуникационного характера, но также и связи по обмену разнообразными ресурсами и взаимодействия, которые касаются совместной деятельности. Привлечь деньги на основе социальных сетей можно при помощи трех главных механизмов:

- Реклама
- Электронная коммерция
- Платная подписка.

**В основном все социальные сети бывают ориентированы на рекламу. Те пользователи, у которых есть желание рассказать о себе, генерируют довольно большой трафик, при этом его не нужно подпитывать контентом, который регулярно обновляется.**

Главной проблемой, связанной с размещением рекламы в социальных сетях, является нехватка потенциальной лояльности к брендам. Социальные сети обычно бывают популярны, так как никто не держит под контролем авторов создаваемого в них контента, но данная среда опасна для брендов. Так как пользователи (в от-

Такие технологии помогут нам не только в осуществлении нашей PR-компании, но также позволят опередить своих конкурентов в борьбе за первое место в определенном сегменте.

личие от владельцев веб-сайта) не бывают заинтересованы в размещении рекламы, им предоставляется возможность оставлять любые, в том числе и негативные комментарии и отзывы о брендах, которые будут рекламироваться. Помимо этого, реклама брендов может оказаться и на страницах, на которых размещен пиратский или оскорбительный контент. В этом случае реклама будет размещена рядом с запрещенным контентом.

Но в том случае, если авторам контента навязывать жесткие правила поведения, то резко упадет популярность социально — сетевого сервиса, и, как следствие, с точки зрения рекламы будет снижена его привлекательность. Более того, социальные сети не располагают достаточным объемом информации и географии их владельцев, значит, геотаргетинг в подобных сетях незначителен.

Со временем пользователи ресурса могут потребовать за его использование плату от пользователей, так как у пользователей возрастает зависимость от него. В то же время есть и недостатки платной подписки, поскольку при наличии большого количества альтернативных сервисов, некоторые пользователи могут перейти к конкурентам. Ценность социальной сети заключается в том, что, чем она больше, тем больше вероятности найти необходимого вам человека или же конкретную персону. Платная подписка достаточно сокращает такую возможность, а значит, уменьшается и ценность данной сети. Этим и можно объяснить то, что большинство социальных сетей бесполезны.

Наличие электронной коммерции возможно там, где происходит формирование сообществ с узкоспециализи-



рованными запросами. Например, на Flickr уже предлагается продажа фотосервисов. Но следует отметить, что электронная коммерция пока довольно слабо развита в социальных сетях.

Ситуация, связанная со слабой отдачей от социально-сетевых сервисов, может измениться в том случае, если будут внедрены технологии их анализа для того, чтобы выявить профессиональные сообщества. К примеру, технологии дейтамайнинга (Data mining-based advertising) планирует применять сервис myspace для того, чтобы размещение рекламы онлайн-клиентов носило целенаправленный характер. Такое программное обеспечение предназначено для того, чтобы на данном сервисе анализировать профили страниц, на котором зарегистрировано свыше 105 миллионов пользователей, на предмет того, какими службами, контентом или продуктами они могут быть заинтересованы или уже заинтересованы. Опираясь на данную информацию, маркетинговые сотрудники этого сервиса будут создавать определенные группы пользователей по их интересам, например «любители домашних животных», «владельцы автомобилей» и т.д., и направлять рекламу конкретно на эти слоты. Такой вид рекламы будет целевым, а, следовательно, и более эффективным. Такая технология позволит интернет-ресурсам значительно повысить рекламоотдачу от UGC-ресурсов. Технология дейтамайнинга может выступить серьезным конкурентом поисковой системе Search ads, которая занимает лидирующее положение на рынке.

В деятельности корпораций социальные сети могут и должны играть самую важную роль. В настоящее время постепенно человеческий капитал приходит на замену такими основным материальным средствам, как фактор оценки стоимости предприятия. Все больше работа приобретает совместный характер, а среда разработки — все более сложный. В работу организации постепенно внедряются матричные схему управления корпорацией. Для них наиболее важным механизмом использования коллективного опыта играют социальные сети. Блоги и Wiki являются носителями массы полезной информации, а также они позволяют доносить до широкого круга аудитории информацию, касающуюся непосредственно самой корпорации, при этом с обратной связью. Социальные сети служат уникальным механизмом в процессе поиска необходимых сотрудников, кроме того, они являются средством поддержки профессиональных сообществ и объединений людей по интересам, предоставляют доступ к разделяемым ссылкам, которые дают быстрый способ оценки информации.

Социальные сети являются мощным механизмом, обеспечивающим использование скрытых знаний для повышения эффективности бизнеса. При этом необходимо отметить, что публичные сервисы социальных сетей могут носить как негативный, так и позитивный характер воздействия на деятельность корпорации. Исходя из исследований, проводимых Forrester Research, 78% респон-

дентов, занимающих руководящие должности из отделов ИТ, заявили, что они обеспокоены использованием социальных сетей сотрудников на рабочем месте. Социальные сети, с одной стороны, предоставляют доступ к сетевому капиталу и создают доверительные отношения. А с другой стороны, подобные связи зачастую выходят за рамки корпорации. Однако для руководства компании, которое активно борется с утечкой информации, социальные сети, создающие доверительные и профессиональные связи, являются лишь головной болью. В то же время специалист, основным инструментом которого являются знания, лишенный общения и взаимодействия с внешним профессиональным сообществом, безусловно, проигрывает. Золотой середины можно достичь при создании внутренних корпоративных социальных сетей. [4]

Как сказано в Gartner, «корпоративное программное обеспечение социальных сетей будет самой удачной и популярной новой технологией для рабочих мест в этом десятилетии. Компании будут направлять все свои усилия на внутренние пространства, подобные myspace, с целью предоставления помощи сотрудникам в поиске новых коллег с идентичными интересами, опытом, навыками и историей». Также на необходимость индивидуального корпоративного программного обеспечения указывают и аналитики mckinsey: «От всей активности американских работников 41% составляет скрытое взаимодействие, и лишь 24% инвестиций в программное обеспечение поддерживают скрытое взаимодействие. Такой механизм довольно актуален для большой фирмы, и более того, для международной корпорации, которая имеет огромное количество сотрудников и схожие по профилю подразделения в ряде стран. Аналитики или менеджеры, которые работают в том или ином регионе, решают идентичные задачи и проблемы, но они не связываются друг с другом и не передают свой опыт, хотя формально у них есть возможность сделать это по электронной почте или по корпоративному IM. Но отсутствие личного знакомства друг с другом, культурные барьеры между ними мешают наладить свободное эффективное сотрудничество».

Именно компания IBM разработала недавно такую технологию-инструмент, при помощи которого происходит накопление социально-сетевого капитала внутри корпорации. IBM Lotus Connections. Lotus Connections — это комплекс, состоящий из пяти интегрированных инструментов онлайн, при помощи которых можно создать сетевые сообщества в корпорациях. Такие сообщества будут способствовать развитию социально-ориентированных технологий как внутри корпорации, так и за ее пределами:

- *Profiles* — справочник адресов, который предназначен для нахождения специалистов по различным вопросам;
- *Communities* — представляет собой способ обмена информацией и совместной работы;
- *Blogs* — представляет собой способ представления контента пользователя с возможностью получать отзывы;



– *Dogear* — представляет собой средство сохранения закладок и их совместного использования;

– *Activities* — представляет собой единый центр для организации и ведения работ.

Функция *Profiles* — это центр хранения личных данных и рабочих координат пользователей. Пользователям предоставляется возможность самим вносить изменения в свои данные или же заполнять их автоматически при помощи IBM Tivoli Directory Integrator. При использовании этого инструмента, можно искать профили коллег по имени, адресу, телефонному номеру, должности и другим тэгам, которые были присвоены профилю пользователя. Функция *Profiles* в сочетании с Lotus Sametime позволяет установить связь с искомым пользователем в реальном времени.

Через профили пользователей предоставляется возможность пользования совместными закладками, сообщениями, общими проектами, сообщениями в блогах. Кроме того, данная функция содержит должностную иерархию, которая помогает находить руководителей пользователей и устанавливать структуру фирмы.

Следующая функция *Communities* в Lotus Connections позволяет создавать сообщества пользователей по интересам. При помощи Lotus Connections можно создавать новые сообщества, искать уже существующие и присоединяться к ним. Подобные сообщества могут быть открытого и закрытого типа. Пользователи внутри сообщества имеют возможность видеть всех участников и совместно использовать необходимые закладки.

Третья функция *Blogs* обеспечивает функционирование механизма, предназначенного для размещения информации, которую другие участники сообщества могут читать и оставлять свои комментарии к ней. *Blogs* благодаря интегрированным инструментам поиска упрощает поиск информации в блогах.

Позволяет пользователям сохранять необходимые закладки и использовать их совместно функция *Dogear*. Закладки, предназначенные для общего пользования (*social bookmarking*), служат удобным средством хранения и обмена информацией. *Dogear* обеспечивает перенос таких возможностей в корпоративную среду. При этом эта функция поддерживает такие функции, как коллективное пользование ранее оцененной информацией.

Функция *Activities* является инструментом, который предназначен для управления проектами. Данная функция позволяет обеспечить централизованную организацию работ, которые связаны с установленными целями. Кроме того, она позволяет ставить цели, устанавливать сроки, в которые работа должна быть выполнена, а также утверждает ее участников.

Компания IBM в конце 2007 года сообщила о выпуске еще одного решения — *Atlas for Lotus Connections*. Оно содержит инструменты для визуализации и анализа корпоративных сетей, а также оно предназначено для применения совместно с решением IBM Lotus Connections. Это решение поможет в значительном усовершенствовании

работы с социальными сетями и в получении ответов на следующие вопросы: кто из сотрудников эксперт в определенной предметной области, как они между собой связаны, кто из людей, известных пользователю имеет связь с теми сотрудниками, которых сам пользователь не знает. Совокупность инструментов *Atlas*, разработанных подразделением IBM Research, состоит из четырех компонентов: *My Net*, *Find*, *Reach* и *Net*, помогающих пользователям получать информацию о взаимоотношениях между различными группами, а также перемещаться по сетям корпоративных и персональных взаимодействий.

Проведя анализ общения сотрудников посредством *e-mail* и *instant messaging*, *Atlas* дает возможность увидеть абонентов в виде круга условной близости к определенному пользователю. Также, *Atlas* позволяет определить способ, с помощью которого была установлена связь с сотрудниками, контактов которых в настоящее время нет, или позволяет установить связь с сотрудниками по рекомендации людей, которые имеют контакт с обоими сотрудниками.

Результатом внедрения IBM Lotus Connections является ускорение исследования за счет кем-то найденных ссылок раннее, сопровождение проектов лучшими специалистами, выполнение заданий за более короткий период, обсуждение идей в рамках всей корпорации, сведение к минимуму дублирования заданий, повышение качества работы, укрепление взаимодействия в неформальных коммуникациях. [3]

Исходя из вышесказанного, с уверенностью можно прогнозировать хорошее будущее социальных сетей в бизнесе. Общественные социальные сети продолжают расширяться с учетом того, что молодое поколение, которое сейчас наиболее активно в этой сфере, будет неизбежно вовлекать в общение и старшее поколение, и младших школьников. Будет расти специализация сетей. Также, продолжится активное использование дейтамайнинга и методов анализа социальных сетей, в особенности для выяснения пользовательских предпочтений и на этой основе привлечения электронной коммерции и рекламы онлайн. Самые крупные сети добиваются того, чтобы в них можно было найти абсолютно каждого. Интернет-компании, занимающие лидирующее положение, такие как Google, Yahoo!, Microsoft OSB и AOL, будут заниматься развитием своих социальных сетей. К примеру, Facebook уже разработала платформу, к которой разработчики третьих компаний могут писать приложения, которые будут интегрироваться в Facebook. Будут интегрироваться и средства коммуникации с социальными сетями, что позволит создавать так называемые „телефонные книги“, в которых будут находиться все контакты в различных подсетях — личных, деловых и т.д. Более того, сюда могут интегрироваться средства безопасности, а также средства работы с онлайн-документами. Совместная разработка документов, совместное планирование календарей и распространение ПО по схеме *saas* могут быть интегрированы в социальные сети. Подобные точки входа в Сеть

со временем могут сравняться по популярности с поисковыми порталами. Корпорации будут внедрять корпо-

ративные сети, которые будут интегрироваться с общественными социальными сетями.

#### Литература:

1. Волик, М. В., Плиева В. А., Козаева К. Г. Бизнес в интернете // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 4—1. с. 183—186.
2. Клименко, О. А. Социальные сети как средство обучения и взаимодействия участников образовательного процесса [Текст] / О. А. Клименко Теория и практика образования в современном мире: материалы междунар. Науч. Конф. (г. Санкт-Петербург, февраль 2012 г.). — спб.: Реноме, 2012. — с. 405—407.
3. Крылова, Е. В. Использование социальных сетей в рг-деятельности крупнейших издательств России. Вестник Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. Выпуск № 2 / 2011 — с. 111—113
4. Парабеллум, А., Мрочковский Н., Калаев В. Социальные сети. Источники новых клиентов для бизнеса. Издательство: Питер; 2013 г. — с. 185
5. Хадарцева, Л. С., Кайтмазов В. А. Corporate Ethic Policy \ Science Time. 2014. № 1 (1). с. 97—100.
6. Nadartseva, L., Kaytmazov V. An Outlook On Business Ethics \ Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2014. № 2. с. 057—059

## Использование социальных сетей для продвижения бизнеса

Сорокин Олег Николаевич, кандидат исторических наук, старший преподаватель;  
Талагаева Алла Сергеевна, студент  
Оренбургский государственный университет

Еще в 2008 году, проанализировав поведение более 10 миллионов интернет-пользователей, исследователи пришли к выводу, что социальные сети обогнали порнографию, как наиболее активный вид деятельности в Интернете.

В ноябре 2012 года McKinsey, отмечает, что прошло 13 лет для коммерческого телевидения, прежде чем его увидели в 50 миллионах квартир и три года для интернет-сервиса, чтобы получить внимание 10 миллионов абонентов. Для сравнения, Facebook имеет 50 миллионов пользователей в год, а Twitter набирает такое количество человек за девять месяцев. В настоящее время интернет расширяется, становится неотъемлемой частью нашей жизни. А где есть жизнь, там будет коммерция.

Поэтому социальные сети не могут быть проигнорированы, независимо от размера бизнеса. По сути, они могут стать самым близким союзником. Попробуем разобраться, как можно использовать основные преимущества социальных сетей для продвижения бизнеса.

Зачем нужны социальные сети?

На базовом уровне социальные сети могут быть использованы для привлечения внимания потребителей к созданному Вами предложению. Создание клиентской базы является основным аспектом в любом бизнесе, но в интернете, это гораздо важнее.

В идеале, интернет-сообщество наполнено огромным количеством текущих и потенциальных клиентов или покупателей, которые общаются между собой, и возможно, негативно отзываются о главных ошибках и неудачах вашей компании. То есть, идея заключается в том, чтобы

с помощью социальных сетей изобразить человека, который попытается донести информацию до других пользователей. Даже когда человек планирует, передать информацию через Facebook на уровне сообщения, в этот момент, он привносит свое уникальное мнение в пост и тем самым, происходит процесс очеловечивания бренда.

Так, Смит Рамакришна, соучредитель и управляющий кампании предоставляющей микрокредиты, говорит, что они использовали Facebook и Twitter, как маркетинговые организации для различных кампаний. Таким образом, имея под контролем аккаунт в социальной сети, следует постоянно обновлять и поддерживать интерес пользователей, вступая с ними в разговор, принимая комментарии и участвуя в дискуссиях. Именно тогда вы заметите, что численность сообщества растет.

Помимо создания сообщества, вторая область, чем социальные сети могут помочь — это расширить охват аудитории. Существует тысячи видов малого бизнеса, которые предлагают свои товары или услуги независимо от расстояния, например те, кто продает свое программное обеспечение как услугу, создает приложения или работает фрилансером.

Теоретически, можно вывести бизнес на мировой уровень, при относительно низких затратах, но есть план еще реалистичней. Можно охватить несколько соседних государств или получить клиентов из других уголков мира, которые готовы платить больше. Например, если вы будете экспортером, скажем, пуховых платков, то расходы на интернет для продвижения бренда, могут дать хороший результат, поскольку для работы у Вас есть мировой рынок.

Так же социальные сети могут помочь сэкономить, потому что зачастую расходы на традиционную рекламу превышают средний бюджет малого бизнеса.

В-третьих, малый бизнес должен получить максимальную отдачу от потраченного рекламного бюджета. А в традиционных видах рекламы, очень мало, дешевых способов привлечь внимание клиентов, по сравнению с социальными сетями. Концепция стала настолько приемлемой в бизнесе, что появились рекламные схемы, для привлечения наиболее релевантной аудитории.

Для того чтобы выполнить большую часть плана, по продвижению бренда, нужно иметь четкое представление о том, что вы хотите. Стратегия без цели в социальных сетях не имеет смысла. Это означает, что вы должны иметь способ измерить эффективность вашей кампании.

В-четвертых, в основе социальной медиа-стратегии стоит управление репутацией бренда. Некоторые исследования показывают, что потребители принимали решения, основываясь на рекомендациях других клиентов, особенно, если это известные личности. Международная консалтинговая кампания McKinsey провела исследование, которое показало, что экспертные рекомендации привлекают внимание к бренду в 30 раз больше, чем традиционная интернет-реклама. [5]

Если вы только начинаете, то можно использовать наиболее общую социальную среду, чтобы поговорить с вашими клиентами. Одним из инструментов, который чаще всего остается не замеченным это блоггинг. В 2013 году медиа-эксперты обнаружили, что 58% опрошенных маркетологов используют блог, как четвертый наиболее используемый вид платформы. Он так же является третьей наиболее важной социальной платформой, с B2B (бизнес для бизнеса) чей рейтинг маркетологи оценили ниже, чем B2C (бизнес для клиента). [5]

Интернет-магазины, яркое доказательство использования социальных медиа. Для данного сегмента повышение посещаемости сайта становится первостепенной задачей, а зачастую и целью. В самом деле, популярность интернета привела нас к поисковым системам, таким как Яндекс или Google, которые учитывая показатели сайтов, ранжируют их по популярности. То есть, сайты, которые имеют большую посещаемость через профили в Вконтакте, Facebook или Twitter, получают больше трафика (посещаемости).

Начинающий стартап, может использовать обратную связь через социальную сеть, чтобы улучшить свой продукт. Такое улучшение называется «краудсорсинг» (Краудсорсингом называют практику получения идей или контента с помощью привлечения вкладов от большой группы людей в Интернете).

Планирование стратегии.

Главной целью интернет-кампании не может быть желание иметь много лайков в Вконтакте или огромное число подписчиков в Twitter. Нужно обязательно начинать с четко-поставленной, деловой цели, к примеру, привлечь внимание определенного количества покупателей

или клиентов, чтобы сгладить недостатки бизнеса и встать на правильный путь. Набрать нужных 5 000 человек куда важнее для достижения цели, чем иметь толпу из 20 000 людей незнающих о Вас и вашем предложении.

Нужно помнить, что стратегия социальных медиа кампаний будет исходить из ее цели. Целью может быть создание онлайн сообщества, поиск преимущественной позиции, сбор данных, увеличение посещаемости сайта, получение дохода в Интернете, предоставление информации об изделии или создание платформы для обслуживания клиентов. Эксперты подчеркивают необходимость понимания своего клиента до разработки стратегии в социальных сетях. Это очень важная задача.

Да, интернет — это широкий рынок, но, как и в любой другой маркетинговой деятельности, нужно решить, чего Вы планируете достичь. Только поняв своего клиента, можно выяснить, использует он или она социальные сети. Приведем пример оптового производителя деталей, которые используются другими производителями. Здесь клиенты не цифровые, и, таким образом, можно не использовать социальные сети. Но если вы работаете в компании, которая представляет новый электронный продукт или открывает ресторан, есть огромная вероятность, что ваш клиент находится в сети. И у вас появится много вариантов по привлечению клиентов, в том числе популярные обзорные сайты Gastronom или BestRestaurants.

Лучшие инструменты.

У лучшего инструмента для социальных медиа есть две части, хорошая платформа и качественный инструмент управления. Когда дело касается первого, нет единственно лучшей и идеальной платформы. Соединение платформ и различные варианты их сочетаний, будет работать в малом бизнесе намного лучше.

Вероятнее всего, нужно обратить внимание на бюджет, чем дешевле, тем лучше для малого предприятия. Вопрос останется в том, сколько вы хотите потратить на каждую платформу. И Facebook и Вконтакте предложит Вам цену за клик и стоимость за показ тысячи объявлений. Вы должны выяснить, что именно Вам подходит. Самой распространенной ошибкой является создание множества сайтов и аккаунтов. Лучше иметь одну или две активные, привлекательные и интересные страницы в социальных медиа, чем шесть или семь страниц с избытком информации. Решите изначально, какая социальная платформа вам подходит на основе таких факторов, как целевая аудитория и сегмент рынка. Например, для розничного магазина брендовой одежды необходимо сосредоточиться на таких платформах, как Вконтакте, Facebook и Twitter.

После того, как вы выбрали основные платформы, нужно определиться какие из них будут вспомогательные. Выбор нужно основывать по следующим критериям: время, необходимое, чтобы сделать контент привлекательным и интересным, цель и тип контента, который у вас есть. Например, «Косички и Пони», созданный двумя студентами дизайн бренда, специализирующийся на аксессуарах для волос. Facebook был их ос-

новой платформой, но недавно они расширились до Pinterest и Instagram. Полагая, что клиенты обращают больше внимания на картинки, они открыли две, относительно, новые социальные сети для своего бизнеса. Почему же они им подходят, во-первых, у них уже есть фотографии своей продукции, которые они используют на рынке, а значит, они могут не тратить много времени на обновление своего профиля в Instagram или Pinterest. Во-вторых, их контент идеально подходит под данные социальные сети.

Таким образом, социальные медиа можно использовать, чтобы связаться с клиентами и держать их в курсе

предстоящих событий, будь то новая коллекция, бложинный рынок или фирменное блюдо от шеф-повара.

Новый фактор, который активно развивается и не может остаться в стороне — это приложения социальных сетей в мобильных устройствах. Вы можете создать одну кампанию, которая дойдет до владельца любого устройства, включая смартфоны и планшеты. На это стоит обратить внимания, особенно когда Facebook имеет около 31 миллиона пользователей на мобильных устройствах, в то время как Twitter имеет 42 миллиона активных пользователей, которые ежедневно чирикают на всех мировых платформах.

#### *Литература:*

1. Александр Горшков. Продвижение в социальных медиа/ А. Горшков// Делопресс. — 2011 — № 3 — с. 12–14
2. Сэм Абрахам. Веб-польза/ С. Абрахам// Money Today. — 2014 — № 5 — с. 4–7
3. Юрген Штубер. Деньги для социальных медиа/ Ю. Штубер// Мир. — 2011 — с. 13
4. [Электронный ресурс] Время Экономики. Режим доступа: <http://economictimes.indiatimes.com/topic/Pigtails-and-Ponys>
5. [Электронный ресурс] Научные исследования McKinsey & Company. Режим доступа: [http://www.mckinsey.com/global\\_locations/europe\\_and\\_middleeast/russia/ru/latest\\_thinking](http://www.mckinsey.com/global_locations/europe_and_middleeast/russia/ru/latest_thinking)

## 14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

### О необходимости изменения модели совершенствования механизма распределения доходов предприятия

Байтаракова Бота Динасиловна, магистр, старший преподаватель  
Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова (г. Талдыкорган, Казахстан)

Президент РК Н.А. Назарбаев в послании народу Казахстана 17 января 2014 года «Казахстанский путь — 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» в сфере экономики поставил следующие задачи: «Создание новых высокотехнологических отраслей экономики потребует роста финансирования науки до уровня не ниже 3 процентов от ВВП. Важно в 2 раза снизить энергоёмкость валового внутреннего продукта. К 2050 году малый и средний бизнес будет производить не менее 50 процентов объёма ВВП Казахстана, вместо нынешних 20 процентов. Производительность труда надо увеличить в 5 раз — с нынешних 24,5 тысячи до 126 тысяч долларов» [1, с.9].

Залог выживаемости предприятия — его стабильность на рынке. Чтобы предприятие могло эффективно функционировать и развиваться, ему прежде всего нужна устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти, государством. После расчетов и выполнения обязательств необходима еще и прибыль, объем которой должен быть, по крайней мере, не ниже запланированного. Но финансовая устойчивость не сводится только к платежеспособности. Для достижения и поддержания финансовой стабильности важны не только абсолютные размеры прибыли, сколько относительно объема капитала и объема его выручки, т.е. показатели рентабельности.

Руководство предприятия должно разработать такую модель совершенствования механизма, которая покажет, за счет каких источников ресурсов организация будет осуществлять свою деятельность, и в какие сферы деятельности будет вкладываться капитал. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия.

Прежде чем повысить доходность хозяйственной деятельности, необходимо выявить внутренние резервы ее роста. Любые преобразования в экономике вызывает необходимость максимальной мобилизации внутренних резервов. Для эффективного функционирования предприятия в условиях рыночных отношений главное значение имеет выявление резервов увеличения объема товарной продукции, снижения ее себестоимости, роста прибыли.

На величину дохода предприятия влияют и внутренние, и внешние факторы. Внешними факторами не зависят от деятельности предприятия, но могут влиять на объем полученного дохода. К ним относятся: регулируемые государством отпускные цены на некоторые товары и продукцию; природные условия; государственное регулирование цен, тарифов, налоговых ставок, процентов; штрафные санкции; состояние рынка; нарушение дисциплины со стороны деловых партнеров; благоприятные или неблагоприятные социальные и другие условия. [2, с.9.]

Внутренние факторы — это те факторы, которые непосредственно зависят от деятельности сотрудников предприятия. Они подразделяются на производственные и непроизводственные.

Внепроизводственные факторы включают в себя: снабженческую деятельность; сбытовую деятельность; социальные условия труда и быта; политика ценообразования на предприятии; материальное положение и экономическая заинтересованность работников.

Производственные факторы характеризуют наличие, использование средств и предметов труда, трудовых ресурсов. Они в свою очередь делятся на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы являются количественными показателями и влияют на полученный доход через: изменение объема средств труда; изменение времени работы оборудования; изменение количества предметов труда; изменение численности персонала; фонда рабочего времени.

Интенсивные факторы характеризуют эффективность (качество) использования хозяйственных ресурсов. К ним относят: производительность труда; прогрессивные методы продаж; современные технологии и обработки внеоборотных средств; оборачиваемость оборотных средств; квалификация персонала и т.д.

При определении эффективности деятельности предприятия особое внимание обращают именно на интенсивные производственные факторы, рост показателей качества является основным путем повышения доходности.

В значительной степени размеры полученного дохода зависят от того, насколько рационально, экономно расходуются в производстве материальные ресурсы. Умень-



шение величины совокупных материальных затрат на единицу продукции обеспечивает снижение ее себестоимости.

Одним из направлений увеличения дохода является снижение цен при росте производства или повышение цен при спаде производства, что определяется законами спроса и предложения. Факторы, влияющие на изменение цен, будут являться факторами, влияющими на изменение дохода, второго порядка. [2, 24с.]

На рост дохода также воздействуют организационно-технические мероприятия: внедрение прогрессивной технологии; совершенствование применяемой техники; механизация и автоматизация хозяйственных процессов; повышение уровня реализуемой продукции и т.д.

Таким образом, формируется трехсторонняя направленность путей повышения доходов: ориентирование на наличность и доход (активы организации), ориентирование на использование капитала (изменение источников активов) и ориентация на развитие производственно-коммерческого потенциала (внедрение в сегмент рынка, развитие организации).

Резервы роста практически неисчерпаемы. Они являются тем полнее, чем большее число работников разных профессий и специальностей заняты в поиске. Из этого вытекает необходимость вовлечения в поиск резервов роста доходности деятельности всех работников предприятия. Обнаружение резервов роста получаемого дохода имеет первостепенное значение для ликвидации кризисных явлений любой организации.

Доход предприятия создает финансовую базу для самофинансирования, расширения производства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Валовой доход предприятия является источником формирования всех показателей прибыли, которые в свою очередь являются источником формирования доходов бюджета и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, величина доходов предприятия является важнейшим в системе оценки деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера. [3, с.11]

Для того чтобы увеличить доходы, предприятию необходимо провести анализ их формирования. Выявленные в ходе анализа недостатки в деятельности организации будут являться резервами роста доходов. Таким образом, экономический анализ формирования и использования доходов является крайне важным для благополучного функционирования предприятия.

В условиях рыночной экономики очень важны мероприятия научно-технического характера. Важнейшим фактором повышения эффективности производства был и остается научно-технический прогресс (НТП). До последнего времени НТП протекал, по сути, эволюционно (в стране в целом). Недостаточно стимулировалась разработка и внедрение мероприятий по новой технике. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, пе-

реход к принципиально технологиям, перевооружение на основе новейших достижений науки и техники. Коллектив предприятия, его руководители главное внимание уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, что предприятию нужно уделять должное внимание развитию производства на перспективу и направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, освоение и выпуск новой продукции (работ, услуг).

Помимо этого, необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда работников. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создают предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечить внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка, дисциплины, стабильности трудовых коллективов.

Специалисты по менеджменту полагают, что наиболее эффективным моментом работы организации является продуманное действие его руководителей. Квалифицированное действие руководства дает возможность направить в нужное русло поведение работников, создать необходимую производственную ориентацию и возбудить мотивацию их действий, содействовать эффективной работе. В результате производственная деятельность коллектива приобретает нужную целеустремленность, организованность и продуктивность. Таким образом, успех приходит тогда, когда качественное руководство порождает активное поведение работников, а их взаимодействие проявляется в эффективной производственной деятельности. [4, с.21.]

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимо направлять денежные средства в:

- 1) фонд развития материально-технической базы, с целью освоения выпуска новых видов продукции, и снижения;
- 2) фонд материального поощрения, в который следует отчислять денежные средства. В управленческой деятельности успех достигается умением получать результат за счет усилий подчиненных.

Данные меры в перспективе позволят улучшить конкурентоспособность предприятия за счет использования достижений научно-технического прогресса и увеличения производительности труда.

По своей природе инвестиции делятся на производственные, коммерческие, финансовые, социальные, интеллектуальные и т.д. По целевому назначению их можно подразделить на следующие виды:

- а) обновление имеющейся материально-технической базы предприятия;
- б) наращивание производственной мощности предприятия;

в) затраты, не связанные с изменением финансовых результатов деятельности (строительство жилья, объектов соцкультбыта, расходы на экологию и т.п.);

г) долгосрочные финансовые вложения в акции других предприятий, корпоративные совместные предприятия, обеспечивающие гарантированные источники доходов или поставок сырья, сбыта продукции и т.д.;

д) нематериальные активы.

Инвестиции имеют большое значение не только для будущего положения предприятия, но и для экономики страны в целом. С их помощью осуществляется расширенное воспроизводство основных средств, как производственного так и не производственного характера, укрепляется материально-техническая база субъекта хозяйствования. Это позволяет предприятиям увеличивать объемы производства продукции, улучшать условия труда и быта работников. От них зависят себестоимость, ассортимент, качество, новизна продукции (работ, услуг), ее конкурентоспособность.

Таким образом, следует отметить, что на предприятии можно применить следующий механизм совершенствования использования прибыли — создание инвестиционного фонда. Фонд создается путем приобретения физическими или юридическими лицами инвестиционных паев таких фондов — за исключением государственных органов. [5, 12с.]

В процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятие должно самостоятельно определить объем, направления, размеры и эффективности инвестиций и по своему усмотрению привлекают на договорной, преимущественно конкурсной, основе (в том числе через торги подряда) физических и юридических лиц, необходимых ему для реализации инвестиций.

Предпринимательская деятельность представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли. Следовательно, получение прибыли — это непосредственная цель предприятия. Но получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию или услуги, которые реализуются, т.е. удовлетворяют общественные потребности. Соподчиненность этих двух целей — удовлетворение потребности и получение прибыли — следующая. Нельзя получить прибыль, не изучив потребности и не начав производить тот продукт, который удовлетворяет потребности. Потребности в свою очередь подразделяются на: потребности и платежеспособные потребности. Необходимо произвести продукт, который удовлетворяет потребности и при, том по такой цене, которая удовлетворила бы платежеспособные потребности. А приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, когда потребляемые ресурсы, затраты меньше, чем полученная выручка, т.е., когда предприятие работает с прибылью. Прибыль — непосредственная цель функционирования предприятия и одновременно это результат его деятельности. Если предприятие не укладывается в рамки такого поведения

и не получает прибыли от своей производственной деятельности, оно вынуждено уйти с экономической сферы, признать себя банкротом.

Предприятие в условиях рынка в своем стремлении максимизировать прибыль обладает четырьмя степенями свободы: установление цен, формирование затрат, формирование объемов продукции, выбор номенклатуры и ассортимента продукции.

Но этими же степенями свободы обладают и все другие участники рынка, и поэтому каждое предприятие должно учитывать не только свое поведение на рынке, но и поведение конкурентов. В условиях рынка производители продукции соревнуются за то, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности покупателей, потребителей в широком смысле слова, только, в этом случае они могут процветать как производители продукции.

Благополучие фирмы в области финансов обеспечивается за счет действия как внешних, так и внутренних факторов, причем для предпринимателя особое значение приобретают, прежде всего, внешние обстоятельства, которые он изменить не может и вынужден к ним приспосабливаться. Внутренние возможности фирмы используются таким образом, чтобы эффективно задействовать внешние факторы.

Анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого менеджеры контролируют внешние по отношению к организации факторы с целью предвидеть потенциальные опасности и вовремя задействовать вновь открывающиеся возможности. Изучение внешней среды позволяет фирме своевременно спрогнозировать появление рыночных опасностей, подготовить ситуационные планы на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, разработать стратегию, которая позволит компании достигнуть поставленных целей и превратить потенциальные угрозы в выгодные возможности.

Рост выручки и доходов, содействующий наращиванию рентабельности, росту устойчивости предприятия, уменьшению вероятности его банкротства, рационален лишь до определенных пределов, поскольку, как правило, высокую рентабельность рыночных позиций обеспечивают, действуя с повышенным риском. В этом случае возрастают потенциальные возможности убытков, а в последующем и банкротства.

В условиях рыночной экономики основным критерием оценки хозяйственной деятельности предприятий, фирм служат прибыль и рентабельность по отношению к фондам. Если на уровне народного хозяйства наиболее достоверным обобщающим выражением цели производства является национальный доход, то критерий оптимальности для предприятия никак не может совпадать с подобным критерием для народного хозяйства. Это вытекает из одного из важнейших принципов построения механизма интенсивного хозяйствования на базе рыночной экономики, заключающегося в том, что в планировании необходимо различать экономические системы разного уровня.

*Литература:*

1. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н. А. Назарбаева Народу Казахстана 17 января 2014 года «Казахстанский путь — 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» // <http://www.zakon.kz/4530853-poslanie-prezidenta-rk-narodu.html>
2. Аманбаев, У. А. Экономика предприятия, Алматы Экономика, 2012 — 183 с.
3. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта, Москва, 2006. — 520 с.
4. Зеляковская, В. М., Васильев А. А. Финансовое планирование деятельности промышленного предприятия. Препринт научного доклада, подготовленного для участия в 39-й научно-практической конференции ВолгГТУ. — Волгоград: РПК «Политехник», 2012.
5. Нуртазина, А. Б. Роль государства в регулировании рынка труда // Аль Пари. — 2011 г. — № 4. — С. 110—112.

## Пути повышения конкурентоспособности предприятия

Габибова Марина Шарафудиновна, студент

Дагестанский государственный институт народного хозяйства (г. Махачкала)

*В данной статье мы дали определение конкурентоспособности предприятия, выяснили какими факторами оно определяется; перечислили пути повышения конкурентоспособности предприятия.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, предприятия, прибыль, спрос, рынок, анализ, расходы, динамика, технологические инновации, рост, продукция.

Сегодня термин «конкурентоспособность» стал одним из наиболее употребляемых в научной литературе. Экономисты, представители бизнеса, политики также широко его используют, когда речь идет о необходимости интеграции экономики страны в систему современного мирового хозяйства.

В рыночной экономике становится ясно, что повышение конкурентоспособности фирмы в частности и национальной экономики в целом является необходимым условием для интеграции страны в глобальную экономику. Разработка концепции комплексного подхода повышения конкурентоспособности предприятия — задача непростая.

**Конкурентоспособность** — это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать потребители, производители, государство, инвесторы. [2, с 37]

**Конкурентоспособность предприятия** — это способность противостоять на рынке изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной потребности потребителей, так и эффективности производственной, маркетинговой и финансовой деятельности.

На сегодняшний день проблема повышения конкурентоспособности предприятия становится все более актуальной. Рыночная ситуация во многом зависит от состояния и результатов конкурентной борьбы. В период развития рыночной экономики определяется необходимость формирования производственного потенциала и повышения конкурентоспособности компании.

Предприятия придают большое значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счёт которых предприятие могло бы повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. В процессе маркетингового исследования для оценки конкурентоспособности предприятия пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую предприятию получение намеченных и стабильных конечных результатов.

Предприятие, имеющее более низкие издержки производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширять масштабы производства, повышать его технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такого предприятия и выпускаемого им продукции, что способствует увеличению её доли за счёт других предприятий, не имеющих таких финансовых и технических возможностей.

Важное значение имеет анализ издержек обращения, производимый путём отнесения величины сбытовых расходов к размерам прибыли. Такое сопоставление делается обычно не только по всей сумме сбытовых расходов, но и по отдельным элементам: сбытовым филиалам, торговым посредникам, по конкретным товарам и рынкам сбыта.

Анализ эффективности инвестиционных проектов издержек обращения позволяет обнаружить непроизводительные расходы по всей системе товародвижения от продавца к покупателю.

На рисунке 1 рассмотрим виды конкуренции [1, с 38].

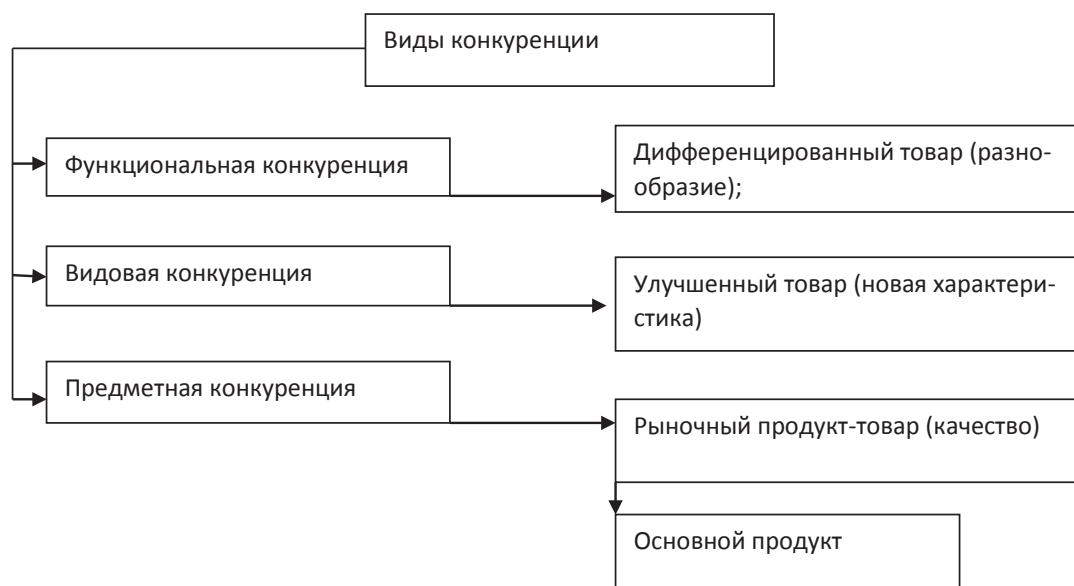


Рис. 1. Виды конкуренции

На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние ряд факторов:

1. Динамика масштабов долгосрочного спроса. Увеличение или уменьшение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии решений по инвестированию для увеличения производительной мощности предприятия. Подъем долгосрочного спроса привлекает новые предприятия на рынок, а падение спроса наоборот вызывает отток предприятий; динамика структуры спроса. Эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителя к сервису, создание новых каналов сбыта, изменение в ассортименте нового товара, обновление продукта отрасли является ключевой движущей силой — влияет на методы производства, эффективные масштабы выпуска, маркетинговые затраты, каналы распределения;

2. Технологические инновации. Частые технологические новшества в методах производства, размер инвестиций позволяют увеличивать значение эффекта жизненного цикла товара. Это может вызывать существенные изменения в требованиях к размеру и количеству предприятий, успешно действующих на рынке;

3. Маркетинговые инновации. Периодически фирмы предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, подтолкнуть спрос, уменьшить затраты на единицу продукции. Таким образом, они приводят в движение новые силы, которые изменяют условия конкуренции и позиции фирм соперников;

4. Динамика лидерства. Означает вход в конкуренцию и вход из нее крупных фирм. То есть новый раунд конкурентной борьбы: перераспределение ролей и выделение новых ключевых игроков, изменение структуры рынка;

5. Диффузия достижений. Если новая технология становится известной соперникам, поставщикам, дистрибьюторам, потребителям, то снижаются барьеры для вхождения в отрасль;

6. Динамика эффективности. При появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшают издержки на единицу продукции, крупные предприятия могут принудить другие предприятия к стратегиям «фиксированного роста»;

7. Покупательские предпочтения. Зачастую растущее число покупателей решает, что товары массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и предпочтениям так же, как и товары с более высокими ценами, дающие возможность выбора;

8. Государственное регулирование рынка. Действия государства через свои институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики, могут повлиять на рынок и конкурентные условия;

9. Рост детерминации. Означает уменьшение неопределенности и риска. Новые отрасли характеризуются большой неопределенностью сведений о потенциальных возможностях рынка. [3, с 12]

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

1. Постоянное использование нововведений.
2. Поиск новых, более совершенных форм выпускаемого товара.
3. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.
4. Сбыт товаров в те сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию



5. Использование только высококачественного сырья и материалов.

6. Постоянное обучение и переподготовка кадров.

7. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.

8. Проведение маркетинговых исследований рынка, с целью установления потребностей покупателей.

9. Анализ своих конкурентов, для выявления своих сильных и слабых сторон.

10. Поддержание контактов с научно-исследовательскими организациями и инвестирование научных разработок, направленных на повышение качества продукции.

11. Использование наиболее эффективных рекламных мероприятий.

12. Регистрация своего товарного знака и использование фирменных марочных изделий. [4, с 67]

Используя эти пути, предприятие сможет повысить как свою конкурентоспособность, так и укрепить свою финансовую устойчивость.

Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции являются одними из наиболее

сложных и актуальных. Необходимо, чтобы они находили свое решение на уровне российских регионов, т.к. именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь намечаемых проектов. На коротком отрезке времени необходимо предпринять усилия как со стороны исполнительной власти, так и бизнеса, чтобы сельское хозяйство могло обновить устаревшие сельскохозяйственные машины, использовать достижения научно-технического прогресса и перенимать опыт других стран. Наряду с поддержкой отечественных производителей конкурентной продукции, надо совершенствовать рыночную инфраструктуру на товарном и потребительском рынках, устранять негативное воздействие на конкуренцию со стороны монополистов и различного рода посредников. Необходимо упростить доступ производителей сельхозпродукции на потребительский рынок.

Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности.

#### Литература:

1. Волков, Д. К. Насколько оптимизация маркетинговых затрат может увеличить прибыль компании? // (<http://www.marketing.spb.ru>).
2. Захаров, А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. — 2013. — № 1–2.
3. Криворотов, В. В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. — Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2013.
4. Миронов, М. Г. Ваша конкурентоспособность. — М.: Издательство «Альфа-Пресс». — 2011. — 160с.
5. Портер, М. Конкуренция. [Текст]: учебник / М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. — 608 с.

## Стратегический анализ возможностей развития предпринимательской деятельности медицинской организации

Галкина Наталья Геннадьевна, аспирант;  
Михайлова Елена Васильевна, студент  
Курский государственный медицинский университет

*В статье изучены социальные, экономические, технологические и политические факторы, определяющие эффективность деятельности медицинской организации; представлены результаты SWOT-анализа, которые могут быть использованы при разработке мероприятий совершенствования ее деятельности.*

**Ключевые слова:** здравоохранение, медицинское учреждение, платные медицинские услуги, предпринимательская деятельность.

На сегодняшний день медицинские организации, работающие в различных регионах страны, активно развивают и расширяют профиль оказываемых платных медицинских услуг (ПМУ). Это позволяет, с одной стороны, решать финансовые вопросы, с другой стороны, максимально удовлетворять потребности населения в необходимых услугах. В связи с этим целью настоящего исследования стала раз-

работка рекомендаций по совершенствованию предпринимательской деятельности Областного Центра медицинской профилактики комитета здравоохранения Курской области (ОБУЗ «ЦМП») по оказанию ПМУ. Для достижения поставленной цели нами использованы: контент-анализ, методы маркетингового анализа (STEP, SWOT-анализ), статистический и сравнительный анализы.



В ходе исследования на основе анализа организационных документов ОБУЗ «ЦМП» установлено, что организация проводит мероприятия среди населения г. Курска и области по гигиеническому обучению и воспитанию населения, оказывает организационно-методическую и консультативную помощь лечебно-профилактическим учреждениям. Согласно лицензии ОБУЗ «ЦМП» осуществляет доврачебную медицинскую помощь по лечебной физкультуре и спортивной медицине, амбулаторно-поликлиническую медицинскую помощь, медицинский массаж, функциональную диагностику. С целью более полного удовлетворения населения в получении отдельных видов лечебно-профилактической и реабилитационной помощи, а также для восполнения дефицита финансирования ОБУЗ «ЦМП» оказывает ПМУ. В соответствии с перечнем ПМУ, ОБУЗ «ЦМП» предлагает населению платные услуги. Это различные виды массажа, индивидуальные занятия в тренажерном зале, групповые занятия лечебной физкультурой. Средняя цена на медицинские услуги варьируется в размере 155 руб.

В ходе исследования макросреды ОБУЗ «ЦМП» с помощью STEP-анализа были выявлены основные социальные, технологические, экономические и политические факторы, определяющие рынок ПМУ г. Курска и Курской области. Основные социальные факторы включают в себя: численность населения, половозрастной состав населения, уровень заболеваемости населения, уровень рождаемости, среднюю продолжительность жизни, уровень образования, миграционные процессы и уровень урбанизации [3,5].

За период с 2008 года в Курской области число родившихся не превышает числа умерших, в связи с этим естественный прирост за данный период отрицательный. Анализируя общую тенденцию, следует сказать, что число родившихся постепенно возрастает к 2012 году и достигает значения 12,0 на 1000 человек, но в 2013 году начинается постепенное снижение их количества. Число умерших на протяжении пяти лет в незначительной степени уменьшается и составляет 16,6 на 1000 человек в 2014 году. Естественный прирост (ЕП) с 2008 г. по 2014 г. снизился (–4,9%). Такие факторы как повышение рождаемости и снижение смертности в Курской области являются благоприятной возможностью для развития рынка платных медицинских услуг.

По данным всероссийских переписей население Курской области на 2014 год составляло 1 118 915 человек, среди них на городское население приходится 66,5%, сельское составляет 33,5%. Исследование показало, что численность населения Курской области сокращается в последнее время менее интенсивно, чем до 2008 года. За период с 2008 по 2014 годы население Курской области сократилось на 2,86%. Таким образом, в числе социальных факторов, определяющих дальнейшие возможности развития рынка медицинских услуг Курской области, являются повышение рождаемости и замедление роста показателей смертности; рост миграции в регион;

изменения в предпочтениях и в культуре потребления среди населения.

Практика последних лет свидетельствует о том, что современная медицина является одним из самых наукоемких секторов экономики, а своими успехами и достижениями она в значительной мере обязана результатам научно-технической революции. Заметную роль стал играть механизм обратных связей, посредством которого медицина оказывает стимулирующее воздействие на динамику научно-технического прогресса (НТП). Можно выделить два основных типа НТП: прогресс на микроуровне, который имеет качественную природу и связан с развитием и совершенствованием известных технических систем и технологий; прогресс, который определяется крупными, эпохальными открытиями и изобретениями, приводящим к качественным изменениям в соответствующем секторе экономики [7, 9]. В Курском регионе интенсивно развиваются сетевые медицинские технологии, появляются центры и открываются филиалы и офисы медицинских услуг, оснащенные новым оборудованием и предлагающие высокотехнологическую медицинскую помощь. Таким образом, достижения НТП позволяют производить современные аппараты, приборы, оборудование, удобные в эксплуатации, в соответствии с требованиями комфортности для пациентов, а также использовать современные технологии лечения. Это благоприятная возможность для развития и совершенствования рынка медицинских услуг.

Курская область — один из промышленно-развитых регионов Российской Федерации. Многоотраслевой хозяйственный комплекс исследуемого субъекта включает в себя почти 2,5 тысячи предприятий различных форм собственности, в том числе 228 — крупных. Около 90% из них — с негосударственной собственностью. Наибольшую долю в структуре производства занимают электроэнергетика (26%), добыча полезных ископаемых (24%), машиностроение и металлообработка (12%), химическая и нефтехимическая промышленность (7%), пищевая и перерабатывающая промышленность (17%) [1, 9].

Реализация в Курской области ряда антикризисных программ и мер по снижению последствий кризиса оказали положительное влияние на уровень жизни населения области. Среднедушевые денежные доходы увеличились на 11,7% и составили 21 584 руб. в месяц. Уровень безработицы составляет 1%, а количество людей, нуждающихся в трудоустройстве, сократилось в восьми городах и районах области. В регионе, как и в прошлом году, наблюдается тенденция снижения численности безработных. В 2014 году в области насчитывалось 5,8 тыс. безработных курян. В течение года 11,7 тыс. человек были признаны безработными, 23,6 тыс. человек — сняты с учета службы занятости [4].

Перед здравоохранением стоят такие стратегические задачи как модернизация и оптимизация, создание новых возможностей для оказания высокотехнологичной помощи населению, снижение уровня смертности. К 2014 году по программе модернизации здравоохра-

нения заметно улучшилась оснащенность лечебных учреждений области — закуплено около 3,5 тысячи единиц современного оборудования на общую сумму 1,2 млрд. рублей. С принятием федерального закона от 29.11.2010 N 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» сфера оказания медицинских услуг значительно расширилась, основной акцент сделан на вопросах формирования здорового образа жизни, который, при активной его пропаганде, должен минимизировать негативные социальные явления, возникающие в условиях экономического кризиса.

Правительство РФ ставит перед собой цели повышения эффективности расходов федерального бюджета, направленных на крепление здоровья граждан, повышение доступности и качества медицинской помощи, развитие первичной медицинской помощи, возрождение профилактического направления в здравоохранении

и обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью [2].

На территории Курской области ведется деятельность по профилактике и укреплению здоровья граждан. Выполнение требований действующего законодательства под контролем Росздравнадзора способствует обеспечению потребителя только высококачественными услугами и помогает развитию рынка платных медицинских услуг [6].

В ходе проведенного исследования макросреды ОБУЗ «ЦМП» были выявлены благоприятные возможности и угрозы для деятельности организации. На заключительном этапе исследования в ходе изучения собственной маркетинговой деятельности ОБУЗ «ЦМП» определены сильные и слабые стороны медицинской организации. Полученная информация была систематизирована в форме SWOT-анализа (таблица 1).

Таблица 1

SWOT-анализ деятельности ОБУЗ «ЦМП»

<b>S — Сильные стороны</b>	<b>O — Благоприятные возможности</b>
1. Высококвалифицированный персонал. 2. Наличие лицензии на оказываемые услуги. 3. Удобное месторасположение ЛПУ. Оптимальный уровень цен на оказываемые услуги. 5 Современное медицинское оборудование. 6. Широкий спектр предоставляемых услуг. 7. Использование современных аппаратных методик. 8. Положительные отзывы потребителей. 9. Хорошая репутация ОБУЗ «ЦМП».	1. Совершенствование нормативной базы. 2. Увеличение спроса на ПМУ. 3. НТП в области медицины. 4. Повышение уровня рождаемости и снижение смертности. 5. Рост денежных доходов населения. 6. Развитие рыночных отношений.
<b>W — Слабые стороны</b>	<b>T — Угрозы</b>
1. Низкий маркетинговый потенциал. 2. Отсутствие рекламы.	1. Сокращение численности населения. 2. Появление новых конкурентов. 3. Рост безработицы и инфляции. 4. Увеличение стоимости платных услуг.

Результаты, полученные в ходе исследования, будут использованы при разработке рекомендаций по совершен-

ствованию предпринимательской деятельности «ЦМП» по оказанию ПМУ населению.

#### Литература:

1. Зюкин, Д. А. О значении и роли инновационной восприимчивости в развитии экономики региона / Д. А. Зюкин, О. В. Святова, Н. А. Пожидаева, В. А. Левченко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 9. с. 23–25.
2. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
3. Куркина, М. П. Методические подход к оценке управления воспроизводством человеческого потенциала региона / М. П. Куркина, Д. А. Зюкин // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2013. № 8. с. 74–86.
4. Куркина, М. П. Оценка социального потенциала региона // Казанская наука. 2014. № 7. с. 194–196.
5. Куркина, М. П. Оценка показателей развития базового человеческого потенциала в регионах ЦФО // Казанская наука. 2014. № 9. с. 222–224.
6. Куркина, М. П. Бизнес как субъект региональной системы управления // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. с. 347–351.

7. Репринцева, Е. В. Комплексное исследование материально-технического обеспечения лечебного учреждения // Научный альманах Черноземья. 2014. № 2. с. 100–102.
8. Сафронов, В. В. К вопросу адаптации российского агропромышленного комплекса к условиям членства России в ВТО / В. В. Сафронов, Н. В. Переверзева, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 1. с. 2–4.
9. Сергеева, Н. М. Маркетинговое исследование потребителей фармацевтических товаров // Научный альманах Черноземья. 2014. № 2. с. 98–100.

## Моделирование процессов управления запасами и ресурсами на промышленном предприятии, определение и роль этих процессов

Калинина Анна Сергеевна, магистрант  
Казанский национальный технологический университет

Управление материальными запасами и ресурсами всегда являлось существенной стороной хозяйственной деятельности любого предприятия по управлению оборотными активами. Но особенно важным это стало с развитием рыночных отношений и возрастанием конкуренции на рынке. Грамотное управление ресурсами свидетельствует об экономической стабильности предприятия. Поэтому что деятельность и развитие любого предприятия не возможно без постоянной подпитки запасов.

Перед тем как перейти к главному, необходимо определить, что же такое материальные ресурсы. Самое простое и четкое определение дает Пересветов Ю. В. (Управление материальными ресурсами. Логистические принципы).

Материальные ресурсы — совокупность видов предметов труда, сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива, запасных частей, специальных жидкостей, горюче-смазочных материалов; а также их запасы, необходимые для функционирования и развития предприятия [1].

Для правильной организации управления запасами и перед определением и последующим решением основных проблем и задач, необходимо определиться с целевой функцией, другими словами, определить критерий принятия решений. Выделяются два основных критерия: обеспечение заданной надежности снабжения с минимальными затратами на производство, закупку, перевозку и хранение материальных ресурсов и обеспечение максимальной надежности снабжения при заданных затратах на производство, закупку, перевозку и хранение материальных ресурсов. На практике чаще используется первый критерий, так как большинство промышленных предприятий стремятся минимизировать издержки [1].

Задача управления запасами возникает тогда, когда необходимо создать запас материальных ресурсов или иных предметов потребления, для того, чтобы удовлетворить потребность ресурсов в конкретный промежуток времени [2]. Создание запасов необходимо для непрерывного и бесперебойного производства практически для любой организации, что немаловажно и на нефтехимиче-

ском производстве. Одной из основных проблем в управлении запасами состоит в выборе оптимальной модели управления ресурсами, для качественного и слаженного процесса производства. Так же необходимо знать величину остатков запасов на складах, чтобы вовремя сделать заказ материальных запасов. Таким образом, модель управления ресурсами должна дать ответ минимум на два вопроса: во-первых, какое количество запасов поставлять, во-вторых, когда поставлять? Это две основные цели в управлении ресурсами. Ответ на первый вопрос можно выразить через размер заказа, определяющего оптимальное количество ресурсов, который необходимо поставлять. Ответ на второй вопрос зависит от модели управления запасами [2].

Очень важно, чтобы поставляемые ресурсы, не были избыточными, иначе возрастают издержки на хранение, и не были в недостаточном объеме, так как возрастает риск дефицита, как следствие простоя. Для любого из этих крайних случаев характерны значительные экономические потери. Если эти два момента не наблюдаются, то модель управления запасами определена верно.

Создание запасов всегда связано с расходами, поэтому модель управления должна определить минимальные затраты на пополнение, перевозку и хранение материальных ресурсов (а в некоторых моделях, где дефицит сравним и издержками хранения, то определяются еще и издержки от дефицита). К факторам, влияющим на величину запасов, можно отнести: расходы на содержание специально оборудованных помещений, оплату труда персонала, риск порчи и хищения запасов. Рассмотрим подробнее затраты на хранение, которые порождают ряд расходов. Они связаны с заработной платой сотрудникам; уборкой, освещением, отоплением, водоснабжением, дезинфекцией помещения (если складские помещения арендованы — арендной платой); ремонтом складов; расходами на противопожарные мероприятия. К другим видам издержек, можно отнести расходы, связанные с порчей и моральным устареванием. В итоге, определяется устойчивость модели управления, так как объект управления

должен развиваться по заданной траектории в пределах заданных отклонений [1].

Для предотвращения возникновения дефицита, если предприятие не придерживается стратегии управления запасами с запланированным дефицитом, промышленные предприятия могут создавать страховые запасы. Их величина может зависеть от разных факторов. Например, от сезонного колебания спроса на тот или иной ресурс, от размеров партии и интервалов между поставками, от поставщиков ресурсов и товаров и т.д. Увеличение размеров страховых запасов спасет от возникновения дефицита, но это может привести увеличению издержек по содержанию [2]. Это рационально со стороны организации закупок, но есть моменты, когда промышленному предприятию выгодно создать высокий уровень страховых запасов. Например, необходимые ресурсы и запасы уникальны и их сложно будет приобрести в будущем, или данный вид ресурса сейчас приобрести дешевле (на данный момент действует скидка на него). Итак, можно сделать вывод, что определение оптимального размера страхового запаса можно считать не менее важной целью, наряду с определением оптимального размера заказа партии ресурсов и периода между поставками.

Исходя из вышесказанного, можно вывести критерий оптимизации — обеспечение заданной потребности промышленного предприятия необходимыми материальными

ресурсами с минимальными затратами на их закупку, доставку и хранение [1].

Помимо рационального управления закупками, необходимо так же и рациональное распределение материальных ресурсов [1]. Таким инструментом может служить график поставок и перевозок. Его составление является основной задачей в управлении запасами. Составляя его, необходимо опираться на выбранную оптимальную модель управления. Необходимо определить: какое количество, когда, из какого, в какой пункт необходимо поставить планируемый запас ресурсов.

Но на выборе модели управления запасами и составлении графика поставок и перевозок ресурсов работа не заканчивается. Для того чтобы качественно управлять процессом снабжения ресурсами, необходимо постоянно за ним наблюдать и вести непрерывный контроль. В противном случае, возможно несоответствие между принятыми управленческими решениями и их реальным исполнением. Это необходимо для своевременного вмешательства в процесс управления и предотвращения его сбоев и вынужденного приостановления производства.

В современном мире есть несколько основных моделей управления запасами. На их основе могут строиться модифицированные и комбинированные стратегии управления ресурсами. Под стратегией управления ресурсами понимаются правила определения моментов и объемов поставок.

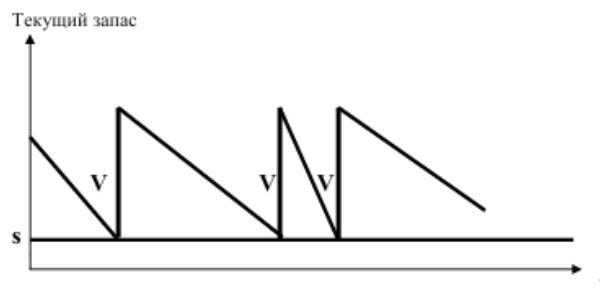


Рис. 1. Модель с фиксированным размером заказа

Самая старая модель, которая уже известна около 60–70 лет — модель с фиксированным размером заказа [2]. В такой системе размер заказа ( $V$  — Рис. 1) является постоянной величиной, и заказ повторяется при уменьшении наличных запасов на складах до определен-

ного уровня ( $s$  — Рис. 1), который называется точкой заказа (критический уровень запасов). После того, как уровень запасов приблизится к критическому уровню, формируется новый фиксированный заказ на поставку ресурсов [2].

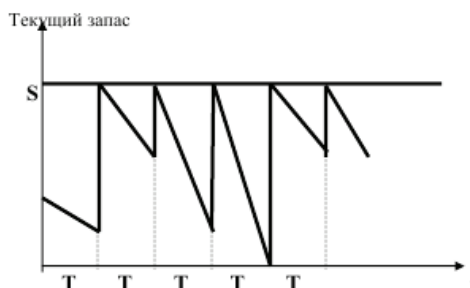


Рис. 2. Модель с фиксированным уровнем запасов

Следующая основная модель — это модель с фиксированным уровнем запасов. В этой стратегии константой считается время между заказами ( $T$  — Рис. 2). Через равные промежутки времени производится контроль состояния запасов, и формируется заказ поставки

сырья и материалов не превышающий верхний уровень запасов ( $S$  — Рис. 2) [2]. Следовательно, объем заказываемой партии определяется разностью между верхним пределом и фактическим запасом на момент проверки [1].

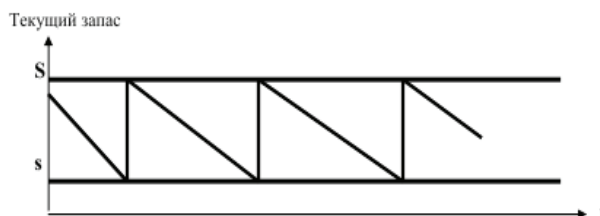


Рис. 3. Двухуровневая модель управления запасами

Рассмотрим следующую модель — двухуровневая модель управления запасами. Эта стратегия является продолжением предыдущей модели (модель с фиксированным уровнем запасов). Но согласно этой стратегии, как только состояние текущего запаса приближается к критическому

уровню ( $s$  — Рис. 3), формируется заказ такого объема, который не превышает максимальный уровень запаса ( $S$  — Рис. 3) [1]. Двухуровневая система по существу является системой с фиксированным уровнем запасов, для которой еще определяется нижний предел для размера заказа.

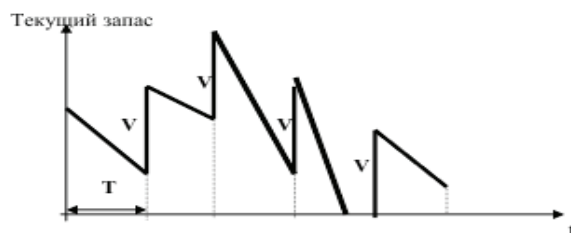


Рис. 4. Модель с постоянной интенсивностью поступления заказа

Четвертая модель — модель с постоянной интенсивностью поступления заказа. Для этой модели постоянной величиной является период инвентаризации ( $T$  — Рис. 4). Заказ на поставку ресурсов, формируется после каждой

проверки склада (ов), с определенной периодичностью (от одного дня до нескольких недель) [1]. Размер заказа, как и в модели с фиксированным размером заказа, будет постоянной величиной ( $V$  — Рис. 4)

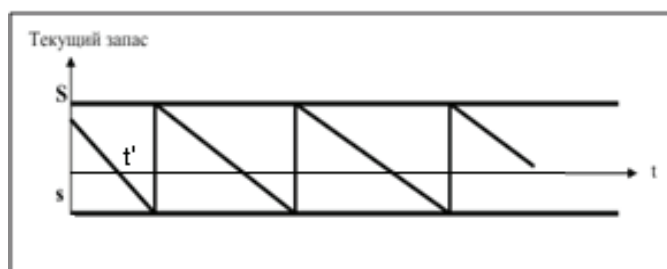


Рис. 5. Модель управления запасами с запланированным дефицитом

Помимо этих четырех основных моделей, целесообразно рассмотреть еще одну — модель управления запасами с запланированным дефицитом. Промышленные предприятия не всегда могут хранить сырье и материалы на складах в достаточном количестве из-за больших из-

держек хранения и ограниченности складских помещений. Поэтому, в некоторых случаях, когда потери из-за дефицита сравнимы с издержками хранения, дефицит допускается. Пусть требования в запасах, поступающие в момент отсутствия запаса, берутся на учет. Тогда возникает пе-



риод ожидания необходимых ресурсов ( $t$ » — Рис. 5) [2]. Эта модель очень похожа на двухуровневую модель. Только в этом случае, критический уровень трансформируется в допустимый уровень дефицита.

Эффективность работы той или иной модели (снабжение ресурсами, оперативность и качество принимаемых решений) во многом определяется организационной структурой предприятия, распределенными функциями между

подразделениями и сферой влияния между подразделениями. Помимо этого, эффект от применения выбранной модели будет зависеть от результатов анализа роли и необходимости материальных ресурсов на производстве, от четкого определения вида запасов (производственные, снабженческо-сбытовые) и подвидов (текущие, страховые или сезонные); от состояния складских помещений и уровня складской работы и даже от грамотного использования ресурсов.

#### Литература:

1. Пересветов, Ю. В. Управление материальными ресурсами. Логистические принципы. Учебник. / Ю. В. Пересветов. — М.: 2006—170 с.
2. Габидуллина, З. Р. Математические модели управления товарными запасами. Учебно-методическое пособие / Казанский гос. университет. — Казань, 2003. — 42с.

## Современный взгляд на внешнеэкономическую деятельность российских морских портов

Кобзева Татьяна Яковлевна, старший преподаватель;

Кочетов Андрей Андреевич, студент;

Гумерова Татьяна Станиславовна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

*В статье рассмотрены вопросы о роли эффективного управления внешнеэкономической деятельностью российских морских портов — как одно из приоритетных направлений преобразования отечественной морской транспортной системы, обеспечивающей экспорт и импорт услуг, в том числе возможность превратить морские порты в эффективную, высокодоходную отрасль, отвечающую международным стандартам в организационном и техническом отношении, конкурентоспособную на мировом транспортном рынке, обеспечивающую потребности России в морских внешнеторговых, транзитных и каботажных перевозках грузов.*

**Ключевые слова:** морской порт, внешняя торговля, оптимизация, ускорение, перегрузочные комплексы, прогрессивные технологии, эффективное управление внешнеэкономической деятельностью.

**А**ктуальность темы определяется тем, что транспорт оказывает существенное влияние на развитие экономики и внешней торговли. Учитывая, что Российская Федерация обладает самой большой территорией и самой длинной границей в мире [4], протяженность границы РФ — около 61000 км<sup>2</sup>, и около двух третей — морская [5].

На севере граница России проходит по водам таких морей, как Баренцево, Карское, море Лаптевых и других морей Северного Ледовитого океана. Восточная граница России проходит по водам таких морей, как Охотское и Японское, а на западе — по водам Балтийского моря. Кроме того, Россия имеет морские границы и на юго-западе, и на юге. На юго-западе — это граница, проходящая по водам Черного и Азовского моря, а на юге — по водам Каспийского моря. Можно сказать, что Россия окружена морями со всех сторон.

В 2014 году, после вступления Крыма в состав Российской Федерации, в нашей стране появились новые порты: Евпаторийский, Керченский, Севастопольский, Феодо-

сийский и Ялтинский. Таким образом, в России насчитывается около 70 портов.

Одной из первоначальных функций морского порта была передача груза с одного транспортного средства, такого как морское судно, на другое — железнодорожный или автомобильный транспорт, и наоборот. В настоящее время функции морского порта состоят не только в том, чтобы передать груз, но и в оптимизации, ускорении транспортировки груза в самих морских портах. При этом следует отметить, что в формировании транспортной системы страны отечественных морских портов, неотъемлемой частью которых является береговая инфраструктура с наличием транспортно-технологических портовых комплексов, принадлежит особая роль. От развитой сети морских портов и четкой грамотной их деятельности зависит, в решающей мере, здоровье всей российской экономики, так как морские порты являются одним из ключевых элементов транспортного комплекса. Отечественные морские порты обеспечивают связь раз-

личных видов транспорта, поскольку на долю морских портов приходится две третьих внешнеторгового грузооборота России. Очевидно, что деятельность морских портовых хозяйств выступает важным условием обеспечения конкурентоспособности отечественной экономики на внешнем рынке.

Тем не менее, более половины морских портовых хозяйств не имеет достаточной оснащенности для осуществления эффективной внешнеэкономической деятельности. Так, например, в северных морях России из-за круглогодичных льдов судоходство практически отсутствует.

Основная часть всех операций по экспорту и импорту приходится на морские порты Балтийского бассейна. В 2014 году крупнейшими российскими портами по экспорту, кроме Большого порта Санкт-Петербурга (30873 тыс. тонн) являются Новороссийск (63856 тыс. тонн), Ванино (17493 тыс. тонн), Мурманск (17377), Высоцк (17170 тыс. тонн), Усть-Луга (16903 тыс. тонн). Крупнейшими российскими портами по импорту — Большой порт Санкт-Петербурга (15982 тыс. тонн), Новороссийск (4734 тыс. тонн), Калининград (3148 тыс. тонн), Владивосток (3089 тыс. тонн), Восточный (2062 тыс. тонн) [13].

Приведенные данные статистики подтверждают, что основная доля во внешнеторговом обороте морских перевозок приходится на экспорт. Это связано с тем, что экспорт по воде не только менее затратный, но и во многих случаях наиболее оптимальный. Что бы понять проблемы управления активностью и эффективностью внешнеэкономической деятельности и международной торговли отечественных морских портов подробнее остановимся на анализе технического состояния их производственных мощностей. В этой связи необходимо отметить, что российские порты сильно отстают от ведущих иностранных портов. Например, морской порт Сингапура, который еще называют «врата Европы», ежедневно принимает и отправляет более 80000 контейнеров, что соответствует 1611 тыс. тонн груза. При этом в Сингапурском порту используются самые современные технологии обслуживания судов, вся работа координируется сотрудниками одного центра. Сингапурский порт использует свои производственные мощности на 92%, тогда как в российских портах в среднем 32% мощностей простаивает. В некоторых отечественных морских портах: в Арктическом и Каспийском водном бассейне простой в портах составляет более 50%. Иными словами, у портов России есть большие резервы, которые еще не используются.

Надо отметить, что современный морской порт — это не просто крупный транспортный узел. В морском порту соединяются не только морские пути, но и автомобильные дороги, железнодорожные пути, трубопроводы. Это своего рода индустрия с перегрузочными устройствами и механизмами, со складами, подсобными помещениями и предприятиями, служебными и административными сооружениями. [2, с. 60–61]

Часто для предпринимателя может оказаться приоритетнее доставка своего товара водным путем ввиду эко-

номии средств, даже если по суше путь будет короче. Кроме того, отечественные морские порты служат государству стратегическими объектами и это, в первую очередь, определяет необходимость совершенствования методов управления и контроля развития их инфраструктуры на основе современных подходов.

Российскими морскими портами по итогам января-апреля 2015 года перевалено 123,9 млн. тонн грузов, что на 10,5% больше, чем в январе-апреле 2014 года [6]. Это означает, что роль морских портов в международной торговле России растет. Следует отметить, что по состоянию на 1 апреля 2015 года 86,7% от общей морской перевозки грузов приходится на 10 крупнейших портов России.

По итогам первых четырех месяцев 2015 года наибольший рост перевозок грузов по сравнению с аналогичным периодом 2014 года показали такие порты, как Керченский порт — перевозка грузов за 4 первых месяца 2014 года увеличилась с 8,9 тыс. тонн до 104,3 тыс. тонн в 2015 году, Темрюкский порт — со 169,7 до 292,4 тыс. тонн и Мурманск — с 642,3 до 895,3 тыс. тонн. И если увеличение грузооборота Керчи и Темрюка связано с перевозкой товаров в Крым, то увеличение грузооборота в морском порту Мурманска является результатом работы внедрения мероприятий после реализации федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России» [14].

Наибольшее снижение перевозок грузов в январе-апреле 2015 года по сравнению с январем-апрелем 2014 года отмечено в портах: г. Феодосия — с 51,4 до 10,7 тыс. тонн, г. Астрахань — с 84,6 до 66,1 тыс. тонн, г. Махачкала — с 1510 до 1230 тыс. тонн. Снижение грузооборота феодосийского порта связано с тем, что работа этого порта была настроена на торговлю с другими странами, которые сейчас воздерживаются от торговли с Крымом из-за обострения геополитической обстановки. Снижение грузооборота астраханского и махачкалинского портов связано с уменьшением спроса на российскую продукцию со стороны соседних прикаспийских государств.

Так как же развивается внешнеэкономическая деятельность морских портов? Сегодня данной проблемой уполномочено заниматься Минэкономразвития России [7]. Под его руководством выполняются различные мероприятия по развитию и совершенствованию управления транспортной ситуации в морских портах. Под его контролем обеспечивается решение возникающих проблем преобразования отечественной морской транспортной системы в эффективную, высокодоходную отрасль, отвечающую международным стандартам в организационном и техническом отношении, конкурентоспособную на мировом транспортном рынке.

В целях решения этих задач Минтрансом России выработаны нормативные акты, регламентирующие государственный контроль в пунктах пропуска морских портов, по внедрению предварительных процедур, электронного взаимодействия при совершении таможенных операций.

Для решения проблемы деятельности морских портов еще в 2012 году разработана «Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года» [8]. Цель данной стратегии — удовлетворение потребностей российской экономики, внешней торговли и населения в перевалке грузов и обеспечении безопасности мореплавания в морских портах и на подходах к ним путем формирования инновационной инфраструктуры морских портов, интеграции их в транспортные узлы при стимулирующей роли государства по их комплексному развитию.

Однако следует отметить, что данная стратегия была разработана еще до присоединения Крыма к Российской Федерации и, в условиях вхождения в состав Российской Федерации новых крымских портов, не отвечает современным реалиям. Поэтому данная стратегия развития морской портовой инфраструктуры России должна быть откорректирована с учетом фактических событий, как минимум, на ближайший период времени.

К российским портам нельзя применить универсальную стратегию, единообразную для деятельности всех портов. Дело в том, что, как указывалось выше, порты России действуют в совершенно разных климатических условиях и переваливают различные группы товаров. Так, стратегия развития порта в Мурманске будет существенно различаться от стратегии развития порта в Ростове-на-Дону или Керчи.

Поэтому разрабатывая стратегию развития российских портов, целесообразно применить к ним разделение на пять групп, схожих по назначению и климатическим условиям, то есть, по водным бассейнам, на которых они расположены: Азово-Черноморский, Арктический, Балтийский, Дальневосточный и Каспийский.

Ранее мы уже обращали внимание, что загрузка российских портов далека от идеала: в среднем сегодня простаивают до 35% мощностей [9]. По сведениям, опубликованным на официальном сайте [www.rosmorport.ru](http://www.rosmorport.ru) высокий процент незадействованных портовых мощностей в конце 2014 года наблюдается в портах г. Калининграда — 59,8%; г. Усть-Луга — 48,2%, г. Владивостока — 44,4%, г. Туапсе — 38%, г. Мурманска — 33,9%, г. Приморска — 30,7%, Большой порт Санкт-Петербурга — 30,5%) [8].

Увеличение простоев, и соответственно, высокий процент незадействованных мощностей перегрузочных комплексов наблюдается в основном в портах, ориентированных на перевалку нефтеналивных грузов. Происходит это за счет сокращения в 2014 году грузооборота нефтеналивных грузов на 4,2%.

Простой мощностей в морских портах связан с усложненной процедурой прохождения формальностей и представлением документов на бумажном носителе, но и не только поэтому. В большинстве случаев это происходит еще и из-за того, что почти все российские порты имеют устаревшее, изношенное оборудование. В свою очередь, как правило, существует прямая взаимосвязь с увеличением простоев судов и грузов в морских портах у при-

чала или акватории порта с повышением стоимости товаров и услуг перевозимых этими судами и оплачиваемых потребителями. При этом необходимо учитывать, что нахождение товара на территории склада временного хранения, а также на территории порта оплачивается импортером, т.е. слабая логистическая развитость российских портов ведет еще и к неоправданным убыткам участников внешнеэкономической деятельности из-за простоя товара на территории портов.

Может показаться, что модернизировать морские порты не очень то и нужно — ведь они все равно не используются на полную мощность. Однако это является заблуждением. Дело в том, что решение указанной задачи повысит эффективность системы движения товаров, сделает более доступными транспортно-логистические услуги любого российского порта. Как следствие это позволит обеспечить прогрессивное комплексное управление внешне-торговых поставок товаров в целях достижения большей определенности и предсказуемости, в первую очередь, увеличение пропускной способности морских портов путем совершенствования логистики перемещения грузов.

Это привлечет тех предпринимателей, которые сегодня пользуются иными видами перевозки грузов или портами-конкурентами из соседних стран из-за пусть менее дешевой, однако более скоростной транспортировки.

Следует отметить, что при всех имеющихся негативных отклонениях в управлении перегрузочными комплексами в морских портах внешнеторговый грузооборот через морские порты России неуклонно растет, и потребности в транспортировке грузов выходят на новый уровень. До сих пор морская транспортировка остается самым дешевым и оптимальным способом переправить товар. Правительство России прекрасно понимает данное обстоятельство и прилагает усилия для развития морских портов. Роль государства заметна в таком вопросе, как стимулирование привлечения средств частных инвесторов в портовую инфраструктуру. Тенденции развития экономики, сложившиеся в последние годы в России, представляют собой сложный, противоречивый процесс, базирующийся на слабой, но уже проявляющей себя активизации производства. Однако подобная организация экономической деятельности не сможет обеспечить намеченные темпы экономического роста и инвестиционной активности. В частности, для инвестиционной активности в соответствии со «Стратегией 2020» необходим поиск новых источников финансирования инвестиционных проектов, создание условий, которые бы повышали инвестиционную привлекательность экономики, позволяли частному капиталу найти свой интерес в инвестировании средств в социально-экономические проекты.

Для этого создается возможность использования механизмов государственно-частного партнерства, создаются современные логистические комплексы около портов, и появляются свободные экономические зоны.

Достаточны ли меры, предпринимаемые правительством? Многие бизнесмены, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, считают, что нет. Такая точка

зрения сформировалась из-за того, что главная проблема на сегодняшний день — это простои в связи с длительной проверкой грузов, согласование всех документов и другие «радости» таможенного контроля. [1, с. 486–488]

Иными словами, недостаточная проработанность институциональных основ взаимодействия государства с бизнесом, поспешность принятия решения о создании государственного частного партнерства, недоучет рисков, просчеты в схеме функционирования и реализации приводят к нерациональному отвлечению государственных ресурсов. Сокращаются возможности государства финансировать различные проекты, акцент внимания направляется на создание условий, при которых одним из источников финансирования станет частный сектор. Очевидно, что налаживание партнерских отношений между государством и бизнесом является особенно актуальной проблемой и в части развития управления сети морских портов в целях их четкой и грамотной деятельности.

Однако в этом направлении правительство работает очень медленно. Во многих случаях отсутствует понимание, что при всей технологической развитости современной инфраструктуры и естественных плюсах российских портов (таких, как естественная глубина), эффективность управления внешнеэкономической деятельностью морских портов не достигнет нужного уровня. Морские порты России будут терять массу времени на прохождение таможенных процедур.

Поэтому мы считаем, что в части внешнеэкономической деятельности для успешного развития инфраструктуры морского порта с наличием в нем транспортно-технологических портовых комплексов необходимы не только совершенная система самих портов или флота, но и упорядочение на территории морских портов процедур таможенного оформления.

Система таможенного оформления товаров, осуществляемая в российских портах, должна стать менее бюрократичной и более прозрачной, освободиться от коррупции. Только в этом случае, если осуществление большинства таможенных операций будет ориентировано на соответствие общемировому стремлению приближения мест таможенной очистки ввозимых товаров к местам их потребления, мы сможем, на базе уже имеющихся мощностей, получить более эффективно работающие морские порты, ориентированные на увеличение грузооборота не только экспорта, но и импорта в десятки миллионов тонн. Это будет соответствовать практике, применяемой в иностранных морских портах в отношении товарных потоков ввезенных и выпущенных в свободное обращение — так называемое направление «навстречу друг другу». Вместе с тем, совершенствование нормативно-правового регулирования в области таможенного дела, некоем образом, не должно ухудшать формирование правовой базы для внедрения в морских портах более совершенной системы управления транспортно-логистической инфраструктуры.

Общий уровень логистики характеризуется множеством показателей развития различных областей экономики.

Ввиду большой протяженности российской территории вопросы транспортной логистики в регулировании внешней торговли товарами должны стоять в российских морских портах на первом месте. Методы совершенного управления транспортной логистикой позволят в морских портах не только ускорить доставку грузов до потребителя, но и снизить издержки потребителя, повысить уровень конкурентоспособности внешнеторговой деятельности морских портов.

Другими элементами совершенствования развития логистики являются качество инфраструктуры, сроки доставки грузов и контроль качества отгрузок, развитие логистических сервисов в целях увеличения объема международных перевозок. К примеру, по данным Всемирного Банка Россия в 2014 г из 160 стран [10] заняла по индексу «Эффективности логистики» лишь 90 место. Россия оказалась среди таких небольших по территории и слабо развитых стран, как Уругвай и Шри-Ланка. Не меньшую озабоченность вызывают сведения за 2014 год о рейтинге 60 стран по конкурентной способности, опубликованные ведущим в Европе Институтом менеджмента (Institute of Management Development, IMD), где Российской Федерации отведено лишь 38 место. Несомненно, это выше по сравнению с 2013 годом. В соответствии с информацией названного Института, Россия за счет ряда улучшений в области государственного управления, макроэкономических и инфраструктурных показателей, за год улучшила показатели на четыре позиции.

Возвращаясь к вопросам управления и инфраструктурных показателей, следует принять во внимание, что транспортно-логистическая система России может быть усовершенствована, только если организация внутренней логистики компаний будет эффективна. При этом в отличие от таможенного оформления товаров, перемещаемых автомобильным и железнодорожным транспортом, территориальная оптимизация таможенного оформления товаров, перемещаемых морским путем, требует иного подхода. Следовательно, наряду с совершенствованием таможенных процедур необходимо уделить внимание развитию всех остальных составляющих транспортно-технологических портовых комплексов, включая и внутренние терминалы, находящиеся на незначительном удалении от морского порта и связанные с портом автомобильным или железнодорожным сообщением. Эффективности можно достигнуть путем модернизации транспортно-технологических портовых комплексов. Каждый порт должен быть оснащен оборудованием, предназначенным для транспортировки определенных грузов. Например, морская перевозка минерального топлива занимает более 60% всей торговли, но далеко не каждый российский порт способен принять такой груз и осуществить подготовку для его перевозки. Поэтому, в первую очередь, необходимо совершенствовать именно оборудование для работы с топливом наливными грузами.

В вопросе улучшения логистики — износ портов является не менее важной проблемой. Современные мощности большинства портов просто не позволяют увеличивать объемы грузоперевозок, хотя бы потому, что они не могут перевалить на должном уровне даже существу-



ющие объемы. И это приводит к тому, что мы сегодня наблюдаем — часть портового оборудования используется на максимуме, несмотря на существенный износ, а другая часть простаивает.

Вместе с тем, в соответствии с долгосрочным планом развития до 2020 года внедрение Государственных инвестиций в развитие инфраструктуры снижаются, и предполагается до 2020 года снижение на 6%. Из этого следует, что на развитие инфраструктуры морских портов, остаются только внебюджетные инвестиционные источники. Как следствие, в долгосрочной перспективе скорректировать развитие морских портов невозможно, так как нет возможности спрогнозировать ни суммы привлекаемых инвестиций, ни сроки их привлечения.

Для сравнения, в мировой практике доля государственных вложений в модернизацию действующих мощностей доходит до 30% [11].

Исходя из сокращающегося объема плановых вложений инвестиций, можем ли мы говорить об успешной реализации программы, которую предлагает Министерство экономического развития России? Ведь осуществление в российском морском порту любого пункта, например, внедрение IT-инфраструктуры, создание службы «единого окна» или усовершенствование системы управления инфраструктурой требует немалых капитальных вложений. Если правительство не может этого обеспечить, то, по нашему мнению, нужно провести приватизацию хотя бы части морских портов. Предполагаем, что частный бизнес в более короткие сроки сможет изыскать средства и направить усилия для увеличения потока грузооборота и совершенствования всех необходимых систем, так как предприниматель будет сам в этом заинтересован. В конце концов, пора государству начать доверять бизнесу. Без этого доверия мы будем еще долго топтаться на одном месте.

#### *Литература:*

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям/ [Л. Е. Стровский]; под ред.
2. Л. Е. Стровского. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 501с.
3. Вильский, Г. Б. Управление морским портом. Учебное пособие. — Изд-во: Феникс, 2010.
4. <https://rosreestr.ru> — Росреестр — ФСГРКиК РФ (дата обращения 28.05.2015)
5. <http://www.rosgrants.ru> — Росграница — ФАГГ РФ (дата обращения 28.05.2015)
6. <http://www.gks.ru> — Росстат — ФСГС РФ (дата обращения 28.05.2015)
7. [http://www.ved.gov.ru/reg/actual\\_regulation/temi/sea\\_port/](http://www.ved.gov.ru/reg/actual_regulation/temi/sea_port/) — Правительство России
8. [http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private\\_Partnership/strategy\\_2030.pdf](http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private_Partnership/strategy_2030.pdf) — текст Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года
9. <http://www.mintrans.ru/opendata/stat> — Минтранс РФ (обращение 29.05.2014)
10. The World Bank, Logistics Performance Index, 2014. (обращение 29.05.2015)
11. Совместный доклад The Boston Consulting Group и Комитета по логистике ТПП России. Логистика в России: новые пути раскрытия потенциала.
12. Апрель 2014 г. (дата обращения 29.05.2014)
13. [http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign\\_trade\\_statistics/point\\_import\\_export/](http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/point_import_export/) — статистика ВЭД по пунктам пропуска
14. <http://www.portmurmansk.ru> — официальный сайт порта Мурманска

## **Формирование интегрированной структуры на основании анализа логистических затрат и оценки потенциала взаимодействия предприятий**

Непринцева Елена Викторовна, кандидат экономических наук, профессор, генеральный директор  
ООО «Образование и консалтинг» (г. Москва)  
Московский государственный технологический университет «Станкин»

Шубин Станислав Александрович, кандидат экономических наук,  
руководитель Департамента анализа и развития рынков  
НП «Совет производителей энергии» (г. Москва)

**А**нализ существующей теории и практики в области проведения оценки эффективности и формирования вертикально интегрированных структур позволяет сделать заключение о существенном дефиците методического обеспечения процедуры оценки предполагаемых участников объединения на предмет целесообразности их включения в интегрированную структуру. В качестве одного из возможных вариантов решения указанного недостатка предлагается прове-



дение анализа логистических затрат предполагаемых для включения в вертикально интегрированную структуру предприятий и потенциала взаимодействия таких предприятий в случае включения в состав промышленного объединения компаний, осуществляющих качественно разнородную деятельность, например, обеспечивающих эффективное функционирование научной, финансовой и/или сбытовой инфраструктуры.

**Анализ логистических затрат** способствует выбору оптимального состава участников интегрированной структуры исходя из минимизации стоимости кооперационных поставок между предполагаемыми участниками объединения.

В целях анализа логистических затрат предлагается использовать показатель, основанный на сопоставлении затрат на складирование и транспортировку промежуточного (конечного) продукта [2]. Для расчета данного показателя в отношении каждого предприятия предлагается рассматривать сумму затрат, включающую в себя:

*затраты на складирование:*

$$C_{\text{скл.}} = \sum_{i=1}^n (V_i^{\text{необх.}} \times C_i^{\text{необх.}} + p_i^{\text{необх.}} \times v_i^{\text{необх.}} + V_i^{\text{получ.}} \times C_i^{\text{получ.}} + p_i^{\text{получ.}} \times v_i^{\text{получ.}}), \quad (1)$$

где:

$V_i^{\text{необх.}}$  — объем промежуточного продукта необходимый для поддержания производственного процесса  $i$ -го предприятия (полученного в результате производства на  $i$ -м предприятии);

$V_i^{\text{получ.}}$  — объем промежуточного (конечного) продукта, полученного в результате производства на  $i$ -м предприятии;

$C_i^{\text{необх.}}$  — издержки  $i$ -го предприятия по складированию промежуточного продукта, необходимого для поддержания производственного процесса;

$C_i^{\text{получ.}}$  — издержки  $i$ -го предприятия по складированию промежуточного (конечного) продукта, полученного в результате производства на  $i$ -м предприятии;

$p_i^{\text{необх.}}$  — стоимость промежуточного продукта, необходимого для поддержания производственного процесса  $i$ -го предприятия;

$p_i^{\text{получ.}}$  — стоимость промежуточного (конечного) продукта, полученного в результате производства на  $i$ -м предприятии;

$v_i^{\text{необх.}}$  — величина потерь промежуточного продукта, необходимого для поддержания производственного процесса  $i$ -го предприятия, при хранении на складе  $i$ -го предприятия;

$v_i^{\text{получ.}}$  — величина потерь промежуточного (конечного) продукта, полученного в результате производства на  $i$ -м предприятии, при хранении на складе  $i$ -го предприятия.

При этом объемы складирования запасов промежуточного продукта будут определяться как размером склада поставщика, так и размером склада переработчика.

*затраты на транспортировку:*

$$C_{\text{трансп.}} = \sum_{i=1}^n (V_i \times C_i + p_i \times v_i), \quad (2)$$

где:

$V_i$  — средняя величина транспортируемого промежуточного (конечного) продукта  $i$ -го предприятия;

$C_i$  — затраты на транспортировку промежуточного (конечного) продукта  $i$ -го предприятия;

$p_i$  — стоимость промежуточного (конечного) продукта  $i$ -го предприятия;

$v_i$  — величина потерь промежуточного (конечного) продукта при транспортировке с  $i$ -го предприятия.

На объемы транспортировки промежуточного (конечного) продукта накладываются следующие ограничения:

объемы транспортируемого промежуточного (готового) продукта не могут быть больше величины промежуточного (конечного) продукта, полученного в результате производства;

объемы транспортируемого промежуточного (готового) продукта не могут быть больше минимальной величины из объема складских помещений поставщика и объема складских помещений переработчика.

В результате мы получаем в отношении предполагаемой вертикально интегрированной структуры логистические затраты равные:

$$C_{\text{совокуп.}} = C_{\text{скл.}} + C_{\text{пер.}}. \quad (3)$$

Сопоставление затрат, связанных с логистикой, с непосредственными издержками производства продукции и сроками поставки позволяет отобрать такие предприятия, взаимодействие которых минимизирует совокупные затраты на транспортировку и складирование.

В случае, включения в состав промышленного объединения организаций, обеспечивающих эффективное функционирование научной, финансовой и сбытовой инфраструктуры, следует оценить потенциал взаимодействия таких орга-

низаций с предприятиями интегрированной структуры. Для этих целей предлагается использовать систему количественных показателей, позволяющих оценить степень кооперационной взаимосвязанности и взаимопроникновения компаний, осуществляющих качественно разнородную деятельность.

Для анализа целесообразности включения в промышленную структуру предприятий иных отраслей предлагается использовать систему количественных показателей, позволяющих оценить степень кооперационной взаимосвязанности компаний, осуществляющих качественно разнородную деятельность, а именно коэффициенты финансово-промышленной интеграции, сбытовой интеграции и уровня интеграции промышленных предприятий с наукой. [3; 4; 1]

Уровень интеграции промышленных предприятий с наукой может быть оценен на основе анализа следующих коэффициентов:

$$k_{НИОКР}^1 = \frac{V_{НИОКР_{потенц.}}}{V_{НИОКР_{заказ.}}}, \quad (4)$$

где:

$V_{НИОКР_{потенц.}}$  — объем НИОКР, выполненный потенциальными участниками объединения для предприятий, входящих в состав интегрированной структуры;

$V_{НИОКР_{заказ.}}$  — объем НИОКР, заказанный участниками интегрированной структуры.

$$k_{НИОКР}^2 = \frac{V_{НИОКР_{потенц.}}}{V_{НИОКР}}, \quad (5)$$

где:

$V_{НИОКР_{потенц.}}$  — объем изделий, осваиваемых участниками интегрированной структуры на основе разработок НИИ и КБ — потенциальных участников группы;

$V_{НИОКР}$  — объем НИОКР, осваиваемых участниками интегрированной структуры.

Уровень финансово-промышленной интеграции:

$$k_{фин.}^1 = \frac{V_{влож.потенц.}}{V_{влож.}}, \quad (6)$$

где:

$V_{влож.потенц.}$  — величина вложений (предоставления финансовых ресурсов) финансовых организаций — потенциальных участников интегрированной структуры в предприятия группы;

$V_{влож.}$  — величина вложений (предоставления финансовых ресурсов) финансовых организаций в предприятия интегрированной структуры.

$$k_{фин.}^2 = \frac{V_{влож.ФОгр.}}{V_{влож.ФО}}, \quad (7)$$

где:

$V_{влож.ФОгр.}$  — величина вложений (предоставления финансовых ресурсов) финансовых организаций группы в предприятия интегрированной структуры;

$V_{влож.ФО}$  — величина вложений (предоставления финансовых ресурсов) финансовых организаций — потенциальных участников интегрированной структуры в предприятия группы.

$$k_{фин.}^3 = \frac{Q_{предпр.гр.дог.}}{Q_{предпр.гр.}}, \quad (8)$$

где:

$Q_{предпр.гр.дог.}$  — количество предприятий группы, заключивших договоры с финансовыми организациями — потенциальными участниками интегрированной структуры;

$Q_{предпр.гр.}$  — общее количество предприятий в составе интегрированной структуры.

Показатель уровня сбытовой интеграции:

$$k_{сбыт.} = \frac{V_{сбыт.потенц.}}{V_{сбыт.}}, \quad (9)$$

где:

$V_{сбыт.потенц.}$  — объем продукции, реализованный через торговую организацию — потенциального участника интегрированной структуры;

$V_{сбыт.}$  — совокупный объем продаж участниками интегрированной структуры.

Указанные коэффициенты позволяют оценить существующую степень взаимопроникновения научных предприятий, финансовых, сбытовых организаций и промышленных предприятий интегрированной структуры и, исходя из полученных данных, принять решение о целесообразности включения в вертикально интегрированную структуру соответствующих организаций.

*Литература:*

1. Гальперин, С.Б., Дороднева М.В., Мишин Ю.В., Пухова Е.В. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур / Под ред. д.э.н. С.Б. Гальперина. — М.: «Издательский дом „НОВЫЙ ВЕК“, Институт микроэкономики, 2001. — 51 с.
2. Масленников, В. Организация производственно-сбытовой цепочки на рынке // Маркетинг. Спецвыпуск, 1998, № 5.
3. Якутин, Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций // Российский экономический журнал, 1998, № 9—10.
4. Якутин, Ю. Корпоративные структуры: варианты типологизации и принципы анализа эффективности // Российский экономический журнал, 1998, № 4.

## Оценка зрелости процессов управления проектами в российских банках

Русякова Мария Сергеевна, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

На текущий момент вопросы эффективного управления проектами являются актуальными для большинства активно развивающихся коммерческих банков. Данный факт объясняется тем, что коммерческие банки для обеспечения своего развития, реализации стратегии и поддержания конкурентоспособности постоянно реализуют те или иные проекты, как правило, связанные с внедрением новых продуктов и услуг, а в условиях сложившейся кризисной ситуации в российской экономике — с оптимизацией своих расходов. От качества управления этими проектами зависят их результаты, и, как следствие, достижение поставленных целей, что обуславливает важность развития проектного менеджмента в коммерческих банках. В свою очередь для того, чтобы разработать рекомендации и мероприятия для совершенствования системы управления проектами, а также перейти на новый более качественный уровень управления, необходимо понимать и оценивать текущее состояние, текущий уровень зрелости управления проектами в организации.

В рамках настоящей статьи автором была проведена оценка состояния управления проектами в пяти крупных российских банках. Респондентами стали универсальные коммерческие банки, имеющие широкую филиальную сеть, как полностью частные, так и с преобладающей долей государственного участия. Названия банков не раскрываются.

Целью исследования было определить текущий уровень зрелости проектного менеджмента для возможности дальнейшей разработки рекомендаций по совершенствованию и развитию существующих систем проектного менеджмента в рассмотренных банках. Оценка выполнена по модели оценки зрелости управления проектами Гарольда Керцнера, инструментом оценки явилась анкета, предлагаемая в указанной модели. Ответы давали менеджеры проектов и ключевые сотрудники проектных подразделений.

Модель зрелости управления проектами Г. Керцнера предполагает качественную оценку уровней зрелости управления проектами и состоит из 5 уровней: терминология, общие процессы, единая методология, бенчмаркинг и непрерывное улучшение. В Таблице 1 представлено описание уровней зрелости согласно данной модели.

Модель допускает и предполагает перекрытие уровней, позволяет определить направления развития управления проектами в компании и последовательность шагов для перехода на более качественный уровень. При этом каждый следующий за другим уровнем не может быть начат, пока не пройден предыдущий.

Итак, оценка состояния проектного менеджмента бала проведена в 5 крупных универсальных банках, характеристики которых представлены в таблице 2.

В таблице 3 представлены результаты оценки согласно данной модели по каждому из рассмотренных банков.

Анализ результатов показал, что только один банк, где проводилось исследование, соответствует пятому уровню зрелости, остальные же в свою очередь находятся на первом и втором уровнях.

Оценка уровня зрелости Банка 1 соответствует 5 уровню зрелости. В банке формируется и регулярно обновляется портфель стратегических проектов, ведётся статистика всех проектов, включая архивирование отчётности по проектам, происходит анализ проектной отчётности и поиск путей совершенствования процессов управления и повышения эффективности управления проектами. По итогам отчётного периода в банке формируются презентации о реализованных проектах, ходе исполнения текущих проектов, итогов проектов с анализом причин досрочного закрытия проектов и т.п.

Оценка уровня зрелости Банков 2 и 5 соответствует 1 уровню зрелости. На момент проведения исследования в банках ключевые сотрудники отмечали, что они осознают необходимость управления проектами, однако, ру-

Таблица 1 [1]

Уровень	Название уровня	Характеристика уровня
1	Терминология	На этом уровне организация осознает важность управления проектами и необходимость глубокого усвоения основных знаний в области управления проектами и изучения сопутствующей им терминологии
2	Общие процессы	Организация осознает важность определения и разработки общих процессов для того, чтобы успех одного проекта мог быть повторен при выполнении других
3	Единая методология	Организация осознает важность синергетического эффекта, возникающего при интеграции управления проектами с другими методологиями (управление качеством, процессами и т.д.)
4	Бенчмаркинг	Происходит осознание того, что нужно улучшать корпоративные процессы, если корпорация хочет сохранять своё превосходство перед конкурентами
5	Непрерывное улучшение	На этом уровне компания оценивает информацию, полученную в ходе бенчмаркинга, и должна принять решение о том, будет ли эта информация использоваться при расширении (развитии) единой методологии.

Таблица 2

Банк	Собственники	Рейтинг по объему активов-нетто [2]	Количество проектов стадии реализации в год
Банк 1	100 % акций в частной собственности	Входит в ТОП-10	Более 50
Банк 2	Более 98 % акций в частной собственности	Входит в ТОП-100	3
Банк 3	100 % акций в частной собственности	Входит в ТОП-30	Более 10
Банк 4	Более 99 % акций принадлежит государственной корпорации	Входит в ТОП-30	16
Банк 5	100 % акций в частной собственности	Входит в ТОП-30	Более 10

Таблица 3

Банк	Уровень зрелости по модели Г. Керцнера
Банк 1	5
Банк 2	1
Банк 3	2
Банк 4	2
Банк 5	1

ководство не всегда понимает выгоды от внедрения системы управления проектами в банке, руководство банка не видит необходимости направления менеджеров на обучение, средства на обучение не выделяются. Кроме того, менеджеры отмечали сильное влияние на проект интересов лиц, принимающих решения по проекту.

Оценка уровня зрелости Банка 3 соответствует 2 уровню зрелости — фазе принятия со стороны руководства, когда руководство Банка осознаёт необходимость управления проектами и поддерживает развитие данного направления, однако линейные менеджеры не в полной мере понимают и принимают необходимость управления проектами, не готовы отрывать своих сотрудников от текущей работы для соответствующего обучения.

Оценка уровня зрелости Банка 4 так же соответствует 2 уровню зрелости, но уже фазе роста. Количество запускаемых проектов в Банке постоянно увеличивается,

возникают и ужесточаются требования к проектам и результатам проектов, что обуславливает необходимость стандартизации процедур и процессов управления проектами, Банк находится в стадии разработки методологии управления проектами.

Таким образом, исследование показало, что согласно Модели зрелости управления проектами Г. Керцнера только в одном банке из пяти рассмотренных, достигнут пятый уровень зрелости, соответственно, системы управления банками могут и должны быть усовершенствованы в целях повышения эффективности реализации проектов.

Модель зрелости управления проектами Г. Керцнера предлагает для ряд шагов, позволяющих перейти на следующие уровни зрелости. Конкретные шаги для каждого из рассмотренных выше банков согласно используемой модели представлены в таблице 4.

Таблица 4

Банк	Критерии продвижения на следующий уровень по модели Г. Керцнера [1]
Банк 1	Разработать и использовать модели компетентности в управлении проектами Разработать системы управления мультипроектами для управляющей компании Начать интеграцию стратегического менеджмента и управления проектами Разработать и внедрить системы горизонтальной отчетности Последовательно реструктурировать системы управления проектами управляющей компании
Банк 2 Банк 5	Организовать обучение персонала управлению проектами Поощрять обучение (или прием на работу) сертифицированных профессионалов в области управления проектами Поощрять использование сотрудниками общей терминологии управления проектами Осознать и идентифицировать наличие и доступность в компании средств управления проектами Продвинуться к пониманию принципов управления проектами, заявленных в сводах знаний Project Management Body of Knowledge (PMBOK)
Банк 3 Банк 4	Создать культуру, которая поддерживает как организационную, так и количественную (измеримую) стороны управления проектами Осознать движущие силы, вынуждающие ввести управление проектами, и выгоды, которые оно сулит (как краткосрочные, так и долгосрочные) Разработать повторяемые процессы и методологию управления проектами, для того чтобы управляющая компания могла получать желаемые выгоды регулярно, а не от случая к случаю Разработать систематический учебный план для всех работников компании с целью оказания поддержки управлению проектами и улучшения его результатов

Итак, проведенная оценка уровня развития управления проектами в рассмотренных банках позволяет задать вектор дальнейшего развития проектного менеджмента для данных коммерческих банков, а также подтверждает необходимость развития проектного менеджмента в российских банках. В настоящее время ситуация такова, что коммерческие банки только начинают внедрять и развивать проектные технологии, выстраивать системы управления проектами. Данная потребность вызвана прежде всего увеличением количества запускаемых в банках крупных, сложных и дорогостоящих проектов и неудовлетворенностью результатами уже реализованных проектов. В некоторых банках процент при-

остановленных и закрытых до стадии завершения проектов, составляет более 50%. Как правило, осознание необходимости управления проектами и повышения эффективности проектов возникает первую очередь в крупных банках со сложной структурой, где процессы управления могут быть затруднены. Однако в последнее время средние и небольшие банки также остро ощутили потребность в грамотном проектном управлении. Учитывая тот факт, что от степени развития проектного менеджмента и системы управления проектами в целом зависит не только эффективность проектов, но и конкурентоспособность банка, данная тема является достаточно актуальной и требует дальнейшей разработки.

#### Литература:

1. Керцнер, Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами М.: ДМК Пресс, 2010
2. <http://www.banki.ru/>



## Пути оптимизации административных расходов и себестоимости единицы продукции

Салахова Диана Рустемовна, бакалавр экономики, бухгалтер  
ООО «Газета Про Казань» (г. Казань)

Для любого коммерческого предприятия основная цель — максимизация прибыли, увеличение рыночной стоимости предприятия в интересах их владельцев. Оценка реальных потребностей рынка и собственных возможностей, ориентация на рыночный спрос — основной вопрос выработки стратегии предприятия и создания обеспечивающих ее организационных механизмов.

Вопросы снижения затрат в организации, нахождение оптимальных путей решения данных проблем являются довольно сложными в условиях современной рыночной экономики. Если данный вопрос будет решен максимально эффективным образом, то это позволит организации выжить в условиях жесткой конкуренции, выстроить крепкую организационную структуру, которая будет обеспечивать устойчивый экономический потенциал организации.

Касаясь волнующий всех вопрос — рост курса доллара, сегодня заставляет особенно задуматься над тем, что предприятие может продолжить нормальное функционирование, разработав гибкий стратегический план, где очень большую роль отводят вопросу оптимизации расходов, т. к. низкий уровень расходов помогает фирме создать отличительное преимущество либо путем снижения цены для потребителей, либо с помощью инвестиций в товары, услуги, персонал или в улучшение имиджа. Менеджеры компании должны постоянно изыскивать пути оптимизации расходов предприятия без уменьшения качества его функционирования.

В бухгалтерском учете расходы организации в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности разделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. Административными расходами считаются общехозяйственные расходы, связанные с управлением и обслуживанием предприятия. К ним относят расходы на содержание основных средств, других внеоборотных активов общехозяйственного назначения (аренда, амортизация, ремонт, коммунальные услуги), охрану, юридические, аудиторские, транспортные услуги, почтово-телеграфные расходы, канцелярские расходы. Но наиболее затратной статьёй административных расходов являются расходы на содержание административно-управленческого персонала.

Очевидно, что на предприятии, желающем хорошо функционировать и продолжать свою деятельность в перспективе, таких затрат не избежать, но ресурсы компании не бесконечны, поэтому рано или поздно менеджеры начинают задумываться о том, как сократить расходы.

Для выгодного решения вопроса о сокращении расходов, предпочтительно было бы использование на предприятии,

придуманную японскими предпринимателями схему — аутстаффинг. Аутстаффинг предполагает собой вывод персонала из штата компании для сокращения административных расходов и рисков. [1] Как правило, эта схема применяется в больших компаниях, численность которых не менее 100 человек. Желая максимально сфокусироваться на решении ключевых вопросов бизнеса, не отвлекаясь на различные вопросы по поводу персонала, предприятие заключает договор с провайдером, по которому провайдер автоматически становится работодателем выведенных за штат сотрудников. При этом сотрудники продолжают работать в прежней компании, но числятся в штате компании-провайдера.

За штат выводится обслуживающий или вспомогательный персонал: секретари, рядовые бухгалтеры, переводчики, менеджеры среднего звена и т.д. По этим сотрудникам, согласно договору, компания-провайдер за определенную плату ведет всю документацию (бухгалтерскую и кадровую). [2] Соответственно, за счет значительного сокращения персонала, предприятие в праве оставаться на упрощенной системе налогообложения, что позволяет работать без НДС, предприятие не участвует в трудовых спорах, сокращаются затраты и время на поиск и подбор персонала, возрастает инвестиционная привлекательность компании за счет удельного веса прибыли, объема продаж на одного сотрудника.

Эта схема является очень популярной на западе, но к сожалению в России применяется редко, так как многие связывают легальную услугу вывода персонала за штат с незаконным уходом от налогов. Поэтому компаниям, которые не доверяют системе аутстаффинга, и имеющим большую численность персонала следует выделить кадры, которые могут попасть под сокращение при необходимости. Это могут быть кадры с недостаточной производительностью труда, часто пропускающими работу по болезни, нарушающими трудовую дисциплину, или кадры с оппортунистическим поведением.

Используя такие схемы, оптимизировать объем административных издержек в какой-то степени возможно.

Что касается оптимизации себестоимости единицы продукции, то здесь можно рассмотреть ряд различных вариантов по снижению расходов.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Многие предприятия годами используют одно и то же оборудование для производства продукции, подвергая его

моральному и физическому износу. Однако полный физический износ можно отложить на несколько лет, поддерживая оборудование надлежащим обслуживанием. Более тщательно нужно отнестись к вопросу подбора материалов для производства продукции, а также, наиболее выгодно оптимизировать материальные потоки.

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции.

Проблема оптимизации материального потока, при его движении от источника возникновения до конечного потребителя, в настоящее время в нашей стране является первоочередной. Движение материального потока скла-

дывается из перевозки товарно-материальных ценностей, его составляющих и остановок товарно-материальных ценностей на складах и рабочих местах в виде запасов.

Оптимизация движения материального потока в логистике, таким образом, складывается из оптимизации транспортировки материалов и оптимизации уровня запасов различных видов на различных этапах развития бизнес-процессов.

Большой интерес к оптимизации уровня запасов вызван, прежде всего, сложным положением, в котором оказались многие отечественные предприятия после начала перестройки экономики. Несмотря на довольно длительный период развития новых отношений между операторами рынка, современная отечественная практика управления запасами, зачастую, характеризуется чертами, представленными на рисунке 1.

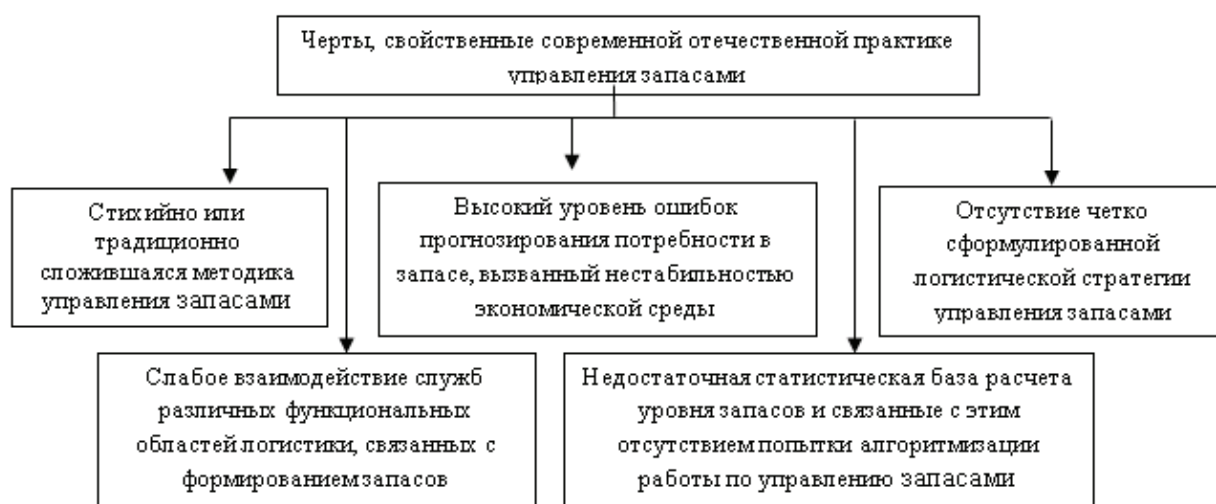


Рис. 1. Черты, свойственные современной отечественной практике управления запасами

В рамках отечественных организаций расчеты уровней запасов, в том числе и оптимизационные, нельзя считать полностью отработанными. [3]

Проблема оптимизации уровня запасов встает в связи с общеизвестной проблемой содержания запасов. Для иллюстрации предположим, что склад ежегодно должен обслужить потребность в сырье на 1000 условных единиц. Годовые затраты на хранение составляют 20% от стоимости запасов.

Если запасы сырья, обеспечивающие потребность производства, создаются только в начале года, то предприятие использует этот запас в течение всего года, полностью истощая его к концу года.

Средний уровень запаса на предприятии при этом:

$$1000/2 = 500 \text{ у.е.}$$

Затраты на хранение составят:

$$500 * 0,2 = 100 \text{ у.е.}$$

Если же запасы создаются два раза в год в начале первого и второго полугодия, то средний уровень запаса в год равен:

$$1000/2/2 = 250 \text{ у.е.}$$

Затраты на хранение составят  $250 * 0,2 = 50 \text{ у.е.}$

При организации поставок сырья один раз в квартал (четыре раза в год) средний уровень запаса еще более снижается и составляет:

$$1000/4/2 = 125 \text{ у.е.}$$

Затраты на хранение в этом случае будут равны:

$$125 * 0,2 = 25 \text{ у.е.}$$

Высвобождаемые финансовые ресурсы могут быть использованы, например, на развитие производства. Увеличивая количество закупок в год, предприятие снижает размеры заказа и средний уровень запаса сырья, экономия на затратах, связанных с хранением запаса.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости. Важнейшим фактором повышения производительности труда сотрудников является материальная и нематериальная мотивация. Каждая из них по-своему эффективна, поэтому два совершенно разных направления должны быть сбалансированы между собой. Нельзя поощрять сотрудника только премиями, бонусами. На предприятии для эффективного выполнения текущих задач необходима сплоченная команда, в которой работник будет осознавать свою значимость, тем самым пробуждая желание работать и достичь еще более высокого результата ввиду своей деятельности. Хороший командный дух формируется проведением внеплановых

культурных мероприятий, интересных совещаний, поощрениями в виде духовного обогащения сотрудника и т.д.

Рассмотрение путей совершенствования политики управления административно-управленческими и материальными затратами для разработки рекомендаций по формированию интегрированной системы учета, контроля и анализа данных показателей на предприятиях является особенно актуальным.

В настоящее время, при огромном многообразии предоставляемой продукции и услуг на рынке, предприятию очень важно оставаться конкурентоспособным. Невысокие расходы предприятия всегда положительно отражаются на себестоимости производимой продукции, а значит и цена такого товара на рынке будет более дешевой, по сравнению с ценой конкурента. Такое предприятие является уверенным, в глазах покупателя и интересным, в глазах инвестора.

#### Литература:

1. Административно-правовое регулирование обеспечения безопасности предпринимательской деятельности негосударственными службами безопасности в зарубежных государствах. — Административное и муниципальное право. — 2011. — N 8 [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант+» — последнее обновление 18.05.2015
2. Консультация эксперта М. Г. Нарина от 30.04.2015 [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант+» — последнее обновление 18.05.2015
3. Расчет оптимального объема партии заказа и товарных запасов // Финансовая газета. — 2009. — № 26 [Электронный ресурс] // Информационно-справочная система «Консультант+» — последнее обновление 18.05.2015

## Современные проблемы развития агентского канала продаж страховых продуктов

Симкина Анастасия Александровна, студент;  
Артемьева Светлана Степановна, доктор экономических наук, профессор  
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева (г. Саранск)

*В статье указывается на актуальность развития сети страховых агентов в современных условиях. Перечисляются и раскрываются существующие в этой сфере проблемы. Приводится цифровая информация на примере Филиала ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия. Предлагаются мероприятия по развитию агентского канала продаж страховых продуктов.*

**Ключевые слова:** страховые услуги, страховые агенты, страховые продукты, страховой рынок.

Процесс реализации страховой услуги затруднен как в связи со сложностью предлагаемого продукта, так и в связи с фактической разобщенностью продавца и покупателя в пространстве и времени. Это обуславливает необходимость связующего звена между ними, в качестве которого могут выступать страховые агенты. Мировой опыт показывает, что страховые отношения более всего развиты в тех странах, где страховая посредническая деятельность получила наибольшее развитие. Во всем мире страховые агенты являются основными каналами продаж страховых продуктов. Организации посреднической дея-

тельности необходимо уделять пристальное внимание, так как это один из самых важных каналов продаж страховых продуктов. Современное состояние страхового рынка России отражает недостаточное понимание места и роли агентской сети в развитии страхового дела [1, с.15].

Агентская сеть — самый быстрый и самый эффективный способ донесения услуги страхования до розничного потребителя. Это направление, без сомнения, имеет большую перспективу развития в России.

От эффективной организации агентской сети, ее поддержки со стороны штатного персонала, от качества про-

фессиональной подготовки каждого агента и возможности постоянно повышать квалификацию, от корпоративного патриотизма и желания защитить материальные интересы клиентов зависит финансовое состояние страховой компании и благополучие тех, кто к ней обратился. В этой связи исследование организационных основ развития агентской сети приобретает особую актуальность.

Страховых агентов традиционно относят к числу страховых посредников. В научной литературе существуют различные трактовки данного понятия.

По мнению Ермасовой Н. Б., страховой агент — физическое или юридическое лицо, которое от имени и по поручению страховой организации занимается заключением договоров страхования (продажей полисов), оформляет страховую документацию, а в отдельных случаях выплачивает страховое возмещение (в пределах установленных лимитов), инкассирует страховую премию.

Киселев М. В. считает, что страховой агент — это физическое лицо, которое заключает договор страхования от имени страховщика (страховой компании) за комиссионное вознаграждение, он — внештатный сотрудник страховой компании.

В настоящее время многие утверждают, что страховой агент — это специалист, занимающийся прямыми продажами, то есть взаимодействующий непосредственно с покупателем и потребителем продукта компании. Поэтому от того, как воспринимает потребитель страхового агента лично и как представителя профессии, зависит и коммуникативный, и финансовый результат их взаимодействия [2].

В соответствии с Законом об организации страхового дела, страховые агенты — это постоянно проживающие на территории Российской Федерации и осуществляющие свою деятельность на основании гражданско-правового договора физические лица или российские юридические лица (коммерческие организации), которые представляют страховщика в отношениях со страхователем и действуют от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

На современном этапе руководители страховых компаний не уделяют должного внимания действующей агентской сети и ее развитию, тем более повышению профессионализма посредников. Кроме того, управление агентскими сетями сопряжено с многочисленными финансовыми трудностями.

В настоящее время деятельность страховых агентов в России связана с серьезными проблемами. В свою очередь, их нерешенность становится серьезным препятствием на пути здорового развития отечественного страхования в целом.

Основными являются следующие проблемы:

— проблема сертификация страховых агентов.

Деятельность страховых агентов в РФ в настоящее время практически не регламентируется законом. В России отсутствует такой важный элемент, как профессиональные требования к квалификации страховых агентов и стандарты их обучения. Специалисты отмечают, что потре-

ности страхового рынка диктуют необходимость введения таких требований и стандартов. Во многих странах (в частности, во всех странах ЕС) законодательно закреплены требования к страховым агентам о получении минимально необходимой специальной подготовки. Однако содержание этих требований различно: например, минимальные сроки профессионального обучения в разных странах составляют от двух недель до нескольких месяцев. На органы страхового надзора (совместно с общественными и саморегулируемыми организациями страховщиков и посредников) возлагаются функции контроля над профессиональной подготовкой и повышением квалификации посредников. Утверждаются программы учебных курсов, квалификационные требования, порядок проведения экзаменов и т. п.;

— незащищенность результатов деятельности страховых посредников во взаимоотношениях со страховыми компаниями.

На современном этапе развития отечественного страхового рынка довольно распространенной является практика, когда страховые компании пытаются присвоить результаты деятельности страховых посредников, существующие в форме созданной ими клиентской базы. При этом страховщик использует готовые результаты проделанной страховым посредником работы, заключающиеся в выявлении наиболее актуальных страховых потребностей страхователя и их формализации в основных условиях программы страхования.

Другой разновидностью подобной практики является присвоение уже действующего страхового портфеля, когда при возобновлении договоров страхования страховая компания вступает в непосредственное взаимодействие со страхователем, отказывая посреднику в выплате причитающего ему вознаграждения или пытаясь снизить его до заведомо неприемлемого для посредника уровня.

Такая ситуация серьезно препятствует полноценному развитию агентских сетей и рынка в целом. Во-первых, у потребителей страховых услуг снижается заинтересованность в использовании услуг страховых посредников. Во-вторых, когда страховой посредник не получает адекватной компенсации произведенных затрат, нарушается процесс его воспроизводства как субъекта предпринимательской деятельности;

— низкая страховая культура в обществе.

В обществе, где «низкая культура страхования», страховой агент представляется массовому сознанию как человек, который обманывает других, наживается на чужом несчастье. И хотя в действительности это не так, в глазах простого человека страховой агент, тем не менее, ассоциируется с несчастьем и страхом — потому что он говорит о несчастьях. А если вдруг ничего не случилось, и срок страхования прошел, то клиент понимает, что зря потратил деньги, то есть чувствует себя обманутым. В результате он считает, что на его страхе кто-то нажился.

Страховой агент — это не просто продавец услуги, миссия агента — нести страховую культуру в России. Страховые продукты, которые предлагает агент, должны давать



человеку чувство защищенности и уверенности в своем материальном благополучии. Таким образом, можно констатировать факт, что в массовом сознании продолжается формирование негативного образа страхового агента [3, с. 71];

— проблема профессиональной подготовки страховых агентов

В современный период развития отечественного страхового рынка, в связи с расширением страховых услуг значительно повышаются требования к знаниям и профессиональному уровню страховых агентов. Сегодня представителю страховой компании трудно добиться значительных успехов, используя лишь упорство, настойчивость и навыки убеждения. Страховщики, применяя информационные технологии, стремятся создать «иде-

альную» модель страхового агента — хорошо технически оснащенного работника, обладающим набором определенных качеств, знаний и навыков, способного оценить ситуацию и своими действиями добиться успеха. На рынке страховых услуг России агентскими продажами занимаются в основном женщины средних лет, без специального образования и слабым представлением о потребительском спросе. Хотя в последние года 2–3 ситуация начала меняться в лучшую сторону, и страховыми агентами становятся молодые и энергичные люди, имеющие экономическое и юридическое образование.

По результатам нашего анализа средний возраст страховых агентов филиала ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия составляет 30–40 лет (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика страховых агентов филиала ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия

Характеристика агентов	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Средний возраст (лет)	27–47	27–44	27–44	30–44	27–40
Образование	Ср. — спец	Ср. — спец	Ср. — спец, высшее	Ср. — спец., высшее	Ср. — спец., высшее
Средний стаж работы (лет)	8–9	8–9	7–8	7–8	7–8

Из данной таблицы можно сделать вывод, что в последние годы повышается уровень образования страховых агентов. Начиная с 2012 года, основная масса страховых агентов получила высшее образование;

— проблема нехватки средств для внедрения автоматизированных рабочих мест агента (АРМ).

На современном этапе становления посреднической деятельности в страховании взят курс на развитие розничного бизнеса на основе, не применявшейся пока широко в России, технологии продаж и учета полисов с помощью автоматизированных рабочих мест агента.

Особой актуальностью обладает проблема профессиональной подготовленности страховых агентов в регионе, где в большей своей части страховщики не стремятся к революционному новаторству при завоевании и облуживании клиентов. Более того, нередко у подобных страховщиков агенты плохо знают даже основные страховые продукты, реализуемые на рынке. В результате чего страховой агент не имеет возможности преподнести все достоинства продукта и качественно обслужить клиента. Низкая культура агентов, а в некотором случае полное ее отсутствие, уничтожают внутриорганизационную целостность, имидж и репутацию страховой компании [4, с.5];

— сокращение размера агентского вознаграждения.

Многие компании на современном этапе стараются экономить на агентах. Происходит это либо путем сокращения размера вознаграждения агента, либо страховая компания откладывает сроки его выплаты, при этом забывая, что агент — главная движущая сила страховой розницы. Страхование — не столько экономика, сколько

психология, это система ясных, последовательных и открытых взаимоотношений участников.

Компания (представить компании, продавец, агент) входит в отношения с человеком, который им верит и отдает деньги, надеясь на то, что когда ему будет плохо, ему помогут на тех условиях, на которых заключен договор страхования. И если человек по какой-то причине свою выплату не получает, тогда ему, и агенту должны квалифицированно дать понять, почему так произошло, нет ли в этом вины самого клиента, его недопонимания или каких-то его неправильных действий.

Страховая компания, как правило, не отказывает в выплате произвольно: ее деятельность ограничена установленными правилами, органами страхового надзора, аудита, налоговыми органами. А вот когда компания осознано нарушает свои обязательства по отношению к тем, с кем сотрудничает — к агентам и клиентам, платящим ей премию, — тогда и начинается, «зарабатывание не страхованием», а «на страховании». Безусловно, все это ускорит отток агентов из таких компаний;

— развитие страхования без посредников.

В зависимости от выбранной стратегии некоторые компании начинают активно переходить на прямое страхование — заключение договоров без участия страховых агентов, стараясь тем самым сократить свои затраты и снизить стоимость страховых продуктов. Снижается заинтересованность компании в посредническом бизнесе, и агенты начинают переходить в другие компании. В настоящее время приобретает все большее значение использование нетрадиционных каналов продаж страховых продуктов —



через Интернет, банки, почтовые отделения и автосалоны, что ставит под сомнение необходимость использования страховых агентов в распространении страховых услуг.

Отметим, что агентская сеть в филиале ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия традиционно остается самой большой по своим объемам. Данный канал продаж особенно важен для развития розничного страхования в регионах.

Развитие компании «Росгосстрах» на страховом рынке Республики Мордовия происходит за счет созданной агентской сети (табл. 2).

Малая доля личного страхования и страхования ответственности в агентских продажах говорит о нежелании граждан участвовать в страховании жизни, здоровья и трудоспособности, а также о слабой заинтересованности и (или) неготовности страховых агентов работать на данных сегментах рынка [5, с.13].

Рост страховых платежей происходит так же из-за инфляционного увеличения стоимости объектов страхования, поэтому эффективность деятельности агентской сети необходимо оценивать по количеству заключенных договоров страхования на одного агента за определенных период времени (рис. 1).

Рисунок 1 показывает значительную положительную динамику увеличения числа заключенных договоров страхования на одного агента за анализируемый период, что говорит о повышении эффективности деятельности агентской сети.

Как правило, при реализации страховых продуктов через агентскую сеть страховщики, работающие в Ре-

спублике Мордовия, используют линейную структуру продаж. Заключая агентский договор, агент работает самостоятельно под контролем штатных работников страховой компании. За выполненную работу агент получает комиссионные вознаграждения [6].

По словам руководителей филиалов страховых компаний, работающих в Республике Мордовия, создать необходимую агентскую сеть для освоения регионального рынка страховых услуг в создавшихся условиях неимоверно сложно. Несмотря на высвобождение трудовых ресурсов из других отраслей экономики в период кризиса, старающихся освоить профессию продавца страховых продуктов отнюдь не прибавилось. Опыт показывает, что из всей массы приходящих на обучение остаются работать в качестве страхового агента не более 20%. Ужесточения требований к деятельности данного вида страховых посредников затрудняет поиск кандидатур, желающих заниматься агентскими продажами.

Но, тем не менее, крупные компании Республики Мордовия уделяют значительное внимание развитию агентских продаж. Улучшается мотивация агентов, основным доходом которых является комиссионное вознаграждение. В среднем оно сейчас составляет порядка 15% премии, приносимой в компанию. Но по разным видам страхования оно разное;

— проблема мошенничества при участии страховых агентов.

Данная проблема является одной из наиболее обсуждаемых сегодня на российском страховом рынке. Вопрос о том, как эффективнее бороться с мошенниками, до сих

Таблица 2

Показатели развития агентской сети Филиала ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия

Год	Количество страховых агентов, ед.	Доля агентских продаж в общем объеме страховых платежей, %
2010	900	89
2011	885	80
2012	866	78
2013	852	75
2014	845	71

Таблица 3

Поступлений страховых платежей на 1 страхового агента в Филиале ООО «Росгосстрах» в РМ, тыс.р.

Виды страхования	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г. (1 полугодие)
Общий объем платежей, в т.ч.	571,6	620,9	696,5	806,09	487,72
Страхование жизни	18,8	31,86	45,5	57,56	31,97
Добровольное автотранспортное страхование КАСКО	53,8	47,31	39,0	28,02	17,51
ОСАГО	118,9	130,4	153,6	143,36	100,62
Строения	254,4	308,5	360,08	401,41	226,44
Квартиры	19,97	22,01	24,89	29,96	18,81
Страхование от несчастных случаев	15,32	16,3	16,14	11,23	8,59

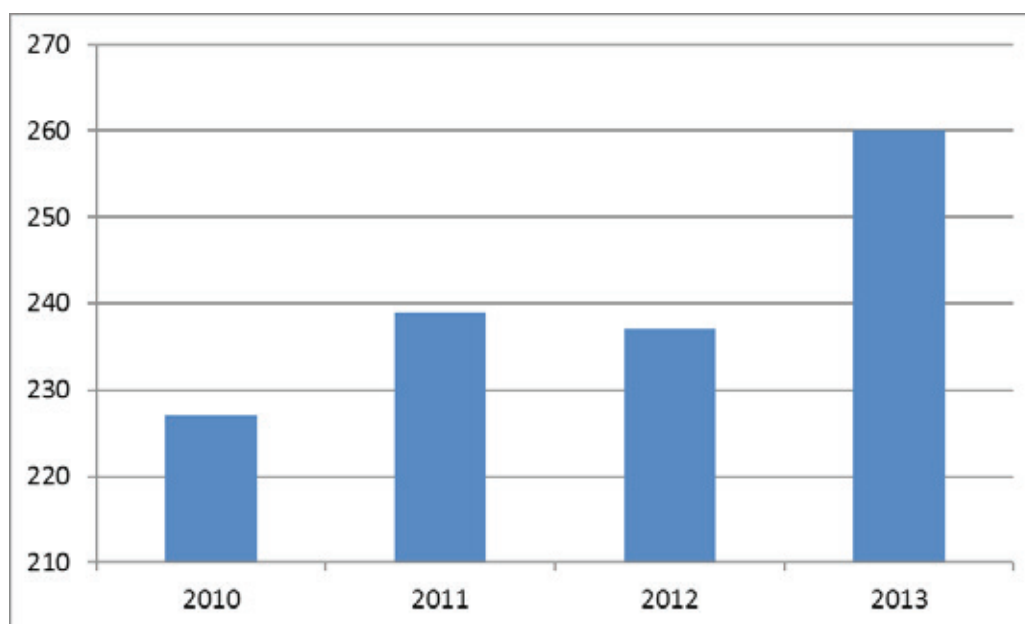


Рис. 1. Количество заключенных договоров на одного страхового агента, тыс. р.

пор остается актуальным. Страховой рынок еще не совсем развит и защищен. По этой причине в этой сфере наблюдаются многочисленные случаи мошенничества, что подрывает доверие населения к страховому бизнесу. Раньше мошенничество в страховании носило более индивидуальный характер, в настоящее время обманом занимаются целые группы аферистов.

К сожалению, довольно часто в качестве мошенников или пособников выступают сами страховые агенты. Бывают ситуации, когда страховые агенты продают полисы по более низкой цене и на более короткий срок. При этом документ выполнен на бланке, который уже списан или который агент позже объявит утерянным. В другом случае, страховые бумаги печатаются с использованием струйного принтера и даже визуально отличаются от оригинала. Естественно, при предъявлении такого полиса будет отказано в выплате страхового возмещения. Ущерб от такого внутреннего мошенничества составляет сегодня около 49% [7].

Подводя итог данной работы, хотелось бы отметить, что деятельность страховых агентов на современном этапе находится на стадии развития и заслуживает особого внимания. До сегодняшнего дня остается множество нерешенных проблем, связанных с развитием агентских сетей. Необходимо поднять страховую культуру населения, улучшить техническое оснащение агентов. Важным моментом является совершенствование законодательной базы и введение сертификации страховых агентов. В то же время, оценивая ближайшее будущее, считаем перспективным направлением страхового бизнеса развитие розничных страховых услуг посредством института посредничества. Решение проблем обязательно должно иметь поддержку со стороны государства, особенно в области страхового и налогового законодательства, поскольку, только решив существующие проблемы, можно добиться развития страхового бизнеса и посреднической деятельности в страховании, которая является важным фактором развития страхового рынка в России.

#### Литература:

1. Дергалина, Ю.Е. Развитие агентской сети страховой компании в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom\\_2010/dergalina\\_razvit.htm](http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/dergalina_razvit.htm)
2. Меркулов, О. Агентские сети в страховании: сложности, тенденции, перспективы [Электронный ресурс] // [www.slon.ru](http://www.slon.ru)
3. Задорожный, С.В., Ищенко А.С. Современные проблемы института страхового посредничества // Молодой ученый. — 2014. — № 1 (03). С.71–74
4. Таврель, В.С. Основные проблемы развития страхового рынка [Текст] // Страховое дело, 2013. — № 1. — С.5
5. Семенова, А. Грабли агентской сети // Современные страховые технологии. — 2013. — № 5. — с. 10–15
6. Современные страховые технологии [Электронный ресурс]. — Организационные модели развития агентских сетей. — Режим доступа: <http://www.consult-cct.ru>. — Загл. с экрана.
7. Univ. — Prof. Dr. Jörg Finsinger, Dr. Johannes Ospald // Online insurances in Europe are the «Winner» of the Economic Crisis [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/files/file00453.pdf>

## Сущность хозяйственного расчета

Старченко Инна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Жилияскова Нина Петровна, старший преподаватель

Азово-Черноморский инженерный институт Донского государственного аграрного университета  
(г. Зерноград, Ростовская область)

Способ производства при любой социально-экономической формации представляет собой совокупность производительных сил и производственных отношений. Производительные силы — это средства производства (предметы и средства труда) и рабочая сила. Производственные отношения — это отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ.

Материальные блага создаются на предприятиях, в том числе в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Здесь происходит соединение средств производства и рабочей силы, совершается процесс производства продукции, включаемой в совокупный продукт общества. Коллектив, объединяющий работников предприятия, — это первичное социально-экономическое звено общества и сфера действия социально-экономических отношений.

В соответствии с методологией К. Маркса практическая человеческая деятельность, труд могут быть рассмотрены с двух сторон: «Во-первых, отношение рабочего к продукту труда. ... Во-вторых, отношение труда к акту производства в самом процессе труда. Это отношение есть отношение рабочего к его собственной деятельности...» [1].

Производственные отношения, будучи, с одной стороны, отношениями между людьми по поводу материальных условий их труда (собственность на средства производства), а с другой — отношениями по использованию их способностей к труду, имеют следующую структуру.

1. Отношения в непосредственном производстве материальных благ. Это отношения по поводу соревнования способностей людей, принципов кооперации труда, форм общественно — производственных связей между людьми, которые характеризуются: реальным присвоением, распределением, потреблением средств производства; распределением рабочей силы, обменом деятельностью, потреблением рабочей силы.

2. Отношения по поводу производственного продукта (его распределение, обмен, потребление), обеспечивающие данные социальные формы воспроизводства производительных сил и на этой основе структуру производства

Таким образом, общественный процесс производства есть одновременно и процесс производства материальных условий существования человеческой жизни, и протекающий в специфических историко-экономических отношениях производства процесс производства и воспроизводства самих производственных отношений,

а тем самым, и носителей этого процесса, материальных условий их существования и взаимных их отношений, то есть определенной общественно-экономической формы последних.

Современная политическая экономия признает, что производственные отношения, будучи первоначальными, по отношению к интересам, всегда, в любом обществе проявляются через интересы», что «экономические интересы — это побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда, присущими им потребностями.

Одним из важнейших условий формирования в трудовых коллективах обстановки, стимулирующей активизацию человеческого фактора, является хозяйственный расчет. В чем сущность хозрасчета? Автор учебного пособия Экономика социалистического сельского хозяйства. Москва-1962 г. Соколов М. М. дает следующее понятие хозрасчета. Хозяйственный расчет есть метод планового ведения хозяйства, предусматривающий соизмерение затрат и результатов производства. Как метод социалистического хозяйствования хозрасчет призван обеспечивать выполнение государственных планов при наименьших затратах труда и средств. Хозяйственный расчет направлен на повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции и рост рентабельности предприятий.

Муравье А. С., Цысь С. М. авторы учебного пособия Экономика и организация производства в социалистических сельскохозяйственных предприятиях М. „Колос“ 1964 г дают следующее определение хозяйственного расчета. Хозрасчет — это метод планового ведения хозяйства социалистических предприятий. Он основан на соизмерении в денежной форме затрат и результатов хозяйственной деятельности предприятия, на возмещении расходов их собственными доходами, на обеспечении рентабельности производства, материальной ответственности и материальной заинтересованности предприятия и его работников.

Колеснев С. Г. считал, что хозяйственный расчет представляет собой метод рационального ведения хозяйства, требующий соизмерения в денежной форме затрат и результатов производства, возмещения расходов предприятий их доходами и обеспечения рентабельности производства [2].

Апальков И. Е., Смирнов А. С. при определении хозяйственного расчета исходили из следующей позиции, хозрасчет означает измерение и сопоставление в денежной форме затрат и результатов производства. Именно хозяй-

ственный расчет, как метод хозяйствования, создает необходимые условия для наиболее полного и правильного использования имеющихся материальных и трудовых ресурсов, повышает заинтересованность всех работников предприятия в достижении высоких экономических результатов работы совхозов и колхозов [3].

Азев С.И., Тихомиров М.И. считали, что хозяйственный расчет является объективной экономической категорией, внутренне присущей социализму. Сущность его состоит в объективной возможности и необходимости расчетливого, экономически эффективного, рентабельного ведения сельскохозяйственного производства. Он охватывает экономические отношения предприятия с государством, а также с другими предприятиями и организациями, отношения между предприятием и коллективом его работников [4].

Сдобнов С.И. считает, что хозяйственный расчет как экономическая категория в условиях товарно-денежных отношений действует в соответствии с законом экономии времени, способствует повышению производительности труда, экономии материально-денежных средств в процессе производства, рациональному использованию природных ресурсов. Он предполагает широкое использование товарно-денежных отношений в колхозах и совхозах, а также между предприятиями и внутри них в соответствии с требованиями системы экономических законов социализма.

Лаврентьев В.Н. дает следующее определение хозяйственному расчету. Хозрасчет — объективная экономическая категория социализма, которая может и должна быть использована в качестве экономического метода социалистического хозяйствования и управления. Хозяйственный расчет предполагает плановое ведение хозяйства, наиболее полную мобилизацию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, самокупаемость затрат и получение сверх этого необходимых накоплений, контроль рублем, режим экономии в хозяйственной деятельности, коллективную материальную заинтересованность людей в производстве и коллективную экономическую ответственность за результаты производства [5].

Башмачников В.Ф., Ключев М.Е., Андреев П.А. сущность хозрасчета видят в следующем. Хозрасчет как экономическая категория выражает вполне определенную сторону складывающихся в условиях социализма экономических отношений между управленческими, производственно-хозяйственными и трудовыми формированиями. По своему содержанию хозрасчет тесно связан не только с принципами «рачительного ведения хозяйства», но и с социально-экономическим понятием «хозяин» — самостоятельно ведущий хозяйство. Хозрасчет основывается на экономической обособленности, производственной самостоятельности организаций, предприятий и их подразделений, на наличии у подрядных трудовых коллективов своих коллективных или групповых экономических интересов. Хозрасчетные отношения предпола-

гают равенство партнеров и эквивалентный обмен между ними деятельностью или ее результатами в товарно-денежной форме [6].

Метод хозяйствования предприятий в условиях рыночной экономики обусловлен действиями экономических законов, причем мнения экономистов при определении понятия хозрасчета противоречивы. Например, Охупкин А.И., Шакиров Ф.К. в 1991 году дают следующее определение понятию хозрасчета. Хозрасчет как самостоятельная экономическая категория выражает производственные отношения, развивающиеся на основе оборота материально-вещественных и финансовых ресурсов в основных звеньях хозяйственной системы — предприятиях и объединениях. Следовательно, в строго научном понимании он охватывает не всю систему производственных отношений, а только отдельную, хотя и очень важную их сферу. Эти отношения в первичном звене экономики базируются на таких стоимостных формах, как товар, цена, себестоимость, деньги, прибыль, хозрасчетный доход. Тем самым хозрасчет как категория взаимодействует с другими категориями, обусловленными экономическими законами общества [7].

Формы использования любой экономической категории составляют область хозяйственной политики. В связи с этим хозрасчет наряду с объективной имеет и субъективную сторону. В практической деятельности предприятий и объединений он выступает как метод хозяйствования, основанный на возмещении расходов собственными доходами, то есть на самокупаемости и самофинансировании.

В приведенных девяти определениях понятия хозяйственного расчета, мнения экономистов противоречивы. Большинство авторов учебников и учебных пособий по экономике и организации производства в социалистических сельскохозяйственных предприятиях считают, что хозяйственный расчет — это присущий социализму метод планового ведения хозяйства, предусматривающий всемерное использование экономических рычагов воздействия на производство путем измерения и сопоставления в денежной форме затрат и результатов производства с целью повышения его эффективности. К ним относятся Соколов М.М., Муравьев А.С., Цысь С.М., Колеснев С.Г., Апальков И.Е., Смирнов А.С.

Азев С.И., Тихомиров М.И., Сдобнов С.И., Лаврентьев В.Н., Башмачников В.Ф., Ключев М.Е., Андреев П.А., Охупкин А.И., Шакиров Ф.К. считают, что хозрасчет как самостоятельная экономическая категория выражает производственные отношения, развивающиеся на таких стоимостных формах, как товар, цена, себестоимость, деньги, прибыль, хозрасчетный доход.

Метод хозяйствования социалистических предприятий обусловлен действиями экономических законов социализма. Например, Айзенберг И.П. считает, что



хозяйственный расчет обусловлен требованиями его закона социализма [8]. Петров А. С. идет дальше в обосновании механизма хозяйственного расчета, но все же выделяет основной экономический закон социализма. «Хозрасчет обусловлен господством общественной социалистической собственности на средства производства, системой экономических законов социализма, и прежде всего основным экономическим законом социализма» [9].

Пискуненко И. Ф. характеризует хозяйственный расчет как особую экономическую категорию, в которой, в отличие от других экономических категорий, выражены не одна какая-либо сторона социалистических производственных отношений, а все стороны [10].

Бунич П. Г. придает хозяйственному расчету как экономической категории такие функции, которые вытекают из метода управления народным хозяйством, основанного на «централизованных параметрах и нормах народнохозяйственного плана» [11]. Именно не на народнохозяйственном плане, а его нормах, что не одно и то же.

Хозяйственный расчет выражает экономическую обусловленность предприятия, и его принципы не являются чем-то неизменным. Материальная заинтересованность, взаимоотношения с государством, степень воздействия государства на деятельность предприятия изменяются в соответствии с развитием производительных сил, экономики страны и теми задачами, которые перед ним ставятся.

При переходе к рыночной экономике, вопрос о совместимости с ней хозяйственного расчета альтернативы не имеет. Его можно противопоставить лишь рыночной стихийности. В условиях же регулируемого рынка хозяйственный расчет не только не теряет своей роли, но и поднимается на более высокий уровень развития, наполняется новым содержанием.

Поэтому в условиях перехода к рыночной экономике Яковлев Б. И. дает следующее понятие хозяйственного расчета. Под хозяйственным расчетом понимают систему экономических взаимоотношений, возникающих в процессе воспроизводства между государством, объединениями, предприятиями и их подразделениями в связи с необходимостью высокоэффективного ведения хозяйства и социального развития.

Таким образом, автор данного определения хозяйственного расчета исходит из того, что хозяйственный расчет — метод хозяйствования, основанный на соизмерении расходов и доходов с целью обеспечения безубыточной деятельности предприятия. Как экономическая категория хозяйственный расчет выражает производственные отношения, развивающиеся на основе оборота материально-вещественных и финансовых ресурсов в ведущем звене хозяйственной системы — предприятии.

Обобщая наше исследование данной проблемы на примере нашей страны мы пришли к выводу, что хозяйственный расчет не является объективной экономиче-

ской категорией, внутренне присущей социализму и методом хозяйствования социалистических предприятий, а присущий всем общественно-экономическим формациям занимающимся производством материальных благ, являющийся основой каждой общественно-экономической формации, представляет собой единство производительных сил и производственных отношений.

В современной экономической литературе экономически развитых стран не встречается термин хозяйственный расчет, а используется термин хозяйственные решения. Что такое хозяйственные решения? Хозяйственные решения, составляющие сферу ответственности владельца сельскохозяйственного предприятия, касаются таких вопросов, как разработка программ кормления, разведения и ветеринарного обслуживания животных, оптимального сочетания отраслей, производственных технологий и приемов, регулирования уровня капитальных вложений, строительство помещений и приобретение оборудования, организации сбыта продукции при составлении единого хозяйственного плана, в виде отраслевых бюджетов.

Отраслевые бюджеты суммируют годовые расходы и доходы и помогают фермеру планировать кредитные запасы. Роль этих бюджетов также заключается в облегчении выбора из многих альтернативных отраслей и способов производства. В процессе бюджетного планирования используются экономические законы. То есть бюджеты выполняют те же функции, что и хозрасчетные задания производственным подразделениям предприятий в нашей стране.

Исходя из выше изложенного, можно дать следующее определение хозяйственному решению. Под хозяйственным решением понимают метод хозяйствования, основанный на соизмерении расходов и доходов бюджетов составленных с использованием экономических законов и механизмов управления, с целью обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Профессора университета в Цукуба дают всесторонний анализ управленческого механизма, обеспечивающего высокую конкурентоспособность японских компаний. Рассмотрены примеры из практики управления в корпорациях «Мацусита» и «Хонда». Впервые даются критерии выполнения внутрифирменной программы, методы контроля, внутрипроизводственного расчета.

Ясухиро Монден вместо термина внутрипроизводственного расчета использует экономический термин управленческий контроль [12]. Управленческий контроль — это сокращенное определение управленческого планирования и контроля — является средством с помощью которого контролируется деятельность менеджеров в достижении организационных целей.

Формы управленческого контроля классифицированы следующим образом:

1) для внешних управляющих компаний с целью контроля управляющих фирмами — система планирования



в филиалах, система внутреннего капитала филиалов, система ежемесячных бухгалтерских отчетов;

2) для управляющих филиалами с целью контроля руководителей отделов — бюджеты отделов и системы ежемесячных бухгалтерских отчетов.

Система планирования в филиалах предполагает, что каждый самостоятельный отдел, а затем и филиал разрабатывает свой план. На их основе подготавливается общий план всей компании. План разрабатывается на год и состоит из нескольких документов:

1. Производственный план.
2. План продаж.
3. Плановая смета прибылей и убытков.
4. План инвестиций.
5. Плановая смета капитала (баланс источников и расходов фондов).
6. Плановый баланс.
7. Баланс оборотного капитала.

В системе ежемесячных бухгалтерских отчетов итоги месяца оцениваются и сравниваются с показателями плана филиала, что позволяет центру компании судить о состоянии дел в филиале и решать, какие меры необходимо предпринять.

Наиболее важным моментом управления филиалами является система внутреннего капитала. Внутренний капитал — это фонд денежных средств, необходимый каждому филиалу для осуществления бизнеса. Внутренний капитал — это сумма основного и оборотного капиталов филиала.

Когда ежемесячный бухгалтерский отчет подготовлен, ответственные лица всех подразделений встречаются для обсуждения итогов проверки работы. Приглашаются руководители всех подразделений, так как показатели подразделений имеют тесную причинную связь с другими.

Для того, чтобы подготовить план филиала и выполнить его, используют бюджетную систему. Целью бюджетной системы является контроль над издержками производства, составляющий часть системы управления. Ежедневный контроль и анализ издержек производства позволяет управляющему филиалом получать плановую прибыль.

Таким образом, описанная система управленческого контроля на фирме «Маусита» полностью соответствует

целям и задачам используемого в нашей экономической теории термину внутрихозяйственного расчета. Потому, что система управленческого контроля это метод хозяйствования, основанный на соизмерении расходов и доходов с целью обеспечения безубыточной деятельности предприятия.

По нашему мнению, при переходе к рыночной экономике хозяйственному расчету необходимо дать следующее определение. Под хозяйственным расчетом понимают систему экономических взаимоотношений, возникающих в процессе воспроизводства между государством, объединениями предприятиями и их подразделениями в связи с необходимостью конкурентоспособного ведения хозяйства.

При переходе к рыночной экономике социалистические предприятия, работавшие на общественной собственности на землю и средства производства, реорганизуются в различные организационно-правовые формы, основанные на частной собственности на землю и средства производства. Поэтому необходимо в настоящий период четко разработать экономические взаимоотношения предприятий с их производственными подразделениями в соответствии с существующим правовым законодательством. Используя экономические законы организовывать соизмерение расходов и доходов не в конце года, как это практиковалось в большинстве предприятий, а ежедневно путем сравнения плановых и фактических результатов их работы [13]. Это необходимо для того, чтобы производимая ими продукция была конкурентоспособной на рынке, получаемые накопления можно было использовать на развитие производственной и социальной сферы.

Хозяйственный расчет как экономическая категория в условиях товарно-денежных отношений действует в соответствии с законом экономии времени. Способствует повышению производительности труда, экономии в процессе производства материально-денежных средств, рациональному использованию природных ресурсов. Он предполагает широкое использование товарно-материальных отношений в предприятиях, а также между предприятиями и внутренними в соответствии с требованиями системы экономических законов.

#### Литература:

1. Маркс, К. Превращение прибавочной стоимости в прибыль и нормы прибавочной стоимости в норму прибыли / К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. — 2-е изд. — Т. 25, ч.1. — С.29—153.
2. Колеснев, С. Г. Организация социалистических сельскохозяйственных предприятий / С. Г. Колеснев. — М.: Колос, 1968. — 490 с.
3. Апальков, И. Е. Экономика, организация и планирование сельскохозяйственного производства / И. Е. Апальков, А. С. Смирнов. — М.: Колос, 1969—440 с.
4. Азев, С. И. Организация производства в совхозах и колхозах / С. И. Азев, М. И. Тихомиров. — М.: Колос, 1970. — 302 с.
5. Лаврентьев, В. Н. Экономика, организация и планирование сельскохозяйственного производства / В. Н. Лаврентьев. — М.: Высш. школа, 1974. — 359 с.
6. Башмачников, В. Ф. Внутрихозяйственный расчет и коллективный подряд на сельскохозяйственных предприятиях: В вопросах и ответах: Справочник / В. Ф. Башмачников, М. Е. Ключев, П. А. Андреев. — М.: Росагропромиздат, 1989. — 207 с.

7. Охапкин, А. И. Предприятия АПК в условиях самостоятельности / А. И. Охапкин, Ф. К. Шакиров. — М.: Агропромиздат, 1991. — 160 с.
8. Айзенберг, И. П. Хозрасчет и цена / И. П. Айзенберг. — М.: Знание, 1966. — 47 с.
9. Петров, А. С. Экономические основы управления производством / А. С. Петров. — М.: Мысль, 1966. — 158 с.
10. Пискуненко, И. Ф. Хозрасчетные рычаги в колхозном производстве / И. Ф. Пискуненко. — М.: Экономика, 1968. — 263 с.
11. Бунич, П. Г. Хозяйственный расчет и эффективность производства / П. Г. Бунич. — М.: Мысль, 1974. — 142 с.
12. Как работают японские предприятия: Сокр. пер. с англ. / Под ред. Я. Мондена и др.; Науч. ред. и авт. предисл. Д. Н. Бобришев. — М.: Экономика, 1989. — 262 с.
13. Старченко, И. В. Теоретические основы и показатели эффективности сельскохозяйственного производства / И. В. Старченко, А. А. Чабанный. — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — vi, 158 с.

## Кадровый потенциал торговых предприятий как фактор конкурентоспособности

Тимирьянова Венера Маратовна, кандидат экономических наук, доцент;

Жилина Екатерина Валерьевна, аспирант

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Уфимский институт (филиал)

Зарубежный и отечественный опыт работы многих организаций, свидетельствует о том, что успешность их деятельности и конкурентоспособность, зависят не только от размеров материальных и финансовых ресурсов, имеющих в их распоряжении, а также от кадрового потенциала этих организаций.

В российской экономической науке термин «кадровый потенциал» стал широко использоваться около двадцати лет назад. Современные российские исследователи наполняют это понятие собственным содержанием. При этом одни рассматривают только проблемы кадрового потенциала общества (Д. Л. Карпухин, Р. П. Колозова, Л. Ф. Суходеева, А. Н. Гречаный, Н. В. Мишулина), другие — особенности кадрового потенциала организации (В. О. Коврижкин, Н. М. Дайхес, Стрельцов, В. В. Федин, А. П. Лялин, И. В. Вотякова, Н. М. Кузьмина), третьи — отдельного работника (А. Мерсон, Ю. Г. Одегова, Т. В. Никонова, В. М. Корнев, К. Е. Щесняк, Т. В. Берглизова, О. В. Никитенкова). Часть исследователей в своих работах раскрывают многоуровневую структуру кадрового потенциала — от кадрового потенциала работника до кадрового потенциала отрасли (Н. К. Долгушкин, А. М. Козина) [5].

По мнению М. В. Носкова [5] «кадровый потенциал» — это социально-экономическая категория, которая отражает возможное участие каждого работника организации в производстве, а не только профессионально подготовленной части персонала с учётом его психофизиологических, личностных и профессиональных потенциалов, развивающихся в результате синергетического эффекта их взаимодействия.

Кадровый потенциал предприятия — это общая (количественная и качественная) характеристика персонала как одного из видов ресурсов, связанная с выполнением возложенных на него функций и достижением целей перспективного развития предприятия [2].

Кадровый потенциал отражает в себе возможности работников материализовать свои знания, скрытые способности, силы, которые могут проявиться при определенных условиях, с целью обеспечения жизнеспособности и развития предприятия. Кадровый потенциал формируется на основе следующих составляющих: личностные свойства; общая работоспособность; профессионально-квалификационные знания, умения, опыт; творческие склонности и ориентация личности.

Традиционно кадровая политика на предприятии основана на выдвижении и подготовке кадрового резерва, что должно быть зафиксировано в стандарте предприятия по организации воспроизводства руководящих кадров.

Кадровый потенциал непосредственно формируется под воздействием кадровой политики предприятия.

Кадровая политика — это система правил и норм, приводящих человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы.

При этом только активная кадровая политика может сформировать высокий кадровый потенциал т.к. любой потенциал формируется в условиях стимулирования и мотивации труда. Отсутствие системы мотивации приводит к исчезновению потенциала.

Говоря непосредственно о сотрудниках, можно отметить, что не все из них имеют трудовой потенциал. Существует группа «пассивных работников», которые не заинтересованы в самореализации. Чем больше доля подобных сотрудников сконцентрируется на предприятии, тем сложнее формировать кадровый потенциал.

Л. Т. Снитко и Ю. А. Чужикова [6] выделяют основные составляющие, формирующие кадровый потенциал организации: оплачиваемый труд; интеллектуальная собственность; организационная культура организации; структура управления и компетентность управленцев; система вознаграждений и способов их распределения.

Кадровый потенциал включает в себя количественные показатели: численность работников, половозрастной состав, стаж работы, уровень ротации и качественные показатели: профессиональные характеристики, сплоченность коллектива, социально-психологический климат, культура, ценности организации.

Кадровый потенциал не имеет материально-вещественной формы, но при этом обеспечивает работодателю определенный доход и повышает имидж предприятия [6].

Структура понятия «кадровый потенциал» включает в себя два уровня: базовый, куда входят физическое, психическое, социальное здоровье и потенциал деятельности, включающий физиологический, психологический, интеллектуальный, социальный, культурный потенциалы [8].

По другому основанию выделяют понятия «долгосрочный кадровый потенциал» и «текущий кадровый потенциал».

Долгосрочный кадровый потенциал включает в себя работников, которые могут решать стратегические задачи развития производства, как в настоящее время, так и в перспективе. Иногда его называют также «стратегический кадровый потенциал».

Текущий кадровый потенциал представляет собой персонал, который изначально рассматривается администрацией исключительно для выполнения основных операций производства в настоящее время [1].

В задачи управления кадровым потенциалом входит [2]:

1. Поиск наиболее перспективных кадров в своей организации и привлечение квалифицированных специалистов извне организации;
2. Квалифицированное развитие персонала;
3. Создание оптимальных условий для эффективной работы кадров, сохранение здоровья и обеспечение высокой трудоспособности.

В содержание управления кадровым потенциалом относят:

- определение основных направлений деятельности организации;
- определение потребности организации в персонале, составление плана подбора персонала;

- привлечение персонала его расширенный комплексный отбор с использованием современных методов и технологий;

- оценка персонала по параметрам, характеризующим профессиональную успешность работника, включая оценку возможностей профессионально-должностного продвижения работника;

- выделение ключевого персонала, т.е. персонала, обладающего не только комплексом необходимых знаний и умений, но легко обучаемого, мотивированного на долгую плодотворную работу;

- планирование горизонтальной и вертикальной карьеры;
- расстановка персонала в зависимости от квалификационной категории и перспективности;

- рациональное распределение должностных обязанностей, направленное на будущий рост (стретчинг);

- подготовка, переподготовка, повышение квалификации;

- мотивация развития персонала; разработка прайса компетенций и системы оплаты за квалификацию.

Таким образом из всего вышеизложенного сформулируем авторское определение понятия кадровый потенциал.

Кадровый потенциал предприятия — это социально-экономическая категория, которая отражает стремление каждого сотрудника, а не только профессионально подготовленной части персонала, участвовать в достижении целей перспективного развития предприятия, в условиях высокого уровня удовлетворенности заработной платы, системой мотивации, психологическим климатом, условиями труда при наличии возможности карьерного роста и материализации своих знаний, способностей, умений.

Данное определение отражает в себе основные составляющие кадрового потенциала и учитывает мнение авторов, рассмотренных в статье.

Для оценки кадрового потенциала торговых предприятий города Уфы, было проведено маркетинговое исследование на основе опроса, в котором приняли участие 620 респондентов. В процессе исследования было охвачено 576 торговых точек. Результаты опроса представлены в таблице 1.

Таблица 1

Оценка кадрового потенциала, %

Показатель	Непродуктивные предприятия торговли	Продуктивные предприятия торговли	Показатель	Непродуктивные предприятия торговли	Продуктивные предприятия торговли
<b>1. Структура образования</b>			<b>2. Стаж работы (всего)</b>		
- не имеют профессионального образования	7 %	16 %	До 1 года	23 %	19 %
— имеют среднее профессиональное образование	37 %	36 %	От 1—3	30 %	25 %

— имеют высшее образование	52%	48%	От 3—5	19%	27%
— получают образование на данный момент	4%	-	От 5—10	18%	16%
			Свыше 10	10%	13%
3. Стаж работы (в данной организации)			4. Степень удовлетворенности от процесса работы		
До 1 года	41%	50%	Да	31%	27%
От 1—3	32%	32%	Скорее да	40%	37%
От 3—5	10%	14%	Скорее нет	16%	21%
От 5—10	6%	2%	Нет	4%	9%
Свыше 10	11%	2%	Затрудняюсь ответить	9%	6%
5. Степень удовлетворенности от занимаемой должности			6. Степень удовлетворенности условиями труда		
Полностью	42%	30%	Полностью	29%	28%
В основном	31%	38%	В основном	45%	46%
Не совсем	18%	24%	Не совсем	21%	19%
Не удовлетворен	5%	4%	Не удовлетворен	3%	4%
Затрудняюсь ответить	4%	4%	Затрудняюсь ответить	2%	3%
7. Степень удовлетворенности уровнем оплаты труда			8. Степень удовлетворенности отношениями в коллективе		
Полностью	25%	23%	Полностью	60	55
В основном	33%	37%	В основном	33	36
Не совсем	30%	27%	Не совсем	5	4
Не удовлетворен	10%	9%	Не удовлетворен	1	1
Затрудняюсь ответить	2%	4%	Затрудняюсь ответить	1	4
9. Структура респондентов по полу			11. Структура респондентов по возрасту		
Мужской	20%	33%	16—22	28%	33%
Женский	80%	67%	23—30	50%	36%
10. планирование дальнейшего получения образования			31—40	12%	21%
Не планируют	36%	49%	41—50	9%	6%
Планируют	64%	51%	51 и более	1%	2%

В результате анализа полученных данных была проведена сравнительная характеристика кадрового потенциала, которая представлена в таблице 2.

Основными причинами более низкого кадрового потенциала в продовольственных торговых сетях являются: низкая степень удовлетворенности от процесса работы, занимаемой должности, а также более низкая степень образования, которая мешает сотрудникам двигаться вверх по карьерной лестнице. При этом сотрудники продовольственных предприятий на 13% менее заинтересованы в получении образования, в отличие от сотрудников продовольственных предприятий.

Желание повышать образовательный уровень, на непродовольственных торговых предприятиях связан, прежде всего, с тем, что в них, на 9% больше работают молодые кадры, возраст которых составляет от 16 до 30

лет. При этом на продовольственных предприятиях на 7% больше доля сотрудников, чей возраст от 31 года и выше.

Степень удовлетворенности от процесса работы на много выше на непродовольственных торговых предприятиях т.к. их труд менее монотонный, нежели чем труд сотрудников продовольственной сферы. Таким образом, исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что наиболее высоким кадровым потенциалом обладают не продовольственные торговые предприятия.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что формирование и последующее развитие кадрового потенциала — это один из наиболее важных процессов жизнедеятельности организации. От того, на каком уровне выполняется работа по управлению кадровым потенциалом, зависит эффективность работы всей организации.

Таблица 2

## Сравнительная характеристика кадрового потенциала

Непродовольственные предприятия торговли		Продовольственные предприятия торговли	
Положительные показатели	Отрицательные показатели	Положительные показатели	Отрицательные показатели
Уровень образования на 8 % выше	Доля работающих по специальности ниже на 4 %	Доля работающих по специальности выше на 4 %	Уровень образования на 8 % ниже
Доля постоянства кадров выше на 13 %	Доля персонала с большим стажем работы ниже на 9 %	Доля персонала с большим стажем выше на 9 %	Доля постоянства кадров ниже на 13 %
Степень удовлетворенности от процесса работы на 7 % выше, при этом степень неудовлетворенности ниже на 10 %	Удовлетворенность уровнем оплаты труда на 8 % ниже	Степень удовлетворенности от уровня оплаты труда выше на 8 %	Степень удовлетворенность от процесса работы на 17 % ниже
Степень удовлетворенности от занимаемой должности выше на 10 %			Степень удовлетворенности от занимаемой должности ниже на 10 %
Полная удовлетворенность персонала в целом по рассматриваемым показателям выше на 20 %			Полная удовлетворенность персонала в целом по рассматриваемым показателям ниже на 20 %
Положительное отклонение по степени удовлетворенности в целом составляет 44 %			Отрицательное отклонение по степени удовлетворенности в целом составляет 44 %

## Литература:

1. Антонова, В. А. Управление развитием кадрового потенциала [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://a-economist.narod.ru/section3/2008–2009/antonova.htm>.
2. Анализ кадрового аспекта внутренней среды и кадрового потенциала организации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://strategupr.ru/shpargalka-strategicheskij-menedzhment/310-analiz-kadrovogo-aspekta-vnutrennej-sredy-ikadrovogo.html>.
3. Жилина, Е. В. Создание благоприятной атмосферы магазина как конкурентное преимущество торгового предприятия / Е. В. Жилина, Р. Е. Валеева // Национальные традиции в развитии торговли, экономики и культуры: сб. статей X Межвузовской студенческой научно-практической конференции. — Уфа: УИ (филиал) РГТЭУ, 2013. — с. 23–28
4. Жилина, Е. В. Параметры оценки конкурентоспособности розничной торговой сети / Е. В. Жилина // Экономика, управление, финансы: сб. статей III Международной научной конференции, Пермь, 2014. — с. 44–49
5. Носкова, М. В. Системный подход к «кадровому потенциалу» как экономической категории. Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2009. № 11 (61). с. 87–91.
6. Снитко, Л. Т., Чужикова Ю. А. Компонент «кадровый потенциал» в системе оценки рыночного потенциала организации. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 3 (51). — с. 64–70.
7. Тимирьянова, В. М. Интегральная оценка уровня конкурентоспособности предприятия розничной торговли» российский экономический интернет-журнал. 2007. № 4. с. 61.
8. Шамарова, Г. М. Проблемы управления человеческим потенциалом [Электронный ресурс] // Управление персоналом. — 2008. — № 8. — Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html>.



## Пути повышения прибыли торговой организации на примере магазина «АЛМИ»

Харевич Григорий Леонидович, кандидат экономических наук, доцент;

Омельченко Вероника Павловна, студент;

Богута Ольга Анатольевна, студент

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

Розничная торговля превратилась в один из развивающихся секторов хозяйства. В борьбе за потребителя розничные компании предлагают всё новые товары и услуги.

Рассмотрим динамику этих явлений на примере деятельности магазина «АЛМИ». «АЛМИ» является сетью магазинов в Беларуси и России.

Прибыль от продаж — результат производственной деятельности и процесса обращения. Она занимает наибольший удельный вес в чистой прибыли предприятия. Прибыль от продаж в анализируемый период выросла на 39%.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырёх факторов первого уровня соподчинённости: объёма реализации продукции ( $VP_{\Pi}$ ); её структуры ( $U_d$ ); себестоимости ( $C_i$ ) и уровня среднереализационных цен ( $\Pi_c$ ) [1, с. 267].

Необходимо провести факторный анализ прибыли. На изменение прибыли могли оказать влияние следующие факторы:

- изменение цен на реализованные услуги;
- изменение себестоимости реализованных услуг;
- изменение объёма реализованных услуг;

– изменения в структуре и ассортименте реализованной продукции.

В течение исследуемого периода динамика финансовых результатов положительна.

Положительными факторами, которые повлияли на рост прибыли, стали рост объёма продаж, повышение цен на услуги, изменение в структуре ассортимента в сторону увеличения объёмов производства и реализации более рентабельных товаров и услуг. Отрицательный фактор — рост себестоимости, что свидетельствует об имеющемся резерве увеличения прибыли.

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объёме продаж и базовой величине остальных факторов. Для этого необходимо рассчитать индекс объёма реализации продукции ( $I_{VP_{\Pi}}$ ), а затем базовую сумму прибыли скорректировать на его уровень [1, с.268].

$$I_{VP_{\Pi}} = \frac{\sum VP_{\Pi i1}}{\sum VP_{\Pi i0}} = \frac{8396}{7754} = 1,0828$$

Если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли должна была бы составить 134336 (124064\*1,0828).

Таблица 1

Данные для факторного анализа прибыли

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, тыс. руб.			
Показатель	Базовый период	Данные базового периода, пересчитанные на объём продаж отчётного периода	Отчётный период
Выручка от реализации продукции и услуг за вычетом акцизного налога и других отчислений из выручки (В)	$\Sigma (VP_{\Pi i0} \cdot \Pi_{i0}) = 488502$	$\Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot \Pi_{i0}) = 528948$	$\Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot \Pi_{i1}) = 621304$
Полная себестоимость реализованных услуг (З)	$\Sigma (VP_{\Pi i0} \cdot C_{i0}) = 364438$	$\Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot C_{i0}) = 394612$	$\Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot C_{i1}) = 428196$
Прибыль от реализации услуг (П)	124064	134336	193108

Затем необходимо определить сумму прибыли при фактическом объёме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и при базовом уровне цен. Для этого необходимо от условной выручки вычесть условную сумму затрат:

$\Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot \Pi_{i0}) - \Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot C_{i0}) = 528948 - 394612 = 134336$  тыс. руб.

Также необходимо подсчитать, сколько прибыли можно было бы получить при фактическом объёме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого от фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат [1, с. 269]:

$\Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot \Pi_{i1}) - \Sigma (VP_{\Pi i1} \cdot C_{i0}) = 621304 - 394612 = 226692$  тыс. руб.

Таблица 2

Расчёт влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции

Показатель	Условия расчёта				Порядок расчёта	Сумма прибыли, тыс.руб.
	объём реализации	структура реализованной продукции	цена	себестоимость		
$\Pi_0$	$t_0$	$t_0$	$t_0$	$t_0$	$B_0 - Z_0$	124062
$\Pi_{\text{усл. 1}}$	$t_1$	$t_0$	$t_0$	$t_0$	$\Pi_0 \cdot I_{\text{врп}}$	134336
$\Pi_{\text{усл. 2}}$	$t_1$	$t_1$	$t_1$	$t_0$	$B_{\text{усл}} - Z_{\text{усл}}$	134336
$\Pi_{\text{усл. 3}}$	$t_1$	$t_1$	$t_1$	$t_0$	$B_1 - Z_{\text{усл}}$	226692
$\Pi_1$	$t_1$	$t_1$	$t_1$	$t_1$	$B_1 - Z_1$	193108

По данным этой таблицы можно установить, как изменялась сумма прибыли за счёт каждого фактора.

Изменение суммы прибыли за счёт:

– объёма реализации

$$\Delta \Pi_{\text{врп}} = \Pi_{\text{усл. 1}} - \Pi_0 = 134336 - 124062 = 10274;$$

– структуры продукции

$$\Delta \Pi_{\text{стр}} = \Pi_{\text{усл. 2}} - \Pi_{\text{усл. 1}} = 134336 - 134336 = 0;$$

– средних цен реализации

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = \Pi_{\text{усл. 3}} - \Pi_{\text{усл. 2}} = 226692 - 134336 = 92356;$$

– себестоимости

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = \Pi_1 - \Pi_{\text{усл. 3}} = 193108 - 226692 = -33584.$$

Итого: +69046

По результатам факторного анализа можно сделать выводы и оценить качество прибыли. Качество прибыли от основной деятельности признаётся высоким, если её увеличение обусловлено ростом объёма продаж, снижением себестоимости продукции. Низкое качество прибыли характеризуется ростом цен без увеличения физического объёма продаж и снижения затрат на рубль продукции.

В данной организации сумма прибыли возросла в основном за счёт увеличения среднереализационных цен. В связи с повышением себестоимости прибыль уменьшилась на 33584 тыс. руб. Изменение структуры не оказало никакого влияния.

Основные рекомендации по улучшению деятельности магазина:

1. Увеличение объёма продаж при сохранении уровня себестоимости путём совершенствования маркетинговой, рекламной политики, роста качества услуг

2. Рост цен на товары и услуги за счёт использования прямого повышения цен и косвенного (пакетные продажи). Полезные рекомендации: совершенствование рекламы, обучение персонала, применение «замедления» пути покупателей, использование ароматов, сдача свободных площадей в аренду продавцам книго-журнальной и аптечной продукции.

Предложенные мероприятия должны способствовать повышению конкурентоспособности магазина.

#### Литература:

1. Магазины Минска и Минской области/www.almati.su.
2. Г.В., Савицкая.Экономический анализ: Учеб., — 10-е изд., испр. Москва: Новое знание — 2004. — 640 с.

## 15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

### Оценка динамики социально-экономической дифференциации южных регионов Кыргызской Республики

Артыкбаева Сонунбу Жумабековна, магистр, старший преподаватель;

Маметова Гулназ Абдикеримовна, ассистент

Ошский технологический университет имени М.М. Адышева (Кыргызстан)

Кыргызстан находится в средней части Центральной Азии, в основном на территории Тенир-Тоо. Горы занимают 70% территории, почти 90% территории республики лежит выше 1500 м, а поверхность долин не опускается ниже 500 м над уровнем моря. Характеристика страны: **площадь:** 198,5 тыс. км<sup>2</sup>, **население: на 1 января 2010 г. — свыше** 5 млн. чел. Крупнейшие города: Бишкек (629000 человек), Ош (218000 человек).

Административно территория Кыргызстана делится на 7 областей: Баткенская, Жалал-Абадская, Нарынская, Ошская, Таласская, Чуйская, и Иссык-Кульская.

Ландшафты Кыргызстана, как горной страны, чрезвычайно разнообразны. Большие изменения термических условий, режима осадков с высотой приводит к формированию природных высотных поясов — подгорных равнин, которые служат переходной ступенью от типичных пустынных ландшафтов к горным: предгорьям, среднегорьям и высокогорьям. Физико-географический облик этих высотных поясов в зависимости от географического положения, устройства поверхности, почвенно-растительного покрова и животного мира имеет свои особенности. Предгорные равнины располагаются по окраинам Кыргызстана на высотах до 1200 м. Они занимают сравнительно небольшую площадь, но освоены и густо заселены. Равнины, как правило, пересекаются многочисленными неглубокими и неширокими долинами рек. Лето здесь жаркое. Средние июльские температуры на севере республики колеблются в пределах 22–25°C, на юго-западе — 25–28°C. Зимы неустойчивые, особенно на юго-западе, средние январские температуры нигде не бывают выше 1°C и ниже 6°C. Осадков на подгорных равнинах выпадает мало — 250–425 мм, а испарение значительное. Поэтому ощущается недостаток влаги. С гор на равнины стекает много рек, наиболее крупные из них уносят воды в соседние республики. Обильны подземные воды, которые все шире начинают использоваться в хозяйстве. Предгорья — второй природный этаж Кыргызстана, располагается на высотах годовых 1200–2500 м. Цепи предгорий, разделенные внутри горными впадинами, иногда тянутся параллельно друг другу. Вершины их, как правило, плоские, склоны крутые, изрезанные эрозионными бороздами, оврагами и пересекаются обычно узкими до-

линами рек. Летом температуры сравнительно высокие, но несколько меньше, чем в примыкающих подгорных равнинах. Зимы более устойчивые. Атмосферные осадки, в зависимости от высоты и географического положения, а также степени замкнутости внутренних впадин, колеблются в годовых пределах 250–600 мм. Из почв здесь наиболее широко распространены сероземы, каштановые и серо-коричневые. Предгорья распаханы под посевы пшеницы. Но большая часть их используется, как осенние и весенние пастбища. В последнее время здесь начали заниматься садоводством, и разведением фисташки. Среднегорья располагаются по склонам основных хребтов, на высотах 1800–3500 м. Почвы здесь разнообразны: горно-каштановые, горные коричневые, горные черноземы, горно-луговые, горнолуговостепные, горные лесные, что обусловлено различной степенью увлажнения. Высокогорье — верхний природный этаж Кыргызстана — располагается на высотах более 3500 м. Лето холодное, средние июльские температуры колеблются в пределах 0–10°C. Зимы продолжительные, осадки и летом нередко выпадают в виде снежной, крупы. Почвы обычно маломощные, каменистые, преобладают горно-луговые с содержанием гумуса от 8 до 15%, встречаются и дерново-полutorфянистые (гумуса в них 10–20%), но их плодородие используется слабо, земледелие из-за суровых природных условий практически не развивается [6,7,8].

Территория Ошской, Жалалабадской, Баткенской областей расположена в Южном регионе республики, отличается наиболее высоким температурным режимом, близким к субтропическому, также высокой плотностью населения 88,9 человека на 1 кв. км<sup>2</sup>. Административно-территориальное деление Южный регион Кыргызской Республики делится на 3 области, где 18 районов, 12 городов, 14 поселков городского типа, 176 сельский совет, общая численность населения 2425,6 тысячи человек, средняя плотность населения 88,9 человек на 1 км<sup>2</sup>, и 1071 сельских населённых пунктов, площадью 79,9 тыс. км<sup>2</sup> (по данным мониторинга и прогноза чрезвычайных ситуаций). Территория Кыргызстана характеризуется различными почвенно-географическими и климатическими зонами, хозяйственной различной деятельностью человека, неодинаковой структурой и характером животно-

водства и другими условиями, имеющими значение в социально и экономическое развитие районов области [6]. Переход к рыночным отношениям внес значительные изменения в регулирование доходов, которые в первую очередь и определяют благосостояние людей. Прежде всего уменьшилась роль государства в этой области, расширилась самостоятельность регионов и предприятий, а также повысилась значимость рыночных регуляторов. Именно поэтому становится таким важным выработка собственной политики предприятия в области доходов, которая учитывала бы интересы различных слоев работников и собственников, предусматривала бы эффективную систему занятости и меры по социальной защите работников, а следовательно обеспечивала бы человеку достойную жизнь [1,3]. Уровень жизни это многогранное явление, которое зависит от множества разнообразных причин, начиная от территории, где проживает население, то есть географических факторов, и заканчивая общей социально-экономической и состоянием политических дел в стране. На уровень жизни в той или иной степени может влиять и демографическая ситуация, и жилищно-бытовые и производственные условия, объем и качество потребительских товаров, но все наиболее значимые факторы, экономические, социальные, политические и др. [1,2] Социально-экономическое развитие районов области характеризуется существенными различиями, проявляющимися в хозяйственной значимости, уровне развития и производственной специализации. Неравномерность развития районов области предопределяется их специфическими особенностями, среди которых главнейшей является сложившаяся хозяйственная структура, формирующая «экономическое лицо» района. Исходя из этого, районы Ошской области можно условно разделить на три группы и г. Ош, т.е. районы сравнительно высокого уровня социально-экономического развития (Араванский и Кара-Суйский); районы среднего уровня развития (Ноокатский и Узгенский); высокогорные (Алайский, Кара-Кульджинский и Чон-Алайский) районы с низким уровнем развития промышленности, строительства и социально-производственной инфраструктуры. Одной из главных особенностей первой группы районов является относительно высокая плотность населения, в частности, в Кара-Суйском районе она достигает 105 человек на 1 кв. км (или здесь в 2,5 раза плотность проживания населения выше, чем в целом по Ошской области, и в 4,2 раза, чем в целом по республике), в Араванском районе 155 чел. (соответственно в 3,7 и 6,2 раза больше). В структуре производства сельскохозяйственной продукции удельный вес земледелия составляет около 60%. Отличительной особенностью функционирующего на территории второй группы районов хозяйственного комплекса является главенствующая роль производства табачного листа и его переработки и относительно низкий удельный вес промышленного производства. В третью группу отнесены районы, в которых преобладает доля животноводческого направления в отраслевой структуре реального сектора эконо-

мики. В связи с этим производство животноводческой продукции на душу населения здесь значительно выше, чем в других группах районов и области в целом, в частности, по производству мяса почти в 2 раза выше, чем в среднем по области. Промышленное производство в этих районах развито слабо. Проведенный анализ позволил выявить, что в области отмечается прямая коррелятивная связь между социально-экономическое развитие районов области и уровень жизни населения, плотностью населения, поголовьем скота, площадей, используемых под пастбища. На современном этапе Кыргызская Республика переживает одну из самых сложных период своего развития. Процессы, происходящие в стране сегодня, являются следствием социально-экономической обстановки, складывавшейся во второй половине 1991-х гг. Именно в ней исследователи пытаются обнаружить причины многих сегодняшних проблем, понять ошибочные положения, осмыслить достоинства и попытаться по возможности реанимировать их.

Проблемы социально-экономического характера, прежде всего обращенные ко всему комплексу потребностей человека, всегда интересовали исследователей. Однако в научной литературе многие аспекты оставались нерешенными, не касаясь вопросов комплексного развития. Актуальность темы обусловлена новизной приоритетов, целей и задач социально-экономического развития в условиях реформ, проводимых в стране с 1991-х гг.

Период активных трансформаций, начиная с середины 1991-х гг., характеризуется тем, что вместе с кризисом в экономической и политической жизни Республики происходит ухудшение положения и в социальной сфере. Состояние материального производства, развитость ее инфраструктуры, социальная политика государства, как известно, в значительной степени определяют общее состояние населения и самочувствие его граждан.

В связи с этим, во-первых, следует перейти от приоритетной характеристики развития народно-хозяйственного комплекса к комплексному анализу процессов, в том числе происходящих в социально культурной сфере Республики. Исследования социально-экономического развития постсоветского государства во второй половине 1991-х гг. характеризуются некоторыми особенностями. С одной стороны, развитие СССР до начала 1990-х гг. оценивалось с позиций воздействия концепции развитого социализма.

Во-вторых, необходим глубокий комплексный анализ социально-экономического развития Кыргызской Республики второй половины 1991-х гг., охватывающий как сельскохозяйственное, так и промышленное производство. Он обязательно должен сопровождаться обобщением данных по обеспеченности производства рабочей силой, осмыслением демографических изменений и др.

На 1 января 2015 г. на территории Кыргызской Республики насчитывалось 603,6 тыс. действующих хозяйствующих субъектов, как юридических, так и физических лиц. По сравнению с аналогичной датой предыдущего года их число возросло на 4 процента.

Социально-экономическое положение Кыргызской Республики содержит анализ положения экономики страны в январе 2015 г. на основе оперативных данных, включая

реальный, государственный, финансовый, внешний и социальный секторы. В приложениях приведены подробные статистические таблицы.

Таблица 1

Действующие хозяйствующие субъекты по территории на 1 января 2015 г.

Области и город		Всего, тыс. единиц	В процентах	
			К соответствующей дате предыдущего года	К итогу
1	г. Ош	24,9	100,1	4,1
2	г. Бишкек	27,8	105,8	4,6
3	Ошская область	132,3	106,7	21,9
4	Джалал-Абадская область	116,4	102,9	19,3
5	Баткенская область	54,8	104,2	9,1
6	Чуйская область	110,1	103,1	18,2
7	Иссык-Кульская область	56,7	104,4	9,4
8	Нарынская область	49,8	103,4	8,3
9	Таласская область	30,7	102,7	5,1
Всего по Республике		603,6	104,0	100,0

В общем числе действующих хозяйствующих субъектов преобладают субъекты с частной формой собственности (около 98 процентов). Наибольшая доля (63,8

процента) приходится на хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства.

Таблица 2

Действующие хозяйствующие субъекты по формам собственности и видам экономической деятельности на 1 января 2015 г.

Наименование	Всего	В том числе по формам собственности			
		госуд.	муниц.	частная	иная
Всего	603643	6994	5191	591397	61
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство	385260	226	10	385024	—
Добыча полезных ископаемых	485	8	1	476	-
Обрабатывающие производства (обрабатывающая промышленность)	14070	29	9	14032	—
Обеспечение (снабжение) электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом	175	31	9	135	—
Водоснабжение, очистка, обработка отходов и получение вторичного сырья	415	20	113	282	—
Строительство	4902	80	13	4809	-
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	100941	20	3	100918	—
Транспортная деятельность и хранение грузов	35353	531	15	34807	—
Деятельность гостиниц и ресторанов	11223	38	6	11179	-
Информация и связь	3074	144	66	2864	-
Финансовое посредничество и страхование	2673	26	3	2642	2
Операции с недвижимым имуществом	4755	25	17	4713	—
Профессиональная, научная и техническая деятельность	8715	421	19	8273	2
Административная и вспомогательная деятельность	1894	52	9	1833	—



Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	2835	1751	1083	0	1
Образование	5826	1794	1845	2185	2
Здравоохранение и социальное обслуживание населения	3820	1355	329	2136	—
Искусство, развлечения и отдых	3739	432	1201	2106	-
Прочая обслуживающая деятельность	13374	11	440	12922	1
Деятельность частных домашних хозяйств с наемными работниками; производство частными домашними хозяйствами разнообразных товаров и услуг для собственного потребления	59	—	—	59	—
Деятельность экстерриториальных организаций	55	—	—	2	53

В структуре хозяйствующих субъектов преобладают крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели.

Таблица 3

Действующие хозяйствующие субъекты по типам и территории на 1 января 2015 г. (тыс. единиц)

Области и городов		Всего	В том числе					
			крупные	средние	малые	крестьянские (фермерские) хозяйства	индивидуальные предприниматели	прочие обособленные подразделения
1	г. Ош	24,9	0,6	0,2	1,1	2,2	21,1	0,2
2	г. Бишкек	27,8	0,1	0,8	9,3	0,0	16,2	0,8
3	Ошская	132,3	0,2	0,6	0,9	69,7	59,1	1,0
4	Баткенская	54,8	0,1	0,3	1,0	29,1	24,0	0,4
5	Джалал-Абадская	116,4	0,2	0,6	2,0	72,3	40,3	1,0
6	Иссык-Кульская	56,7	0,1	0,4	1,4	20,0	33,9	0,9
7	Нарынская	49,8	0,1	0,2	0,9	28,1	20,0	0,6
8	Таласская	30,7	0,1	0,2	0,9	18,1	11,1	0,4
9	Чуйская	110,1	0,2	0,6	2,4	47,9	57,9	1,1
Итого по республике		603,6	1,8	3,8	20,8	287,3	283,6	6,4

Доля юридических лиц в общем числе действующих хозяйствующих субъектов составила 4,5 процента, или 27,3 тыс. единиц. Основным результатом итогов I полугодия 2014 года стали положительные тенденции экономического роста, однако с начала года стала заметно замедляться. По предварительным данным, по итогам за июнь 2014 года номинальный объем ВВП, по предварительной оценке НСК КР, сложился в размере 151,7 млрд. сомов и реально возрос на 4,1%, против 8,1% в январе — июне 2013 года. Без учета предприятий по разработке месторождения «Кумтор», рост реального ВВП составил 103,7%. За соответствующий период 2013 года аналогичный показатель составлял 105,8%. Дефлятор ВВП сложился на уровне 104,6%. [5]

Основой экономики района является сельское хозяйство. Выручка от реализации продукции и услуг в этой отрасли в 2014 года составила 156 миллиона сомов против 121 миллиона в аналогичном периоде 2013 года. По результатам производственно-финансовой деятельности получена прибыль (за реализацию молока, мяса, зерна) в размере 12 миллионов сомов. Среднемесячная заработная плата работников сельскохозяйственных предприятий в среднем по району составила 7223 сомов, что на 13% выше аналогичного периода прошлого года, а шесть месяцев текущего года в агропромышленный комплекс направлено 8,2 млн. сомов бюджетных средств. Ежегодно выделяются финансовые ресурсы на реализованную животноводческую продукцию, покупку племенного скота,

субсидирование процентной ставки по кредитам, несвязанную поддержку. Предоставляются субсидии гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство на возмещение процентной ставки рефинансирования по полученным кредитам. Важная роль в возрождении экономической и социальной сферы Кыргызской Республики отведена малому предпринимательству, которое в сложных условиях сыграло роль «занятость», не позволившего окончательно развалиться хозяйству республики. В настоящее время малый и средний бизнес для большинства населения республики выступает источником получения средств для существования.

Малые, в том числе семейные, формы ведения хозяйства исторически присущи населению Кыргызстане с его менталитетом, а ориентация малого предпринимательства преимущественно на потребительский локальный рынок, определяет его особую роль в восстановлении и развитии хозяйства республики. Вот почему одним из основных направлений развития малого бизнеса в республике должно стать максимальное вовлечение в этот бизнес населения, для чего необходима диверсификация структуры малого предпринимательства. В настоящее время почти половина малых предприятий функционирует в сфере торговли и общественного питания и очень мало задействовано в сфере производства, переработки, инноваций.

Наиболее благоприятны для формирования и роста деловой активности в Кыргызской Республики демографические условия. Рождаемость превышает смертность, значителен удельный вес населения трудоспособного возраста. К этому следует добавить, что природные факторы создают предпосылки для развития различных видов предпринимательства. Разнообразие ландшафта, в котором сочетаются степи, полупустыни, горы определяют возможности предпринимательства. Социально культурные факторы также благоприятствуют развитию предпринимательства. На протяжении многих веков основными видами хозяйственной деятельности народа было земледелие и скотоводство, которые являлись сырьевой базой производства ремесленных изделий из шерсти. Таким образом, основные факторы внешней среды способствуют формированию и функционированию различных форм предпринимательства в Республике.

Важнейшим источником занятости населения, помимо активного участия в сельскохозяйственном производстве может стать развитие художественных промыслов (ковры

и другие шерстяные изделия, художественная обработка древесины и др.). С целью активизации такого рода деятельности, в которую по предварительным данным может быть вовлечено до 150 тысяч человек, необходимо решить ряд организационно-финансовых проблем.

Развитие малого предпринимательства в республике нацелено на создание в Кыргызстане максимального количества новых рабочих мест при минимальных бюджетных затратах. Для стимулирования инвестиционной активности предпринимателей республиканские власти должны взять на себя частичную компенсацию процентной банковской ставки, что поможет производителям получать дешевые кредиты и наращивать потенциал предприятий. Правительству республики следует обеспечить инвесторам гарантию страхования рисков. Для этих целей необходимо создать республиканский резервный фонд. Для успешного развития молодежного предпринимательства необходимо создание соответствующей инфраструктуры преимущественно на базе ВУЗов. Одновременно потребуются коррекция образовательных стандартов с учетом современных реалий и требований. Предстоит также разработать систему критериев отнесения предпринимательских структур, бизнес проектов к сфере молодежного предпринимательства. Для целей господдержки предстоит внедрить систему формирования и реализации пакета заказов предпринимательских структур и городских организаций, ориентированных на разработку и осуществление молодежных бизнес проектов, формирование резерва предпринимательских и управленческих кадров.

Закключение: Таким образом, социально-экономические и политические преобразования, начатые в 91-х гг. XX века инициировали развитие и ряд изменений и на региональном уровне, в том числе в Кыргызской Республике, преобразования в регионах отражали и существующие особенности национального уклада, традиций, уровень развития экономики. Особенностью социально-экономического развития в Кыргызстане в исследуемый период была неподготовленность общественного сознания республики к реформам. В результате экономические преобразования привели к затяжному кризису во всех сферах общественной жизни. Главным итогом экономических преобразований явились упадок экономики и глубокий экономический кризис, падение уровня производства в различных отраслях экономики, инфляция, значительный рост цен на продукцию, и по различным социальным выплатам.

#### *Литература:*

1. Погребинская, В. Уровень жизни населения и структура доходов // Экономист. — 1998. — № 10. — С.18–26.
2. Лучкина, Л. О бедности и определении прожиточного минимума. //Международная экономика и международные отношения. 1993. — № 2-С. 134–143.
3. Артыкбаева, С.Ж. Социальное положение и уровень жизни населения Кыргызской Республики / Экономика, управление, финансы: материалы IV междунар. науч. конф. Пермь, апрель 2015. — Пермь: Зебра, 2015. — с. 194–197.
4. Артыкбаева, С.Ж. Проблемы антикризисного регулирования и управления социально-экономическими процессами Кыргызской Республики/Экономика и предпринимательство. — Москва. — № 11, (ч.4). — С-147–149

5. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, отдел сводных работ и распространения статистической информации.
6. Мониторинг, прогноз и подготовка к реагированию на возможные активации опасных процессов и явлений на территории Кыргызской Республики и приграничных районах с государствами Центральной Азии. — Б.: Техник, 2006. — 618с.
7. Сагынтай кызы Эвмира Горный туризм: Учебное пособие для студентов. — Каракол: 2006. — 264 с.
8. Абдималиков, К. Экономика Кыргызстана (на переходном этапе): Учебник. — Б.: «Бийиктик»., 2010. — 740 с.

## Демографическая ситуация Республики Калмыкия

Кованова Екатерина Сергеевна, ассистент;  
Манджиев Мингиян Валериевич, студент;  
Кедеева Гиляна Владимировна, студент  
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

В современном мире возрастает общественно-политическая значимость проблем народонаселения, а их исследования приобретают особую актуальность. Демографический фактор (наряду с экономическими, социальными и национальными факторами) является одной из важнейших предпосылок общественного развития.

Республика Калмыкия — это субъект Российской Федерации, который входит в состав Южного Федерального Округа. Площадь составляет 74,7 тыс. кв. км (0,4% территории Российской Федерации). На территории республики зарегистрировано 13 муниципальных районов и один городской округ (г. Элиста). По данным Росстата в 2015 году численность населения Республики Калмыкия составляет 280564 чел., из которых 45,1% населения является городским, а 44,9% — сельским.

Проанализировав данные о численности населения Республики Калмыкия в период за 1989—2013 г., можно сделать вывод что население республики уменьшилось на 38499 человек (рис.1). Республика характеризуется низкой плотностью населения. По данным Росстата плотность населения на 2015 год составляет 3,75 чел./км<sup>2</sup>. (рис.2)

Современная демографическая ситуация в Республике Калмыкия, как и в России в целом, может оцениваться как кризисная и является прямым следствием общесистем-

ного кризиса в стране. Снижение уровня жизни в период 1989—2013 гг. в условиях социальной незащищенности привело к негативным последствиям. Резкое ухудшение демографической ситуации в Республике Калмыкия в начале 90-х годов продолжается и в 2000-х годах: для республики характерна низкая рождаемость, высокая смертность и неблагоприятная возрастная структура населения, которая в свою очередь несет на себе следы демографических кризисов, связанных с войнами и репрессиями 30—40-х годов. Современная ситуация в стране — это результат не только переходных социально-экономических реформ, негативные демографические тенденции берут начало в далеких 1960-х годах. Именно с этого времени началось неуклонное снижение рождаемости.

С начала 2000-х годов отмечается рост рождаемости. По итогам естественного движения населения в 2013 году зарегистрировано 4126 новорожденных, что на 3199 меньше чем в 1989 году — 7325 новорожденных. За исследуемый период с 1989 г. по 2013 г. в Республике Калмыкия общий коэффициент рождаемости снизился на 8,18‰. В 1989 г. он составил 22,7‰, а в 2013 г. он составил 14,52‰.

Рост смертности населения в промежуток с 1989 г. — 2013 г. в определенной мере связан с процессом демографического старения населения. Это можно увидеть, про-

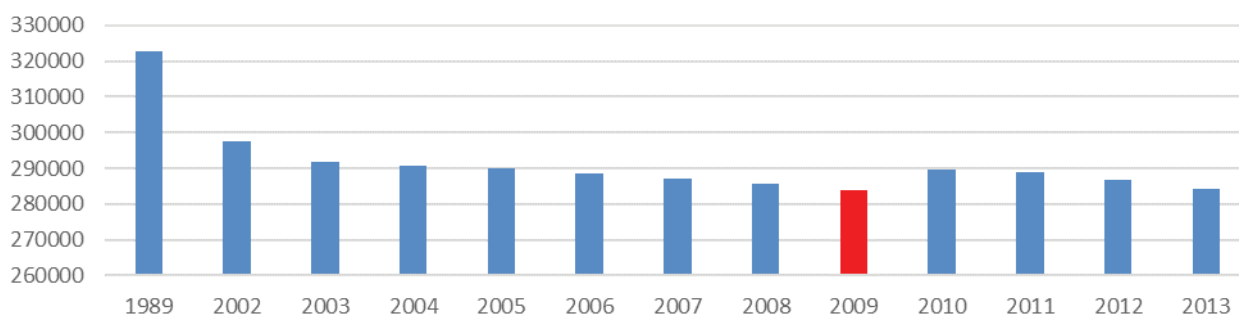


Рис. 1. Постоянная численность населения Республики Калмыкия

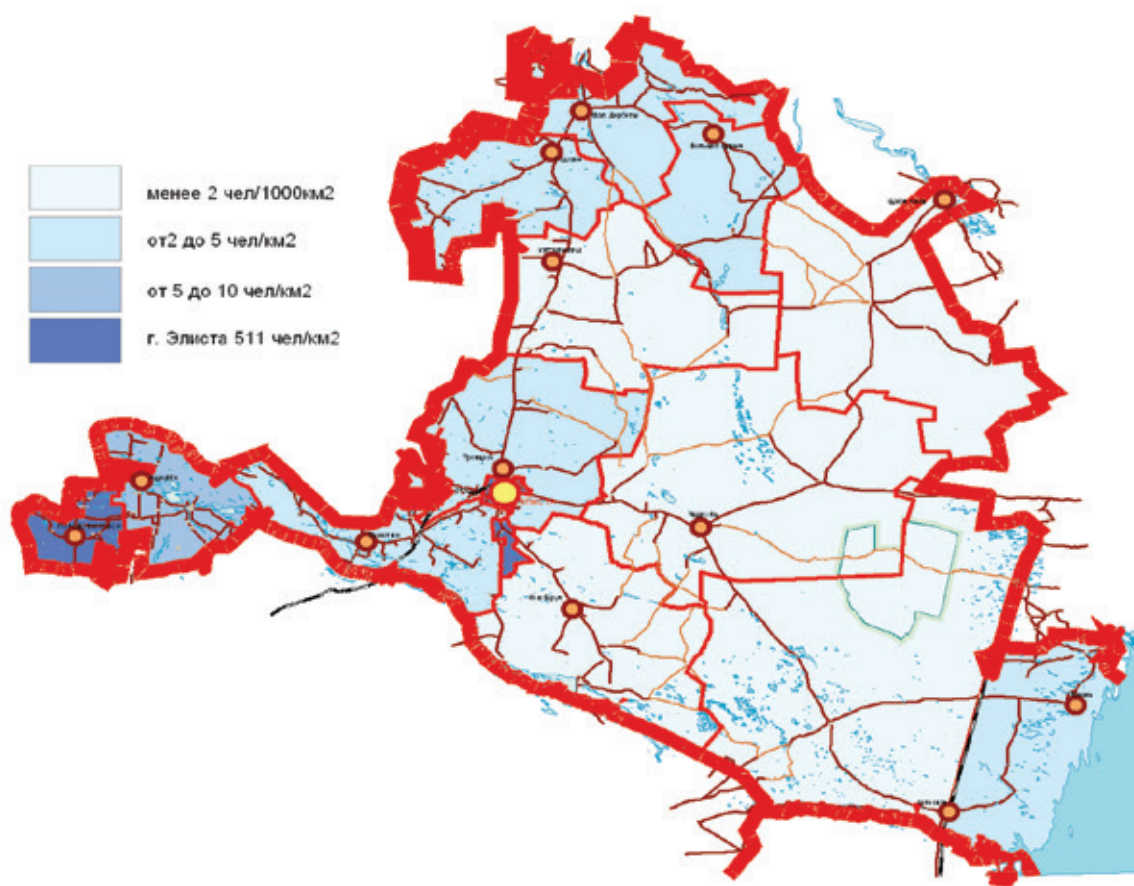


Рис. 2. Карта плотности населения Республики Калмыкия на 2015 г.

анализировав коэффициент смертности в республике на 2013 год, который составил — 9,87‰, что на 1,44‰ больше чем в 1989 г. (8,43‰). Высокая смертность трудоспособного населения не только сокращает численность трудовых ресурсов, но и предопределяет рост числа вдов,

сирот, неполных семей, одинокую старость. Естественный прирост населения определяется разницей между рождаемостью и смертностью. За исследуемый период этот показатель по Республике Калмыкия был величиной положительной.

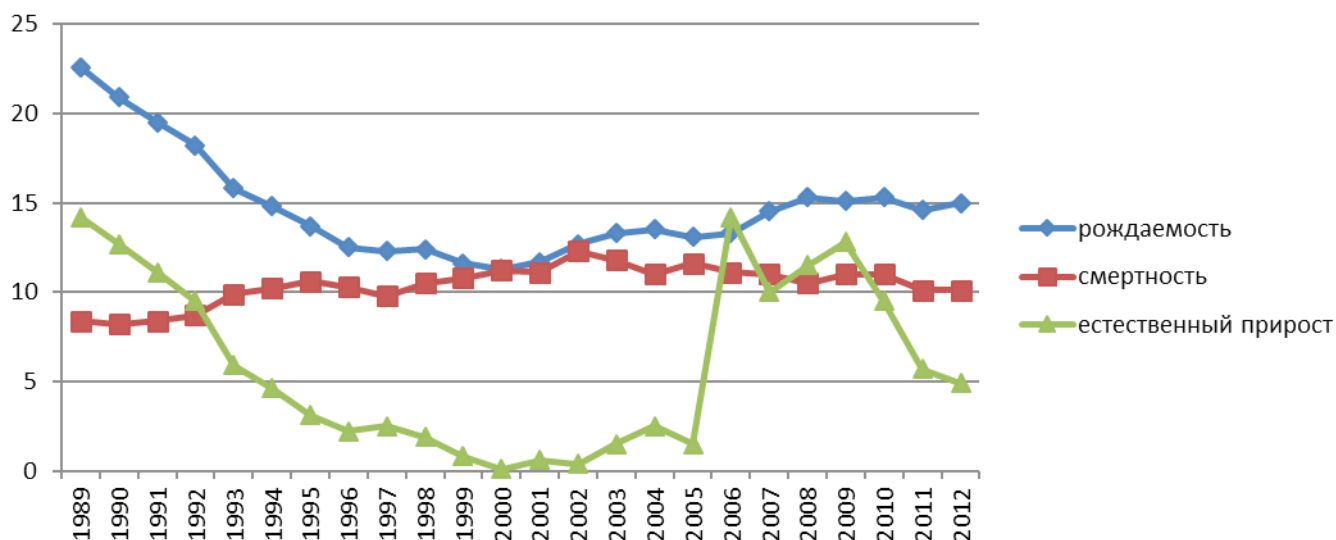


Рис. 3. Динамика рожившихся, умерших и естественного прироста населения Республики Калмыкия

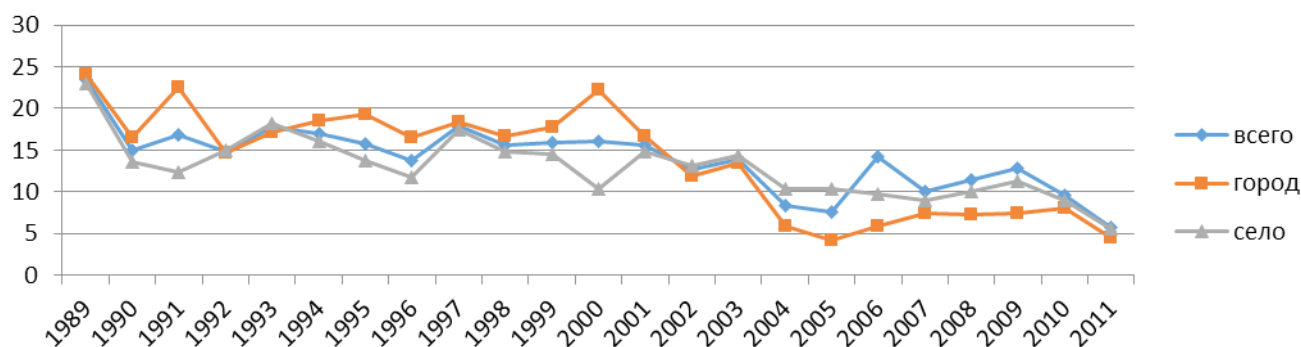


Рис. 4. Число умерших в возрасте до 1 года на 1000 родившихся

Одной из важнейших медико-демографических характеристик здоровья населения и качества здравоохранения является уровень младенческой смертности. В 2012 году число умерших в возрасте до 1 года составило 7,7 в расчете на 1000 родившихся (рис.4).

Уровень младенческой смертности в Республике Калмыкия в 2012 году по сравнению с уровнем прошлого года увеличился на 2 человека в расчете на 1000 родившихся. Основными причинами смертности детей первого года жизни в 2012 году являются состояния, возникающие в перинатальный период — 23 новорожденных и врожденные аномалии (т.е. причины связанные со здоровьем матери) — 7 новорожденных. На новорожденных, умерших на первой неделе жизни в 2012 году приходится 69,7% случаев смерти младенцев. За рассматриваемый период коэффициент младенческой смертности благоприятно изменился. В 1989 году он составил 23,8‰,

а в 2012 году всего 8‰. Показатели младенческой смертности характеризуют не только состояние здоровья детского населения, но и уровень социально-экономического благополучия в целом. Своевременный анализ младенческой смертности позволяет разработать ряд конкретных мер по улучшению здоровья беременных и детей.

Демографическая политика Республики Калмыкия направлена на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения, и улучшение на этой основе демографической ситуации в регионе. Для решения задач, поставленных в настоящей Концепции демографической политики Российской Федерации, предусматривается обеспечить последовательное и стабильное увеличение расходов на государственную поддержку семей с детьми и охрану здоровья населения.

#### Литература:

1. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года], URL: [http://www.archipelag.ru/ru\\_mir/ostrov-rus/demography-position/concept\\_demography\\_2025/presidential\\_order\\_demography\\_till2025/](http://www.archipelag.ru/ru_mir/ostrov-rus/demography-position/concept_demography_2025/presidential_order_demography_till2025/)
2. Т.Б. Кегдеева, Калмыкия в цифрах], 2013 г. стр.19—25.

## Специфика методических подходов к оценке влияния услуг производственной инфраструктуры на параметры экономического роста регионального промышленного комплекса

Коробков Сергей Николаевич, аспирант

Казанский национальный исследовательский технологический университет

Взаимосвязь между уровнем развития услуг производственной инфраструктуры и параметрами экономического роста всегда привлекали внимание как отечественных, так и зарубежных экономистов. Большинство из уже давно признает, что инвестиции в производственную инфраструктуру являются одним из наиболее эффективных факторов обеспечения экономического

роста. Именно развитие производственной инфраструктуры рассматривается в качестве важнейшего инструмента формирования условий создания новых рабочих мест, особенно на фоне избыточных мощностей в обрабатывающей промышленности. Иначе говоря, развитие производственной инфраструктуры является наиболее эффективным инструментом перераспределения ресурсов



и рабочей силы из стагнирующих отраслей экономик в отрасли, способные обеспечить устойчивый экономический рост.

Исследованию проблем взаимосвязи параметров развития отраслей производственной инфраструктуры и параметров экономического развития региона, комплекса или национальной экономики в целом посвящены труды Белоусовой Н.И., Бронштейна Я.Т., Брусаковой И.А., Васильевой Е.М., Красовского В.П., Казначеева В.А., Кокурина Д.И., Кондратьева В.Б., Лившица В.Н., Назина К.Н., Погребовой Е.С., Пчелинцевой О.С., Таракановой И.А. и других. Однако разработке методики оценки влияния услуг производственной инфраструктуры на условия развития экономики региона или промышленного комплекса посвящено крайне мало работ. Причина, скорее всего, кроется в противоречивости и относительной сложности постановки предмета оценки, так как до сих пор в отечественной экономической литературе нет единого мнения относительно того, производственная инфраструктура является условием экономического развития комплекса или наоборот, экономической развитие региона или комплекса является условием развития производственной инфраструктуры. Естественно, что в связи с этим остро встает вопрос о направлениях инвестиционной деятельности как государства, так и частных инвестиционных и коммерческих компаний. Проблема выбора приоритета в инвестировании средств является жизненно важной, так как ошибка может стоить очень дорого как для регионального бюджета, так и для частных инвесторов. Вот почему оценка влияния услуг производственной инфраструктуры на экономическое развитие региона или комплекса является крайне актуальной.

Решение этой задачи существенно осложняется отсутствием адекватной статистической базы и даже определения производственной инфраструктуры в методологии формирования статистических данных.

Безусловно, что основополагающим методологическим базисом при моделировании оценки влияния услуг производственной инфраструктуры на экономическое развитие является системный подход. Преимущества этого метода очевидны, прежде всего, по тому, что он позволяет обеспечивать структурную системность в решении поставленной задачи. Особенно это значимо при постановке задачи оценки влияния такого сложного экономического явления, каковым является производственная инфраструктура, включающая в себя широкий спектр отраслей и межотраслевых взаимосвязей.

Более того, системный подход дает возможность формирования структурированной последовательности в процессе решения задачи оценки разноуровневых и порой не сопоставимых параметров.

Системность подхода в данном случае проявляется в том, что каждая отрасль производственной инфраструктуры является самостоятельным видом экономической деятельности, с одной стороны, являющейся

часть целостной системы производственной инфраструктуры, функционирование которой в отрыве от остальных структурных составляющих невозможно, с другой стороны. Кроме того, системный подход позволяет преодолеть порой разнонаправленные и противоречивые проявления функционирования отраслей производственной инфраструктуры в динамике, оценить которые зачастую не представляется возможным в рамках традиционных статистических показателей, применяемых в экономической оценке.

Исследования отечественных экономистов концентрируются на классификации двух видов влияния производственной инфраструктуры на параметры экономического роста — прямой и косвенный. Прямое влияние выражается в снижении стоимости факторов производства и, прежде всего, энергетической и транспортной их составляющих, а также эффекте мультипликатора, когда развитие производственной инфраструктуры ведет к росту инвестиционной привлекательности всего промышленного комплекса региона. В свою очередь косвенное воздействие проявляется в росте производительности труда и качества жизни населения, как результата развития инженерных коммуникаций, средств связи, логистики и т.д. Так, например, развитие транспортной составляющей производственной инфраструктуры ведет к росту мобильности населения и косвенным образом стимулирует перетекание квалифицированной рабочей силы из инвестиционно непривлекательных в инвестиционно привлекательные регионы, что способствует их экономическому развитию.

В зарубежной и отечественной экономической литературе, посвященной исследованию проблем оценки влияния услуг производственной инфраструктуры на экономическое развитие региона или комплекса, выделяются два основных методических подхода, включая построение агрегированной производственной функции с последующей экономико-математической верификацией, а также метод построения моделей межотраслевого баланса.

Наибольшее распространение метод построения агрегированной производственной функции для оценки влияния производственной инфраструктуры на параметры экономического роста получил среди зарубежных исследователей, прежде всего, в работах Aschauer D.A., Calderon C., Chong A., Straub S. и других, где с использованием модели Кобба-Дугласа предполагается совершенная конкуренция, неограниченный и бесплатный доступ к государственным услугам, активное влияние практически всех рыночных механизмов на формирование этой взаимосвязи [1,2,3]. Однако данный метод практически неприемлем для отечественных условий, где рыночные механизмы жестко сдерживаются и компенсируются государственным регулированием целого ряда важнейших экономических процессов.

Более того, данный метод построения агрегированной производственной функции оценивает взаимосвязь между параметрами развития производственной инфраструк-

туры и параметрами экономического роста экономики региона или комплекса, однако он не позволяет определить влияние одного процесса на другой, не дает возможности выявить доминирующее влияние какого-либо из них.

Кроме того, нельзя изолировать в данном случае влияние таких сдерживающих факторов, как структурный состав отраслей производственной инфраструктуры, многообразие показателей их оценки, сопоставимость этих показателей в исследуемый период, составляющий 10–15 лет, когда влияние огромного количества других факторов может нивелировать оценочные параметры.

Использование метода построения моделей межотраслевого баланса, в свою очередь, базируется на изолированном построении отдельных производственных инфраструктурных отраслей, включая автомобильный транспорт, дорожное строительство, а также связанные с ними отрасли. Логика исследования или методология в данном случае строится на том, что инвестиции в дорожное строительство способствуют повышению скорости движения и доставки продукции грузовым транспортом, что ведет к сокращению времени доставки и снижению тарифов, которые в свою очередь ведут к сокращению затрат и снижению себестоимости производства продукции. Однако метод межотраслевого баланса не позволяет оценить влияние производственной инфраструктуры в совокупности своих параметров на экономический рост, а концентрируется на влиянии одного из всей совокупности факторов.

Главный методологический посыл исследований зарубежных ученых опирается на положение о том, что производственная инфраструктура должна снижать транзакционные издержки, связанные с коммуникационными, транспортными, логистическими, информационными и другими затратами, что ведет к снижению себестоимости и, соответственно, росту объемов производства. Однако среди зарубежных исследователей нет однозначного понимания и трактовки этих зависимостей. Так, например, Ритвельд (Rietveld, 1995) в своих исследованиях обуславливает связь инфраструктуры с совершенствованием институциональных факторов развития рынка, реструктуризацией предприятий и углублением межрегиональных различий [4]. А, например, исследование Стауба, Веллутини и Уорлтерса (Straub S., Vellutini C., Warlters M., 2008) не обнаружило статистически значимой зависимости между производственной инфраструктурой и экономическим ростом в странах Восточной Азии [5].

Причины неоднозначности результатов влияния производственной инфраструктуры на параметры экономического роста ряд отечественных авторов связывает с тем, что исследование этих взаимосвязей должно проводиться в условиях не только благоприятной макроэкономической ситуации, но и в условиях наличия кризисных явлений и угроз, недостаточно эффективного функционирования рыночных механизмов и институтов [6]. Кроме того, большинство исследователей, не склонны рассматривать инфраструктуру как источник создания добавленной стоимости, а идентифицируют ее лишь как фактор, способствующий экономическому росту, что существенно искажает процесс оценки влияния отраслей инфраструктуры на параметры экономического роста. Нельзя не учитывать и особенностей отечественной институциональной системы национальной экономики, когда развитие отраслей производственной инфраструктуры является прямой прерогативой государственного регулирования в силу ее специфики как общественного блага, что значительно затрудняет и снижает достоверность и полноту этой оценки.

Безусловно, нельзя не учитывать при оценке влияния производственной инфраструктуры на параметры экономического роста промышленного комплекса региона непосредственно саму региональную составляющую со всеми ей присущими специфическими особенностями и значительными различиями в уровне развития производственной инфраструктуры субъектов Российской Федерации. По нашему мнению, именно этот фактор является основополагающим при оценке влияния производственной инфраструктуры на параметры экономического развития промышленных комплексов различных регионов страны. Очевидно, что в некоторых регионах со слабо развитой промышленностью инвестирование средств в развитие производственной инфраструктуры может закономерно привести к падению темпов экономического развития. Иначе говоря, далеко не все отрасли производственной инфраструктуры оказывают одинаковое влияние на параметры экономического роста регионального промышленного комплекса.

#### Литература:

1. Aschauer, D. A. Is public expenditure productive? *Journal of Monetary Economics* 23 (1989) 177–200.
2. Calderon, C., Chong A. Volume and quality of infrastructure and the distribution of income: an empirical investigation. *Review of Income and Wealth Series* 50, Number 1, March 2004.
3. Straub, S. Infrastructure and Development: A Critical Appraisal of the Macro Level Literature. The World Bank Policy Research Working Paper April 2008.
4. Rietveld, P. Infrastructure and Spatial Economic Development, *Annals of Regional Science*, 1995, 29, 117–119.
5. Straub, S., Vellutini C., Warlters M. Infrastructure and Economic Growth in East Asia. The World Bank Policy Research Working Paper April 2008.
6. Кокурин, Д. И., Назин К. Н. Формирование и реализация инфраструктурного потенциала экономики России. Монография. — М.: «Транслит», 2011. — 336с.

## Анализ состояния рынка труда в Оренбургской области

Свириденко Ирина Николаевна, кандидат философских наук, доцент  
Оренбургский государственный аграрный университет

Одной из основных целей национальной экономики является достижение высокого уровня занятости населения. Под занятостью населения понимают участие населения в трудовой деятельности, включая учебу, службу в армии, ведение домашнего хозяйства, уход за детьми и престарелыми.

Экономически активное население — часть населения, занятая общественно полезной деятельностью, приносящей доход. В России к такой категории населения относят лиц, имеющих занятие, а также их иждивенцев и иждивенцев государства.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, численность экономически активного населения к концу декабря 2013 года составила, по оценке, 1038,6 тыс. чел., или 51,5 процента от общей численности населения области, в их числе 985,1 тыс. чел. (94,9 процента) были заняты в экономике [1, 2].

В декабре 2013 года в общей численности занятого в экономике населения 469,9 тыс. чел., или 47,7 процента, составляли штатные работники организаций (без учета совместителей). На условиях совместительства и по договорам гражданско-правового характера для работы в этих

организациях привлекалось еще 22,2 тыс. чел. (в эквиваленте полной занятости).

Министерством труда и занятости населения Оренбургской области проводится еженедельный мониторинг состояния с занятостью на предприятиях.

Анализ показывает, что на 01.01.2014 обследованию подлежало 14 предприятий со списочной численностью работающих — 4,4 тыс. чел. (на 01.01.2013—30 предприятий, 32,7 тыс. чел.). На 8 из них были установлены режимы вынужденной неполной занятости для 919 чел., что в 3,9 раза меньше, чем на 01.01.2013.

В Оренбургской области продолжают процессы высвобождения работников. Анализ данных рисунка 2 показывает, что всего за 2013 год от работодателей в службу занятости поступили сведения о предполагаемом высвобождении 22,4 тыс. чел. (в 1,9 раза больше, чем за 2012 год). Из них фактически были уволены 7,5 тыс. чел. (в 1,8 раза больше).

Из общего числа работников, подлежащих высвобождению, 7,5 тыс. чел. были заявлены к увольнению в массовом порядке. Массовые высвобождения состоялись в 33 организациях, в результате без работы остались 2647 чел.

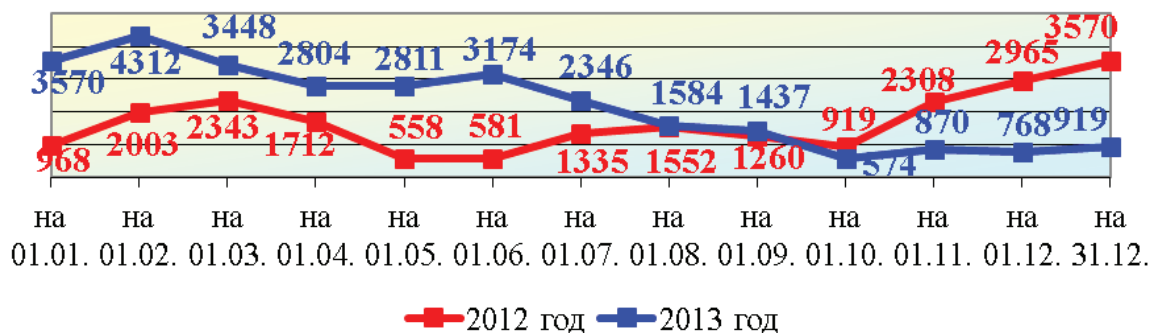


Рис. 1. Динамика численности работающих в режиме неполной занятости на территории Оренбургской области за 2012–2013 гг. (чел.)

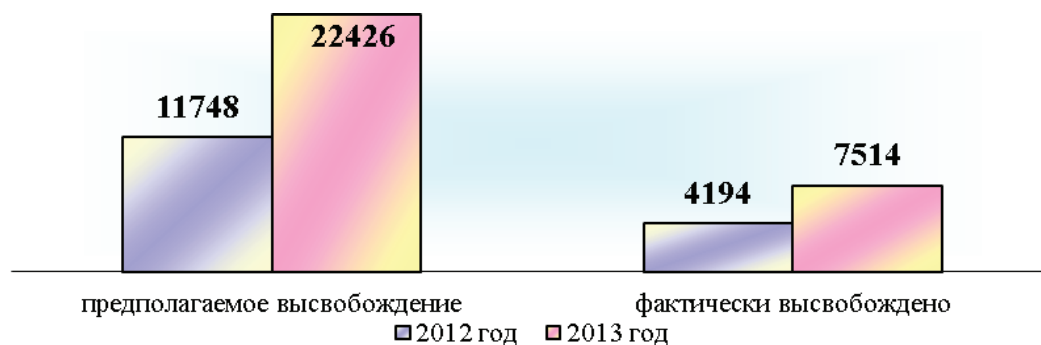


Рис. 2. Численность высвобожденных работников на территории Оренбургской области за 2012–2013 гг. (чел.)

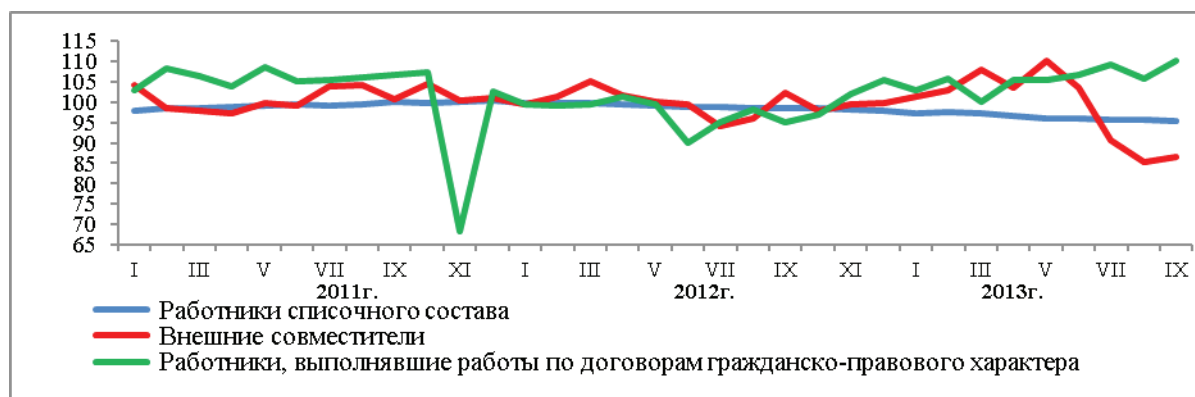


Рис. 3. Динамика числа замещенных рабочих мест (работников) в организациях за 2011–2013 гг. (%)

Как показывает анализ рисунка 3, за период с 2011 года по конец сентября 2013 года практически неизменным остается количество работников списочного состава организаций, наблюдается снижение количества внешних совместителей и рост работников, выполняющих работы по договорам гражданско-правового характера.

Наибольшее количество человек в Оренбургской области занято в сфере образования, обрабатывающего производства и сфере здравоохранения. Сфера образования и здравоохранения относится к сфере предоставления услуг. Анализируя данный рисунок можно сделать вывод, что в Оренбургской области наиболее развита сфера предоставления государственных услуг.

В 2013 году на рынке труда Оренбургской области сохранялась относительно стабильная ситуация. За данный период в органы труда и занятости населения Оренбургской области за содействием в поиске подходящей работы обратилось 57,4 тыс. чел. (на 4,8 процента больше, чем за 2012 год).

Анализ динамики численности зарегистрированных в поиске работы показал, что по сравнению с 2012 годом число обратившихся возросло на 4,8 процента. Наиболее значительное увеличение зафиксировано по таким категориям, как:

- уволенные в связи с ликвидацией организации либо сокращением численности или штата работников организации — на 46,3 процента;
- лица предпенсионного возраста — на 21,6 процента;
- освобожденные из учреждений, исполняющих наказание в виде лишения свободы, — на 11,9 процента.

В 2013 году органами труда и занятости населения Оренбургской области безработными признано 27,1 тыс. чел., что на 3,2 процента больше, чем в 2012 году (в 2012 году — 26,2 тыс. чел.). Всего статус безработного имели 37,5 тыс. чел. (на 5,2 процента меньше).

Анализ динамики структурного состава граждан, признанных безработными в течение 2013 года, показывает, что по сравнению с прошлым годом:

- удельный вес молодежи уменьшился с 33,8 до 29,2 процента;

– удельный вес жителей сельской местности уменьшился с 58,6 до 56,7 процента, при этом несколько возросла доля городских жителей (с 41,4 до 43,3 процента), жителей монопрофильных территорий (с 16,4 до 17,3 процента).

На 01.01.2014 в поисках работы было зарегистрировано 13,9 тыс. чел. (на 21,3 процента больше, чем на 01.01.2013), из них 12632 безработных (на 20,9 процента больше, чем на 01.01.2013).

Уровень официальной безработицы на 01.01.2014 составил 1,21 процента (на 01.01.2013—0,94 процента). В 27 территориях уровень выше среднеобластного значения. Самый высокий показатель отмечен в г. Сорочинске и Сорочинском районе (3,5 процента), самый низкий — в г. Оренбурге (0,4 процента).

По профессионально-квалификационному составу безработные распределились следующим образом:

- 44,9 процента — граждане, имеющие рабочие профессии (на 2 процента выше, чем на 01.01.2013, было 42,9 процента);
- 53,2 процента — специалисты и служащие (на 1,8 процента ниже, было 55 процента);
- 1,9 процента — граждане, не имеющие профессии (специальности) (на 0,2 процента ниже, было 2,1 процента).

В структуре безработных 59,2 процента составляют женщины, что чуть выше уровня прошлого года (на 01.01.2013—58 процента).

Доля сельчан в числе зарегистрированных безработных уменьшилась с 59,2 до 56,5 процента, доля молодежи до 30 лет — с 21,6 до 19,5 процента.

Отмечено снижение удельного веса граждан, уволившихся по собственному желанию (с 49,1 до 43,7 процента), и рост доли уволенных при сокращении штатов (с 22,3 до 27,3 процента).

Средняя продолжительность безработицы на конец декабря 2013 года по сравнению с аналогичным показателем 2012 года уменьшилась с 4,9 до 4,8 месяца, в том числе снижение отмечено:

- среди женщин — с 5 до 4,9 месяца, среди мужчин — с 4,7 до 4,6 месяца;
- среди городских жителей — с 5,2 до 4,6 месяца;
- среди инвалидов — с 5,6 до 5,5 месяца.

Среди сельских жителей данный показатель вырос с 4,7 до 4,9 месяца, среди молодежи — не изменился и составил 3,7 месяца.

Структура экономически активного населения по уровню образования представлена в таблице 1.

Анализа данных таблицы 1 показывает, что наблюдается тенденция снижения уровня занятого населения не имеющих образования вообще, по сравнению с 2011 годом снизилось на 0,5 процентов. Значительно увеличилось число занятых, имеющих среднее полное (общее) обра-

Таблица 1

Структура экономически активного населения Оренбургской области по уровню образования (в %)

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
Послевузовское образование	0,1	0,1	0,1
Высшее профессиональное образование	21,4	22,6	22,4
Среднее профессиональное образование	26,7	29,8	29,3
Начальное профессиональное образование	32,1	20,9	24,1
Среднее полное (общее) образование	14,4	20,3	19,3
Основное общее образование	4,5	5,6	4,6
Не имеют основного общего образования	0,8	0,7	0,3

зование — на 4,9 процента, имеющих среднее профессиональное образование — на 2,6 процента, имеющих высшее профессиональное образование — на 1 процент по сравнению с 2011 годом. Уменьшилось количество занятых имеющих начальное профессиональное образование — на 8 процентов по сравнению с 2011 годом. Практически неизменным остается уровень образования занятых, имеющих послевузовское образование и основное общее образование.

Таким образом, проблема занятости населения является одной из важнейших социально-экономических проблем на территории Оренбургской области. Занятость неразрывно связана как с людьми и их трудовой деятельностью, так и с производством, распределением, присвоением и потреблением материальных благ. В силу этого категория занятости представляет собой всеобщую экономическую категорию, характерную для всех общественно-экономических формаций.

#### Литература:

1. Статистическое обозрение Оренбургской области за 2012 год: статистический сборник — Оренбург: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, 2013. — 278 с.
2. Статистическое обозрение Оренбургской области за 2013 год: статистический сборник — Оренбург: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, 2014. — 267 с.

## Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность Самарской области

Серёмина Регина Николаевна, студент;  
Азиханова Венера Талгатовна, студент  
Самарский государственный экономический университет

*В данной статье проводится анализ значимости оценки инвестиционного климата, а также определения уровня инвестиционной привлекательности на примере Самарской области.*

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, Самарская область.

**В** современных экономических реалиях важнейшую роль для успешной долгосрочной деятельности как конкретного предприятия, так и бизнеса в целом играют инвестиции.

Данная экономическая категория приобретает все большее значение для функционирования не только кон-

гломератов, но и средних компаний и организаций, а также является своеобразным катализатором в сфере развития бизнеса и коммерческой деятельности.

Для такой крупной географо-экономической единицы, как Самарская область, понятие «инвестиции» тесно переплетается с понятиями «инвестиционный климат»



и «инвестиционная привлекательность», что свидетельствует о значимости привлеченных ресурсов для Поволжского региона.

Детально изучая понятие «инвестиционный климат», следует отметить, что это обобщающая характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны (региона).

На региональном уровне, а именно на примере Самарского региона, инвестиционный климат проявляется через двусторонние отношения предпринимательских структур, банков, других участников процесса. На этом уровне конкретизируется обобщенная оценка инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов инвестора и среды. [1, с.606]

Год от года вопросы, связанные с инвестиционным климатом Поволжского экономического региона, разрабатывались и развивались, а выводы, полученные на основе детальных исследований инвестиционных влияний на данный экономический район, позволили выделить основные принципы политики Самарской области. Они включают в себя обеспечение благоприятной информационной и институциональной среды для привлечения инвестиций, снижение барьеров для входа на рынок, обеспечение эффективной поддержки предпринимательства на уровне законодательства, а также эффективное государственно-частное партнерство.

В Самарской области проводится последовательная целенаправленная работа по созданию максимально комфортной региональной инвестиционной среды. Безусловно, для инвестирования денежных средств в данный экономический субъект необходимы объективные причины, которые представлены в следующем виде:

- высокий уровень экономической активности;
- развитый инновационный и образовательный потенциал;
- инвестиционно ориентированное законодательство;
- комфортная среда и развитая социальная инфраструктура;
- развитое гражданское общество.

Как известно, совершенствование инвестиционного климата и развитие инвестиционной привлекательности сопряжены с рядом проблем, о которых говорят успешные руководители и предприниматели: [2]

- привлечение частного инвестора, не прибегая к реанимации действующих структур, достаточно проблематично;
- наиболее серьезные трудности при реализации инвестиционных проектов сопряжены с получением финансирования и разрешительных документов;
- проблемным пунктом в инвестиционном климатическом развитии Самарского региона являются высокие процентные ставки по кредитам для производств.

Для преодоления указанных проблем разрабатывается и ежегодно корректируется инвестиционное законода-

тельство, а также мотивируется государственно-частное партнерство.

Несмотря на существующие проблемы и недоработки, многие мировые компании уже составили рейтинги относительно оценки инвестиционного климата Самарской области.

Например, по мнению Standard&Poor's, Кредитный рейтинг Самарского региона по международной шкале на уровне «BB+», по российской шкале — на уровне «ruAA+», прогноз «Стабильный», в 2015 году рейтинг области был понижен “Moody's Interfax ” с Aa1.ru на Aa2.ru. Это связано с ухудшением оценки кредитоспособности России. Согласно рейтингам Национального Рейтингового Агентства на 2014 год Самарская область находится в группе IC2-высокая инвестиционная привлекательность. Рейтинг был повышен по сравнению с 2013 годом, когда область была отнесена к группе IC3 (инвестиционная привлекательность-третий уровень). Вместе с Самарской областью сюда же были включены такие субъекты РФ как Калининградская область, Краснодарский край, Ленинградская область, Томская и Свердловская области. [3]

Приоритетные направления инвестиционной политики Самарского региона в представлении агропромышленным комплексом, авиастроением и ракетно-космическим комплексом, автомобилестроением и производством автокомпонентов, деревообрабатывающей промышленностью, развитием дорожной структурой региона, информационно-коммуникационными системами, медицинской техникой и фармацевтикой, металлургией, нефтедобычей и переработкой, судостроением, транспортно-логистическим кластером, туристско-рекреационным кластером, химической отрасли, энергетикой, а также экологией и охраной окружающей среды.

Как видно из таблицы, традиционно наиболее привлекательными для инвесторов являются следующие сферы деятельности: добыча полезных ископаемых, обрабатывающее производство, транспорт и связь. К сожалению, такие области как образование, здравоохранение год из года находятся в конце этого списка.

Инвестиционная привлекательность региона — это совокупность факторов, влияющих на целесообразность, эффективность и уровень рисков инвестиционных вложений на территории данного региона [4]. Как правило, для составления картины инвестиционной привлекательности учитываются статистические данные, оценки экспертов и комментарии предпринимателей. Рейтинг Национального Рейтингового Агентства рассматривает 6 ключевых факторов для оценки:

- 1) наличие в регионе природных ресурсов и качество окружающей среды;
- 2) трудовые ресурсы региона;
- 3) производственный потенциал региональной экономики;
- 4) региональная инфраструктура: транспортная, телекоммуникационная, жилищная, энергетическая, а так же финансовая инфраструктура;

Таблица 1

## Инвестиции в основной капитал в Самарской области

Год	2014	2013	2012
Всего, млн. руб.,	233365	205955,8	150063,2
из них, в %:			
сельское хоз-во	1,5	2,1	0,9
добыча полезных ископаемых	13,2	9,1	14,5
обрабатывающие производства	45	47,3	35,8
производство, распределение электро- энергии, воды и пр.	8,7	7,7	12,2
строительство	1,6	1,4	1,8
транспорт и связь	13,6	16,5	20,9
операции с недвижимостью	6,2	2,6	3,3
оптовая и розничная торговля	3	1,6	1,4
прочее	7,2	11,7	9,2

5) внутренний рынок региона (сюда входит уровень развития розничной торговли, объем и динамика производства, размере активов и т.д.);

6) институциональная среда и социально-политическая стабильность (налоговое законодательство, уровень преступности);

7) финансовая устойчивость регионального бюджета предприятий.

По мнению экспертов при оценке инвестиционной привлекательности вышеописанные критерии занимают следующие веса: трудовые ресурсы-13,1%; финансовая устойчивость бюджета предприятий-14,29%; институциональная среда и социально-политическая стабильность-14,29%; внутренний рынок-15,24%; производственный потенциал-15,95%; региональная инфраструктура-16,43%; природные ресурсы и качество окружающей среды-10,71%

Выгодное географическое положение Самарской области — на пересечении важнейших международных транспортных коридоров «Север-Юг» и «Запад-Восток» — дает основу для создания в регионе высокого транзитного потенциала.

Правительство Самарской области предпринимает определенные шаги для увеличения инвестиционной привлекательности региона. Сюда входят такие мероприятия, как назначение государственного куратора для инвесторов, чей объем инвестиций составил 650 млн. руб. и более. Что касается налогообложения, то в зависимости от стоимости инвестиционного проекта, бизнесмены могут рассчитывать на освобождение от уплаты налогов сроком от 2х до 5 лет, либо снижение процентной ставки налога до 13,5%. Так же на конкурсной основе Правительством могут быть возмещены расходы инвестора, понесенные

в результате реализации проекта. Так же осуществляется поощрение инвесторов, занимающихся проектами по улучшению коммунального хозяйства, обучением и переподготовке персонала. В некоторых случаях Правительство может взять на себя расходы по оплате лизинговых платежей, а так же расходы по сертификации и патентованию продукции. Государство прикладывает усилия для информирования потенциальных инвесторов о планируемых проектах. Одним из методов наглядного информирования является инвестиционная карта Самарской области, где указаны все стратегические и потенциальные проекты и дается возможность познакомиться с окружающей инфраструктурой того или иного инвестиционного объекта, оценить расстояние до железных и автомобильных дорог, энергоузлов, объектов социальной инфраструктуры.

Самарская область сотрудничает более чем со 100 странами мира. Практически во всех сферах экономики региона присутствует иностранный капитал. Здесь успешно ведут бизнес такие компании как PepsiCo, Coca-Cola, Alcoa, General Motors, Renault-Nissan, Danone, Nestle, Siemens, Tarkett, Schneider Electric, Metro Cash & Carry, Auchan, Leroy Merlin, IKEA, Carlsberg и др. В секторе финансовых услуг активно работают Райффайзенбанк и Ситибанк.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что Самарская область-это регион с мощным экономическим потенциалом, на базе которого уже не раз воплощались в жизнь крупные инвестиционные проекты. Самарская область, а в частности, такие крупные и средние ее города как Самара, Тольятти, Сызрань, Кинель являются надежными партнерами как отечественных, так и зарубежных инвесторов.

*Литература:*

3. А. Н. Асаул, Б. М. Модернизация экономики на основе технологических инноваций/ Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов — М: СПб: АНО ИПЭВ, 2008 — с. 606

4. Фонд «Региональный центр развития предпринимательства Самарской области» [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.fond-samara.com/portal/investicionnyi-klimat-samarskoi-oblasti>, дата обращения: 09.04.2015 г.
5. Электронный портал Национального Рейтингового Агентства // [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.ra-national.ru/?page=regions-raiting-investment>, дата обращения: 09.04.2015 г.
6. Электронный портал рейтингового агентства Эксперт РА, статья «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России — 2013г» // [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.raexpert.ru/rankings/>, дата обращения: 15.04.2015 г.

## Анализ практики администрирования налоговой задолженности

Сулейманов Магомед Магомедович, кандидат экономических наук, доцент;

Рашидова Зайнаб Камаладиновна, магистрант

Дагестанский государственный университет

Налоговые органы по результатам камеральных и выездных налоговых проверок выявляют нарушения налогового законодательства, определяют сумму недоимки и размеры пеней и штрафов. С другой стороны эффективность контрольной работы налоговых органов может быть малорезультативной в силу того, что доначисленные суммы в ряде случаев невозможно взыскать. То есть, мы считаем, что деятельность налоговых органов должна быть не только эффективной, но и результативной. Особенно это касается сферы администрирования налоговой задолженности и выбора методов ее взыскания во взаимодействии с различными государственными органами власти. Действия налоговых органов по администрированию налоговой задолженности должны быть направлены на снижение накопленной и взыскание текущей на-

логовой задолженности с одной стороны, с другой — на широкое применение предусмотренных налоговым законодательством мер по ее регулированию в рамках норм налогового администрирования.

В настоящее время основной акцент в сфере администрирования налоговой задолженности делается на принудительные меры взыскания. При этом «... многие из них не лишены недостатков и негативно отражаются на эффективности урегулирования налоговой задолженности». [2]

С другой стороны, много говорится о снижении налоговой нагрузки и упрощении налогового законодательства как факторах роста собираемости налоговых платежей.

Как видно из данных таблицы 1, удельный вес задолженности перед бюджетом, невозможная к взысканию ко-

Таблица 1

Структура и динамика задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ по РД за 2010–2013 гг.

№ п/п	Показатели	2010		2011		2012		2013	
		Абс. сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Абс. сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Абс. сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Абс. сумма, млн. руб.	Уд. вес, %
1	Задолженность перед бюджетом, возможная к взысканию, млн. руб.	3473,5	99,7	8212,7	99,0	14027,1	99,6	13895,2	99,5
2	Задолженность перед бюджетом, невозможная к взысканию, млн. руб.	29,8	0,8	79,0	1,0	48,5	0,4	60,4	0,5
3	Всего задолженность, млн. руб.	3484,4	100,0	8291,7	100,0	14075,6	100,0	13955,6	100,0

(Источник. Официальный сайт ФНС России [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru). Раздел «Статистика», рубрика «Сводные данные по Ф.№ 4-НМ в разрезе субъектов РФ» (по состоянию на 18. 12 2014 г.).

леблется в пределах от 0,8% до 0,5% за анализируемый период, при этом достигнув пикового значения в 1,0% в 2011 году. Ввиду незначительности этих сумм как абсолютном выражении, так и по удельному весу, дальнейшее их рассмотрение с научно-практической точки зрения неактуально и не представляет для нас исследовательский интерес.

Поэтому перейдем к детальному анализу возможной к взысканию задолженности. Налоговая задолженность перед бюджетом, возможная к взысканию подразделяется на:

- задолженность по налогам и сборам;
- задолженность по пеням и налоговым санкциям;

Такая структура налоговой задолженности закреплена в разделах I и II отчета Ф. № 4-НМ ФНС России [1].

Динамика задолженности по налогам и сборам и её структура за анализируемый период представлена ниже (см. таблицу 3).

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что на фоне незначительного снижения задолженности по налогам и сборам за 2012–2013 гг. возрастает сумма невозможной к взысканию задолженности. Так, за анализируемый период её величина возросла с 10,9 млн. рублей до 27,9 млн. рублей, то есть около 2,6 раза. При этом наблюдается снижение суммы недоимки (за 2012–2013 гг.) на фоне устойчивого роста урегулированной задолженности, величина которой возросла с 580,1 млн. рублей в 2010 году до 5995,2 млн. рублей в 2013 году.

Величина задолженности, невозможной к взысканию по судебным решениям колеблется в пределах 5,4 млн. рублей за последние годы, что наводит на мысль о необходимости выбора налоговыми органами иных инструментов взыскания налоговой задолженности.

Наиболее высокая активность по применению процедур банкротства была проявлена налоговыми органами в 2011 году, когда по результатам конкурсного производства образовалась задолженность, подлежащая списанию в сумме 7,9 млн. рублей, тогда как в другие годы анализируемого периода эта величина составляла: 2010 г. — 0,1 млн. рублей, 2011 г. — 0,1 млн. рублей, 2013 г. — 1,6 млн. рублей.

Задолженность ликвидируемых организаций возросла с 6,2 млн. рублей в 2011 г. до 20,9 млн. рублей в 2013 г., что свидетельствует о предпочтениях налогоплательщиков ликвидировать организации по правилам гражданского законодательства (ГК РФ).

Из проведенного анализа можно заключить, что устойчивыми темпами возрастает величина урегулированной задолженности. В этой связи, попытаемся проанализировать её состав, структуру и динамику.

(Источник. Официальный сайт ФНС России [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru). Раздел «Статистика», рубрика

«Сводные данные по Ф.№ 4-НМ в разрезе субъектов РФ». Дата обращения 15 мая 2014 г.)

Из данных таблицы 3 видно, что в структуре недоимки удельный вес задолженности отсутствующих должников за 2010–2011 гг. не превышал 2,2%, а в 2012 году её значение резко возросло до 37,8% достигнув величины 2024,8 млн. рублей. С большой долей вероятности можно сделать вывод о невозможности её взыскания и необходимости принятия мер по её списанию, в том числе и путем применения упрощенной процедуры банкротства в отношении отсутствующих должников в соответствии с требованиями ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ.

Таблица 2

Структура и динамика задолженности по налогам и сборам в Республике Дагестан за 2010–2013 гг. /млн. руб./

№ п/п	Показатели	Годы			
		2010	2011	2012	2013
1	Задолженность по налогам и сборам, всего	2306,5	5733,6	9608,1	9540,5
	из нее: — возможная к взысканию;	2295,6	5714,1	9587,2	9512,6
	в том числе:	— недоимка	1715,5	3634,3	5359,9
		— урегулированная задолженность	580,1	2079,8	4227,3
2	Задолженность по налогам и сборам, невозможная к взысканию, всего	10,9	19,5	20,9	27,9
	из нее: — задолженность, невозможная к взысканию по судебным решениям	4,2	5,4	5,5	5,4
	- задолженность организаций, в отношении которых завершено конкурсное производство	0,1	7,9	0,1	1,6
	- задолженность ликвидируемых организаций	6,6	6,2	15,3	20,9

(Источник. Официальный сайт ФНС России [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru). Раздел «Статистика», рубрика «Сводные данные по Ф.№ 4-НМ в разрезе субъектов РФ».)

Таблица 3

Структура и динамика задолженности по налогам и сборам, возможной к взысканию в Республике Дагестан за 2010–2013 гг. /млн. руб/

Показатели		Годы			
		2010	2011	2012	2013
Задолженность, возможная к взысканию, всего		2295,6	5714,1	9587,2	9512,6
— из нее:					
1	Недоимка, всего в том числе:	1715,5	3634,3	5359,9	3517,4
	-недоимка отсутствующих должников удельный вес, %	38,6 2,2	37,2 1,0	2024,8 37,8	н/д <sup>11</sup> —
	-недоимка организаций, находящихся в процедурах банкротства удельный вес, %	93,7 5,5	18,2 0,5	1993,1 37,2	44,1 1,3
	Урегулированная задолженность, всего в том числе:	580,1	2079,8	4227,3	5995,2
2	-реструктурированная задолженность удельный вес, %	105,3 18,2	98,8 4,8	86,3 2,1	91,6 1,5
	-отсроченные (рассроченные) платежи удельный вес, %	0 —	0 —	0 —	0 —
	-задолженность, приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства удельный вес, %	115,2 19,8	824,6 40,0	3037,3 71,8	4925,6 82,2
	-задолженность, взыскиваемая судебными приставами по постановлениям о возбуждении исполнительного производства удельный вес, %	357,9 61,7	266,2 13,0	1103,6 26,1	969,6 16,2
	-приостановленные к взысканию платежи удельный вес, %	1,7 0,3	868,2 42,2	0 —	8,4 0,1

С ростом объемов урегулированной задолженности в 10,3 раза за анализируемый период 2010–2013 гг., наблюдается снижение удельного веса реструктурированной задолженности с 18,2% в 2010 г. до 1,5% в 2013 году. При этом не применяется институт отсрочки и рассрочки, как формы регулирования налоговой задолженности (об это мы упоминали и в гл. 1). Активизация процедур банкротства налоговыми органами Республики Дагестан как метод администрирования налоговой задолженности достаточно заметна. Так, задолженность, приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства возросла с 115,2 млн. рублей в 2010 году до 4925,6 млн. рублей, что в удельном весе от объема урегулированной задолженности составляет рост с 19,8% до

82,2%. Динамика урегулированной задолженности, взыскиваемой Службой судебных приставов по РД имеет противоречивый характер.

Подводя итоги анализа можно сделать следующие выводы:

1. В Республике Дагестан такие методы администрирования налоговой задолженности как отсрочка (рассрочка) не находят практического применения.

2. Основным методом администрирования налоговой задолженности в республике выступает применение процедур банкротства.

3. Взаимодействие со Службой судебных приставов в сфере взыскания налоговой задолженности носит непоследовательный, несистемный характер.

#### Литература:

1. Форма № 4-НМ Утверждена приказом ФНС России от 21.12.2012 г. № ММВ-7–1/960@.
2. Шумяцкий, Р.И. Урегулирование налоговой задолженности организаций... Дис... канд. экон. наук. — Новосибирск, 2008.



## Региональная налоговая политика: проблемы и перспективы реализации на примере республики Дагестан

Сулейманов Магомед Магомедович, кандидат экономических наук, доцент;  
Сагидова Зухра Магомедовна, магистрант  
Дагестанский государственный университет

Региональная налоговая политика занимает важное место в финансово-экономической политике Российской Федерации, что является важным приоритетом экономико-политического развития страны.

Региональная налоговая политика при кажущейся ее самостоятельности ограничена на федеральном уровне нормами налогового кодекса.

Основными бюджетообразующими налогами на региональном уровне являются налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц, а межбюджетные трансферты, несмотря на тенденции к уменьшению, по-прежнему оказывают значительное влияние на доходную базу региональных бюджетов. В Республике Дагестан доля этих налогов в общем объеме поступлений составляют порядка более 30% и 40% соответственно. Удельный вес этих налогов в общем объеме поступлений составляет соответственно 39 и 31 процент.

Поступления налогов на совокупный доход составили 543,2 миллиона рублей. Что касается налога на прибыль, то его поступления в территориальный бюджет составили 9,7 миллиона рублей.

За 2014 год поступления в бюджет Дагестана от всех налогоплательщиков — включая крупнейшие, которые администрируются межрегиональными инспекциями ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам, — составили 26,2 млрд. рублей. Основная часть пришлась на поступления налога на доходы физических лиц и налога на прибыль организаций [2].

Отметим, что в качестве инструмента региональной налоговой политики выступают налоговые льготы. Законодательством устанавливаются налоговые льготы для организаций, реализующих инновационные проекты.

Можно выделить следующие существующие налоговые льготы и преференции для организаций, осуществляющих инновационную деятельность:

- освобождение от НДС реализации НИОКР;
- освобождение от налога на прибыль средств целевого финансирования;
- применение повышающих коэффициентов амортизации основных средств;
- применение повышающего коэффициента для расходов по НИОКР.

Одна из категорий налоговых льгот в инновационной сфере выделена по территориальному признаку. Подобные преференции реализуются путем создания особых экономических зон.

Главной льготой, а также стимулом для развития ОЭЗ является гарантия от неблагоприятного изменения зако-

нодательства о налогах и сборах. Для резидентов ОЭЗ предусмотрены налоговые льготы, как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Таким образом, сложилось мнение, что политика в отношении предприятий ОЭЗ отрицательно сказывается на формировании доходной части бюджета.

В этом вопросе необходимо учесть следующее: именно за счет налоговых, таможенных льгот и других преференций, регулируются поступления в доходные части бюджетов.

В результате развития ОЭЗ, и как следствие, создания дополнительных преференций по привлечению инвестиций происходит укрепление доходной базы местных бюджетов, что ежегодно увеличивается количество муниципальных образований, налоговый потенциал которых обеспечивает выполнение собственных расходных полномочий.

Таким образом, ключевой проблемой при проведении налоговой политики в регионе является существенное ограничение его полномочий. Налоговые льготы субъект РФ может дополнительно предусмотреть только по региональным и в муниципалитетах по местным налогам. Причем из них в качестве инструмента стимулирования инновационной деятельности организаций можно использовать только налог на имущество организаций. Дополнительные налоговые преференции регионы могут предусмотреть в виде понижения ставки налога на прибыль и единого налога по упрощенной системе налогообложения при объекте «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Отметим, что комплексная реализация мероприятий, направленных на повышение собираемости налогов, равно как и создание благоприятных инвестиционных условий для развития бизнеса, а также предприятий ОЭЗ, позволит создать условия для расширения налогового потенциала территорий, выявить резервы роста доходов региональных бюджетов, а также создать финансовую основу, необходимую для обеспечения социально-экономического развития, повышения уровня жизни граждан.

Примером может служить то, что руководство Республики Дагестан разработало ряд мер, направленных на стимулирование социально-экономического развития региона, так, например, была разработана стратегия социально-экономического развития до 2025 года, реализация которой может позволить обеспечить достижение следующих важных экономических показателей: увеличение ВРП на душу населения, увеличение налоговых отчислений в бюджеты всех уровней, увеличение прироста налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, уменьшение дотационности бюджета.

*Литература:*

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: части 1 и 2: с изм. и доп. Дата обновления: 29.06.2013. Информационно-правовой портал «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/> (дата обращения 06.12.2013)
2. «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» (одобрено Правительством РФ 30.05.2013) URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 06.12.2013)
3. Интернет-портал «Российской газеты» зарегистрирован в Роскомнадзоре 21.06.2012 г. Номер свидетельства ЭЛ № ФС 77–50379. URL: [www.rg.ru/2013/01/29/reg-cfo/nalogi-anons.html](http://www.rg.ru/2013/01/29/reg-cfo/nalogi-anons.html) (дата обращения 06.12.2013)

## Потенциал развития горных районов Чеченской Республики

Хасханова Хеда Хасанбековна, студент;  
Зухайраева Камета Ярагиевна, аспирант  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Природные ресурсы гор трудно использовать, и они оказываются более хрупкими, чем ресурсы многих других экосистем, что связано со сложностью горного рельефа, суровостью климата и, наконец, высотными характеристиками. Разработка ресурсов горных районов обходится дороже по сравнению с равнинными. Этому есть масса причин, в том числе низкая инфраструктура, отсутствие разветвленной сети качественных автодорог, характер рельефа, трудность сбора, переработки и доставки сырья, которые влияют на себестоимость готовой продукции. Исторически горные местности, из-за их труднодоступности и отдаленности от политических и административных центров власти всегда отставали в социальном и экономическом развитии, по сравнению с равнинными территориями и превращались в регионы бедности со слабо развитыми хозяйствующими субъектами малого бизнеса. В условиях рыночной трансформации хозяйственного комплекса горных административных районов республики существенным становится вопрос необходимости активизации развития малого бизнеса в горной зоне Чеченской Республики. В системе экономических и социальных отношений большинства государств малый бизнес выполняет сегодня важнейшие функции. В этой сфере производится основная часть валового внутреннего продукта, обеспечивается занятость большинства работающего населения.

В период трансформационных преобразований, развитие малого бизнеса способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, росту производства товаров и услуг и насыщению ими рынка, сокращению числа безработных, решению важных социальных проблем в регионах.

Как свидетельствует мировая практика даже в странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес оказывает существенное влияние на развитие экономики как регионов, так и государства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников.

В отдельных странах мира, субъекты малого бизнеса по численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг занимают ведущую роль, содействуя развитию научно-технического прогресса, создавая более половины всех инноваций.

Согласно результатам проведенной комплексной оценки уровней социально-экономического развития муниципальных районов республики, определенное отставание горных районов практически по всем социальным и экономическим показателям сохраняется. В группу районов с крайне низким уровнем развития попали главным образом горные районы Чеченской Республики: Шатойский, Галанчожский, Шаройский, Веденский, Ножай-Юртовский. Большинство проблем горных территорий республики обусловлено их географическим положением, сложным рельефом местности, особенностями сложившегося уклада жизни населения. Низкий уровень развития инфраструктуры, разница в качестве жизни с другими районами республики, являются причиной высокой безработицы и, как следствие, оттока населения (и особенно молодежи из горных районов). Таким образом, малый бизнес в горной местности может явиться существенной составляющей цивилизованного рыночного хозяйства. Если в равнинной части Чеченской Республики произошли определенные положительные сдвиги в развитии малого бизнеса, то в ее горной зоне они практически отсутствуют, численности субъектов малого и среднего бизнеса и их работников составляет менее 1% в структуре хозяйства.

Жители горной зоны, по сравнению с жителями более благоприятных для хозяйственной деятельности равнин, затрачивают более значительные средства на производство сельскохозяйственной продукции, на эксплуатацию лесных и пастбищных угодий. И если какие-либо другие ресурсы, мастерство и ценности не компенсируют эти дополнительные затраты, то в результате снижаются воз-

возможности накопления средств, уменьшаются инвестиции, наблюдается тенденция к ведению натурального сельского хозяйства и, вследствие этого, происходит маргинализация населения, по сравнению с жителями равнинных территорий. Традиционные системы землепользования в горных условиях представляют яркую демонстрацию способности людей приспосабливаться к природным условиям, используя хрупкие ресурсы самым эффективным способом. Традиционные методы землепользования, однако, не могут больше использоваться, поскольку население растёт, и население вынуждено принимать другие системы, способы, технологии землепользования или типы собственности, другие условия, приспособленные к горной среде. Именно это происходит в настоящее время ускоряющимися темпами, потому что человечество пытается эксплуатировать все еще не полностью используемые мировые ресурсы [4]. Это вынуждает население приспосабливаться к этим условиям с точки зрения сложных методов землепользования, которые требуют разных действий на разных высотах, в зависимости от изменения экологических условий. Все возрастающее потребление природных ресурсов, резкое сокращение площадей, занятых естественной природой, вследствие расширения искусственной урбанизированной среды, куда входят населенные пункты с их сетью коммуникаций и транспортными узлами, загрязнением среды, все чаще приводит к нарушению сложившихся естественных равновесий [2].

Из-за проблем доступности, ресурсами гор пренебрегали, поэтому они сохранялись в течение продолжительного времени нетронутыми или слабо используемыми, но теперь к ним обращаются все чаще и чаще. Это и ведет к тому, что традиционные методы землепользования постепенно утрачиваются. Местное население гор испытывающее потребность пополнять семейные доходы приводит к миграции, в основном молодых и более энергичных людей, а остаются в основном люди старших возрастов, неспособных для творческой активности к новым реалиям [5].

Горные леса дают древесину для отопления, строительные материалы, корма, фрукты, лекарственные растения и другие, полезные для человека продукты. Помимо этих экономических ресурсов, горные леса всё чаще и во всё больших масштабах используются для социальных, культурных и рекреационных целей. Кроме того, они несут много других функций, таких как поглощение углекислого газа растениями, защита водоразделов, сохранение ландшафтных ресурсов, защита и сохранение биоразнообразия живой природы (а это особенно важно, поскольку горные леса обладают уникальным многообразием флоры и фауны). Важна также функция горных лесов в качестве культурного наследия. Некоторые из этих функций приносят экономическую пользу косвенным путём — благодаря туризму, сохранению качества и количества воды.

В целях реализации статьи 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации, повышения эффективности ис-

пользования бюджетных средств, внедрения программно-целевых принципов организации деятельности органов исполнительной власти Чеченской Республики, в соответствии с Постановлением Правительства Чеченской Республики от 3 сентября 2013 года N 217 «О Порядке разработки, утверждения, реализации и оценки эффективности государственных программ Чеченской Республики» Правительство Чеченской Республики утвердило государственную программу Чеченской Республики «Развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике» [3].

Развитие малого бизнеса в горной зоне Чеченской Республики представляется перспективным, прежде всего в сельском хозяйстве, производстве продуктов питания, в осуществлении строительных работ, туризме и организации отдыха.

Сельское хозяйство определяется как охватывающее все виды производственной деятельности на земле за исключением лесного хозяйства. Оно представляет основную форму использования природных ресурсов горной зоны Чеченской Республики. Проблемой сельскохозяйственного сектора является, на наш взгляд, то что сельскохозяйственные ресурсы в горах не используются устойчивым образом для получения оптимальной пользы населением, так как горные территории были и остаются зонами высокого риска, в связи с тем, что они подвержены природным катаклизмам, имеют суровые климатические условия, в связи с чем фермеры не могут гарантированно получать высокие урожаи.

В условиях горной зоны Чеченской Республики особое значение имеет развитие фермерских хозяйств. Фермерство и лесное хозяйство являются не только элементами ландшафта гор, но и предохраняют территории, используемые для туризма и рекреации, обеспечивают безопасность транзитных путей через горы, защищают инженерные и энергетические сооружения. В настоящее время в горной зоне Чеченской Республики имеют возможности развиваться любые формы хозяйствования: крупные коллективные сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) и личные хозяйства населения, различные кооперативные образования. Определенную роль в структуре сельского хозяйства республики занимают крестьянские (фермерские) хозяйства.

Основополагающие сельскохозяйственные условия горных территорий Чеченской Республики, вероятно, как и любой горной территории, усугубляются трудностями доступа к ним, маргинализацией, крутизной склонов, низкой температурой и укороченными вегетационными периодами. Сельское хозяйство должно быть адаптировано к этим условиям. Традиции хозяйствования в горах в значительной степени утеряны. В других, похожих горных регионах мира, фермеры стремятся уменьшить риск путем диверсификации, т.е. применения землепользования низкой интенсивности, в отличие от существующей в настоящее время тенденции использования ресурсоемких способов [1].

Животноводство остается важным видом сельскохозяйственной деятельности для горных фермеров. По возможности должна быть преодолена проблема кормов в зимнее время. Продукция животноводства в горных регионах Чеченской Республики остается сравнительно низкокзатратной. Горы не имеют затратных преимуществ, для проведения интенсивного откорма животных. Главной проблемой в данном контексте является хорошее управление пастбищными ресурсами, которое должно быть организовано самими жителями сел с тем, чтобы не превысить пропускную способность пастбищ, переработка и маркетинга сельскохозяйственной продукции. Фермеры обычно добиваются лучших результатов, если у них имеется возможность выбирать наиболее прибыльный вариант для производства, будь это производство для обеспечения средств существования или возделывание культур для реализации. Фермеры должны найти ту сферу своей деятельности, в которой у них будут сравнительные преимущества по сравнению с равниной. Например, семенной картофель лучше произрастает в высокогорье (Шатойский, Итум-Калинский районы), чем в равнинной части, из-за меньшего распространения вирусов и меньшего вреда, наносимого колорадским жуком. Выращивание молодняка крупнорогатого скота может осуществляться значительно дешевле в условиях гор, чем равнинных районах, благодаря более дешевой кормовой базе. Племенное животноводство можно было бы осуществлять дешевле, но это требует соответствующих знаний и оборудования. Высокая степень риска, которому подвергаются горные фермеры, требует его предупреждения путем диверсификации. Перспективными направлениями развития хозяйства являются пчеловодство, сбор и производство лекарственных трав, горный туризм и др. [2]. В течение последних нескольких лет пчеловодство в горной зоне республики стало снова расширяться, поскольку высокогорные пастбища больше не используются для выпаса скота и, вследствие этого, цветение трав более интенсивное. Другой возможностью может стать также создание системы мини- и малых предприятий по переработке: мяса и молока, пользующиеся спросом продукты (вяленое мясо, сыры, не требующие сложных технологий.); лечебных трав, сухофруктов и консервированию плодово-ягодной и овощной продукции; создание форелевых питомников; заводов по розливу минеральной и родниковой воды; предприятий по переработке древесины. Обязательным условием является развитие ком-

муникаций и связи для чего требуется, по меньшей мере, хорошее состояние дорог в течение всего года. Такая связь с равнинными центрами важна для своевременной доставки материалов и продуктов переработки, а также для маркетинга сельскохозяйственных продуктов. Важна возможность осуществлять связь одной горной территории с другой с целью обмена товарами и услугами. Это означает, что необходимо оптимизировать всю систему землепользования на благо местного горного населения и всего населения. Цель не должна заключаться в попытке интенсификации индивидуальных сельскохозяйственных предприятий без создания целостной системы взаимоотношений с другими предприятиями. В целях развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в Чеченской Республике создано десять специализированных бизнес-центров (инкубаторов) в форме государственных унитарных предприятий [1].

Попытка преодолеть недостатки горных территорий с помощью субсидий или инвестиций и навязать простое планирование сельского хозяйства и экономики неэффективно и дорого, это поставит под угрозу горную среду, и не будет успешным, поскольку сравнительные недостатки горных территорий никогда не позволят им конкурировать с более благоприятными территориями равнин. В этих условиях сельскохозяйственное развитие должно стать достижением такой ситуации, когда «сельскохозяйственные ресурсы в горах используются устойчивым образом для получения оптимальной пользы населению».

Горы Чеченской Республики являются тем национальным богатством, которое при бережном и разумном отношении может при минимальных вложениях приносить максимальные дивиденды. Приоритеты в социальном развитии горных районов Развитие социальной сферы горных районов всецело зависит от степени их экономического развития. Вместе с тем, в свою очередь интенсивность и качественные характеристики развития социальной сферы прямо отражаются на темпах и качестве их экономического развития. При правильной организации горный, приключенческий туризм и рекреация должны стать одной из доходных отраслей развития экономики республики. Для развития горного, приключенческого туризма и рекреации решить следующие задачи: Создать систему горного туризма и рекреации. Создать взаимосвязанную сеть кемпингов по пути следования горных туристских маршрутов по областям и в целом по республике.

#### *Литература:*

1. Батыжева, Л. Ш. Ресурсообеспечение в развитии малого бизнеса горных районов Чеченской Республики / Батыжева Л. Ш., Гакаев Р. А., Довлаков М. В. // Горные территории: вопросы сохранения самобытности и обеспечения устойчивого развития: сборник трудов международной научно-практической конференции. — Махачкала. 2015.
2. Гакаев, Р. А. Роль природно-ресурсного потенциала в развитии экономики Чеченской Республики. Современные проблемы науки: сборник статей I международной научно-практической конференции. — Тамбов. 2008.

3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике: Закон Чеченской Республики от 15 декабря 2009 г. № 70-РЗ // Столица ПЛЮС. 2009. 27 декабря.
4. Рашидов, М. У. / Многополюсность как геополитическая стабильность современного мира. / Рашидов М. У., Гакаев Р. А., Исламов З. И., Шахгириев И. А. // Молодой ученый. — 2015. — № 5. — с. 411–414.
5. Рашидов, М. У. К вопросу взаимоотношения общества и природы в Чеченской Республике / Рашидов М. У., Гакаев Р. А. // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского № 3 (9) / 2007.



## 17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

### Особенности двусторонних торговых отношений России и Китая

Киселев Руслан Джамаевич, студент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Актуальность данной темы заключается в том, что российско-китайские торговые отношения имеют длительную историю и характеризуются заметным развитием в последние годы.

В современном мире, где глобализация и интернационализация производства становится все масштабнее, российско-китайские отношения отмечаются высокой динамикой развития и активным взаимодействием на всех уровнях экономики. Чтобы достигнуть таких результатов, и с российской, и с китайской стороны была проделана работа.

Важным стимулом для укрепления двусторонних торговых отношений между Россией и Китаем являются хозяйственные реформы, которые проводятся в обеих странах. Реформы в обеих странах протекают с разной скоростью т.к. начались в разное время. У России и Китая много общего в процессах преобразования. Данные реформы в первую очередь направлены на переход к системе свободного рынка, развитие разнообразных форм хозяйствования, использование новых внешнеэкономических возможностей, формирование открытости к внешнему миру.

Важное значение для развития двустороннего сотрудничества имела либерализация внешнеэкономической деятельности, которая была проведена в России в 1991 году. Либерализация позволила российским компаниям осуществлять внешнеэкономическую деятельность без требований на это специального разрешения. Ещё одним стимулом для развития внешнеэкономических отношений между Россией и Китаем послужил переход в 1992 г. к внутренней конвертируемости рубля.

В Китае в начале 90-х тоже произошли важные изменения в регулировании внешнеэкономической деятельности. К концу 1991 года всем гражданам Китая, которые имели валютные доходы, или выезжали за границу, предоставили возможность свободной купли-продажи валюты в государственных банковских учреждениях по рыночному курсу. Также было отменено большое количество нетарифных ограничений и снижены импортные пошлины.

Договорно-правовая основа для дальнейшего экономического сотрудничества была заложена Соглашением между правительством РФ и правительством КНР о торгово-экономических отношениях, которое было принято 5 марта 1992 года. [3]

В соответствии с данным соглашением правительства Китая и России ежегодно подписывали протокол о торгово-экономическом сотрудничестве на следующий год. Так, с 1992 по 1999 год подписано более ста межправительственных и межведомственных документов, которые регулируют разные аспекты экономического взаимодействия России и Китая.

В последние годы на регулярной основе ежегодно проходят встречи глав правительств обеих стран. Между Правительством Российской Федерации и Госсоветом Китайской Народной Республики установлена «горячая» линия телефонной связи. При этом налажено деловое сотрудничество между центральными законодательными, судебными и практически всеми исполнительными органами власти. Идет активное развитие межрегиональных связей. Власти административно-территориальных единиц различного уровня подписали более ста соглашений о сотрудничестве.

В торговле с Россией, Китай уже в течение четырех лет, с 2010 года, занимает первое место среди основных торговых партнеров России. Россия в рейтинге 20 основных торговых партнеров Китая в 2014 году заняла 9 место.

В последние годы в двусторонних торговых отношениях России и Китая наблюдается стремительный рост товарооборота.

В 2014 году российско-китайский товарооборот увеличился на 6,8% и составил 95 284,98 млн. долл., в том числе экспорт России в КНР — 41 607,41 млн. долл. (+4,9%), импорт из КНР — 53 677,57 млн. долл. (+8,2%). Темпы прироста товарооборота в сравнении с 2013 г. увеличились на 5,7 п.п., в основном за счет российского экспорта (+15,2 п.п.). В 2014 г. товарооборот между Россией и Китаем превысил рубеж в 90 млрд. долл. и вплотную приблизится к отметке в 100 млрд. долл.

По-прежнему основными статьями российского экспорта в Китай остаются: минеральное топливо, нефть и нефтепродукты, древесина, рудное сырье, цветные металлы и химическая продукция.

На поставки «минерального топлива, нефти и нефтепродуктов» в стоимостном выражении в 2014 г. приходилось более половины российского экспорта — 71,63% (+10,7%). На второй позиции в российском экспорте в Китай находятся поставки «древесины и изделий из нее»

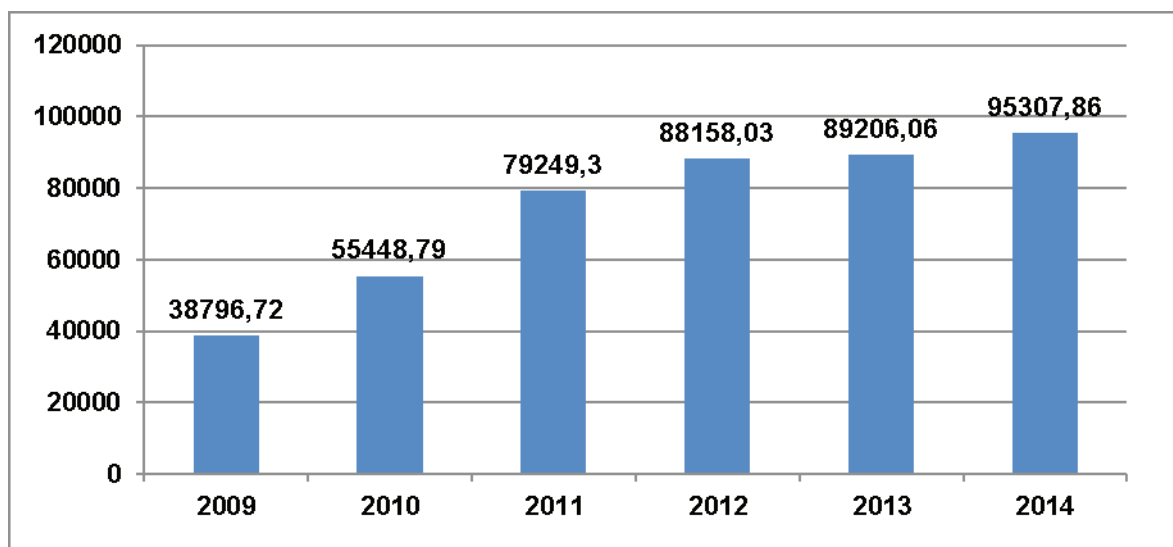


Рис. 1. Товарооборот между Россией и Китаем (2009–2014 гг.) в млн. долл. [3]

Таблица 1

Удельный вес основных товарных групп в экспорте России в КНР (в %) [3]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт — всего	100	100	100	100	100	100
Минеральное топливо, нефть, нефтепродукты	44,11	49,45	56,76	66,86	67,89	71,63
Древесина и изделия из нее	11,1	10,67	8,65	5,52	7,07	6,97
Цветные металлы	10,1	8,38	7,6	4,79	4,29	3,99
Черные металлы	7,63	1,24	0,53	0,14	0,25	0,06
Химические товары	6,5	8,37	6,4	4,37	3,79	2,78
Рыба, моллюски, ракообразные	5,57	4,88	3,94	2,82	3,53	3,05
Руды, шлаки, зола	4,98	4,69	8,31	5,61	5,3	2,88
Удобрения	3,33	3,9	2,82	3,79	3,03	2,28
Бумажная масса, целлюлоза	2,27	2,54	2,26	1,65	1,51	1,89
Машины и оборудование	2,04	1,44	0,7	0,7	0,71	1,12
Драгоценные камни	0,68	2	0,8	1,02	1,51	1,22
Бумага, картон	0,45	0,34	0,31	0,22	0,25	0,24
Минеральные продукты	0,25	0,36	0,48	0,51	0,35	0,4

или 6,97% совокупного экспорта России в Китай. На третьем месте в совокупном российском экспорте в Китай находятся поставки «цветных металлов» или 3,96%. По стоимостным показателям поставки этого вида продукции сократились на 1,7%.

Основными статьями российского импорта из Китая продолжают оставаться: машинно-техническая продукция, химическая продукция, одежда текстильная, одежда трикотажная, обувь.

Самая большая статья импорта из Китая в 2014 г. «Машины и оборудование» — 36,12% (+3,3%). На второй позиции находится «Химические товары» — 8,37% (+9,1%). На третьем месте находится «Одежда текстильная» — 6,7% (–0,15%).

Проводя оценку потенциала Китая, как поставщика высокотехнологичных товаров в Россию, стоит отметить

тот факт, что сегодня КНР является основным внешне-торговым партнером РФ.

При рассмотрении КНР, как важного стратегического партнера, очень важно вместе с тем рационально оценивать риски для отечественных производителей, которые несет торговая экспансия Китая на российский рынок. Анализируя структуру китайского экспорта в Россию за прошедшие шесть лет, можно сделать вывод, что Китай все активнее внедряется не только на российский рынок потребительских товаров, но также и на рынок промышленной продукции, тем самым создавая конкуренцию российским производителям металлургической, машинно-технической, химической и высокотехнологичной продукции.

Либерализация тарифного режима России, емкость российского рынка, и помимо этого также высокая се-

Таблица 2

Удельный вес основных товарных групп в импорте России из КНР (в %) [3]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Импорт — всего	100	100	100,0	100,0	100	100
Машины и оборудование	33,44	38,43	40,91	42,43	37,9	36,12
Химические товары	8,2	8,01	9,28	8,76	8,35	8,37
Обувь	7,7	7,91	6,34	5,9	6,31	5,96
Одежда текстильная	7,08	6,12	5,41	4,82	6,85	6,7
Одежда из трикотажа	6,63	6	5,2	4,96	6,31	5,95
Изделия из кожи	2,98	2,48	2,69	1,65	3,29	1,86
Мебель, матрасы	2,62	2,94	2,12	2,18	2,44	4,46
Готовые изделия из текстиля	2,37	1,85	1,80	2,82	3,27	3,16
Пушнина	2,2	2,93	3	3,56	2,85	4,84
Игрушки, спортивный инвентарь	1,83	1,49	1,85	1,55	1,53	1,73
Продукты из овощей и фруктов	1,35	1,02	1,01	0,92	0,81	0,81

бестоимость российской продукции, которая снижает её конкурентные возможности, все это позволяет предположить, что в будущем доля высокотехнологичной продукции в китайском экспорте в России еще больше возрастет.

В то же время перспективы расширения российских поставок машинно-технической и высокотехнологичной продукции сохраняются в основном на направлении уча-

ствия в строительстве объектов атомной энергетики, а также в авиакосмической области.

Что же касается других направлений экспорта, то они ограничены известными проблемами российских предприятий, такими как невыгодное соотношение цены и качества продукции, недостаточные производственные мощности и др. Также определенные ограничения накладывает насыщенность китайского рынка готовой продукции.

#### Литература:

1. Воскресенский, А. Д. Российско-китайское стратегическое взаимодействие и мировая политика / А. Д. Воскресенский. — М.: Юнити, 2004.
2. Парамонов, В. Отношения между Россией и Китаем: история, современность и будущее / В. Парамонов, А. Строков // Defence Academy of The United Kingdom: Conflict Studies Research Centre. — 2006. — № 6/46.
3. <http://www.ved.gov.ru/> — Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации

## 18. ТУРИЗМ

### Совершенствование логистики — пути для расширения сферы туризма Кыргызской Республики

Долотбакова Аида Кенешевна, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник  
Институт экономики имени академика Дж. Алышбаева Национальной академии наук Кыргызской Республики (г. Бишкек)

Кыргызская Республика расположена в центре Евразии, на стыке перспективных авиационных, транспортных и экономических артерий между Европой и Азией, Севером и Югом. Главная задача в этой области — сделать республику доступной для зарубежных туристов, наладив прямые международные воздушные сообщения, для чего необходимо провести ряд мероприятий, в том числе: создать условия для функционирования на рынке авиационных перевозок конкурентоспособных авиакомпаний, повысить безопасность полетов и качество обслуживания пассажиров.

Согласно данным Нацстаткомитета КР, в 2011 г. всеми видами транспорта перевезено 5572,3 тыс. чел, а уже в 2012 г. 5918,8 тыс. чел. (табл. 1) [6, с.32].

Организация путешествий туристов по этим авто-трассам может стать одним из основных доходных видов туризма на Великом Шелковом пути. Для обеспечения высокого качества обслуживания туристов, необходимо соответствующим образом обустроить указанные авто-трассы, улучшить качество дорожного полотна, повысить безопасность авто-трасс, оборудовать трассы указателями и информационными табло на иностранных языках

и т.д. Важное значение имеет строительство объектов дорожного сервиса первой необходимости (придорожных гостиниц, платных стоянок, пунктов общественного питания и других объектов отдыха и развлечений). На сегодняшний день расширение сферы туризма напрямую зависит от применения логистических технологий, которые позволяют минимизировать затраты на транспорт, вовремя и безопасно доставлять пассажиров и грузы, минимизировать ущерб в пути.

В Кыргызской Республике ведущая роль в перевозках пассажиров и грузов принадлежит автомобильному транспорту. Им перевозится более 97% пассажиров и 95% груза от общего объема грузов и пассажиров, перевозимых всеми видами транспорта. Основные транспортные коридоры Кыргызстана — Бишкек-Жа-лабад-Ош; Бишкек-Нарын-Торугарт-Кашгар и т.д. [3, с.33–37]. Но перед Кыргызстаном открываются новые перспективы для развития и логистики и туризма. Это развитие транзитных воздушных маршрутов. Для этого необходимо, в первую очередь, строительство и развитие сервисной инфраструктуры в международных аэропортах Кыргызстана «Манас» и «Ош».

Таблица 1

Перевозки туристов по видам сообщений (тыс. чел.)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Перевезено туристов — всего	61449,9	6519,6	5390,2	5572,3	5918,8
<b>Воздушным транспортом</b>					
въездные международные	109,5	95,1	130,8	237,5	272,4
выездные международные	113,9	103,7	154,6	255,6	312,9
внутренние	147,4	159,0	179,2	214,8	238,6
<b>Железнодорожным транспортом</b>					
въездные международные	194,7	187,6	128,5	99,3	75,8
выездные международные	265,8	212,7	223,1	133,8	107,6
внутренние	13,3	13,8	15,0	16,2	21,9
<b>Автомобильным транспортом</b>					
выездные	95,8	71,6	26,8	53,0	72,0
в дальнее зарубежье	1,9	3,0	-	-	-
в страны СНГ	93,9	68,6	26,8	53,0	72,0
внутренние	5204,5	5676,1	4532,2	4562,1	4817,6

Центральная Азия становится все в большей степени значимым регионом для международной гражданской авиации, ставящей целью для своей деятельности осуществление, как пассажирских, так и грузовых авиаперевозок. Наиболее активные пассажирские и грузовые авиаперевозки осуществляются между развитыми рынками стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии, которые составляют, на сегодняшний день, более 30 млн. тонн в год с ежегодными темпами роста 7%.

Авиамаршруты для грузовых самолетов между Европой и Юго-Восточной Азией проложены через страны юго-восточной Европы, Ближнего и Среднего Востока, Индию и далее в страны Юго-Восточной Азии и Океании, так называемый «южный маршрут» [1, с.46]. Протяженность этих маршрутов составляет, иногда, более 20000 км и самолеты вынуждены осуществлять несколько транзитных посадок для дозаправки топливом. Укорачивание таких воздушных маршрутов до 10000–12000 км, с одной транзитной посадкой на полпути, уменьшает стоимость грузоперевозки на 15–17% и позволяет авиакомпаниям получать дополнительную прибыль, а также способствует развитию авиагрузового бизнеса, а в случае использования этой посадки, как перевалочного грузового авиатерминала, авиакомпания экономит еще 7–10%, т.е. всего более 20%.

По своему географическому расположению Кыргызстан можно считать самым оптимальным местом для строительства современного воздушного грузового транзитного терминала. Наиболее удобным местом для строительства данного комплекса является прилегающая территория международного аэропорта «Манас» [2, с.6–10].

Располагаясь на расстоянии 5000 км от Франкфурта и Токио, соответственно, город Бишкек — столица страны с основным аэропортом — оказывается на перекрестке основной артерии восток-запад и потенциальной оси север-юг, между Восточной Россией и Монголией на севере, и Афганистаном, Пакистаном и Индией на юге.

Уровень торговли в направлении восток-запад между Азией и Европой, как известно, очень высок и продолжает развиваться. Торговля в направлении север-юг между Россией и Монголией и Центрально-Азиатским регионом только-только начинает развиваться.

Транзитный аэропорт на полпути Восток-Запад, Запад-Восток должен служить не просто пунктом дозаправки самолетов, но главным образом, сортировочно-перевалочным комплексом для грузов Восток-Запад и Запад-Восток, что фактически приведет к экономически выгодным челночным рейсам самолетов грузовых авиакомпаний. Самолет, прибывший из Европы с грузом для стран Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского бассейна, должен быть сразу перезагружен, и отбыть в обратном направлении с грузом из стран Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского бассейна для стран Европейского региона или наоборот.

При планировании этих маршрутов через грузовой транзитный аэропорт в Кыргызской Республике умень-

шается расстояние маршрута и в связи с этим снижается стоимость рейсов за счет:

- увеличения экономии ресурса эксплуатации воздушных судов;
- меньшего расхода топлива;
- меньшей платы за навигацию и использование воздушного пространства;
- сокращения числа транзитных взлет — посадок;
- увеличения массы полезного груза за счет уменьшения количества топлива и др.

Для выполнения вышеуказанной деятельности пункт транзитной посадки должен обеспечивать на международном уровне:

- возможность автоматизированной обработки и сортировки грузов;
- соблюдение условий хранения груза во избежание его порчи;
- полную безопасность и сохранность груза;
- возможность современной качественной и бесперебойной телекоммуникационной связи;
- грамотное и быстрое техобслуживание прибывших самолетов и размещение экипажей на отдых;
- возможность заправки самолетов качественным и кондиционным топливом [4, с.11].

Одной из важных предпосылок развития международного транспортно-логистического комплекса на территории аэропорта «Манас» является работа ЗАО «Компания Манас Менеджмент», включающая воздушно-грузовой центр с камерой охлаждения, камерой глубокой заморозки и камерой для опасных грузов. А также центр бортового питания, который может позволить производить в смену до 2500 порций бортового питания международного уровня, для пассажиров VIP, первого, бизнес и эконо классов [5, с.3–5].

Основные финансовые и товарные потоки в XXI веке будут сосредоточены в треугольнике США — Европа — Юго-Восточная Азия и Китай. Поэтому Кыргызстану необходимо осуществление международного транспортного сервиса на магистрали Европа — Кыргызстан — Китай, чтобы иметь серьезные экономические преимущества среди стран СНГ.

Международный транспортно-логистический комплекс должен иметь хлопковый терминал, терминал для строительных грузов, для продовольственных продуктов; для зерновых грузов, для скоропортящихся продуктов, для размещения машин, нефтепродуктов, газа и т.д. Такой логистический центр может сократить транспортные расходы на перевозку грузов из Китая в Европу на 7–20%, погрузочно-разгрузочные работы на 15–30%, снизить логистические издержки на 12–35%.

Кроме работы воздушно-грузового центра и центра бортового питания предпосылками для открытия такого логистического центра является соответствие технического состояния аэропорта «Манас» нормам Международной организации гражданской авиации, наличие безналоговой свободной экономической зоны и прямых



воздушных авиалиний между Китаем и Кыргызстаном, а также отдаленность аэропорта от столицы.

В условиях глобализации мировой экономики гражданская авиация играет все более значимую роль и позволяет расширить возможности доступа на мировые рынки. Согласно данным ЕврАзЭС на протяжении последних десятилетий роль гражданской авиации в мировой экономике устойчиво росла. Ежегодно по воздуху перевозится 2,5 млрд. пассажиров, около 40% населения планеты, 46 млн. тонн грузов и почты. Коммерческие авиаперелеты осуществляются с использованием 25 тыс. воздушных судов максимальной взлетной массой более 9 тонн. В настоящее время в мире насчитывается приблизительно 40 тыс. гражданских аэропортов, из которых более 1000 используется для полетов по международным воздушным трассам.

Кыргызская Республика занимает уникальное расположение в центре трансевразийского сообщения между Европой и Азией. В связи с этим, огромные перспективы интеграции Кыргызской Республики в общеевропейское транспортное пространство связано с развитием гражданской авиации.

Уникальное расположение аэропорта «Манас» в самом сердце Евразии определяет стратегическую роль Международного трансконтинентального авиационного логистического центра как связующего звена в общей мировой транспортной системе воздушных сообщений.

В соответствии с Указом Президента Кыргызской Республики от 21 января 2013 года № 11 «О Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики» проект создания международного трансконтинентального авиационного логистического центра имеет статус стратегического значения для развития транзитного потенциала страны. Согласно проекта в результате преобразований ОАО «Международный аэропорт «Манас» в перспективе станет одним из крупнейших мультимодальных авиационных ХАБов в евразийской зоне, соединяющий пути воздушного сообщения из регионов Северо- и Юго-Восточной Азии в Европейский и Ближневосточный регионы.

Для создания подобного международного грузового перевалочного комплекса на прилегающей территории аэропорта «Манас» г. Бишкек Кыргызской Республики существуют следующие предпосылки:

- международное признание Кыргызстана как открытого демократичного государства, соблюдающего и гарантирующего выполнение норм международного гражданского и контрактного права;

- приоритетные взаимоотношения КР и КНР, как государств, не имеющих территориальных претензий и активно и плодотворно сотрудничающих на международной арене;

- результат тесного сотрудничества КР и КНР — открытие 16 мая 1998 года воздушной линии Бишкек-Пекин над территорией КНР взамен обходного маршрута через Россию и Казахстан, а также открытие с 20 марта 2003 года воздушного коридора KAMUD;

- функционирование на территории аэропорта «Манас» безналоговой, свободной экономической зоны и вследствие этого благоприятный инвестиционный климат;

- прошедшая реконструкция аэропорта «Манас», доведение его технического состояния до международных норм ИКАО. В настоящее время, аэропорт оборудован по 1 категории ИКАО с обоих курсов;

- удобное расположение аэропорта «Манас», не входящего в городскую черту. Аэропорт находится в 23 км к северо-западу от города Бишкек.

Предполагаемая стоимость проекта создания международного грузового перевалочного комплекса на прилегающей территории аэропорта «Манас» составляет около 1,5 млрд. долларов США, с общим объемом обработки груза 2,5 млн. тонн в год, что составляет 6,25% общего грузопотока между Западом и Востоком. При соответствующем финансировании проекта строительство терминала «под ключ» составит около 3,5 лет. Окупаемость проекта будет осуществляться за счет обслуживания прибывающих и убывающих воздушных судов, увеличения потока авиаперевозок, предоставления услуг грузового терминала. Нет сомнений, что развитие международного карго-терминала обладает большим потенциалом [7, с.24].

В середине 2002 года экспедиторская компания «Papalrina» открыла отсчет регулярным грузовым рейсам между Европой и Азией с промежуточной посадкой в аэропорту «Манас» на воздушном судне Boeing 747. По словам руководства компании «Papalrina», Бишкек не случайно был выбран в качестве промежуточного пункта и является центром Шелкового пути в Средней Азии. Одним словом, транзитный мост уже начал свою работу. Большой интерес к совместной деятельности с аэропортом «Манас» и ЗАО «Компания Манас Менеджмент» проявляется со стороны иностранных предприятий отрасли гражданской авиации. В настоящее время, ряд известных иностранных грузоперевозочных и экспедиторских компаний ведет переговоры в этом направлении с руководством аэропорта «Манас» и ЗАО «Компания Манас Менеджмент». И сегодня прилагается максимум усилий для того, чтобы этот мост ширился и укреплялся.

На сегодня в Кыргызстане имеет место большая конкуренция между транспортно-экспедиторскими компаниями, что также наряду с созданием транзитных коридоров через Кыргызскую Республику будет благоприятствовать развитию транзитного сообщения через страну.

Основные транспортные маршруты в Кыргызской Республике обеспечивают соединение с Китаем, через Иркештам и Тургарт, и с Россией через Казахстан. В основном, в Кыргызстан импортируются потребительские товары из Китая. Весь импорт осуществляется автомобильными перевозками. Эти товары проходят границу Тургарт или Иркештам и доставляются до пункта назначения (в основном г. Бишкек) китайскими грузовиками. Китайский транспорт может свободно передвигаться в Кыргызстане, а грузовики из Кыргызстана должны раз-

грузжаться вблизи границы (приблизительно 100 км от границы на территории Китая). Основной экспорт — фрукты и овощи, перевозимые на кыргызском транспорте в Россию. Европейские рынки преимущественно закрыты для этой продукции ввиду отсутствия условий для должной упаковки, в соответствии с требованиями Европейского Союза [8].

По мнению руководителей пяти крупнейших грузовых экспедиторов Кыргызстана основными проблемами транспорта являются:

1. необходимость участия транспорта Кыргызстана в торговле с Китаем;
2. необходимость развития упаковочных предприятий в стране, чтобы продавать фрукты и овощи Кыргызстана в страны Европейского Союза. Частные предприниматели в сфере логистики ждут от правительства развития логистических центров в Кыргызстане; более того, некоторые из них высказывают желание финансового участия в строительстве такого объекта.

Возможных мест логистических центров несколько. Министерство транспорта считает территории в г. Бишкек

и Ош приоритетными участками; грузовые экспедиторы также думают, что Бишкек является приоритетным местом. Также предпочтительны Сары Таш и Нарын. Сары Таш — это пересечение транспортных маршрутов, соединяющих Таджикистан и Китай, а также регион Фергана в Кыргызстане. Нарын представляет собой важное место, т.к. его можно превратить в крупный перегрузочный центр китайского товара, импортируемого во все регионы Кыргызстана.

На фоне перспективного формирования международного транспортно-логистического комплекса немаловажное значение имеет Закон Кыргызской Республики от 21 июля 2012 года № 121 «О введении безвизового режима для граждан некоторых государств сроком до 60 дней», по которому граждане 44 стран освобождаются на 2 месяца от визовых формальностей. Это способствует росту количества туристов, прибывающих в Кыргызстан. Доходы от перевозок туристов всеми видами транспорта в 2012 году увеличились по сравнению с предыдущим годом на 14,2% и составили 8250,2 млн. сомов (табл. 2). Из них доходы, полученные от перевозок воз-

Таблица 2

Доходы, полученные от перевозок туристов (млн. сомов)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Все доходы	3615,4	3913,3	4767,6	7226,7	8250,2
в том числе полученные от перевозок:					
воздушным транспортом	2692,7	2701,6	3861,3	6238,0	7177,9
железнодорожным транспортом	612,3	648,1	660,4	642,4	604,1
автомобильным транспортом	310,4	563,6	245,9	346,3	468,2

душным транспортом составляют 87%, железнодорожным транспортом — 7,3% и автомобильным транспортом — 5,7% [6, с.32].

Правительством КР утверждена стратегия устойчивого развития на 2013–2017 годы. Данным программным документом четко обозначена позиция Кыргызстана по прове-

дению последовательных процедур процессов присоединения Кыргызстана к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству. Выработка дорожной карты к данным интеграционным объединениям позволит Кыргызстану более эффективно участвовать в процессах построения интеграционных системы на постсоветском пространстве.

#### Литература:

1. Афанасьев, В.Г. Организация международных воздушных перевозок — Москва: «Воздушный транспорт», 1991 г. — 156 с.
2. Мониторинг транспортных коридоров. Презентация на семинаре Института ЦАРЭС. Бишкек, 25–26 июня 2009. — 137 с.
3. Национальный обзор политики сектора услуг Кыргызской Республики: услуги сектора энергетики и сектора туризма. Бишкек: UNCTAD, 2009. — 248 с.
4. Проект Концепции развития национальной инфраструктуры качества. Бишкек: Минэкономики КР, 2008. — 239 с.
5. Технология работы Воздушного Грузового Центра ЗАО «Компания Манас Менеджмент», утвержденная 9 апреля 2008 г.
6. Туризм в Кыргызстане, 2008–2012 гг. Статсборник. Бишкек: Нацстатком, 2013. — 86 с.
7. Экономическое влияние от участия Кыргызской Республики в многосторонней торговой системе (ВТО): сектор текстильной промышленности. Бишкек: USAID, 2009. — 228 с.
8. <http://www.carecprogram.org/index.php?page=trade-facilitation-related-studies> The Kyrgyz Republic: Trade Facilitation and Logistics Development Strategy Report. ADB, 2012.

## 19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

### Логистический аутсорсинг в России: проблемы и пути решения

Ежова Валерия Олеговна, студент;

Афанасьева Анастасия Геннадьевна, студент

Саратовский социально-экономический институт Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

*Статья посвящена специфике понимания и использования термина «аутсорсинг» на примере аутсорсинга логистических услуг. Автор рассматривает нормативное и usualное значение слова «аутсорсинг». В ходе анализа истории данного явления, сравнения с другими формами организации взаимодействия предприятия с внешними контрагентами, такими, как подряд, аренда, возмездное оказание услуг, делаются выводы об отличительных признаках аутсорсинга в нормативном значении. Также анализируется практика использования термина «аутсорсинг» в современном деловом дискурсе, особенно на примере рынка логистических услуг. Делаются выводы об изменении usualного значения термина «аутсорсинг в логистике» в соответствии с изменением рынка самих услуг.*

**Ключевые слова:** аутсорсинг; функция; субподряд; собственная функция; логистика; аутсорсер.

*The article deals with the specific of understanding and using such term, as «outsourcing», by the example of the logistics service market. Author reviews the normative and usual meanings of the term. While analyzing the history of this phenomenon and comparing it with other forms of company's cooperation with external parties, such as succession, rent, paid services, the author educes the specific features of outsourcing phenomenon in the normative meaning of the word. The article also depicts the practice of using the term «outsourcing» in nowadays business discourse, especially by the example of the logistics services market. The author illustrates the course of changing the term's usual meaning in logistics, in accordance with market changes.*

Понятие аутсорсинга получило в настоящее время широкое распространение в России. Существует множество определений термина аутсорсинг. Большинство авторов сходятся во мнении, что под аутсорсингом понимают передачу организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Определить понятие аутсорсинга в логистике также достаточно трудно. Это происходит из-за того что многие логистические провайдеры стали использовать термин в маркетинговых целях. Термин аутсорсинг в настоящий момент может быть применён к любой логистической операции. А это не верно, ведь если говорить дословно, то аутсорсинг это право на организацию всех перевозок, которые необходимы бизнесу. Итак сделаем вывод, что об аутсорсинге в логистике правомерно говорить, если на аутсорсинг отдаётся вся логистика в целом, так называемый комплексный аутсорсинг или один из логистических функционалов:

- транспортная логистика
- складская логистика
- таможенная логистика
- логистического администрирование-IT-решения

в логистике

Основная цель аутсорсинга заключается в стремлении организации на логистические затраты. Сочетание ин-

струментов логистики и аутсорсинга позволяет организации иметь более гибкий подход в управлении, повышать качество обслуживания, тем самым иметь конкурентные преимущества. Развитию концепции логистического аутсорсинга поспособствовала глобализация.

На данный момент многие компании имеют комплексный компьютерный метод слежения, который позволяет уменьшить риски при транспортировке и повысить престиж и статус компании.

Целесообразно использовать логистический аутсорсинг для компании-заказчика, если:

- компания не имеет достаточного знания и опыта в логистике
- необходимо снизить затраты, изменить структуру затрат
- нужно повысить качество услуг для конечного потребителя
- компания хочет развить компетенции в области логистики

Наряду с передачей логистических функций, передаются логистические операции. Логистические провайдеры — это коммерческие организации, оказывающие услуги в сфере логистики, выполняющие отдельные операции или комплексные логистические функции, такие как: транспортировка, складирование, интегрирование логистическими цепочками. Самым популярным является 3PL-провайдеры, которые включает

в себя: внутренние перевозки, разгрузку у клиента, контроль качества, информационные услуги и другие. Как правило такие провайдеры являются дочерними компаниями, которые выделились из основного бизнеса. Также развивается новое поколение логистических провайдеров-4PL,5PL. Это предприятия, которые специализируются на планирование и оптимизации всех логистических процессов вдоль цепочки создания стоимости. Однако технологии развиваются очень быстро и специалисты предсказывают следующий этап развития аутсорсинга — появление «интеграторов логистической цепи» или «ведущих логистических управляющих» в рамках «совместной операционной модели».

На сегодняшний день можно говорить, что понятие аутсорсинг в логистике имеет два значения.

Первое-это строгое нормативное значение, подразумевающее передачу на сторону собственной логистической функции компании.

Второе (узусальное) — это передача не только логистических функций, но и исполнение провайдером определённых логистических операций, которые как правило предоставляются в комплексе.

В России рынок логистических услуг сформировался недавно и находится на стадии становления. У нас в настоящее время нет компаний, которые могли бы взять логистику на аутсорсинг в нормативном значении.

Это связано с тем, что в России отсутствует системный подход. Нынешний аутсорсинг предлагает пакет логистических услуг.

Выделяют 4 фактора, которые влияют на развитие логистического аутсорсинга:

1. Глобализация, территориальное расширение снабженческих, сбытовых сетей и торговли.
2. Сложность управления цепочками поставки
3. Дифференциация спроса.
4. Применение аутсорсинга как бизнес-модели организации.

Дальнейший опыт показывает, что наиболее эффективное управление логистикой возможно только при системном подходе ко всей логистике предприятия.

Передача на сторону отдельных логистических сервисов или даже функций не только не позволяет достичь максимально возможного эффекта за счет синергии, но и может отрицательно сказаться на всей логистической системе предприятия в целом, ввиду прерывания информационного потока или отсутствия анализа влияния различных звеньев цепи поставок друг на друга.

Изучение явлений аутсорсинга в логистике, не подпадающего под классическое экономическое определение, кажется нам не менее актуальным, чем изучение логистического аутсорсинга в нормативном его значении. Узусальное значение отражает развитие явления аутсорсинга логистических услуг в России. Приведение узусального и нормативного значений аутсорсинга логистических услуг к общему знаменателю будет свидетельствовать об окончательном становлении данного явления

#### Литература:

1. Аутсорсинг и подряд — одно и то же? [Электронный ресурс] / OS.PKRAI.RU. — Режим доступа: <http://os.pkrai.ru/infout/autsorsing-i-podryad-odno-i-tozhe>, свободный (17.07.2012). — Загл. с экрана.
2. Аутсорсинг в логистике. [Электронный ресурс] / CUSTOMS.RU. — Режим доступа: [http://www.custom.ru/articles\\_6.htm](http://www.custom.ru/articles_6.htm), свободный (17.07.2012). — Загл. с экрана.
3. Аутсорсинг. [Электронный ресурс] / Википедия: свободная энциклопедия. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Аут-сорсинг>, свободный (17.07.2012). — Загл. с экрана.
4. Аутсорсинг: словарь маркетинговых терминов. [Электронный ресурс] / INFOSYSTEMS.RU. — Режим доступа: [http://infosystems.ru/library/slovar\\_ais\\_1218/slovar\\_marketin\\_1221.html](http://infosystems.ru/library/slovar_ais_1218/slovar_marketin_1221.html), свободный (17.07.2012). — Загл. с экрана.
5. Аутсорсинг: Глоссарий. [Электронный ресурс] / WWW.SRC—MASTER.RU. — Режим доступа: <http://www.src-master.ru/glossary.php>, свободный (17.07.2012). — Загл. с экрана.
6. Аутсорсинг: Словарь бухгалтера. [Электронный ресурс] / МашАудит. — Режим доступа: <http://www.mashaudit.ru/useful/dictionary.htm>, свободный (17.07.2012).

## Проблема рациональных поставок промышленного оборудования (на примере фармацевтического)

Зубарев Михаил Михайлович, аспирант  
Московская гуманитарно-техническая академия

*Процесс поставки товаров, в том числе оборудования, в Россию образует целый комплекс взаимосвязанных операций, что повышает риск возникновения ошибок при организации и исполнении договоров поставки. Статья посвящена вопросам ввоза импортного оборудования в Российскую Федерацию. Автор рас-*



крывает одни из основных проблем транспортной логистики, а также методы для оптимизации импорта с учетом действующего законодательства.

**Ключевые слова:** логистика, таможенное оформление, импорт, договор поставки, фармацевтическое оборудование, ТН ВЭД, затраты на транспортировку.

За последние годы, даже в условиях кризисной ситуации и усиленной геополитической напряженности в стране, российский производственный комплекс в своих отдельных частях проявляет положительные тенденции роста. Одну из главных предпосылок развития промышленности образует инвестиционный климат, наличие которого позволяет обновлять производственный парк отечественным и импортным оборудованием.

Всемирный банк опубликовал очередной ежегодный рейтинг мирового инвестиционного климата Doing Business 2014. За год Россия поднялась в нем на 20 позиций, заняв в общем рейтинге 92-ю строчку из 189 возможных. [1] Такой результат — прямое следствие правительственного курса на вхождение в верхнюю двадцатку рейтинга к 2018 году. Однако, на фоне слабеющего рубля цены на импортное оборудование, начисленные в рублях, значительно выросли, приблизившись к своему апогею, превысив психологический максимум. Это обстоятельство пагубно влияет на формирование бюджета компаний и закупки оборудования, а при ввозе импортного оборудования в Россию зачастую возникают дополнительные трудности, обусловленные санкциями и возросшими затратами.

Процесс поставки товаров, в том числе оборудования, в Россию образует целый комплекс взаимосвязанных операций, что повышает риск возникновения ошибок при организации и исполнении договоров поставки. Рассмотрим разные аспекты проблемы рационализации удовлетворения потребностей в средствах производства на примере поставок фармацевтического оборудования в Россию из стран Евросоюза.

Отношения, касающиеся поставки товаров, регулируются действующим российским законодательством. Статья 506 ГК РФ определяет, что по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях. [2] В ходе такой сделки возможность получить выгодный производственный и финансовый результат для обеих сторон подталкивает к организации эффективного процесса поставки и минимизации финансовых рисков в условиях возникновения форс-мажорных обстоятельств в ходе поставки. При закупке технологического оборудования (в нашем случае фармацевтического) для непосредственного использования или в целях последующей перепродажи, компании необходимо оценить и просчитать инвестиционную привлекательность проекта. Ошибки, допущенные в ходе разработки и реализации проекта за-

купки и поставок, прямо или косвенно повлияют на конечный результат, занижая планируемую выручку от перепродажи оборудования, либо увеличивая срок окупаемости в условиях собственного производства.

Рассмотрим более подробным образом возможность оптимизировать транспортную и таможенную составляющую на этапе заключения договора поставки импортного фармацевтического оборудования.

Оптимизация таможенных платежей

Классификация товаров для расчета таможенных платежей с использованием ставок ввозных пошлин производится в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). В зависимости от назначения и идентифицирующих признаков (материал, назначение, состав и др.) товары подразделяются на группы. Каждая отдельная классификационная группа облагается таможенными пошлинами по различным ставкам. Начиная с 2001 года, Правительство РФ регулярно принимает меры по их снижению. Так в 2006 году обнулены ставки ввозных таможенных пошлин на более чем 700 видов технологического оборудования.

На сегодняшний день основные группы импортного фармацевтического оборудования и его комплектующих — элементы, которые не имеют отношения к основному технологическому процессу, но в отсутствие которых эксплуатация оборудования невозможна, подлежат таможенному оформлению с уплатой пошлин по сниженным ставкам — от 0 до 5%. Как правило, в общий заказ входит большой процент иных товаров и частей оборудования, самостоятельный ввоз которых облагается более существенными пошлинами — от 10 до 15% и выше. [3]

Таможенный орган определяет правильность исчисления импортером таможенных пошлин и идентифицирует товары на предмет соответствия коду ТН ВЭД. Эти процедуры сотрудники федеральной таможенной службы (ФТС) проводят на основе предоставленных импортером документов: инвойсов, спецификаций, грузовой таможенной декларации (ГТД), сертификатов, договора поставки. Документы должны подтверждать, что ввозимый товар в Россию составляет единый комплекс технологического оборудования, предназначенный для выполнения определенных технологических задач.

Как свидетельствует сложившаяся практика, на этапе составления спецификации импортеры стараются детализировать весь объем поставки, подробно описывая, образно говоря каждый «зубец шестеренки». Такой подход оправдан с точки зрения преодоления предупреждений со стороны таможни, касающихся некомплектной поставки или устранения несоответствий.



Однако чрезмерная детализация поставки приводит к негативным эффектам. Таможенный орган получает возможность рассмотреть поставляемый товар не как единое целое, а в виде самостоятельных частей с индивидуальными кодами ТН ВЭД. В итоге импортера обяжут оплатить пошлины по каждому виду товара. Запасные части не входят в состав основного комплекса оборудования и подлежат отдельному таможенному оформлению. Некоторых расходные материалы (краски, масла, электроника, запасные части.) нуждаются в особом оформлении и облагаются специальными пошлинами. Как правило, пошлины на запасные части существенно отличаются от основной группы технологического оборудования.

По логике и смыслу, в интересах облегчения поставок, предоставленные в таможенную документацию должны недвусмысленно указывать на единое предназначение поставляемого оборудования, например в одну фармацевтическую линию розлива жидкости в ампулы. В этом случае комплекующие попадают под пониженную ставку ввозной пошлины, равно как и оборудование. Во избежание избыточного обложения таможенными пошлинами следует прибегать к услугам специалиста в области декларирования и таможенного оформления импортных поставок оборудования.

Затраты на транспортировку

При поставке импортного оборудования на территорию РФ стоимость транспортной составляющей наряду со стоимостью оборудования закладывается в базу для последующего расчета ввозных таможенных пошлин и налогом на добавленную стоимость (НДС). Если фактические затраты на транспортирование и потери превысят запланированные, то это приведет к увеличению налоговой нагрузки при ввозе оборудования (повысятся пошлина и НДС).

При планировании величины транспортной составляющей в затратах на поставку импортного оборудования необходимо получить достоверные сведения о грузе: данные о тоннаже, перечень мест, габариты отдельных мест, специальные требования к перевозке, включая данные о наличии в составе поставки негабаритных грузов, и другие существенные сведения. Необходимо учитывать, что при поставках автотранспортом рыночная стоимость аренды транспортного средства для негабаритных перевозок в два с половиной — три раза превышает стоимость аренды стандартного грузовика. Помимо прочего, провоз негабаритного груза сопряжен с необходимостью получения специальных разрешений на транспортировку по территории стран транзита. Процедура получения разрешений как свидетельствует практика, может занять от трех до шести календарных недель. Очевидно, что поставка товаров должна производиться с учетом максимально эффективного использования перевозочных средств. При организации поставки следует принимать во внимание и учитывать следующие обстоятельства:

— оборудование незначительных габаритов может быть перевезено в составе сборных грузов, что снижает оплату за их перевозку;

— перевозка многокомпонентного оборудования может быть организована путем предварительного согласования с отгружающей компанией. При этом необходимо утвердить с партнером содержание погрузочных ведомостей и схему размещения всех компонентов груза в транспортном средстве. Таким способом в грузовых отсеках транспортных средств удастся исключить пустые, не занятые грузом зоны;

— отгрузка негабаритного оборудования должна быть запланирована заблаговременно.

При невыполнении этого условия обнаружение в составе поставки негабаритного груза непосредственно в момент отгрузки товара влечет дополнительные финансовые потери для компании-импортера. Здесь можно назвать:

— оплата штрафов за отказ от поданного под погрузку габаритного транспорта;

— дополнительная стоимость транспортировки заказа с применением негабаритного транспорта;

— неизбежное продление периода поставки — как минимум на срок от трех до шести недель — вплоть до даты получения от компетентных органов стран транзита разрешений на провоз негабаритного груза по их территории;

— оплата услуг по хранению импортного груза на складе за рубежом — до даты отгрузки товара с такого склада;

— оплата штрафных санкций покупателю товара в России, если поставляемый товар предназначен для последующей перепродажи и т.п.

В связи с задержкой поставки компания-импортер может понести косвенные убытки, к примеру, в виде недополученной прибыли от использования оборудования в производственных целях, если оно ввозилось для собственных нужд.

Предупредить эти потери не так уж сложно, достаточно тщательно продумать все заранее. Вместе с тем ошибки, связанные с отсутствием планирования транспортной составляющей, на практике встречаются довольно часто.

Помимо перечисленных сложностей, связанных с исполнением договора поставки импортного технологического оборудования на этапе до завершения таможенных процедур и выпуска товара в свободное обращение, существуют и другие проблемы. Они касаются дальнейшего использования товара.

Специфические риски

Хозяйственный интерес стороны, получающей технологическое оборудование для собственных производственных нужд, напрямую связан с возможностью своевременно ввести оборудование в эксплуатацию и получить планируемую прибыль от его использования. Неправильно оформленный договор поставки данного имущества способен не только отдалить мо-

мент ввода оборудования в эксплуатацию, но и исключить саму возможность его использования на территории России. Препятствием может стать отсутствие у российского покупателя необходимого комплекта разрешительной документации. Дело в том, что для различных групп оборудования могут быть установлены требования о необходимости сертифицировать товар и регистрировать его компоненты (к примеру, контрольно-измерительные приборы) в стандартизированных российских реестрах, получать разрешения Ростехнадзора на применение технических устройств и т.п. И не оформив необходимые документы, предприятие импортер просто не сможет воспользоваться уже ввезенным новым оборудованием.

Рассмотрим подробнее проблемы, с которыми может столкнуться закупающая компания после покупки и ввоза станков, требующих получение разрешения Ростехнадзора на применение технологических устройств. Существует перечень документов, которые необходимо представить для получения такого разрешения. В ряде случаев разрешения на применение оборудования в России получают сами зарубежные производители, чаще всего это имеет место в отношении массово поставляемого в Россию оборудования. Если у производителя данный документ отсутствует, он должен быть получен самой российской компанией — покупателем. В тексте договора поставки необходимо четко оговорить условие о том, согласно которому продавец обязан представить достаточный объем документации для возможного самостоятельного получения разрешения российским покупателем импортного оборудования.

Отсутствие такого условия в договоре поставки может повлечь для российской компании расходы на:

- оплату дополнительных услуг импортного производителя, связанных с представлением пакета документов;
- оплату экспертиз, в том числе экспертизы промышленной безопасности;
- оплату стоимости услуг посреднических организаций, оказывающих услуги в области согласования разрешительной документации в органах Госгортехнадзора;
- погашение кредита (займа) и процентов в случае, если оборудование приобретено за счет кредитных (заемных) средств;

#### Литература:

1. Проект «Ведение бизнеса» [Электронный ресурс] // URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia> (дата обращения: 14.05.2015)
2. ГК РФ ч.2, § 4. Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд (в ред. Федерального закона от 02.02.2006 N 19-ФЗ) Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_170140/?frame=4](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170140/?frame=4)
3. TKS.RU — все о таможене. Таможня для всех — российский таможенный портал © 2000—2015 [Электронный источник] // URL: <http://www.tks.ru/db/tnved>
4. Миротин, Л. Б. Транспортная логистика. — М.: Экзамен, 2003. — 512 с.
5. Афанасенко, И. Д., Борисова В. В. Логистика снабжения. — СПб.: Питер, 2010. — 336 с.

— прочие расходы, необходимые для получения разрешений.

Представление документации со стороны зарубежного контрагента является его правом, а не обязанностью, если другое не оговорено контрактом. Следовательно, гипотетически возможно то, что партнер по сделке просто откажется представлять необходимые документы российскому покупателю. Уполномоченные органы также вправе отказать в выдаче разрешений на применение поставленного в Россию оборудования.

Если отечественный покупатель не сможет получить необходимую документацию, то он понесет серьезные издержки. Прямой ущерб российской компании при невозможности получения разрешения на применение техники будет равен суммарной совокупности стоимостей оборудования, затрат на таможенное оформление, стоимости прохождения всех разрешительных процедур и оплаты прочих необходимых расходов. Косвенный ущерб будет связан с невозможностью использования поставленного оборудования и, соответственно, неполучением ожидаемой прибыли. Кроме того, расходы на получение разрешений будут отнесены на повышение балансовой стоимости имущества, что увеличит отчисления компании по налогу на имущество.

Очевидно, что, когда речь идет о поставках дорогостоящего оборудования, крупных технологических линий, финансовые вложения и ожидания инвесторов крайне высоки. В результате серьезного просчета экономическая эффективность сделки может быть сведена к нулю. Поэтому подготовке договора поставки должна предшествовать серьезная предварительная проработка. Рассмотренные аспекты должны быть заблаговременно проанализированы с привлечением специалистов в области логистики (для расчета транспортной составляющей), технических специалистов (для установления потребностей в разрешительной документации) и декларантов (для отнесения товаров к ТН ВЭД и обоснования ставок ввозных таможенных пошлин). Такой квалифицированный подход к организации поставки, предварительный анализ всех условий, подлежащих включению в договор, привлечение к работе экспертов позволит компании минимизировать возможные риски и избежать необходимости исправлять ошибки при исполнении заключенного договора поставки.

## Противоречия в экономико-организационном механизме управления городским пассажирским транспортом и пути их преодоления (на примере Санкт-Петербурга)

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург)

Одной из сфер городского хозяйства, где особенно сложно протекают процессы адаптации к рыночным условиям хозяйствования, является городской пассажирский транспорт, который выполняет функцию жизнеобеспечения для жителей городов. Особенно сложно протекают процессы адаптации к рынку в управлении системами городского пассажирского транспорта. Основная проблема сводится к разработке и внедрению такого экономико-организационного механизма управления городским общественным пассажирским транспортом, который бы максимально исключал противоречия, препятствующие не только его развитию, но и нормальному функционированию в рыночных условиях.

Основной целью управления системой городского общественного пассажирского транспорта является удовлетворение потребностей населения города в транспортных услугах с определенным уровнем качества, безопасности и надежности, а так же с минимальными затратами.

Данная цель предусматривает необходимость решения, как минимум, трех основных групп задач [1]:

1. Определение потребности населения города в количестве услуг городского общественного пассажирского транспорта.
2. Определение уровня качества услуг городского общественного пассажирского транспорта.
3. Определение минимального уровня затрат на оказание услуг городского пассажирского.

Задачи первой группы предусматривают построение рациональной структуры маршрутов городского общественного пассажирского транспорта.

Вторая группа задач направлена на обеспечение уровня качества услуг городского общественного пассажирского транспорта установленного и разработанного на основе научно обоснованных требований.

Третья группа задач является одной из самых значительных, поскольку вопросы минимизации расходов городского общественного пассажирского транспорта являются наиболее важными с точки зрения экономики и организации процесса оказания услуг городского общественного пассажирского транспорта в условиях адаптации к рыночным условиям хозяйствования. Основными направлениями решения данной группы задач управления являются:

- разработка основ планирования и учета объема услуг городского общественного пассажирского транспорта, который необходимо оказать;
- формирование заказа на оказание услуг городского общественного пассажирского транспорта в раз-

резе маршрутов городского общественного пассажирского транспорта;

- определение экономически обоснованного расчетного тарифа, по которому происходит оплата произведенных услуг городского общественного пассажирского транспорта.

Существующий в настоящее время экономико-организационный механизм управления городским общественным пассажирским транспортом содержит в себе ряд противоречий, которые препятствуют не только его развитию, но и нормальному функционированию.

Обнаруженные нами в ходе исследования противоречия были сгруппированы по нескольким признакам.

**В первую группу** мы отнесли организационные противоречия. Данное противоречие проявляется в дисбалансе между спросом на транспортные услуги со стороны населения и предложением транспортных услуг со стороны заказчика, в роли которого выступают местные органы власти. В результате на одних маршрутах спрос на услуги городского пассажирского транспорта со стороны пассажиров не удовлетворяется, а на других маршрутах, напротив, существует избыток предоставленных услуг при отсутствии надлежащего спроса со стороны пассажиров. Кроме того, сопоставлением существующей маршрутной сети городского общественного пассажирского транспорта и маршрутной сети коммерческого транспорта, выявлено, что в Санкт-Петербурге около 20% всех городских маршрутов коммерческого транспорта, не конкурируют с общественным транспортом и не дублируют его маршрутную сеть. Таким образом, нами сделан вывод о том, что на данных маршрутах спрос населения на услуги городского общественного пассажирского транспорта не удовлетворяется.

**Во вторую группу** мы отнесли экономические противоречия существующей системы управления. В первую очередь сюда относится однозначная зависимость между объемом выполненных производителем услуг и их оплатой заказчиком. Целью предоставления субсидий из бюджета города является возмещение расходов предприятиям пассажирского транспорта, осуществляющие перевозку пассажиров по регулируемым тарифам предприятий пассажирского транспорта. Предоставление субсидий осуществляется в пределах лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных в бюджете города на текущий финансовый год. Проведенный нами мониторинг методик предоставления субсидий в различных городах Российской Федерации позволил установить, что предоставление субсидий осуществляется как льготным катего-

риям пассажиров, так и предприятиям перевозчикам. Однако, механизм расчета субсидий за услугу перевозки для них является разным. Основной причиной противоречий является база расчета. Так, например, в соответствии с законом о монетизации льгот для льготных категорий пассажиров муниципальные образования рассчитывают количество поездок по установленному тарифу (кстати, это является одной из причин, почему тарифы меняются только один раз в год) и предоставляют льготным категориям пассажиров специальные билеты. А для других не федеральных категорий льготников, обычных пассажиров, пользующихся услугами перевозки по регулируемому тарифу, субсидируются предприятия — перевозчики.

Наиболее часто в городах Российской Федерации бюджетные субсидии предоставляются с использованием следующих методик:

1. устанавливаются бюджетные ассигнования на 1 км пробега подвижного состава с пассажирами, которые рассчитываются по формуле:

$Ба = (Р - Д) / П$ , где:

Ба — бюджетные ассигнования на 1 км пробега, руб.;

Р — сумма плановых расходов на выполнение установленного объема пассажирских перевозок, руб.;

Д — сумма плановых доходов от оплаты за проезд населением и возмещения выпадающих доходов от проезда отдельных категорий граждан, руб.;

П — плановый пробег подвижного состава с пассажирами, км.

2. установление нормативов расходов на 1 машино-час или 1 километр пробега для определенных марок подвижного состава.

3. ряд администраций устанавливает для предприятий муниципальной собственности финансовые планы (в том числе и Санкт-Петербург), в которых лимитируются доходы, расходы и в доходной части указывается сумма субсидий.

4. для определения объема субсидий в качестве основания используют годовой бухгалтерский отчет предприятия, формы № 2 ОКУД «Отчет о прибылях и убытках» с полной расшифровкой затрат.

Вышеперечисленные, наиболее часто используемые методики, трудоемки и создают почву для нарушения условий договора по выплате субсидий со стороны перевозчика.

Чтобы глубже понять действие вышеперечисленных противоречий, рассмотрим их действие на примере наземного электрического транспорта Санкт-Петербурга.

За 2014 год наземным электротранспортом перевезено 327,1 млн. пассажиров, из них: 184,3 млн. пассажиров (56,3 процентов) — трамваем и 142,8 млн. (43,7 процента) — троллейбусом.

Анализ объема и структуры перевозок СПб ГУП «Горэлектротранс» за 2013–2014 годы представлен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ объема и структуры перевозок СПб ГУП «Горэлектротранс» за 2013–2014 годы

Показатели	2013 год		2014 год		Темп изменения	
	Факт, тыс. пасс.	Уд. вес в общем объеме перевозок, %	Факт, тыс. пасс.	Уд. вес в общем объеме перевозок, %	Факт 2014-факт 2013, тыс. пасс.	Факт 2014/факт 2013, %
<b>Перевезено пассажиров — всего,</b>	<b>328 576,8</b>	<b>100,0</b>	<b>327 135,3</b>	<b>100,0</b>	<b>-1 441,5</b>	<b>-0,4</b>
в том числе:						
<b>перевозки платных пассажиров</b>	<b>296 893,2</b>	<b>90,4</b>	<b>298 546,1</b>	<b>91,3</b>	<b>1 652,9</b>	<b>0,6</b>
из них:						
по разовым билетам	77 703,9	23,6	77 737,4	23,8	33,5	0,0
по комбинированным билетам на 10 поездок	470,5	0,1	414,6	0,1	-55,9	-11,9
по билету «Подорожник»	11 588,8	3,5	18 516,3	5,7	6 927,5	59,8
по билетам длительного пользования	207 130,0	63,0	201 877,8	61,7	-5 252,2	-2,5
в том числе:						
всего по единым билетам:	183 711,7	55,9	185 676,8	56,8	1 965,1	1,1
по единым студенческим	18 688,2	5,7	19 420,3	5,9	732,1	3,9
по единым ученическим	16 053,9	4,9	16 428,9	5,0	375,0	2,3
по единым	30 476,0	9,3	28 050,7	8,6	-2 425,3	-8,0
по единым именным льготным	118 329,9	36,0	121 640,9	37,2	3 311,0	2,8



по единым на 1/2 месяца	163,7	0,0	136,0	0,0	-27,7	-16,9
всего по билетам на наземные виды транспорта:	23418,3	7,1	16201,0	5,0	-7217,3	-30,8
трамвай	5090,3	1,5	2499,0	0,8	-2591,3	-50,9
троллейбус	1094,1	0,3	626,9	0,2	-467,2	-42,7
трамвай-троллейбус	684,2	0,2	318,9	0,1	-365,3	-53,4
трамвай-автобус	6078,4	1,8	3594,5	1,1	-2483,9	-40,9
троллейбус-автобус	6218,4	1,9	4366,8	1,3	-1851,6	-29,8
трамвай-троллейбус-автобус	4252,9	1,3	4794,9	1,5	542,0	12,7
<b>Перевозки пассажиров, имеющих право бесплатного проезда</b>	<b>31683,6</b>	<b>9,6</b>	<b>28589,2</b>	<b>8,7</b>	<b>-3094,4</b>	<b>-9,8</b>

Анализ объема перевозок свидетельствует о сокращении количества перевезенных пассажиров. По платным пассажирам в 2014 году количество поездок сократилось на 1,4 миллиона. Перевозки пассажиров, имеющих право бесплатного проезда, сократились на 3,1 миллиона поездок. Таким образом, общее количество поездок за год сократилось на 4,5 миллиона поездок. Если в среднем, за день СПб ГУП «Горэлектротранс» перевозило 0,9 млн. пассажиров, то исходя из потерь поездок, предприятие не работало в 2014 году по сравнению с 2013 годом в течение 5-ти дней. Сохраняется отрицательная динамика реализации практически всех видов билетов длительного пользования, за исключением единого ученического билета (+ 0,7 процента), единого именованного льготного билета (+ 0,7 процента) и билета «Трамвай-троллейбус-автобус» (+ 7,1 процента). Имеется тенденция к перераспределению пассажиропотока с проездных билетов на наземные виды транспорта и единого проездного билета на электронный проездной билет «Подорожник» (рост 59,8 процента).

Из объективных причин сложившейся тенденции, можно отметить следующие:

1. Маршрутная сеть трамваев и троллейбусов практически не развивается в районах нового жилищного строительства, параметры маршрутной сети сохранились на уровне 80-х годов. Из новых жилых районов перевозки осуществляются в основном маршрутами общественного и коммерческого автобусного транспорта. В этой связи СПб ГУП «Горэлектротранс» теряет потенциальных пассажиров.

2. Кроме того, с каждым годом усугубляется транспортная ситуация на городских магистралях. Наземный электрический транспорт привязан к своей инфраструктуре, не обладает достаточной маневренностью, как автобусы. Систематические скопления транспортных средств и ДТП на маршрутах трамвая и, особенно троллейбуса приводят к существенным потерям линейного времени, рейсов и, как следствие, пассажиров и доходов. Анализ структуры потерь линейного времени приведен в таблице 2

Как следует из таблицы, доля потерь линейного времени по независящим от предприятия причинам за 2014 год *увеличилась* на 4,7 процента и составляет 90,3 процента по сравнению с 85,6 процента в 2013 году.

**Анализ показателей эксплуатационной деятельности СПб ГУП «Горэлектротранс» за 2013–2014 годы** приведен в таблице 3

Анализ показателей эксплуатационной деятельности свидетельствует об увеличении отработанного времени, при сокращении транспортной работы, что подтверждает увеличение потерь линейного времени по независящим от предприятия причинам.

Анализ доходов и расходов предприятия представлен в таблице 4

По результатам финансово-экономической деятельности предприятия за 2014 год убыток составляет 178,7 млн. рублей, что на 135,2 млн. рублей больше чем в 2013 году.

Как показывает приведенный анализ противоречий, подтверждаемый проведенным анализом объема, струк-

Таблица 2

Анализ структуры потерь линейного времени СПб ГУП «Горэлектротранс» за 2013–2014 годы

Показатели	Потери линейного времени		Темп изменения, %
	Факт 2013 год, %	Факт 2014 год, %	
По техническим причинам	9,8	8,5	-1,3
По эксплуатационным причинам	4,6	1,3	-3,3
По независящим от предприятия причинам	85,6	90,3	4,7



Таблица 3

Анализ показателей эксплуатационной деятельности СПб ГУП «Горэлектротранс» за 2013–2014 годы

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	2013 год	2014 год	Откло-нение, факт/ план, %	Темп из-менения, факт 2014/ факт 2013, %
			Факт	Факт		
1	Объем транспортной работы, всего	тыс. км	61 630,4	62 008,3	0,1	0,6
	— на трамвайных маршрутах		34 917,1	34 617,3	0,0	-0,9
	— на троллейбусных маршрутах		26 713,3	27 391,0	0,2	2,5
2	Среднесуточный выпуск, всего	ед.	998	1 002	4,3	0,4
	— на трамвайных маршрутах		532	529	0,8	-0,6
	— на троллейбусных маршрутах		466	473	8,5	1,5
3	Отработано вагоно (машино) часов, всего	тыс. ва- гоно (ма- шино) -час.	4 495,4	4 533,0	4,3	0,8
	— на трамвайных маршрутах		2 539,7	2 533,6	2,2	-0,2
	— на троллейбусных маршрутах		1 955,7	1 999,4	7,0	2,2

Таблица 4

Анализ доходов и расходов СПб ГУП «Горэлектротранс» за 2013–2014 годы (тыс. руб.)

Наименование показателей и статей затрат	Факт 2013 год	Факт 2014 год	Отклонение	
			тыс. руб.	%
Доходы от перевозки пассажиров соци- альным транспортом	4 252 406,0	4 372 707,1	87 713,5	2,0
Доля доходов в затратах по социальным пе- ревозкам	57,4%	50,7%		-0,1%
Расходы и отчисления по перевозкам пасса- жиров социальным транспортом — всего	7 925 888,5	9 258 230,5	1 201 95,0	1,3
Прибыль (убыток) от перевозки пассажиров социальным транспортом	-3 673 482,5	-4 885 523,4	-32 481,5	0,7
Прочие доходы	3 790 108,8	4 890 515,7	-82 680,2	-1,7
<i>в том числе субсидии из бюджета Санкт-Петербурга на осуществление перевозки граждан наземным элек- тротранспортом по регулируемому та- рифу</i>	<i>3 398 146,0</i>	<i>4 473 593,1</i>	<i>-61 168,3</i>	<i>-1,3</i>
Прочие расходы	170 088,5	183 737,6	20 023,6	12,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	-53 462,2	-178 745,3	-135 185,3	310,3
Налог на прибыль и другие обязательные платежи	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	-53 462,2	-178 745,3	-135 185,3	310,3
Всего собственные доходы предприятия	4 644 368,8	4 789 629,7	66 201,6	1,4
Всего затраты предприятия	8 095 977,0	9 441 968,1	140 218,6	1,5

туры перевозок, доходов и расходов их круг достаточно широк, что подтверждает теоретические выкладки, приведенные в первой части статьи. Приведем некоторые из них:

1. Отсутствует однозначная зависимость между объемом предоставленных транспортных услуг и собранной подразделениями предприятий проездной платой. До-

ходы от сбора выручки в подвижном составе у различных подразделений предприятия отличаются в 1,5 раза. Что в свою очередь свидетельствует, с одной стороны о не-рациональном использовании подвижного состава, а с другой стороны о незаинтересованности в увеличении сбора проездной платы.

2. В общем объеме перевозок 23,8 процента составляют пассажиры, перевезенные по разовым билетам, на их долю приходится 44,4 процента общей суммы доходов от перевозок. Тогда как на 61,7 процента пассажиров, перевезенных по проездным билетам длительного пользования, приходится 46,1 процента доходов, что объясняется высокой льготностью поездок относительно стоимости разового проезда.

3. Существующая система распределения бюджетных дотаций порождает механизм затратности и неэффективности всей системы финансирования городского общественного пассажирского транспорта.

4. Противоречия, связанные с расчетами между заказчиком транспортных услуг, производителями и их потребителями. В корне этих противоречий лежит принцип финансирования предприятий городского общественного пассажирского транспорта, который в настоящее время является затратным, то есть фактически финансируются не оказанные производителем транспортные услуги, а издержки по их оказанию. При таком механизме финансирования объем оказанных услуг не оказывает влияния на размер финансирования, а в случае нехватки средств бюджета применяется способ сокращения транспортной работы, как вариант сокращения расходов. () В этой ситуации расчеты между заказчиком транспортных услуг и их потребителем — пассажиром также носят характер не экономически обоснованного тарифа оплаты за проезд, а своего рода регулятором размера бюджетного финансирования: если бюджетных средств не достаточно для финансирования издержек производителей услуг, то применяется повышение тарифа для получения недостающих средств.

5. Очень большие надежды неоправданно возлагаются на такой показатель как «доля доходов в затратах по социальным перевозкам», показатель обратный показателю рентабельности продаж. Орган управления считает, что предприятию-перевозчику устанавливается своего рода плановое задание — покрыть половину затрат собственной выручкой. Но, увеличить этот показатель можно как путем уменьшения затрат, так и уменьшением собственной выручки. Таким образом, данный показатель не отражает эффективности работы предприятия-перевозчика

Для решения противоречий в экономико-организационном механизме управления городским общественным пассажирским транспортом, которые выявлены в ходе настоящего исследования, нами предлагаются следующие пути:

1. Совершенствование планирования объема и качества предоставленных населению транспортных услуг. Показатели объема и качества услуг на городском общественном пассажирском транспорте находятся в тесной взаимосвязи, а именно от объема предоставленных услуг во многом зависит качество услуги. Данное направление включает в себя как совершенствование маршрутной сети городского общественного пассажирского транспорта

с целью максимально более полного удовлетворения спроса населения на услуги городского общественного пассажирского транспорта, уменьшения пересадочности сообщения, так и совершенствование организации движения на существующих маршрутах городского общественного пассажирского транспорта.

2. Наши предложения в области формирования тарифов ГПТ основываются на том, что признание правильности произведенных затрат происходит только на рынке. И в этом случае тариф выступает одним из главных показателей эффективности перевозки. Переход от социальной направленности в тарифной политике к экономической и либеральной, должен проходить в несколько этапов для того, что бы сделать это минимально болезненным для малоимущих пассажиров. Отправной точкой предлагаемого алгоритма формирования бюджетных доплат на каждую учтенную поездку является отсутствие в настоящее время заинтересованности операторов-перевозчиков, получающих субсидии городского бюджета, в пассажирах и качестве предоставляемых услуг перевозки. Коммерческим перевозчикам предоставляется право самостоятельно устанавливать стоимость проезда на городских маршрутах. Сведения об установленных коммерческими перевозчиками тарифах играют роль рыночных индикаторов стоимости поездки. Устанавливаемый единый тариф для проезда на всех видах ГПТ, включая метрополитен и железнодорожные перевозки в черте города, представляет собой средневзвешенную стоимость поездки для всех коммерческих перевозчиков, который для смягчения инфляции меняется два раза в год [2].

Для муниципальных перевозчиков данный тариф состоит из тарифа для оплаты поездки и тарифа бюджетной доплаты. В общем виде формула для расчета слагаемых тарифа выглядит следующим образом:

$$T = T_o + T_{\text{бд}}, \text{ где}$$

$T_o$  — тариф для оплаты поездки;

$T_{\text{бд}}$  — тариф бюджетной доплаты.

Данная формула позволяет рассчитать бюджетную доплату на каждую учтенную поездку как разность между установленным тарифом и тарифом оплаты. К примеру, если рыночная стоимость проезда составляет 35 рублей, а установленный по соображениям социальной справедливости тариф оплаты проезда 28 рубля за поездку, то бюджетная доплата на каждую поездку будет составлять 7 рублей.

Для пассажиров, пользующихся для оплаты проезда билетами длительного пользования, тариф рассчитывается по формуле:

$$T = \frac{C_{\text{пбдл}}}{Q_{\text{норм}}} + T_{\text{бд}}, \text{ где}$$

$C_{\text{пбдл}}$  — устанавливаемая цена проездного билета длительного пользования;

$Q_{\text{норм}}$  — количество установленных поездок (в билете или в статистической отчетности);

$T_{\text{бд}}$  — тариф бюджетной доплаты.

Предлагаемая система имеет следующие преимущества:

1. обладает простотой расчетов и понятностью для исполнителей;
2. исключает ценовую конкуренцию между перевозчиками для всех видов транспорта.

Следующим сценарным вариантом развития тарифной политики должен быть отказ от разовых билетов (кроме жетонов метро) в том виде, в котором они существуют сейчас, с переходом к универсальным билетам длительного пользования на определенное время и планированием объема их продаж с помощью маркетинговых технологий.

#### *Литература:*

1. Березин, В., Шефтер Я., Шмитков А., Трякин К. «О реформировании организационно-финансового механизма общественного пассажирского транспорта (разработки и рекомендации). «Автомобильный транспорт», 1997 г., № 9.
2. Федоров, В.А. «Современные проблемы формирования тарифов на проезд в городском пассажирском транспорте и пути их решения» Вестник гражданских инженеров. 2013. № 6 (41) с. 217–226

## 20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

### Управление и развитие персонала. Перспективы построения карьеры в научно-образовательной сфере

Бородулина Анастасия Викторовна, студент  
Башкирский государственный университет

*Every year in Russia the number wishing to pursue post-graduate studies is reduced, and how to turn this process, or at least reduce the rate of outflow of scientific talent, are still poorly understood, therefore, first of all, you should understand the causes of.*

**Key words:** *building a career; scientific educational sector.*

Суть рыночной экономики вовсе не в том, чтобы стимулировать людей трудиться, а как раз в том, чтобы регулировать сферу приложения их трудовых усилий. «В условиях постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры даже простое поддержание определенного уровня благосостояния общества требует непрерывной смены деятельности определенной части его членов и постоянного профессионального развития». [1, с. 206] Закон «перемены труда» и профессионального развития диктует необходимость для выпускников вузов гибко выстраивать траекторию своей профессиональной карьеры, одновременно осуществляя карьерный рост в профессиональной сфере и продолжая непрерывно повышать свой образовательный уровень.

После получения диплома о высшем образовании, в принципе, существует два пути развития: продолжить «научно-образовательную» дорогу, т.е. послевузовское образование, или уйти «в профессию». С каждым годом в России количество желающих продолжить обучение в аспирантуре уменьшается, и как повернуть этот процесс, или хотя бы снизить процент оттока научно-одаренных людей, пока слабо понятно, поэтому, в первую очередь, следует разобраться в причинах. Жизнеспособность и потенциал науки напрямую зависят от притока наиболее способных специалистов.

Сложилась неоднозначная ситуация: декларируется построение нового общества, основанного, прежде всего, на знаниях и информации в целом, повышается внимание государства к образовательной сфере, а реально наблюдается старение научных кадров и снижение интереса к научной деятельности среди одаренной молодежи. Социологи, занимающиеся проблемами образования и науки, выделяют несколько основных причин снижения интереса молодежи к занятию в научно-образовательной сфере. На первый план выходит проблема изменения шкалы престижа профессий и смены профессиональных ориентаций молодежи, результатом чего является изменение статуса

научных работников, и, следовательно, статуса ученых в целом. Как следствие — низкая конкурентоспособность аспирантуры по сравнению, например, со вторым высшим образованием или карьерой в бизнесе.

Другая проблема — это недостаточная оплата труда. Ярko иллюстрирует эту проблему сравнение зарплат научных работников в России и в СССР. К примеру, в СССР доцент получал 320 рублей, в то же время судья — 210, в настоящее время средняя зарплата доцента с ученой степенью 12 тысяч, а у судьи она примерно составляет в среднем 100 тысяч рублей. То есть, престиж самой научной деятельности упал не только среди молодежи, но и на уровне государственной поддержки. Такая оплата труда не соответствует современным представлениям и ожиданиям выпускников и является одной из главных причин отсутствия желания продолжить карьеру в рамках научно-образовательной сферы. Еще одна проблема — низкий уровень образованности выпускников на выходе из ВУЗов. Студент, недостаточно уверенный в полноте своих знаний и не попробовавший себя в науке, вряд ли изберет ее своей профессиональной деятельностью, скорее всего он выберет профессию, где не будет требоваться «насыщенность» и полнота знаний. [2]

Кроме прочего, стоит вопрос о проблеме «застаивания» кадров, своеобразная мода оставаться после наступления пенсионного возраста в основном преподавательском составе ВУЗов, НИИ и пр., и, как следствие, отсутствие достаточного количества свободных рабочих мест. В дополнение к предыдущим причинам относится непривлекательность построения научно-образовательной карьеры в пределах своей страны (России). Так многие одаренные молодые специалисты стремятся продолжить научную деятельность за рубежом. Что касается престижа ученого в России, то здесь доминируют негативные оценки, а в западных странах — позитивные. Привлекательность и престижность научного

труда в развитых странах обеспечивают высокие достижения в области развития науки и технологий. Опросы общественного мнения позволяют сопоставить место ученого в рейтинге профессий и занятий в России и США. Так, в США, по данным Wall Street Journal, наиболее престижной является профессия ученого. В России, по данным опросов, в глазах жителей страны профессия ученого занимает только 22-ю позицию. [3] Если взять социологический опрос 2007 года, посвященный исследованию вопроса направленности молодежи Екатеринбурга на карьеру в сфере науки и образования, то, в итоге, процент студентов, желающих продолжить научно-образовательную карьеру, составил только 7%. Тем не менее, 23% опрошенных рассматривали научную деятельность как один из возможных вариантов своей занятости.

Таким образом, только около 30% старшекурсников допускают мысль о возможности научной деятельности, при этом, значительная часть рассматривает науку не как основную свою занятость, а лишь дополнительную к своему бизнесу или карьере в крупной организации. То есть 1/3 выпускников, в принципе, не против стать учеными, но не пойдут этим путем из-за неудовлетворительной экономической составляющей.

В итоге, существующий, хоть и не столь значительный, интерес к научно-образовательной деятельности не подкреплен серьезными мотивами, следовательно, и ориентация на нее не является устойчивой. С 2009 по 2013 год работает Федеральная целевая программа «Научные и научно-преподавательские кадры инновационной России», целью которой является создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров и закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранения преемственности поколений в науке и образовании. В результате реализации программы ожидается повышение качества возрастной и квалификационной структуры кадрового потенциала сферы науки, высшего образования и высоких технологий, преодоление негативной тенденции повышения среднего возраста исследователей, увеличение доли исследователей высшей квалификации, увеличение доли профессорско-преподавательского состава высшей квалификации. Каковы будут реальные результаты — пока неизвестно, но на данный момент ясно, что государство начало поворачиваться к ученому, к молодому ученому.

Открываются новые научные центры, например, инновационный центр Сколково, реально действует система грантов (РГНФ, РФФИ), заключаются договоры сотрудничества с западными образовательными институтами, налаживается система стажировок и пр. В связи с чем, есть надежда на улучшение условий для молодых, талантливых

ученых и ученых в целом. Что же ждет молодого ученого, если он все-таки решил сделать карьеру в научно-образовательной сфере? Аспирантура — это очень удобный инструмент, позволяющий молодым людям попробовать себя в науке, это, так называемое, промежуточное звено между выпускником ВУЗа и научным сотрудником.

Есть два способа существования в науке: «научный» и «учебно-научный». Первый заключается в исследовательской научной деятельности, главная проблема здесь — это отсутствие постоянных вакансий в университетах. Выход — участие в исследовательских проектах, во-первых, это поиск проектов с помощью научного руководителя, во-вторых, это может быть самостоятельный поиск на досках объявлений и подача заявлений, и третий вариант — создание собственного проекта для стипендиальных фондов. Но опять же, обычно «научные» вакансии всегда раздаются на конкретный, фиксированный срок, чаще всего от года до трех лет. Второй способ — «учебно-научный» — т.е. попытка занять место в профессорско-преподавательском составе, как правило, начиная с самых низких должностей.

После 3–4 лет участия в образовательной деятельности, в научных конференциях, публикаций в научных изданиях, работы в научных лабораториях и пр., итогом обучения в аспирантуре должен стать научный труд соискателя ученой степени — диссертация, в которой должны содержаться новые научные и практические выводы и рекомендации. Но на практике защищают диссертации, по последним данным соц. исследований, лишь чуть больше 30% аспирантов, из не защищающих значительная доля мужчин, с помощью аспирантуры избегающих службу в армии.

Самыми популярными отраслями для аспирантов сейчас принято считать экономические и юридические отрасли (более 40% по каждому направлению), при этом среди аспирантов экономических направлений самая низкая доля тех, кто по завершении аспирантуры собирается заниматься научной или преподавательской работой (43%). Это говорит о том, что повышается значимость социально-статусных мотивов поступления в аспирантуру, аспирантская подготовка все в большей степени рассматривается как ступень будущей карьеры (причем не всегда связанной со специальностью) вне рамок академической (научно-исследовательской и преподавательской) траектории. [4]

Ситуация в системе российского образования меняется и совсем скоро будут видны первые результаты. Но при всем при этом, основная проблема — в отношении к образованию, поэтому в первую очередь, для улучшения ситуации необходимо изменить это отношение молодежи, показать, какие возможности предоставляет послевузовское образование, доказать, что ВУЗ — это не только «корочка» для устройства на работу, но и реальные знания в развитом информационном российском обществе.

#### Литература:

1. Алексеев, О.А., Мухаметлатыпов Ф.У. Социально-экономическая модель труда и предпринимательства: Монография-Уфа: РИО БашГУ, 2005. — 278 с.



2. Ельчина, А. С. Перспективы построения карьеры в научно-образовательной сфере. // Гуманитарные научные исследования. — № 11 Ноябрь 2012 URL: <http://human.snauka.ru/2012>
3. Иванов, В. В., Макоско А. А., Миндели Л. Э., Преснякова И. В., Данилевич А. Г. Фундаментальная наука России: состояние и перспективы развития. — М.: Научно-организационное управление РАН, 2009.
4. Программа социально-экономического развития муниципального образования на 2010–2014 годы URL: [http://votkinsk.ru/index.php?pg=docs&str=project\\_program](http://votkinsk.ru/index.php?pg=docs&str=project_program) (дата обращения: 20.11.2013)

## Направления государственной финансовой поддержки инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения

Егорова Дарья Алексеевна, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*В статье рассмотрены государственные инициативы, направленные на совершенствование финансовой поддержки инвестиционной деятельности в жилищно-коммунальном хозяйстве на примере отрасли теплоснабжения. Автором рассмотрены достоинства и недостатки предлагаемых государством методов финансирования модернизации теплоснабжения, а также предложены меры по их совершенствованию.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, теплоснабжение, инвестиции, инвестиционная деятельность, государственное регулирование, государственное финансирование, коммунальная инфраструктура, модернизация.

Вопрос восстановления и модернизации изношенных основных фондов жилищно-коммунального хозяйства (далее ЖКХ) остается актуальным не первое десятилетие. Успешные примеры зарубежной практики финансирования инвестиционной деятельности организаций, функционирующих в отраслях, входящих в состав ЖКХ, основой которым послужило сотрудничество государства и бизнеса в формах государственно-частного партнерства (далее ГЧП), заставляют современных авторов все больше склоняться к мысли о том, что использование форм ГЧП является единственным возможным путем восстановления и развития ЖКХ.

Однако данный подход к решению рассматриваемой проблемы представляет собой решение вопроса о привлечении частных инвестиций в ЖКХ на местном уровне.

Говоря о федеральном уровне государственного регулирования и финансовой поддержки инвестиционной деятельности организаций ЖКХ, помимо законодательной деятельности, тарифного и финансово-бюджетного регулирования, а также лицензирования деятельности, стоит отметить недавние инициативы государства в области финансирования ЖКХ, в том числе в отрасли теплоснабжения:

- Формирование Института рефинансирования инфраструктурных кредитов в ЖКХ;
- Формирование «Нового рынка тепла» с назначением единой теплоснабжающей организации (далее — ЕТО).

Рассмотрим основные достоинства и недостатки реализации предлагаемых государственных инициатив на практике, а также сформулируем основные рекомендации по их совершенствованию.

Впервые идея создания Института рефинансирования инфраструктурных кредитов ЖКХ официально была оз-

вучена Президентом РФ В.В. Путиным на заседании Государственного совета, посвященного вопросам ЖКХ в июле 2013 г. [1]. Официальной статистики об успешной реализации проектов в соответствии с данной государственной инициативой нет.

Реализация данной схемы финансирования инвестиционной деятельности организации ЖКХ подразумевает ввод в процесс финансирования официального государственного оператора (Фонд содействия реформированию ЖКХ — далее Фонд). Фонд поддерживается из средств федерального бюджета на 30–50%, которые обеспечивают необходимую для функционирования доходность. Инвестиционные ресурсы от кредитных организаций и институциональных инвесторов (в их роли могут выступать пенсионные фонды) аккумулируются на счетах Фонда и составляют оставшуюся часть его средств (до 70%). Организация ЖКХ (теплоснабжающая организация), коммерческий банк, Фонд и муниципальное образование заключают инвестиционное соглашение, согласно которому теплоснабжающая организация получает кредит на осуществление инвестиционной деятельности, местная власть предоставляет гарантии рефинансирования данного кредита, а Фонд осуществляет непосредственно рефинансирование 70–90% полученных кредитных средств.

Со своей стороны региональные власти обязуются обеспечить организации теплоснабжения долгосрочные тарифы на предоставление коммунальных услуг (отопление), с целью стабильного источника для дальнейшего погашения оставшейся части кредита и возможности прогнозирования своих доходов и расходов на период до 5 лет. В целях формирования долгосрочных тарифов может ис-

пользоваться так называемое RAB-регулирование (от англ. Regulatory asset base — регулируемая база задействованного капитала). Основной принцип RAB-регулирования заключается в том, что капитал, инвестированный в организацию естественной монополии, должен приносить как минимум отдачу, достаточную для привлечения новых инвестиций и развития организации, а также соответствовать уровню риска инвестирования в него.

Таким образом, создание Института рефинансирования инфраструктурных кредитов ЖКХ должно обеспечить доступность получения кредита для тех организаций, действующих на рынке теплоснабжения, которые в обычных условиях функционирования не имеют достаточной кредитоспособности.

В целом, модель работы Института рефинансирования инфраструктурных кредитов в ЖКХ можно назвать крайне оптимистичной, однако, положительный результат работы данного инвестиционного механизма напрямую зависит от реакции участников рынка предоставления коммунальных услуг и, что важнее, потенциальных инвесторов на данную правительственную инициативу. Инвестиционные проекты организаций теплоснабжения, даже будучи объединенными в единую инвестиционную программу теплоснабжающей организации, не представляют большого интереса для крупных институциональных инвесторов и кредиторов, которые так или иначе должны обеспечить не менее 30% капитала Фонда для обеспечения функционирования Института рефинансирования. Также среди проблем внедрения Института рефинансирования инфраструктурных кредитов в ЖКХ в российскую практику можно назвать недоверие потенциальных инвесторов к стабильности предоставляемых государственных гарантий.

В качестве пути преодоления возникающих при реализации схемы финансирования инвестиционной деятельности организаций ЖКХ проблем автор может предложить следующие меры:

— «Разношерстность» инвестиционных проектов, вызывающая сложность при анализе и классификации проектов потенциальным инвестором, может быть смягчена путем требования соответствия единым стандартам Фонда в контексте правил тарифного регулирования, условия договоров, расценок на строительство. Также это позволит объединить отдельные проекты, которые могут не интересовать инвестора в силу их малого размера в сочетании со сложным и длительным анализом, в «пулы» схожих проектов с идентичными условиями возврата инвестиций.

— Формирование долгосрочной политики государства в области финансирования ЖКХ (наряду с долгосрочной тарифной политикой) на законодательной основе позволит потенциальным инвесторам чувствовать себя более уверенно.

Второй из рассматриваемых автором государственных инициатив является построение так называемого «Нового рынка тепла» с назначением единой теплоснабжающей организации (далее ЕТО).

Проект «Новой модели рынка тепла» был представлен Министерством энергетики РФ 31.12.2013. Нормативно-правовой базой предлагаемой инициативы выступили изменения, вносимые в федеральный закон «О теплоснабжении» [5].

Единая теплоснабжающая организация — это организация, которая обязана обслуживать любых обратившихся к ней потребителей тепловой энергии на территории своей зоны ответственности и решать все возникающие при этом проблемы.

ЕТО может не производить энергию сама, а только владеть сетями и выступать единым заказчиком на тепловую энергию у разных теплогенерирующих компаний. Тогда у ЕТО должна быть единая теплосеть, к которой подключены источники тепловой энергии, в том числе и принадлежащие другим собственникам. В этом случае ЕТО сама определяет, у какого из источников тепловой энергии купить энергию, а затем подает её потребителям на безальтернативной основе. При этом цена закупки тепловой энергии ЕТО у производителей не регулируется государством. Регулируется только та цена, которую ЕТО выставляет конечным потребителям. В данном случае, ЕТО выступает как гарантирующий поставщик. Утверждение цены альтернативной котельной, по которой тепловая энергия будет отпускаться конечным потребителям, основывается на расчете тарифа «альтернативной котельной». Тариф «альтернативной котельной» является естественным пределом цены для конечных потребителей, создающим конкурентную среду в отрасли: он определяет уровень отказа от централизованного теплоснабжения там, где оно неконкурентоспособно.

Положительными результатами применения схемы финансирования инвестиционной деятельности в теплоснабжении через назначение единой теплоснабжающей организации должны стать:

1. Повышение прозрачности деятельности теплоснабжающих организаций и, как следствие, повышение привлекательности подотрасли для потенциальных инвесторов;

2. Формирование долгосрочной тарифной политики и установления сниженного тарифа для потребителей («тариф альтернативной котельной»), что обеспечивает фиксированный государством доход на капитал, а также стабильную тарифную выручку за счет повышения платежной дисциплины со стороны конечных потребителей тепловой энергии. Мобилизованные средства, в свою очередь, могут быть использованы организациями теплоснабжения как в целях финансирования инвестиций за счет собственных источников, также и на погашения полученных кредитов.

3. Повышение энергоэффективности за счет оптимального распределение тепловых нагрузок в системах теплоснабжения.

4. Особый статус единой теплоснабжающей организации является дополнительной гарантией и защитой для инвесторов при решении вопроса о финансировании инвестиционной деятельности в теплоснабжении.

Несмотря на теоретическую перспективность предлагаемой государственной инициативы, реализация рассматриваемой модели рынка тепла на практике сопряжена со следующими проблемами:

1. Назначение в качестве ЕТО крупного игрока рынка теплоснабжения по факту превращает его в монополиста, следовательно, выбор организации на рынке тепла, способной эффективно осуществлять свои функции и при этом способствовать развитию отрасли теплоснабжения, является одним из важнейших вопросов. Муниципалитет при решении данного вопроса должен исходить из следующих предпосылок:

— Организации, осуществляющие функцию передачи и распределения тепла, как правило, вне зависимости от своей организационно-правовой формы, находятся в муниципальной собственности. Они оказываются не заинтересованными в повышении эффективности своей работы. Снижение расходов и, как следствие, повышение прибыли подобных организаций может привести к вынужденному снижению тарифов и государственных дотаций. При этом именно на участках теплосетей, осуществляющих передачу и распределение тепла, происходит основная часть потерь ресурсов, а также аварийные ситуации.

— Организации, генерирующие тепловую энергию, поставляя ее впоследствии теплоснабжающим организациям, получив возможность инвестирования дополнительного объема привлекаемых средств, предпочтут вложить эти средства в развитие генерации. Таким образом, основная проблема теплоснабжения — высокая степень износа тепловых распределительных сетей, и, как результат, высокие показатели потери тепла при передаче остаются не решенной.

2. Методика расчета и утверждения прозрачного тарифа «альтернативной котельной» при более подробном рассмотрении становится нереалистичной. Авторы инициативы предлагают включать в состав тарифа «транспортную составляющую» — затраты на передачу тепла по распределительным сетям, исходя из затрат, связанных с процессом передачи ресурса. Однако, на практике расчет данной составляющей тарифа становится невозможным, а иногда и просто не целесообразным. Затраты на передачу тепла по современному городскому массиву и по застройке середины прошлого века могут разниться в несколько раз. Иногда значение данной со-

ставляющей может достигать отметки в 50% от всей суммы тарифа.

Исходя из вышеописанных проблем реализации предлагаемой государством «Новой модели рынка тепла» на практике, автор считает обоснованным предложить следующие рекомендации по совершенствованию данной государственной инициативы:

— Объединение функций генерации, передачи и распределения тепла.

Решением поставленной задачи может стать создание в рамках рынка тепла в муниципальном образовании аналога холдинговой структуры, в которой в качестве материнской организации выступает генерирующая компания, назначенная ЕТО, а дочерними организациями — теплосети, функционирующие в форме акционерных обществ и находящиеся в муниципальной собственности.

Становясь держателем контрольного пакета акций теплосети, ЕТО начинает принимать активное участие в оптимизации всего процесса производства, передачи и распределения тепловой энергии.

Для акционерных обществ, осуществляющих деятельность в сфере теплоснабжения, единственным акционером которых до сих пор является муниципалитет, переход на функционирование в соответствии с вырабатываемой ЕТО финансовой и производственной стратегией является возможностью не только формально, но и фактически перейти на принципы рыночных отношений.

— Исключение из состава тарифа «альтернативной котельной» транспортной составляющей.

Формирование долгосрочных тарифов на основе РAB-методики в сочетании с прозрачностью ценообразования на фоне снижения затрат позволит обеспечить стабильный денежный поток без повышения платежного бремени потребителей.

Таким образом, содействие государства развитию инвестиционной деятельности организаций ЖКХ, в том числе теплоснабжения, не должно ограничиваться государственно-частным партнерством на микроуровне, а также нормотворческой деятельностью, тарифным регулированием и осуществлением контроля на макроуровне.

Предложенные автором идеи по совершенствованию направлений государственной финансовой поддержки позволяют повысить эффективность предлагаемых к реализации государственных инициатив.

#### Литература:

1. Выступление, В.В. Путина на заседании Государственного совета Российской Федерации «О мерах по повышению качества предоставления жилищно-коммунальных услуг» 13.05.2013 <http://www.kremlin.ru/news/18232>
2. Выступление президента РФ Д. Медведева на заседании президиума Госсовета РФ от 23.11.2010//
3. <http://www.kommersant.ru/News/1544852/Region/77>
4. Каменева, Е. А. Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ // Финансы и кредит, 2010, № 22 (406) — с. 7–14
5. Федеральный закон N 190-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О теплоснабжении» // СПС «Консультант+»

*Научное издание*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

III Международная научная конференция  
Москва, июнь 2015 г.

*Материалы печатаются в авторской редакции*

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Подписано в печать 24.06.2015. Формат 60х90 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>.  
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 15,21. Уч.-изд. л. 21,17. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии Издательства «Молодой ученый»  
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26