



НОВАЯ ПАРАДИГМА СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 29 ДЕКАБРЯ 2017 Г.

В ШЕСТИ ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 6



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

НОВАЯ ПАРАДИГМА СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 29 декабря 2017 г.

В шести частях
Часть VI

Белгород
2018

УДК 001
ББК 72
Н 72

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАЕ (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибов Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

Н 72 **Новая парадигма социально-гуманитарного знания** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 29 декабря 2017 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – Часть VI. – 147 с.

ISBN 978-5-6040519-0-0

ISBN 978-5-6040519-6-2 (Часть VI)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Новая парадигма социально-гуманитарного знания», состоявшейся 29 декабря 2017 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам экономики.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли научное рецензирование (экспертную оценку) членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ, 2018
© Коллектив авторов, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Адайгаджиева А.Г., Казимагомедова З.А.</i> НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	6
<i>Аликперова Н.В., Ярашева А.В.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	9
<i>Бербен Д.В.</i> ХЕДЖИРОВАНИЕ ЦЕНОВЫХ РИСКОВ В СФЕРЕ НЕФТЕДОБЫЧИ	12
<i>Береговая И.Б., Лашкевич Ю.В.</i> СРАВНЕНИЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ, ОРГАНИЗОВАННОГО ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАМИ «М.ВИДЕО» И «DNS»	15
<i>Вискова А.Ю.</i> 3PL-ЛОГИСТИКА – ЭТО ВЫГОДНО?	20
<i>Волкова Ю.Б.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О КРЕДИТНОМ РИСКЕ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	23
<i>Гвенцадзе Д.И.</i> КОНЪЮНКТУРА И БАЛАНС МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ	26
<i>Головинова Л.С., Рындина И.В.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКАХ	31
<i>Гордополов Е.А., Шевцов В.В.</i> А. МАРШАЛЛ И ЕГО ПОСЛЕДОВАТЕЛЬ ДЖ. М. КЕЙНС	35
<i>Демидова О.Ю., Ким А.С.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	37
<i>Дюкова В.Л.</i> СПЕЦИФИКА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ	41
<i>Дьякова С.С.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЯ EVA	46
<i>Жулина М.Д., Сулян Р.Ю., Кондратьев А.В., Рябухин В.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	50
<i>Заболотникова В.Д., Додобаева Т.Е.</i> ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СТРАНАХ СНГ	54
<i>Ибрагимов А.И.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ	61
<i>Инькова А.А., Соколова А.В., Конягина М.Н.</i> ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОМУ СПИСАНИЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С БАНКОВСКИХ СЧЕТОВ	66
<i>Каракозова Л.Р.</i> СНИЖЕНИЕ РИСКОВ НЕДОПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ	70

Кожухова Н.В., Молодова А.С. ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОТЫ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ	75
Колчанова В.Б., Куткина А.Л. К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ	78
Кондрашихин А.Б. СВЯЗЬ И ИНФОРМАТИЗАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДОМ: МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ДЛЯ СЕВАСТОПОЛЯ	83
Коршикова М.А., Давыдова Ю.А. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РЕИМПОРТНЫХ И РЕЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	86
Краснов Д.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АМЕРИКАНСКОЙ И ЕВРОПЕЙСКОЙ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	91
Мадунц К.А., Донцова О.И. ФИНАНСОВЫЙ КЛАСТЕР	96
Маллаева А.А., Казимагомедова З.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..	100
Новиков И.Н., Клочкова Н.В. КОНКРЕТИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ КОМПАНИИ	104
Панарина Е.В., Шевцов В.В. ОСОБЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ИВАНА ГРОЗНОГО: ВЗГЛЯД ИЗ XXI ВЕКА	107
Поздняков М.Н., Сопнева Е.С. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ	111
Попытайленко А.О. РАЗВИТИЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	114
Проскурина О.В., Кешишян А.В. АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «РОСТВЕРТОЛ».....	117
Разббадинова Л.Р., Казимагомедова З.А. НДС И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА	120
Смирнова Н.В. ВОПРОСЫ МОТИВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РАЗМЕРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	123
Хмелевский Е.О. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	127
Холявкина О.И. СТАТИСТИЧЕСКИЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК	131
Чепурных М.Е. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ...	134
Чотчаев А.Н. ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ	138

<i>Шмарыго Н.А., Мангушева М.А., Мясоедов А.С., Чеботарёв М.Т.</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	141
<i>Ярашева А.В.</i> СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ	144

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

НАЛОГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Адайгаджиева А.Г.

студентка, Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Казимагомедова З.А.

научный руководитель, доцент кафедры «Налоги и денежное обращение»,
канд. экон. наук, Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

В исследовании рассматриваются основные особенности применения налогов в государственном регулировании экономики. государственное регулирование рыночной экономики, а также сфер деятельности, на которые оно оказывает влияние с помощью определенных инструментов. Наиболее эффективными среди них являются дотации и налоговая политика.

Ключевые слова: налоги, дотации, государство, доход, бюджет, политика.

Жизнь всего населения страны зависит от уровня экономического развития государства. Производственные организации составляют основную экономическую силу государства, так как практически они создают ВВП и как следствие являются источником формирования государственных доходов. Но организации функционируют не стихийно, а в рамках правил, определенных законодательными органами власти. Государство с помощью различных инструментов оказывает влияние на развитие той или иной отрасли производства и регионов страны. Наиболее значимыми инструментами являются дотации и налоговая политика.

Государственное регулирование экономики – это комплекс разного рода мер, которые осуществляет государство для нормального функционирования экономики [1, с. 310].

Существует два основных метода, через которые государство воздействует на развитие экономики:

1. Увеличение доли государственной собственности;
2. Распределение бюджетных инвестиций, субсидий, субвенций, дотаций между территориями и отраслями экономики;
3. Использование инструментов различных политик (налоговой, кредитной, денежной, экономической).

Первый и второй методы называются еще прямыми методами, так как государство выступает в роли субъекта, непосредственно участвующего в производстве, может задавать свой уровень цен, выбирает регионы и отрасли, которые необходимо поддерживать и модернизировать за счет дотаций. Последний метод является косвенным.

Так как государство с помощью изменения налоговых ставок, ставки рефинансирования и ключевой ставки оказывает влияние на поведение экономики, при этом, нигде не принимая участия. Косвенный метод регулирования, по мнению многих ученых, является более результативным и значимым, нежели прямой [1, с. 315].

После рассмотрения сущности государственного регулирования рыночной экономики, сфер деятельности на которые оно оказывает влияние и с помощью ка-

ких инструментов, необходимо перейти к статистическим показателям, для анализа результативности использования налоговых ставок и направления дотаций государством для развития экономики страны.

Федеральными налогами являются обязательные к уплате всеми субъектами экономики платежи, установлением которых занимается высший орган законодательной власти государства.

Доходы от федеральных налогов поступают в федеральный бюджет или распределяются в пропорции установленной законом между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации. Все характеристики федеральных налогов, а именно: их состав, ставка, база и т.д. устанавливается высшим законодательным органом страны. К федеральным налогам в РФ относятся налоги, установленные ст.13 Налогового кодекса РФ.

Анализ статистической информации о динамике налоговых доходов федерального бюджета за последние пять лет представлен на рисунке.

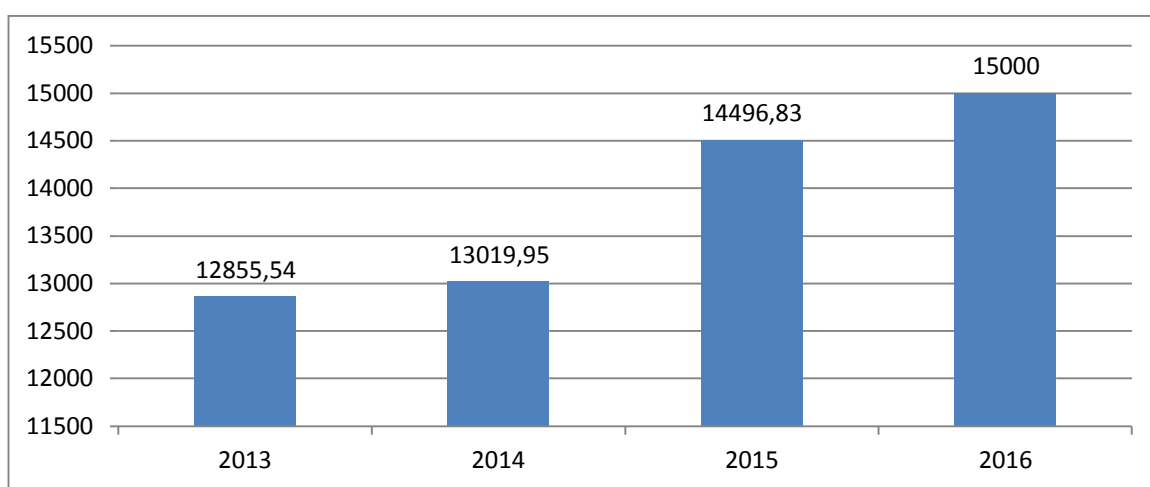


Рис. Динамика налоговых доходов федерального бюджета

Как видно из рисунка налоговые поступления в федеральный бюджет на протяжении рассматриваемого периода стабильно растут. Данный рост можно объяснить несколькими факторами, увеличение численности населения, организаций, внутреннего производства в связи с наложенными санкциями на импорт товаров, и помимо этого конечно же улучшение качества работы налоговых органов, за счет перевода документов организаций в электронную форму, что позволяет сделать контроль более точным и быстрым [2, с. 52].

Для увеличения доли налоговых поступлений в общем объеме доходов бюджета необходимо реформировать налоговую систему страны. Не просто перенимать опыт наших западных коллег, но и делать поправки на наши национальные и региональные особенности.

Первым и самым важным считается обеспечение уплаты всех налогов, иначе тогда никакая реформа не будет действенна. А для улучшения контроля считаю нужным предложить ввести как в западных странах контроль за расходами физических лиц и сопоставление этих расходов с доходами, что возможно поможет в разы уменьшить коррупцию и сокрытие доходов от уплаты налогов.

Второе предложение касается налогообложения товаропроизводителей, но не связанных с сырьевой индустрией, где добывают, перерабатывают и продают сырье и топливо. Необходимо сделать временно налоговые послабления для произ-

водителей конечного продукта, с перспективой на будущее, как это в свое время сделала Швеция в отношении ИКЕА. Не зря производство называют двигателем экономики. За счет стимулирования производства за счет понижения налоговых ставок на определенную отрасль можно получить намного больше налоговых доходов. Во-первых, это повлечет за собой увеличение рабочих мест, а соответственно и налога на доходы физических лиц, а также за счет увеличения объема производства, несмотря на снижение налоговой ставки, налоговые отчисления в последующих периодах возрастут. Многие говорят, что в России по сравнению с другими странами маленький налог на прибыль организации, но как уже упоминалось выше, у нас есть свои особенности.

Прошло только 25 лет, как страна перешла к рыночной экономике, и просто взять все у запада не получится [3, с. 1].

И последним предложением является введение прогрессивной шкалы налогообложения, как для физических лиц, так и для организаций в особенности задействованных в сырьевой сфере деятельности. Есть в нашей стране люди, занимающие руководящие посты в государственных корпорациях и получающие порядка 5 млн. рублей в месяц, а есть люди с зарплатой в 8 тыс. рублей. Взимать с этих двух работников по 13 процентов считаю несправедливостью. Да, первый работник заплатит больше в бюджет, но ему в любом случае хватит на существование, а вот второму нет. Так как прожиточный минимум на сегодняшний день составляет в среднем по стране 8,5 тыс. руб., несложно догадаться, что после уплаты налогов этот гражданин будет считаться за чертой бедности. Речь идет не только об НДФЛ, но и других налогах таких как: налог на недвижимость, на транспорт, акциз на бензин и т.д. Например, в США установлена определенная величина дохода и если налогоплательщик-физическое лицо получает меньше этой суммы, то все налоги, уплаченные возвращаются ему в конце года.

Российская Федерация – очень молодое государство, и 25 лет очень маленький период времени, для полноценного перехода к рыночной экономике и «настройки» инструментов ее регулирования. Возможно законодательные органы так же замечают эти недостатки и имеют свои решения по реформированию налоговой системы и использованию ее как основного инструмента регулирования экономики страны.

Подводя итоги всего вышесказанного можно сделать вывод об эффективности использования государством, в регулировании экономики, таких инструментов как налоговая политика.

Список литературы

1. Кусакина О.Н., Ионов Ч.Х., Рязанцев И.И., Токарева Г.В., Довготько Н.А., Грузков И.В., Пономаренко М.В., Медведева Л.И., Скиперская Е.В., Русановский Е.В. Налоги в системе государственного регулирования экономики. // Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «СЕКВОЙЯ» (Ставрополь). – Ставрополь, 2017.

2. Наибов З.Ч. Роль налогов и дотаций в эффективном регулировании рыночной экономики // Европейские исследования. – 2017.

3. Чистякова А.Р. Налоги как инструмент государственного регулирования экономики Российской Федерации // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2017. – №17-2.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ¹

Аликперова Н.В.

старший преподаватель Департамента социологии, кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Ярашева А.В.

главный научный сотрудник, доктор экономических наук, профессор,
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН,
Россия, г. Москва

Статья затрагивает вопросы обеспечения занятости населения на рынке труда в Республике Беларусь. Рассматриваемые проблемы тесно связаны с государственными мерами по стимулированию экономической активности незанятого населения, а также с происходящими в последние 7 лет демографическими процессами в стране.

Ключевые слова: Республика Беларусь, трудовое законодательство, безработица, рынок труда, политика занятости, трудоспособный возраст.

Актуальные вопросы интеграции в формате Союзного государства России и Республики Беларусь изучаются учеными обеих стран [4, 5]. Экономисты, социологи, политологи, а также демографы в числе социально-экономических проблем, затрагивающих развитие наших стран, рассматривают теоретические и практические задачи и возможные пути их решения [7, 9]. Выделяются факторы, обуславливающие основные тенденции современного состояния российской и белорусской экономики.

Одним из таких факторов, оказывающих существенное влияние на развитие рынка труда и обеспечение занятости, является динамика изменения демографических характеристик населения. Так, в Республике Беларусь с 2010 по 2017 год ожидаемая продолжительность жизни выросла с 70,4 лет до 74,1 года [2, с. 176]. Это, в свою очередь, повлияло на изменения в возрастной структуре трудоспособного населения (табл. 1).

Таблица 1

**Население Республики Беларусь по основным возрастным группам
(на начало года, в общей численности населения, в%) [2, с. 49]**

Год	Возраст		
	моложе трудоспособного	трудоспособный	старше трудоспособного
2010	15,9	61,6	22,5
2011	16,0	61,2	22,8
2012	16,1	60,7	23,2
2013	16,4	60,1	23,5
2014	16,7	59,4	23,9
2015	17,0	58,6	24,4
2016	17,3	57,9	24,8
2017	17,6	57,1	25,3

¹ Подготовлено при поддержке гранта РФФИ (проект № 17-22-01001 «Оценка, последствия и перспективы миграционного взаимодействия России и Беларуси в интеграционных процессах со странами Евразийского экономического союза»).

Из представленных данных видно, что доля населения, находящегося в возрасте старше трудоспособного увеличивается, а доля граждан трудоспособного возраста постепенно снижается. Процесс старения населения Республики Беларусь отражается и на состоянии рынка труда. Представители предпенсионной и пенсионной категории находятся в заведомо невыгодном положении и не могут в полной мере конкурировать с другими группами, находящимися в поиске работы.

Что касается другого фактора – государственной поддержки занятости населения – то в 2016 году Указом Президента Республики Беларусь утверждена «Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг.» [8]. Основными задачами государственной политики занятости в социально-трудовой сфере программы выступает повышение эффективности использования трудовых ресурсов и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда и ее территориальной мобильности. Главной целью развития Республики Беларусь, определенной в программе, является повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития.

Для достижения этой цели установлены приоритеты, актуальные при существующих глобальных тенденциях, на реализации которых будут сконцентрированы все внутренние и внешние ресурсы, а также нацелена работа всей вертикали власти.

Продолжится работа по стимулированию экономической активности незанятого населения посредством развития предпринимательства, расширения гибких форм трудовой деятельности, надомного труда. Будут созданы максимально благоприятные условия для samozанятости населения.

Программой предусматриваются внедрение и развитие механизмов интеграции в трудовую сферу целевых групп населения, нуждающихся в социальной поддержке. Целенаправленные меры активной политики на рынке труда позволят в ходе структурных преобразований экономики удерживать официально зарегистрированную безработицу в пределах 2 % от численности экономически активного населения.

Исходя из поставленных задач, определены следующие приоритетные направления политики занятости:

- создание новых рабочих мест в наукоемких и высокотехнологичных производствах и сфере услуг;
- стимулирование роста занятости в сфере услуг;
- создание условий мотивации к высокоэффективному труду и повышение социальной ответственности за результаты своего труда;
- повышение гибкости рынка труда за счет совершенствования системы переподготовки кадров;
- формирование кадрового потенциала в соответствии с потребностями развития экономики и требованиями нанимателей к качеству рабочей силы;
- создание системы социального страхования населения от безработицы.

Законодательство Республики Беларусь предусматривает со стороны государства дополнительные гарантии, обеспечивающие социальную защиту и помощь особым категориям граждан, в первую очередь инвалидам и родителям, воспитывающим детей-инвалидов, испытывающим трудности в поиске работы через службу занятости населения, которые не могут конкурировать с другими слоями населения за вакансии [3].

Благодаря государственной поддержке можно увидеть, как за период – первая половина 2016 г – первый квартал 2017 г. – существенно сократилось количество обратившихся в службу занятости населения за помощью в трудоустройстве представителей особых (слабозащищенных) категорий граждан (табл. 2).

Таблица 2

Содействие в трудоустройстве особых категорий граждан в Республике Беларусь за январь-август 2016 и январь-март 2017 гг. [1]

	Янв.-авг. 2016	Янв.- март 2017
Обратилось в службу занятости, из них: зарегистрированы в качестве безработных	166,2 тыс. чел. 113,6 тыс. чел.	61,5 тыс. чел. 43,4 тыс. чел.
Трудоустроено на постоянную работу	112,4 тыс. чел., из них 71,7 тыс. безработных	50,9 тыс. человек, из них 39,7 тыс. безработных
Уровень зарегистрированной безработицы	на 1 сентября 2016 г. составил 1% от численности экономически активного населения	на 1 марта 2017 г. составил 1% от численности экономически активного населения
Направлено на обучение	7,2 тыс. чел. (4,6% от числа нуждающихся в трудоустройстве безработных)	4,7 тыс. чел.
Оплачиваемые общественные работы	приняли участие 38,3 тыс. чел.	приняли участие 23,2 тыс. чел., в том числе 19,6 тыс. безработных.
Переселено на новое место жительства и работы	109 семей безработных	32 семьи безработных
Предоставлены субсидии на организацию	1 117 безработным	-
Трудоустройство на временные рабочие места	более 450 безработных выпускников	-
Адаптировано к трудовой деятельности	373 инвалида	-

В подзаконных актах дополнительные гарантии в области содействия занятости населения гражданам обеспечиваются путем разработки и реализации целевых государственных программ содействия занятости населения, создания дополнительных рабочих мест и специализированных организаций (включая организации для труда инвалидов), установления брони для приема на работу, предоставления услуг по профессиональной ориентации, а также путем организации обучения и другими мерами [6].

Список литературы

1. Государственная служба занятости Республики Беларусь. <http://gsz.gov.by/ru/employment-service/job-market/rynok/>
2. Демографический ежегодник Республики Беларусь. Статистический сборник. Минск, 2017. 440 с.
3. Закон Республики Беларусь №125-З от 15.06.2006 «О занятости населения Республики Беларусь» (с изменениями и дополнениями по состоянию на ноябрь 2013 г.). Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь <http://president.gov.by/>

4. Интеграция в формате Союзного государства как основной инструмент реализации стратегии безопасности России и Беларуси. Международная научно-практическая конференция, IX-е заседание Межакадемического совета России и Беларуси по проблемам развития Союзного государства (г. Вологда, 3-5 июля 2013 г.). Материалы выступлений: Часть 2. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. 624 с.

5. Межрегиональное сотрудничество в формирующемся Евразийском экономическом пространстве. Материалы II международной интернет-конференции, г. Вологда, 20-24 июня 2016 г. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2016. 316 с.

6. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь.
<http://www.pravo.by>

7. Теребова С.В. Инновационное развитие России и Беларуси в условиях становления Союзного государства // Проблемы развития территорий. Вып. 2 (88). 2017. С.7-18.

8. Указ Президента Республики Беларусь № 466 от 15 декабря 2016 г. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь.
<http://president.gov.by/>

9. Ярашева А.В. Региональный трудовой потенциал: факторы развития // В сборнике: Актуальные социально-экономические вопросы: проблемы и варианты решений. Материалы международной научно-практической конференции. Коломна, 2017. С. 94-98.

ХЕДЖИРОВАНИЕ ЦЕНОВЫХ РИСКОВ В СФЕРЕ НЕФТЕДОБЫЧИ

Бербен Д.В.

Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье в исторической ретроспективе рассматривается становление и природа хеджирования ценовых рисков в сфере нефтедобычи. Исследуется назначение данного вида страхования от неблагоприятного изменения ситуации на рынке, а также его особенности.

Ключевые слова: хеджирование, нефть, цены, риски, страхование.

Самые первые предпосылки страхования рыночных операций (сделок) возникали еще в самом начале торговых отношений. К примеру, в средневековые торговцы, пытаясь обезопасить себя от возможного неурожая, составляли специальные бумаги, в которых описывались определенные условия.

В течение более чем ста лет эволюция данного механизма рыночных отношений проходила только в отношении рынков сырья. Однако 70-е годы 20-го века стали поворотными для экономики в целом: смена устаревшей системы устойчивых курсов валют на совершенно новую – предполагающую плавающие валютные курсы. Все это спровоцировало активный подъем мировых рынков капитала и эволюции внутренних фондовых рынков.

Как результат, фактически большая часть компаний и организаций поняли, что они, так или иначе, находятся под воздействием финансовых рисков. Встал вопрос о необходимости разработки планов и стратегий для контроля над рисками, что, в той или иной степени, привело к бурному разрастанию тех структур финансового рынка, которые выступали за протекцию от рисков. Самой примечательной из всех стала торговля финансовыми активами (например, валютой, акциями, облигациями, депозитами в банках и т.д.).

Вместе с торговлей на биржах к концу 20 века очень быстрое развитие получила торговля вне биржи, которая дала большие возможности для страхования при помощи деривативов (специфические инструменты страхования).

В итоге, развиваясь на протяжении более ста лет и укрепив статус универсального метода защиты от различного рода рисков, хеджирование может предложить каждой единице рынка обширный спектр финансовых инструментов для управления рисками [2, с. 2].

Хеджирование понимается как деятельность, дополняющая операционную деятельность промышленных и торговых компаний, суть которой определяется в застраховании от убытков, вызванных какими-либо резкими изменениями цен.

Товарные рынки в большинстве своем чрезвычайно волатильны (имеет место высокая вариативность цен). Это существенно для всех активов, торгуемых на бирже, в том числе и для нефти. Но именно для нефти это наиболее актуально.

Хранение нефти, как правило, слишком затратно, ведь весь объём добытой нефти сразу же идет на потребление. При этом какой-либо приемлемый запас данного природного ископаемого у фирм отсутствует. Если обороты иных активов, торгуемых на бирже, приумножить достаточно легко (к примеру, правительство может напечатать валюту, а компании могут дополнительные акции), то увеличить предложение на рынке нефти – задача не из легких.

Для того, чтобы увеличить производство нефти необходимо большое количество времени (месяцы, а может и годы). Поэтому недостаток нефти на рынке – вполне реальное опасение. Все эти факторы в результате приводят к высокой изменчивости цен на нефть по сравнению с волатильностью других активов. Таким образом, можно сделать вывод, что рынок нефти более «нервный» по сравнению с рынками иных активов [5, с. 37].

Такая высокая волатильность цен на нефть влечет за собой некоторые проблемы для производителей и потребителей нефти. Приведем пример. При неожиданном увеличении цены нефти, её потребителям может не хватить финансовых средств для производства оплаты необходимых объемов. Если же цена, наоборот, неожиданно снизится, производители нефти, денежно вложившиеся в добычу нефти, могут разориться.

Для снижения рисков из-за возможных колебаний цены на нефть компании используют специальный прием – хеджирование рисков. Хеджирование – это меры, нацеленные на страхование рисков, своеобразная страховка от возможного изменения цены, осуществляемая посредством заключения сделок на срочных рынках.

Компании используют хеджирование для достижения следующих целей:

- уменьшение краткосрочной волатильности денежного потока компании;
- максимизация возврата на капитал при приемлемом уровне риска.

Снижение изменчивости денежного потока фирмы влечет за собой массу преимуществ. Во-первых, стабильный денежный поток компании снижает риск банкротства. Следовательно, увеличиваются возможности компании по привлечению кредитных средств и снижению затрат на их обслуживание. Во-вторых, бизнес-планирование, бюджетирование и прогнозирование доходов становится более реальным. Все это приводит к увеличению капитала компании, ведь инвесторов больше привлекают организации с более предсказуемыми доходами.

К примеру, корпорация-экспортер заключает срочный контракт на поставку нефти в Германию на общую сумму 500 тыс. евро со сроком исполнения 3 месяца.

Текущий курс составляет 64,20 руб. за евро. То есть, через три месяца компания планирует получить 500 тыс. евро или по текущему курсу 32 100 тыс. руб. Если через три месяца курс составит 64,00 руб. за евро, то компания получит только 32 000 тыс. руб., а ее потери составят 100 тыс. руб. Если же курс поднимется до 64,40 руб. за евро – компания дополнительно получит 100 тыс. руб [3, с. 23].

Какую тенденцию мы можем проследить? Компания может получить как убытки, так и, в определенных условиях, дополнительную прибыль. Таким образом, финансовый риск может быть и отрицательным, и положительным. Если для вас такой непредсказуемый результат не будет неожиданностью, то хеджирование – ваш вариант. Хеджирование предназначено для тех, кому важно иметь стабильные денежные потоки.

Итак, хеджирование – это вид страхования, не направленный на получение дохода, а направленный на снижение риска, возникающего в процессе финансовой деятельности компании [4, с. 30].

Фьючерсы и опционы – наиболее распространенные инструменты хеджирования.

Например, предприятие (производитель бензина) осуществило его продажу в январе с поставкой в марте. Форвардная сделка заключена на 1 000 баррелей бензина по цене \$62 за баррель. Нефть для производства этой партии бензина планируется закупить только в марте. Текущая цена нефти \$48 за баррель устраивает предприятие, но есть опасения, что к моменту поставки бензина цены на нефть возрастут, в результате чего возникнут убытки. Поэтому, предприятие покупает в январе фьючерсный контракт на 1 000 баррелей нефти по цене \$48,5 за баррель. Допустим, что опасения предприятия оправдались и цена нефти, а соответственно и бензина, в марте возросла. Стоимость 1 барреля нефти на реальном рынке составила \$51, а на фьючерсном рынке – \$51,5. В результате на реальном рынке понесены убытки в размере \$3 000 (\$48 000 – \$51 000). По сделке с фьючерсным контрактом получена прибыль – \$3 000 (\$51 500 – \$48 500). То есть, финансовые потери по сделке с реальным товаром в результате хеджирования покупкой полностью возмещены прибылью по фьючерсной сделке [1, с. 15].

Почти идентичный исход можно достичь при хеджировании опционом call. Вместо покупки фьючерсного контракта компании покупает опцион колл за \$50 на покупку фьючерса опять же на 1000 баррелей с ценой исполнения \$48,5 за баррель. Если цены поднялись, то корпорация, реализовав свой опцион по прежней цене и тут же продав его по новой (\$51,5 за баррель), получает прибыль \$2950. Таким образом, убытки на реальном рынке почти компенсируются хеджированием покупкой опциона. Затраты на хеджирование являются достаточно небольшими по сравнению с потерями, которые могут возникнуть при отказе от хеджа.

Список литературы

1. Лакшина В.В. Динамическое хеджирование с учетом степени неприятия риска года // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2016. № 20. С. 13-16.
2. Огорокова О.А. Хеджирование как метод регулирования валютных рисков // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 130. С. 1-10.
3. Окулов В.Л. Селективное хеджирование ценовых рисков компаниями // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2015. № 8. С. 20-24.

4. Равилова А.Р., Ракипова М.Н., Фатхутдинова О.А. Хеджирование как способ снижения риска для нефтяных компаний // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 3. С. 27-33.

5. Суетин А.Н. Хеджирование рисков высокой волатильности в условиях финансово-экономического кризиса // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12. С. 34-41.

СРАВНЕНИЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ, ОРГАНИЗОВАННОГО ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАМИ «М.ВИДЕО» И «DNS»

Береговая И.Б.

канд. эконом. наук, доцент,

Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

Лашкевич Ю.В.

студентка группы 15 ТД(ба)К,

Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

В статье качество обслуживание интернет-магазина рассматривается как один из факторов, влияющий на конкурентоспособность организации. Совершенствование качества обслуживания позволяет повысить конкурентоспособность интернет-магазина, обеспечить расширение целевой аудитории и увеличить количество покупок, совершаемых в интернет-магазине. В свою очередь, это приводит к благополучному развитию E-commerce в целом.

Ключевые слова: интернет-магазин, электронная торговля, качество обслуживания, конкурентоспособность, продажи, покупка.

В настоящее время электронные каналы продаж пользуются все большей популярностью. По последним данным аудитория в интернете стремительно растет, а продажи через интернет в крупных городах достигают до 25%. При этом специалисты подчеркивают тенденцию к росту продаж именно через интернет. Одной из наиболее эффективных моделей E-commerce в сегменте B2C являются интернет-магазины. Интернет-магазин представляет собой web-сайт, предполагающий оплату покупки в момент оформления заказа и доставку в кратчайшие сроки [2, с. 25]. Интернет-магазин выполняет все основные бизнес-процессы торгового предприятия: выбор товаров покупателем, оформление заказов, проведение расчетов, доставка товаров покупателю, отслеживание исполнения заказов и гарантийный сервис [5, с. 36].

При посредничестве интернет-магазинов реализуется огромное количество товарных позиций, в том числе товары для дома, одежда, электроника и т.д. Система таких коммерческих взаимоотношений – выигрышное маркетинговое направление на рынке. Базируясь на потребностях массового клиента, продавец предоставляет широкие возможности для их удовлетворения, а значит, получает стабильный доход и постоянных покупателей [6, с. 34].

Количество интернет-магазинов в каждой товарной группе, в том числе и число магазинов электроники и бытовой техники растет. Поэтому каждый из них стремится привлечь внимание потребителей, а также убедить совершать покупки именно у них. Следовательно, исследование вопросов качества их обслуживания и их конкурентоспособности является актуальным. Это необходимо для того чтобы действительно управлять конкурентоспособностью, для того, чтобы определить инстру-

менты, дающие возможность как определять направления, так и формировать содержательный аспект управленческого воздействия [1, с. 5].

Для сравнения были выбраны два интернет-магазина электроники и бытовой техники – «М.Видео» и «DNS».

«М.Видео» является лидером среди розничных сетей по продаже электроники и бытовой техники в России и одной из крупнейших европейских компаний в этом сегменте. Сеть «М.Видео» основана в марте 1993 года. Сеть насчитывает 400 магазинов в 165 городах по всей России от Калининграда до Владивостока. С ноября 2007 года торговля акциями ПАО «М.Видео» идёт на ведущих российских биржевых площадках – РТС и ММВБ (тикер:MVID). В августе 2012 года в Нижнем Новгороде открыт первый за пределами Москвы интернет-магазин компании. 19 октября 2012 года компания открывает ещё 15 интернет-магазинов. С 2012 года компания объявила, что сосредоточит свои усилия на развитии стратегии Omnichannel, при которой интернет-магазин интегрируется с маркетингом, ассортиментом и ценовой политикой розничной сети. По итогам 2015 года доля интернет-продаж превысила 11% от всего оборота. Портал может похвастаться выдающимся достижением: согласно данным e-Commerce, М.Видео – абсолютный чемпион по сумме чека среди российских онлайн-шопов (12 тыс. рублей) [4].

Магазины DNS сегодня представлены более чем в 400 городах: от Петропавловска-Камчатского до Калининграда. Изначально приобрести товар в DNS, можно было только посетив торговую точку. Но в связи с тем, что всё большее количество россиян начало получать высокоскоростной доступ в интернет, ритейлер стал развивать свой официальный сайт, который постепенно превратился в полноценный интернет-магазин. С его помощью легко можно выяснить, имеется ли нужный товар в любом из 1300 существующих магазинов DNS [3].

При изучении интернет-магазинов были выявлены достоинства и их недостатки (табл. 1).

Таблица 1

Положительные и отрицательные стороны интернет-магазинов

Название интернет-магазина	DNS	М.Видео
1	2	3
Достоинства		
Оформление заказа	Возможность заказа товара без регистрации	Создание личного аккаунта
Каталог	Внедрена адекватная сортировка по самым разным характеристикам, а каждый товар снабжен большим количеством информации	Информация о товаре присутствует ровно в том объёме, в каком нужно. Кроме того, она превосходно структурирована
Ассортимент	Широкий ассортимент	-
Наличие кредита	Легкое оформление кредита	Легкое оформление кредита. Пошаговая инструкция оформления кредита
Доставка	Можно оформить доставку на дом	Оформление доставки курьером
Цены	Низкие цены. Фирма старается держать цены на более низком уровне, в отличие от основных конкурентов	М.Видео не только выставляет довольно лояльные цены, но и даёт покупателям другие возможности экономить

1	2	3
Оформление сайта	-	Внешний вид портала всегда приводится в соответствие грядущим важным событиям и намечающимся праздникам
Недостатки		
	1. Отсутствие почтовой доставки. Если в вашем городе нет магазинов DNS, то вы никак не сможете купить заинтересовавшую вас вещь на сайте	1. Много рекламы на сайте
	2. Несовершенная бонусная система. Бонусными баллами вознаграждаются очень редкие товары, из-за чего смысл существования дисконтной карты теряется	2. Малое количество способов оплатить товар. В частности, М.Видео совершенно игнорирует электронные деньги
	3. Отсутствие некоторых фильтров, облегчающих поиск необходимого товара	3. Небольшой ассортимент. По количеству моделей смартфонов и планшетов, находящихся в продаже, М.Видео отстаёт от сетей салонов сотовой связи и очень сильно отстаёт от китайских интернет-магазинов
	4. Отсутствие онлайн-помощи покупателю	

Для того, чтобы подробно сравнить обслуживание, организованное интернет-магазинами, была симулирована покупка смартфона Samsung GalaxyA5 2016 Black на каждой из выбранных интернет-площадок. Этапы покупки смартфона в каждом из интернет-магазинов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Описание и оценка процесса покупки смартфона

Этап	М.Видео		DNS	
	Описание	Оценка	Описание	Оценка
1	2	3	4	5
1. Поиск смартфона	1. Выбор категории «m_mobile: смартфоны и гаджеты» 2. Смартфоны Samsung Galaxy 3. Серия Samsung(A) 4. Поиск в каталоге	5	1. Выбор категории «Телефоны и смарт-часы» 2. Смартфоны 3. Производитель Samsung 4. Показать 5. Поиск в каталоге	4
2. Оформление покупки	1. Нажать на «корзину» 2. Оформить заказ (возможность добавления аксессуара или услуги) 3. Войти в личный кабинет или продолжить без авторизации 4. Выбрать магазин или оформить доставку, выбор оплаты, ввести промокод,	5	1. Нажать «купить» 2. Нажать на «корзину» 3. Оформить заказ: выбор способа получения (самовывоз, доставка), контактная информация (физическое лицо, юр.лицо. Обязательное подтверждение оформления заказа), выбор способа оплаты, выбор	5

1	2	3	4	5
	личные данные (почта, имя, телефон) 5. Сделать заказ 6. Заказ оформлен (сведения о заказе)		филиала. Или Купить в 1 клик: оформить заказ самостоятельно или нужна помощь оператора – подтверждение покупки – купить	
3. Оплата	При получении Или картой (Visa, MasterCard, Мир)	4	При получении Или картой (Visa, MasterCard, Мир)	5
4. Получение покупки	Самовывоз из выбранного магазина Или ожидание доставки (бесплатная)	5	Самовывоз из выбранного магазина Или ожидание доставки (200 руб)	4
Итого		19		18

Исходя из данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы.

1. При поиске нужного смартфона в интернет-магазине DNS возникли незначительные проблемы, так как предложенные фильтры не позволяют оперативно найти товар. На сайте М.Видео найти смартфон намного проще.

2. На втором этапе «Оформление покупки» было выявлено, что в интернет-магазине DNS при оформлении обязательно нужно подтверждать личные контакты покупателя кодом, который отправляется sms на указанный при регистрации телефон. В М.Видео напротив, sms-код не требуется, поэтому заказ можно оформить на любое имя (даже не существующее);

3. Оплатить заказ в двух интернет-магазинах можно как при получении, так и с помощью карты.

4. Заказанный товар можно забрать с помощью самовывоза, а также с курьером. В отличие от DNS, где доставка стоит 200 рублей, доставка в М.Видео бесплатная.

На основании проведенного заказа, проведена оценка характеристик интернет-магазинов «М.Видео» и «DNS» по 5 балльной шкале (табл. 3).

Таблица 3

**Анализ характеристик интернет-магазинов «М.Видео» и «DNS»
при покупке смартфона**

Характеристики	М.Видео	DNS
1	2	3
Товарная группа	Средства связи	Средства связи
Web-адрес	www.mvideo.ru	www.dns-shop.ru
Название товара	Samsung Galaxy A5 2016	
Скорость загрузки сайта	5	5
Полнота текстового описания	5	5
Степень дружелюбности интерфейса	5	4
Графическое и мультимедийное описание	5	5
Удобство и степень регистрации	4	4
Дополнительные сервисные услуги	5	5
Полнота онлайн помощи	5	2
Стоимость товара	15990(4)	13999(5)
Количество товарных разделов	11(4)	16(5)

1	2	3
Количество шагов при поиске	5	4
Количество систем оплаты	4(4)	3(3)
Общая сумма баллов	51	48
Рейтинг магазина (место)	1	2

Таким образом, из анализа следует, что интернет-магазин М.Видео превосходит интернет-магазин DNS по таким показателям, как: привлекательность интерфейса, полнота онлайн-помощи, количество шагов при поиске, количество систем оплаты. То есть, для покупателя интернет-магазин М.Видео удобнее и привлекательнее, чем его конкурент.

На основании проведенных исследований разработаны следующие рекомендации каждому из интернет-магазинов (табл. 4).

Таблица 4

Рекомендации интернет-магазинам М.Видео и DNS

Название интернет-магазина	Рекомендация
М.Видео	1. Расширение перечня способов оплаты товаров при покупке (н-р, электронные деньги). 2. Расширение ассортимента/товарных групп в интернет-магазине. 3. Снижение количества «раздражителей», в виде рекламных баннеров. 4. Совершенствование процесса оформления покупки.
DNS	1. Добавление нового способа доставки – доставка почтой. 2. Усовершенствование бонусной системы. 3. Улучшение дизайна и интерфейса сайта. 4. Внедрение онлайн-помощи.

Из проведенного анализа было выявлено, что у исследуемых интернет-магазинов есть некоторые проблемы с качеством обслуживания. Если же интернет-магазины «М.Видео» и «DNS» учтут предложенные рекомендации, то выявленные недостатки могут быть устранены в ближайшее время. Учитывая, что каждый клиент будет удовлетворен обслуживанием, осуществляемым посредством привлекательного и удобного сайта предприятия. Это будет способствовать повышению конкурентоспособности данного канала распределения.

Список литературы

1. Береговая И.Б. Бенчмаркинг как инструмент управления конкурентоспособностью предприятия по определению содержания управленческих решений/ ИБ. Береговая, Б.А. Береговой // Декабрьские научные чтения: сборник статей. – 2015. – №1. – С. 5-9.
2. Валигурский С.Д. Организационно-экономические основы формирования и развития Интернет-торговли: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2013. 24 с.
3. Компания «DNS» // DNS – цифровая и бытовая техника. URL: <https://www.dns-shop.ru> (дата обращения: 02.12.2017).
4. Компания «М.Видео» // М.Видео – интернет-магазин цифровой и бытовой техники и электроники. URL: <https://www.mvideo.ru> (дата обращения: 01.12.2017).
5. Москаленко, Е.Ю. Исследование методов продвижения Интернет-магазина: дис. ... канд. экон. наук. СПб.: СПбГПУ, 2014. 63 с.
6. Сигарев, А.В. Ценовые стратегии фирм в условиях электронной торговли: дис. ... канд. экон. наук. М., 2014. 157 с.

3PL-ЛОГИСТИКА – ЭТО ВЫГОДНО?

Вискова А.Ю.

магистрант, Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются особенности рынка логистических услуг, целесообразность обращения организаций к услугам логистических операторов, положительные стороны и риски передачи обязанностей по логистике сторонним компаниям.

Ключевые слова: логистический оператор, 3PL-оператор, логистика, транспортные расходы, затраты, транспортировка, транспортный процесс, экспедирование.

Рынок логистических услуг в России только начинает свое становление. Однако, 3PL-операторы оказываются все более популярными в стране и занимают около 30% рынка транспортно-логистических услуг, что почти в два раза меньше, чем в США, Европе и Китае. Многие российские компании-производители и дистрибьютеры имеют отделы логистики, собственный автопарк и службы доставки. В большинстве случаев 3PL-провайдеры выделяются из бизнеса основной компании (компании экспедитора, компании, оказывающей услуги складирования, дистрибуции и т.п.), чтобы удовлетворить возросшие потребности заказчиков и предоставлять им более широкий спектр услуг [3].

Многие организации обращаются к услугам логистических операторов для совершения логистических операций после того, как соотнесут затраты на содержание собственной логистической службы и автопарка с затратами на оплату услуг сторонних организаций. Сегодня они несопоставимы. Компаниям безусловно выгоднее пользоваться услугами 3PL-операторов. Фактически, они передают третьей стороне обязанности по управлению запасами, складскому обслуживанию, транспортным процессам.

Наиболее востребованы услуги 3PL-операторов среди компаний, работающих в сфере высоких технологий и электроники (16%), промышленного производства (13%) и производства продовольственных товаров (13%) (рис. 1). Меньше всего пользуются логистическими услугами компании, осуществляющие финансовую деятельность или работающие в сфере телекоммуникаций [6].

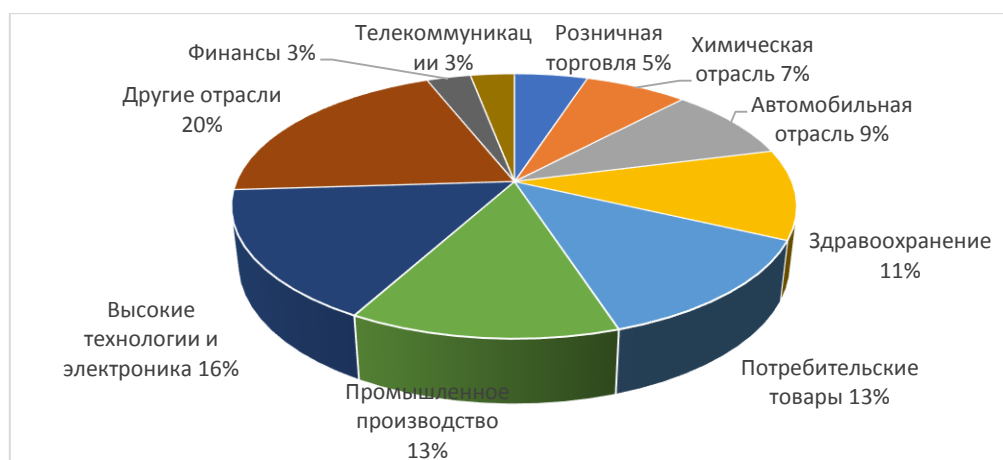


Рис. 1. Компании, пользующиеся услугами 3PL-операторов

Использование услуг логистического оператора дает возможность предприятию отказаться от непрофильных видов деятельности (логистики). Сокращаются транспортные расходы и траты на закупку оборудования, создание логистической инфраструктуры.

Логистические фирмы в результате конкурентной борьбы стремятся к применению лучших технологий, ноу-хау, набирают штат высококвалифицированных сотрудников для того, чтобы более эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Передача логистических функций третьей стороне логистики высвобождает персонал организации, появляется возможность переобучения сотрудников новым функциям на производстве, перераспределения обязанностей, а возможно, сокращения штата сотрудников, что уменьшит затраты предприятия [1].

Как правило, логистическим фирмам передают следующие функции:

1. Транспортировка грузов (автомобильным, железнодорожным, морским и речным транспортом, а также авиаперевозки). Для организации перевозки требуются большие капиталовложения – создание инфраструктуры, приобретение автопарка, подбор персонала.

2. Экспедирование грузов. Имея большое количество клиентов, работая с большими объемами перевозок, экспедитор приобретает значительные скидки на фрахт. Экспедитор решает вопросы с перевозчиками, координирует процесс унимодальных, интермодальных и мультимодальных перевозок. Если же компания заключает договор непосредственно с перевозчиком, без участия экспедитора, то все организационные вопросы и проблемы придется решать своими силами. Таким образом, с экспедиторскими компаниями выгодно сотрудничать грузовладельцам, имеющим дело с большими объемами перевозок.

3. Таможенное оформление, складское хранение и обработка товаров. Руководителям предприятий, работающих с небольшими объемами, нецелесообразно становиться таможенным брокером или приобретать склад временного хранения продукции. Для работы таможенного брокера организации необходимо подтвердить платежеспособность на 50 миллионов рублей в Федеральной таможенной службе.

Таможенное оформление грузов посредником выгодно по нескольким причинам. Иметь собственный отдел декларантов экономически невыигранно из-за нестабильности деятельности. К тому же, при проблемах с таможенными органами или при ненадлежащем декларировании грузов ответственность несет таможенный брокер [4].

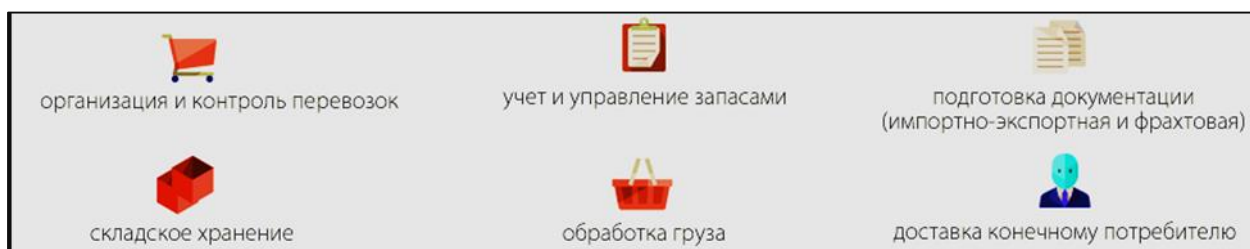


Рис. 2. Функции 3PL-операторов

Однако обращение к услугам 3PL-операторов, кроме положительных сторон, несет в себе определенные риски [5].

Логистические операторы могут неоправданно повышать стоимость своих услуг. Если вследствие этого возникнет необходимость смены оператора, придется

потратить силы и время на поиск нового оператора, его оценку и налаживание работы. Тем не менее, сотрудничество с несколькими логистическими партнерами решит эту проблему.

Также, если полагаться на оценки специалистов, то передача около 35% логистических функций сторонней организации неэкономична. Решать собственными силами эксперты советуют следующие вопросы: возврат и ремонт товаров, консолидация грузов, прием и обработка заказов, управление ими. Эти функции предоставляют предприятию возможность сохранить самостоятельность, контролировать процессы и застраховать себя от захвата бизнеса конкурентами [2].

Во избежание рисков, каждый руководитель должен обратить внимание на следующие факторы:

1. Опыт работы компании, статус и репутация организации и ее руководителя.
2. Наличие необходимой лицензии.
3. Наличие постоянного офиса, обладает ли фирма собственными активами.
4. Допуск к системе международных дорожных перевозок.

5. Фигурирует ли компания в рейтингах. Например, компания «КИА-центр» с Национальной логистической ассоциацией и Ассоциацией российских экспедиторов проводит рейтинг «Логистический оператор России», агентство «Лучшая практика» с Координационным советом по логистике – рейтинг компаний и решений в области логистики [2].

Проведение тендеров дает хорошую возможность получить ответы на многие вопросы. Сформировав конкретные требования к проекту, логистические операторы предоставят варианты решения. Например, поставить перед логистическим оператором задачу доставить груз из заданных пунктов отправления в пункты назначения в определенные сроки.

Выгодно ли обращение к 3PL-логистике? Принятие решения об обращении к услугам логистической компании нужно принимать только на уровне руководителей бизнеса. Как правило, такое решение возникает с ростом компании, когда увеличиваются объемы работы, преобразуется структура предприятия или идет диверсификация бизнеса.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать – выгодно. Использование 3PL-логистики позволит предприятию работать эффективнее: без вложений на организацию и развитие складской инфраструктуры, транспортного парка, занятия транспортными процессами.

Список литературы

1. Веремеенко Е.Г. Вопросы моделирования терминально-логистических комплексов // В книге: Строительство и архитектура – 2015 материалы международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО "Ростовский государственный строительный университет", Союз строителей южного федерального округа, Ассоциация строителей Дона. 2015. С. 15-18.
2. Гуснов Д.И., Ерёмкина Л.В. Логистический консалтинг. исследование тенденций рынка // В сборнике: Логистика – евразийский мост материалы XI международной научно-практической конференции. 2016. С. 360-365.
3. Негреева В.В., Василёнок В.Л., Алексашкина Е.И. Логистика. Учебное пособие. СПб.: Университет ИТМО, 2015. 85 с.
4. Операционная интеграция в логистических центрах // Логистика. Научно-аналитический журнал URL: www.lscm.ru/index.php/ru/avtoram/itemlist/tag/3PL
5. Проскурина О.В. Специфика российского рынка транспортно-экспедиционных услуг // В книге: Строительство – 2015: Строительство. Дороги. Транспорт материалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 69-70.

6. Российский рынок транспортно-логистических услуг: итоги 2007 г. и прогноз до 2015 г: аналитический обзор // Генеральный директор. 2008. С. 13.

7. Шишкин Д.Г., Шишкина Л.Н. Логистика на транспорте. Учебное пособие для техникумов и колледжей железнодорожного транспорта. М.: Маршрут, 2006. 224 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О КРЕДИТНОМ РИСКЕ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Волкова Ю.Б.

преподаватель кафедры бухгалтерского учета, канд. экон. наук,
Воронежский государственный университет, Россия, г. Воронеж

В статье сформулированы методические рекомендации для подготовки раскрытия информации о кредитном риске в пояснениях к финансовой отчетности. Объектом исследования является отчетность промышленных и торговых организаций, составленная по российским стандартам ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Ключевые слова: кредитный риск, раскрытие информации, пояснения к финансовой отчетности, концентрация кредитного риска, принцип непрерывности деятельности.

Реализация кредитного риска представляет угрозу для большинства экономических субъектов вследствие нестабильной работы банковской системы РФ в условиях ее реформирования, нарастающего дефицита ликвидности в стране. В связи с этим, регламентации о включении в бухгалтерскую отчетность организации дополнительных показателей и пояснений при установлении факта недостаточности данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении приобретают свою особую актуальность [1]. Соблюдение принципа непрерывности деятельности, как основополагающего принципа ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, также требует полного и достоверного раскрытия информации о кредитном риске организации. Согласно рекомендациям, изложенным в письме Минфина России №ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности», информация о такой разновидности финансового риска, как кредитный риск должна быть раскрыта в пояснениях к финансовой отчетности обособленно [2].

Предметом исследования данной статьи являются организационно-методические основы подготовки раскрытия информации в финансовой отчетности о кредитном риске, вследствие актуальности данного вопроса для деятельности широкого круга промышленных и торговых организаций.

Кредитные риски связаны с возможными неблагоприятными для организации последствиями, возникающими при неисполнении или ненадлежащем исполнении другими лицами обязательств по предоставленным им заемным средствам [2]. Для целей подготовки раскрытия организации следует описать структуру своего кредитного риска, что подразумевает анализ активов на отчетную дату на предмет их подверженности риску того, что контрагенты не смогут исполнить в срок свои обязательства. Таким образом, суммы активов, представленных в пояснениях к финансовой отчетности, могут не совпадать с показателями статей баланса, так как не все из них подвержены кредитному риску. Рассмотрим основные группы ак-

тивов на предмет реализации кредитного риска и сформулируем организационно-методические рекомендации для подготовки раскрытия информации согласно российским стандартам ведения бухгалтерского учета и составления отчетности.

Итак, в составе статьи финансовые вложения отражаются долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, подверженные кредитному риску, к которым относятся облигации, векселя, займы выданные, депозиты со сроком возврата, превышающим три месяца. Не следует включать в структуру раскрытия вклады в уставные капиталы, приобретенные акции других организаций, так как данные категории активов не предполагают отношений заимствования между контрагентами, что означает отсутствие риска невозврата.

Раскрытие по статье дебиторская задолженность должно включать в себя суммы краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности, как торговой, так и прочей, подверженной кредитному риску. Суммы дебиторской задолженности по налогам и взносам во внебюджетные фонды, а также авансов, выданных поставщикам и подрядчикам следует исключить из раскрытия в связи с отсутствием вероятности возникновения кредитного риска по данным категориям активов.

В составе денежных средств и денежных эквивалентов следует отразить все денежные средства на расчетных, валютных, специальных счетах в банках и все виды денежных эквивалентов, подверженные кредитному риску на отчетные даты. Исключение составляют суммы денежных средств, находящиеся в кассе организации.

Для целей подготовки раскрытия, следует также добавить информацию о наличии поручительств, выданных по обязательствам третьих лиц, в том числе и по обязательствам связанных сторон, так как информация о подобных фактах хозяйственной жизни всегда является релевантной для пользователей с точки зрения анализа кредитного риска экономического субъекта. Информацию о группах активов, изложенную выше, целесообразно представить в табличной форме, так как она во многом повторяет структуру статей отчета о финансовом положении и пояснений к ним.

В текстовой части пояснений организации также следует оценить и раскрыть информацию о концентрации кредитного риска, как чрезмерном сосредоточении кредитного риска у отдельных контрагентов, отраслей или групп.

Наиболее распространенным подходом к оценке концентрации кредитного риска является его оценка по контрагентам организации, что предполагает следующие расчеты по отдельным группам активов:

- расчет количества дебиторов, сумма задолженности по каждому из которых превышает установленное пороговое значение от величины чистых активов организации на соответствующие отчетные даты. Подход к определению уровня существенности определяется индивидуально, однако, на наш взгляд, пороговое значение от 5% до 10%, является уместным для оценки концентрации кредитного риска в большинстве случаев. Общая сумма задолженности по таким дебиторам, также должна быть раскрыта в текстовой части пояснений;

- расчет количества контрагентов, сумма выданных займов по каждому из которых превышает установленное пороговое значение от величины чистых активов организации на соответствующие отчетные даты с указанием общей суммы задолженности по таким займам;

- расчет количества банков, в которых размещены денежные средства и депозиты по состоянию на отчетные даты с указанием общей суммы задолженности.

Кроме информации, изложенной выше, в текстовой части пояснений также следует раскрыть информацию:

- о предоставлении отсрочки и рассрочки оплаты за проданные товары, выполненные работы или оказанные услуги;
- о сомнительной (в том числе просроченной) дебиторской задолженности;
- об обесценившихся предоставленных займах, о приведенной стоимости долговых финансовых вложений и дебиторской задолженности на отчетную дату и об их справедливой стоимости, если она отличается от приведенной стоимости и практически определима;
- о положении дебитора, то есть его дееспособности или правоспособности, деловой репутации, наличии или отсутствии полученного обеспечения;
- о финансовом состоянии дебитора на отчетную дату, его способности получать доходы в будущем, возможностях привлечения дополнительного финансирования [2];
- о максимальном размере потенциального кредитного риска и методике его определения;
- о процедурах по минимизации кредитного риска, например, мероприятиях по оценке кредитного качества покупателей с учетом их финансового положения, предыдущего опыта взаимодействия и других факторов;
- об анализе кредитного качества каждого нового покупателя и его последующему мониторингу.

Итак, мы сформулировали базовые организационно-методические рекомендации для подготовки раскрытия информации о наиболее распространенной разновидности финансового риска – кредитном риске в пояснениях к финансовой отчетности согласно российским стандартам ведения бухгалтерского учета и составления отчетности.

С учетом изложенного выше, следует отметить, что регламентации российских нормативных документов в части раскрытия информации о рисках носят общий характер, а подходы большинства компаний к раскрытию финансовых рисков в отчетности по международным стандартам финансовой отчетности весьма формализованы и не дают пользователю полного представления о деятельности организации и о проблемах, с которыми она сталкивается. Раскрытие информации о кредитном риске является одной из составляющих системы внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни организации [1], что также характеризует основную из проблем при его подготовке – отсутствие эффективной системы контроля, низкая эффективность процедур риск-менеджмента в организациях. Результат недостаточной проработки вопроса в его нормативной части приводит к нежеланию руководства экономических субъектов детально раскрывать подобную информацию перед инвесторами, что является не допустимым с точки зрения соблюдения основополагающего принципа ведения бухгалтерского учета и составления отчетности – принципа непрерывности деятельности организации.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» – Утв. Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н // Доступ из СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс] URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 17.12.2017).
2. Письмо Минфина России №ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» // Доступ из СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс] URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 17.12.2017).

КОНЬЮНКТУРА И БАЛАНС МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

Гвенцадзе Д.И.

магистрант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»,
Высшая школа экономики и управления, Национальный исследовательский
Южно-Уральский государственный университет, Россия, г. Челябинск

Статья посвящена исследованию структуры, объемов и динамики мирового производства и потребления одного из основных источников первичной энергии – нефти и нефтепродуктов. Представлены результаты исследования основных факторов, которые оказывают влияние на рыночную конъюнктуру и баланс мирового спроса и предложения нефти. Приведены результаты анализа условий, выполнение которых необходимо для сбалансированности рынка жидких углеводородов и важно для России, как одного из ключевых игроков на мировом нефтяном рынке.

Ключевые слова: энергопотребление, углеводороды, нефть, баланс рынка нефти, нефтегазовая отрасль.

Мировой спрос на энергию продолжает возрастать благодаря увеличению численности населения, а также вследствие роста экономического благосостояния, который позволяет развивающимся странам наращивать потребление все более энергозатратных продуктов [1, 2].

В 2016 году мировое потребление первичной энергии выросло на 1,0%, при этом нефть, по сравнению с остальными видами топлива, потребление которых оказалось ниже средних показателей (кроме ядерной энергии), обеспечила наибольший прирост потребления энергии – 77 миллионов тонн нефтяного эквивалента (рис. 1).

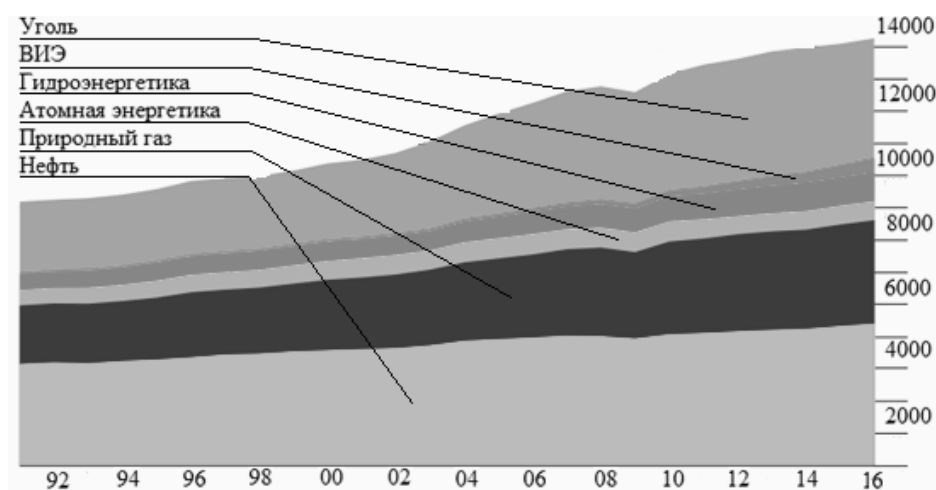


Рис. 1. Мировое потребление энергоресурсов, млн. ТОНН ЭКВИВАЛЕНТА [2]

Ключевую роль в мировой экономике и энергетике в настоящее время сохраняют углеводороды, обеспечивая более 85 % потребления энергии из первичных источников. Нефть наряду с углем и природным газом остается ведущим мировым топливом и составляет треть мирового потребления энергии [4]. Глобальную долю рынка нефть получает второй год подряд, после 15 лет снижения с 1999 по 2014 год (рис. 2).

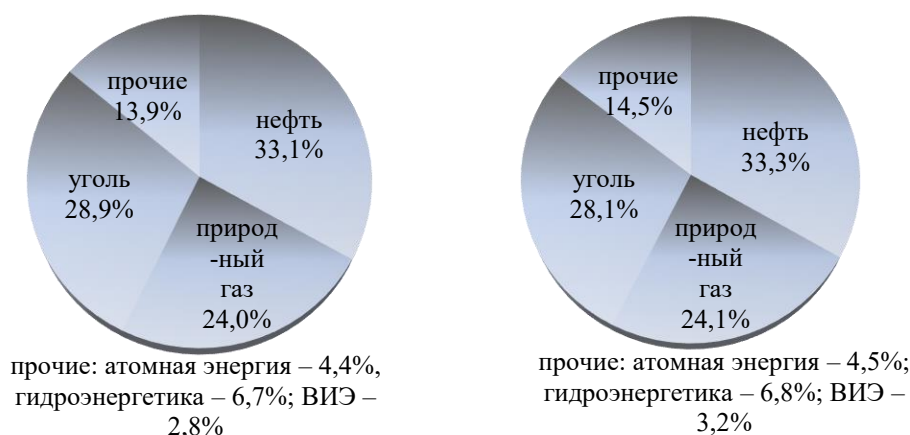


Рис. 2. Структура мирового потребления энергии, млн. ТОЭ [2]

В 2016 году мировой рост потребления нефти составил в среднем 1,6 млн. бар/сут или 1,6 %, что выше среднего показателя за 10 лет (1,2 %) за второй год подряд (рис. 3).

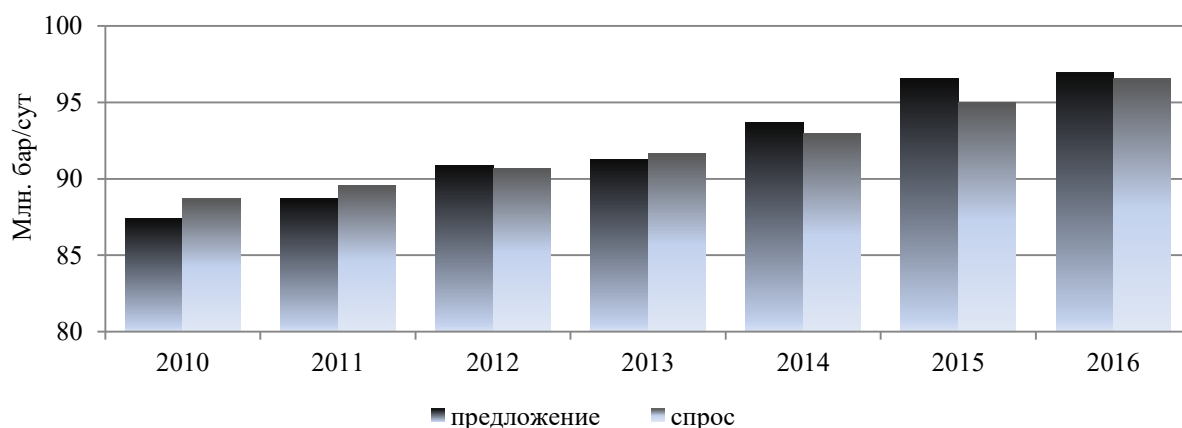


Рис. 3. Динамика мирового спроса и потребления жидких углеводородов [3]

Наибольший прирост потребления обеспечили Китай и Индия, соответственно, 400 и 330 тыс. бар/сут. В результате роста потребления нефти в мире удалось понизить профицит предложения нефти даже в ситуации существенного роста добычи на Ближнем Востоке (рис. 4).

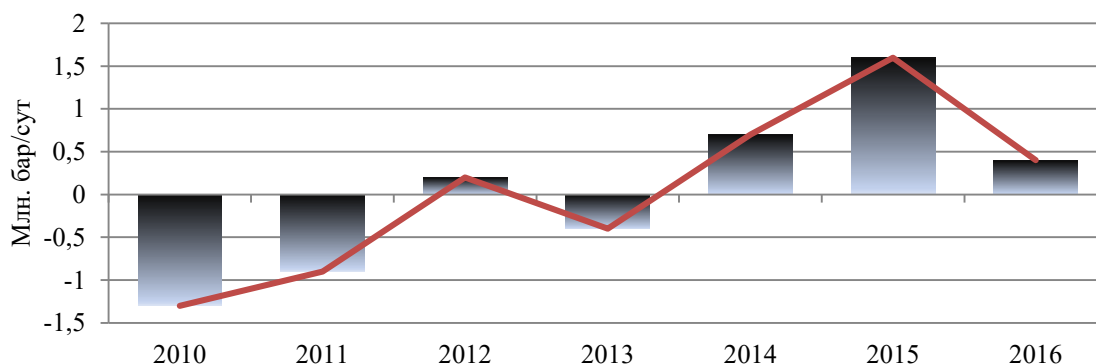


Рис. 4. Баланс мирового спроса и предложения жидких углеводородов [3]

Производство на Ближнем Востоке выросло на 1,7 млн. баррелей в сутки, чему способствовал рост добычи в Иране, Ираке и Саудовской Аравии.

Производство за пределами Ближнего Востока сократилось на 1,3 млн. бар/сут с наибольшим снижением в США – на 400 тыс. бар/сут, Китае – на 310 тыс. бар/сут и Нигерии – на 280 тыс. бар/сут.

Мировое производство нефти выросло всего на 0,4 млн. бар/сут, что является самым медленным ростом с 2013 года, превышение спроса над предложением составило 0,38 млн. бар/сут (рис. 5).

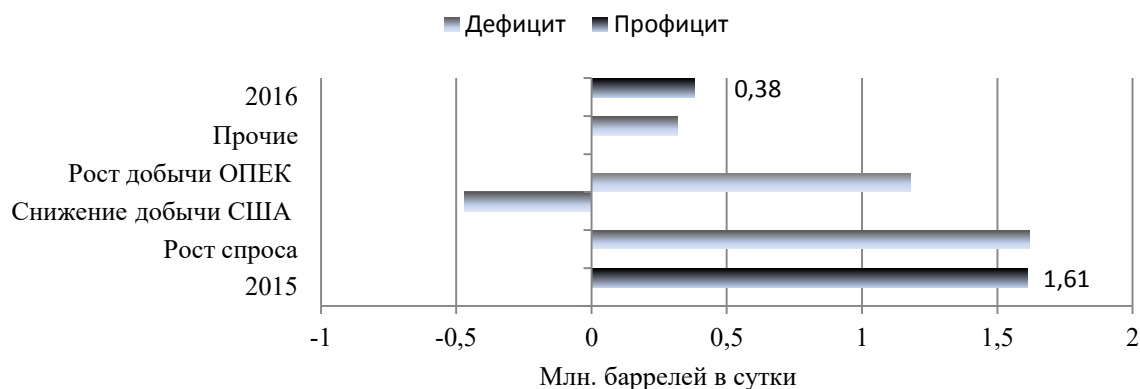


Рис. 5. Баланс мирового спроса и предложения нефти, 2015-2016 гг.[3]

Несмотря на то, что в 2016 году избыток предложения нефти снизился и в июле-августе был достигнут баланс благодаря росту сезонного потребления, средняя цена нефти марки Brent в результате слабой конъюнктуры рынка в начале года составляла в среднем 43,73 доллара за баррель – минимальная цена за последние годы, по сравнению с 52,39 доллара за баррель в 2015 году и самым низким (номинальным) годовым уровнем с 2003 года (рис. 6).

Снижение цен на нефть более чем в два раза в период 2014-2016 гг., не привело к существенному изменению положения стран – основных игроков на мировом рынке нефти, страны ОПЕК, США и Россия продемонстрировали различную устойчивость и адаптивность к низким ценам, используя различные механизмы.

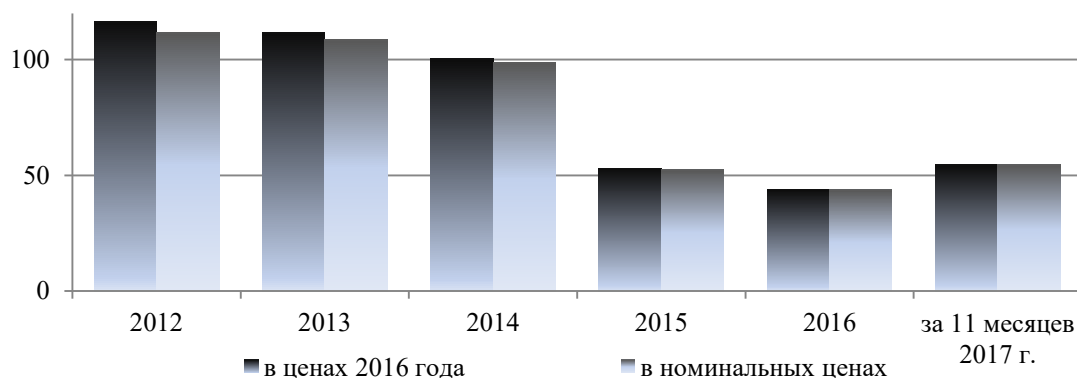


Рис. 6. Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent, \$/баррель [2]

На сегодняшний день ключевыми факторами, которые оказывают влияние на рынок нефти остаются такие как соглашения производителей нефти по ограничению добычи, добыча нефти в США и рост мирового потребления нефти.

По состоянию на 1 января 2017 года чуть меньше 80 процентов доказанных запасов нефти приходится на восемь стран. Из них шесть стран, за исключением Канады и России, входят в состав ОПЕК. Мировым лидером по доказанным запаса-

сам является Венесуэла, преимущественно за счет тяжелой битуминозной нефти, лидер по запасам легкой традиционной нефти – страны Ближнего Востока, них приходится 47,3 % доказанных запасов нефти (рис. 7).

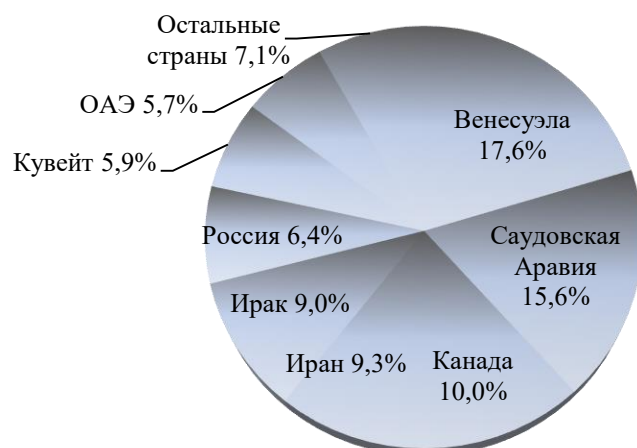


Рис. 7. Мировые запасы нефти по состоянию на 01.01.2017, млрд. баррелей [2]

В 2016 году добыча нефти странами ОПЕК выросла на 0,9 млн. баррелей в сутки, основной объем роста был обеспечен Ираном, который после снятия международного эмбарго вернулся к досанкционным уровням добычи (рис. 8).

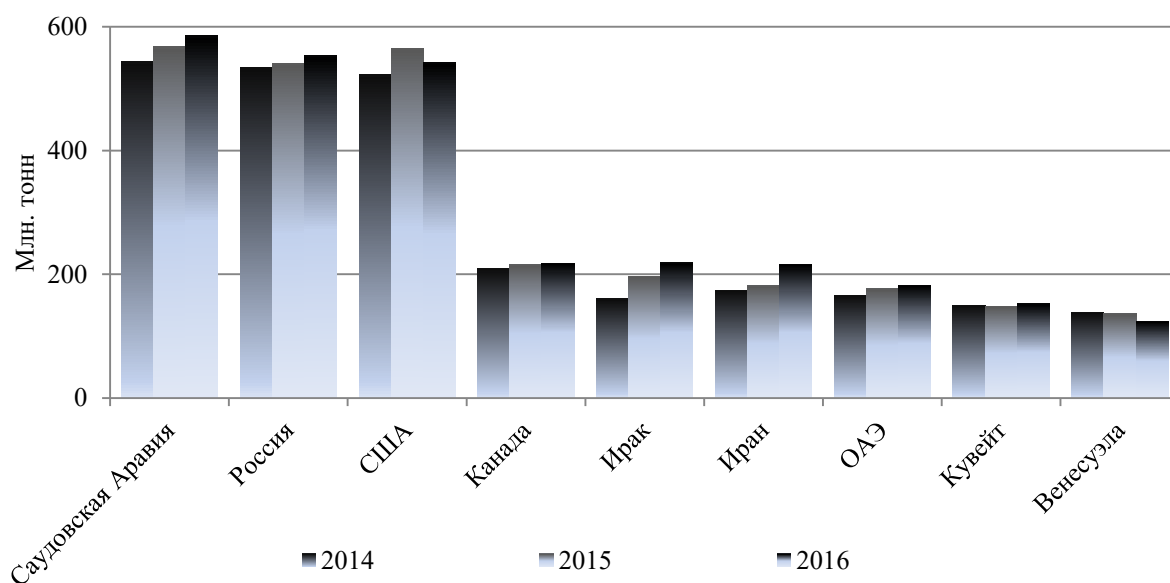


Рис. 8. Добыча нефти крупнейшими нефтедобывающими странами [3]

В перспективе объемы добычи иранской нефти могут быть ограничены из-за необходимости участия иностранных инвесторов, которое зачастую требуется при разработке новых месторождений.

Соглашение об ограничении производства нефти странами ОПЕК было достигнуто в конце 2016 года, к соглашению присоединился ряд производителей вне альянса, в том числе Российская Федерация, что было обусловлено необходимостью обеспечить рост мировых котировок на нефть. Соглашение предполагает снижение добычи его участниками на 1,8 млн бар/сут от уровня октября 2016 года к середине 2017 года. Успешное выполнение соглашения должно привести не только к соблюдению баланса спроса и предложения на рынке, но и к снижению избыточных запасов нефти и нефтепродуктов.

Высокие темпы роста добычи нефти продемонстрировали США, уровень добычи сланцевой нефти по результатам 2015 года практически сравнялся с уровнем добычи в Саудовской Аравии, увеличившись за год на 8,5%. Но уже в 2016 году сокращение активности США в сегменте добычи нетрадиционной нефти оказалось достаточно заметным и привело к снижению среднего уровня производства жидких углеводородов на 0,5 млн. бар/сут. В конце 2016 года рост цен на нефть вновь позволил нарастить активность бурения, и объемы добычи в США стабилизировались. В силу высокой эластичности к мировым ценам дальнейшая динамика добычи нефти в США может оказать серьезное влияние на баланс мирового спроса и предложения.

Таким образом, необходимыми условиями для сбалансированности рынка жидких углеводородов становятся дальнейший рост потребления и меры по ограничению добычи.

Анализируя положение России, как одного из ключевых игроков на мировом нефтяном рынке, и роль нефтегазовой отрасли в национальной экономике, прежде всего надо отметить, что в соответствии с Энергетической Стратегией России [5], в которой обозначены цели развития отечественного топливно-энергетического комплекса, нефтедобывающая, газовая и электроэнергетическая отрасли до 2020 г. будут сохранять ведущую роль в экономике страны.

Для сохранения позиции России как одного из ведущих участников на рынке углеводородов необходим умеренный рост экспорта энергоносителей [6].

В соответствии с этим, несмотря на ухудшение ценовой конъюнктуры и связанную с этим необходимость присоединения России к Соглашению с ОПЕК о сокращении нефтедобычи, в результате поддержки государства и активной реализации нефтяными компаниями различных инвестиционных решений, в России добыча и экспорт нефти показывает устойчивый рост.

Список литературы

1. Shell Energy Scenarios to 2050 URL: http://energyforum.fiu.edu/outlooks/shell_outlook.pdf (дата обращения: 12.12.2017)
2. BP Statistical Review of World Energy 2017 URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf> (дата обращения: 12.12.2017).
3. Обзор нефтяного рынка URL: <https://www.iea.org/russian/> (дата обращения: 12.12.2017)
4. Ecological indicators in the system of non-financial re-orting at industrial enterprises / Kolokoltsev V.M., Vdovin K.N., Maiorova T.V., Ponomareva O.S. // CIS Iron and Steel Review. 2017. Т. 13. С. 4-10.
5. Энергетическая Стратегия России на период до 2035 года. URL: http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf (дата обращения: 12.12.2017).
6. Нефтяная отрасль России: итоги 2016 г. и перспективы на 2017-2018 гг. URL: http://www.assoneft.ru/analytics/vygon_consulting_russian_oil_industry_outlook_2018_p1.pdf (дата обращения: 12.12.2017).

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКАХ

Головинова Л.С.

магистрант, Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

Рындина И.В.

доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассмотрены развивающиеся инновационные банковские продукты, в частности биометрическая идентификация клиентов, внедрение чат-ботов и робо-эдвайзеров, предоставление банками услуг по налоговым вычетам, технологии бесконтактных платежей и электронная коммерция. Рассмотрены перспективы внедрения данных технологий и возможности использования.

Ключевые слова: инновация, инновационные банковские продукты, биометрия, чат-бот, робо-эдвайзер, налоговые вычеты, e-commerce, бесконтактные платежи.

Разработка банковских инноваций связана с оценкой экономической целесообразности их внедрения и установлением тарифов на появившиеся услуги и продукты. Лаврушин определяет банковские инновации как совокупность принципиально новых банковских продуктов и услуг, он утверждает, что это понятие о цели и результате деятельности банка в сфере новых технологий, направленное на получение дополнительных доходов при формировании и размещении ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, оказывающих влияние на получение прибыли [1, с. 17].

По мнению П. Друкера, банковские инновации – это внедренные в банковский процесс современные технологии, в том числе инфокоммуникационные, которые позволяют изучить экономический или социальный эффект от их использования, которые одновременно с этим доведены до клиентов и приняты ими либо кардинально видоизмененные, либо новые услуги и продукты [3, с. 168].

Таким образом, все ученые приходят к выводу, что банковская инновация – это продукт, услуга или технология, внедрение которой в банковскую деятельность приводит к качественным изменениям в ней и, как правило, приносит банку прибыль либо напрямую, либо опосредованно.

В настоящее время проводится множество форумов, на которых обсуждаются уже применяемые инновационные и наиболее перспективные решения, которые только внедряются в банковской сфере.

Одним из перспективных проектов, который внедряется в банковскую сферу является биометрия. Биометрическая идентификация предполагает определение клиента при помощи голосовых данных, отпечатков пальцев, распознавание лица.

В ВТБ 24 завершился пилотный проект при использовании голосовой биометрии в идентификации клиентов. Механизм технологии предполагает, что клиент, приходя в офис банка, оставляет запись своего голоса, а затем, при последующих обращениях клиента в контакт-центр, система автоматически производит сверку голоса с записью. При положительном результате проверки система завершит процедуру и оповестит об этом оператора. Технология позволяет упростить процедуру идентификации клиента до 8-10 секунд. К тому же использование голосовой биометрии предполагает перевод подозрительных транзакций в автоматиче-

ский режим, существенным образом сократив количество мошеннических операций. Подобная технология уже работает в Тинькофф Банке, в дальнейшем здесь планируется внедрение технологии распознавания лиц [7].

В банке ВТБ в настоящее время специалисты в области ИТ-технологий работают над внедрением технологии Touch ID – сканер отпечатков пальцев. Данный сканер планируется использовать в мобильном банке в двух вариантах, для входа в приложение и для подтверждения операций в нем (аналог сеансовых ключей). Технология уже используется в «Хоум Кредите», Промсвязьбанке и Сбербанке. Биометрические технологии с 2015 года использует также Почта Банк. Технология такова: параметры клиентов сравниваются с клиентской базой Почта Банка и с базой мошенников. Данная технология по данным на начало 2017 года позволила сохранить банку около 100 млн. руб. [12].

Сбербанк и Бинбанк озвучили планы по внедрению биометрических технологий до конца 2018 года. Данная технология будет использоваться при подтверждении операций клиентов, прошедших идентификацию в отделении банка [8].

Однако для осуществления проекта необходимо создание единой базы биометрических данных клиентов, данный вопрос прорабатывается Центральным Банком, также рассматриваются вопросы безопасности и правовой стороны удаленной идентификации клиентов. Проект разработан Центральным Банком совместно с Росфинмониторингом и Минкомсвязи. Реализация данного проекта позволит не присутствовать клиенту при открытии счета в банке. Предполагается, что при обращении клиента в банк, учетная запись клиента подтверждается через «Госуслуги», в личном кабинете проставляется отметка, в дальнейшем при удаленном обращении клиента в кредитную организацию, кредитная организация, получив разрешение от пользователя, идентифицирует личность через «Госуслуги» [13].

На рассмотрении Государственной Думы находится проект изменений федерального закона № 157752-7 «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Рассматривается внесение изменений в закон, связанных с проведением процедуры идентификации клиентов с использованием биометрии. Планируется, что кредитные организации обяжут проводить сбор и передачу данных клиентов в Единую Систему Идентификации и Аутентификации. Кроме того, определяются условия, при соблюдении которых удаленная идентификация будет считаться осуществленной [8].

Полная замена биометрией стандартных методов идентификации на данный момент не планируется. Тестирование технологии направлено на повышение безопасности рискованных операций.

В кредитных организациях, планируется внедрение идентификации по лицу в банкоматах. Для совершения операции гражданам не нужно будет вставлять карту и вводить пин-код. Первый опыт данной технологии был получен в Китае. На острове Макао, на идентификацию по радужной оболочке глаза, 42% согласны на идентификацию по лицу, 24% – по голосу, а 5 % по образцу крови где разрешены азартные игры, в банкоматах установили данный вид биометрии для борьбы с отмыванием денег. Опыт Китая стремится перенять Сбербанк, ВТБ 24 и Открытие. Отмечается, что в целях безопасности система распознавания должна быть в формате 2D или 3D, так мошенникам будет сложнее получить доступ к чужим счетам. На переоснащение одного АТМ новой системой распознавания необходимо потратить около 500-1000 долларов [10].

Помимо биометрической идентификации, повсеместное введение которой планируется не раньше чем через год, активно развиваются другие технологии. Многие банки тестируют чат-ботов. Интерес банков к данной услуге высок, потому как она позволяет общаться с клиентами, круглосуточно сидящих в мессенджерах. Наиболее популярным мессенджером в России является Телеграмм. Изначально Сбербанк сделал бота, способного отвечать на простейшие часто задаваемые вопросы, вроде курса валют, а затем был протестирован сервис по учету личных финансов. На 8 марта Сбербанком был запущен бот по доставке цветов, однако не всё прошло гладко. В настоящее время акцент в разработке ботов делается на идеальное понимание ботом запросов и желаний клиента. Банк «Открытие» рассматривает чат-ботов как нишевой сервис. Ведь по сути чат-ботом пользуются те, кто не желает звонить в колл-центр. «Хоум Кредит» использует чат-ботов для решения собственных задач в ИТ-департаменте. Боты сконцентрированы на решении внутренних повседневных задач [7].

«АК Барс» Банк на форуме в 2016 году презентовал первого в России робо-эдвайзера – «АК Барс Советник». Робо-эдвайзер позволяет создать клиенту финансовый портфель в соответствии с заданными целями: приобретения активов, накопления, защиты от инфляции. Проект находится на стадии тестирования, он призван сделать инвестирование более доступным для клиентов. Однако с робо-эдвайзингом существует проблема: консультирование по инвестиционной стратегии проводит компьютер, а значит большое число игроков рынка будут следовать одной стратегии, что может привести к дестабилизации рынка. Негативно повлиять на работу технологии могут киберпреступники, посторонние вмешательства в процесс могут вызвать неправильные советы системы. Однако в программе много плюсов, таких как: избежание проблемы коррумпированности менеджеров, предвзятость, необъективность, к тому же услуги робо-эдвайзера должны быть дешевле комиссий портфельному управляющему. Удешевление произойдет за счет сокращения расходов на аренду помещений, работу персонала и др. [5].

В настоящее время в банках популярность набирает сервис по возврату налогов. Клиенты имеют возможность вернуть подоходный налог в размере 13%, если они построили либо приобрели собственное жилье, имеют ипотеку, тратят деньги на обучение детей и др. [5]. Также продолжает развиваться рынок электронной коммерции [13].

На рынке e-commerce также есть опция Try and Buy, придуманная шведской компанией Klarna. Суть сервиса заключается в том, что при покупке товара, его стоимость оплачивает компания Klarna. После получения товара, клиент пользуется им в течение двух недель, по прошествии которых клиент либо возвращает товар, либо не возвращает и в этом случае у него с карточки списываются деньги [13]. Основной потенциал для роста оборота на рынке e-commerce для банков в России – в кредитах: в офлайне кредитные продажи занимают 20% у российских ретейлеров, в онлайн-пространстве необходимо стремиться к этой цифре [9].

Всё большую популярность набирают кобрендинговые карты – карты, выпускаемые в партнерстве со сторонней организацией: авиакомпанией, АЗС, сотовым оператором или сетевым магазином. Держатели карт получают привилегии от партнеров банка. Программы, распространяющиеся на пластиковые карты, призывают клиентов активнее пользоваться безналичными расчетами, поскольку клиен-

ты могут копить баллы или зарабатывать проценты. Широкое распространение получают карты с кэшбэком. Они позволяют возвращать часть потраченной суммы от покупок, либо в виде бонусных баллов, либо в виде рублей.

Инновационный технологический процесс не стоит на месте, поэтому банки запустили проект по выпуску карт с NFC-технологией, которая дает возможность обмена данными между устройствами, находящимися на расстоянии около 10 см. Банковские Карты Visa и MasterCard предоставляют технологию бесконтактной оплаты по инновационной технологии PayWave и PayPass. Основными банками-эквайерами системы бесконтактных платежей на сегодняшний день выступают: Сбербанк, Тинькофф Банк, Ак Барс Банк, Банк Москвы, Росбанк, Альфа Банк и другие. Для банков данная технология дает возможность увеличить обороты, за счет стимулирования частоты использования карт банка с бесконтактной оплатой, расширить сферу применения карт, создать дополнительное конкурентное преимущество за счет привязанности клиента к банку. Для торговых сетей использование карт с бесконтактной оплатой позволяет привлечь дополнительный поток покупателей, ускорить процесс оплаты и сократить время прохождения очереди. Помимо этого компанией CardsMobile было запущено приложение «Кошелек», позволяющее оплачивать покупки с помощью смартфона [8].

Таким образом, уже сейчас в банковской сфере тестируется множество процессов и продуктов, которые совсем скоро войдут в обиход и вытеснят привычные для нас сервисы. Широкая конкуренция вынуждает банки искать новые ниши для осуществления своих функций и зарабатывания прибыли. В банковской сфере создается всё больше инноваций, банки стремятся к созданию технологий, позволяющих ускорить процесс взаимодействия с клиентом. Основной вопрос, стоящий перед банками при вводе инноваций – вопрос безопасности: полное исключение либо сведение к минимуму мошеннических операций.

Список литературы

1. Гагарцева Н.В. Современное представление о банковских инновациях // Economics, 2014, № 3(4).
2. Обложин С.Ю. К вопросу о классификации банковских инноваций // ТДР. 2013. №3.
3. Просалова В.С., Никитина А.А. Понятие банковских инноваций и их классификация // Территория новых возможностей. 2013. №1 (19).
4. Самородова И.А., Медведенко А.В. Инновационные технологии бесконтактных платежей как фактор роста конкурентного преимущества коммерческого банка // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. №5 (57).
5. <http://finansist-kazan.ru/> – финансовый портал Казани
6. <http://finansist-kras.ru/> – финансовый портал Красноярска
7. <http://iz.ru/> – официальный сайт газеты Известия
8. <http://www.tadviser.ru> - портал выбора технологий и поставщиков.
9. <https://www.eg-online.ru/> – Экономика и Жизнь – официальный сайт издания
10. Информационный ресурс: <http://bankir.ru/>
11. Информационный ресурс: <https://rb.ru/>
12. Информационный ресурс: <http://rucreditor.su/>
13. Информационный ресурс: <http://www.banki.ru/>

А. МАРШАЛЛ И ЕГО ПОСЛЕДОВАТЕЛЬ ДЖ. М. КЕЙНС

Гордополов Е.А.

студент, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

Шевцов В.В.

профессор кафедры институциональной
экономики и инвестиционного менеджмента, д-р экон. наук,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье прослеживается эволюция экономической мысли от А. Маршалла до Дж. М. Кейнса. Проанализированы условия и причины ее возникновения и эволюции. Обоснованы причины, по которым Дж. М. Кейнс стал последователем экономического учения А. Маршалла. Рассмотрены главные труды этих экономистов и их практическая значимость.

Ключевые слова: кейнсианство, макроэкономика, издержки, ценообразование, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс.

Основы неоклассической экономики были сформулированы еще в XIX веке Альфредом Маршаллом. Большую популярность данное направление получило в начале XX века [1, с. 145]. Но взгляды А. Маршалла быстро утратили былую популярность и известность. Как известно, главным вкладом А. Маршалла в экономику явилось соединение воедино классической теории и маржинализма. Изначально это экономист был наиболее известен своей теорией о рыночном ценообразовании, которая говорила о предельной полезности товара и предельных издержках на его производство. Дж. М. Кейнс прославился тем, что создал основы современной макроэкономической теории. Первой напечатанной его работой стала статья «Недавние события в Индии», которая была опубликована популярном экономическом журнале того времени. В работе было рассмотрено движение цен, оттока и притока золота.

Почему же Дж. М. Кейнс стал последователем А. Маршалла? Выделим несколько причин:

1. Дж. М. Кейнс учился в Королевском колледже в Кембридже, где его обучал А. Маршалл, высоко ценивший знания ученика.
2. Непосредственное влияние А. Маршалла в ходе обучения на его учеников, формировало экономические взгляды и Дж. М. Кейнса.
3. Высокая оценка знаний ученика учителем давала стимул ученику к познаниям нового и формирования своей точки зрения.

Для того, чтобы сравнить взгляды А. Маршалла и Дж. М. Кейнса, необходимо проанализировать основные труды, написанные ими. Альфредом Маршаллом было опубликовано более восьмидесяти трудов, что является огромным вкладом в разные сферы жизни общества того времени. Его известность, чаще всего, основывалась на лекциях, которые он упорно писал и перерабатывал, дабы в будущем подготовить к выходу свой главный труд «Принципы экономической науки». В этой книге понятие «политическая экономия» было впервые заменено понятием «экономикс» [2, с. 78].

Сравнение взглядов и А. Маршалла и Дж. М. Кейнса

Взгляды А. Маршалла	Взгляды Дж. М. Кейнса
- кризис перепроизводства выполняет с помощью механизма цен «очистительную» функцию.	- занятость ресурсов и выпуск определяется не факторами производства, а факторами платежеспособного спроса.
- фаза депрессии стимулирует избавление от части перенакопленного ранее капитала путем его обесценивания.	- экономические величины не являются гибкими, поэтому экономика не может сама выйти из кризиса.
- в фазе депрессии разрушается старая структура экономики и происходит возможность для развития новых структур.	- реальная экономика находится не в равновесном состоянии, а в состоянии неполной занятости ресурсов и выпуска.

Первой работой Дж. М. Кейнса была книга «Денежное обращение и финансы Индии» [3, с. 56]. После учебы Дж. М. Кейнс начинает преподавать в Королевском колледже, как и Альфред Маршалл. В конце 1920-х – начале 1930-х годов экономику США поразил кризис. В связи с этим, постепенно сложилось макроэкономическое течение «кейнсианство», что было некой реакцией на депрессию и кризис. Главной работой, на которую опиралось кейнсианство, была «Общая теория занятости, процентов и денег», опубликованная Кейнсом в 1936 году.

Ознакомившись с таблицей, можно сделать вывод о том, что во взглядах двух экономистов нет стопроцентной схожести, наоборот, присутствует множество различий, так же, как и сходств. Основной идеей А. Маршалла было то, что экономическая деятельность должна состоять из «чистой» экономической теории и идеальной модели хозяйствования [4, с. 64], которая могла сложиться в условиях совершенной конкуренцией. Но, глубже изучив этот вопрос, Маршалл пришел к выводу о том, что такая экономическая деятельность может подходить только для «частной» ситуации, то есть той, которая связана с фирмами и отраслями микроэкономики. Подход стал основной идеей для, созданной Маршаллом, «кембриджской школы». Основные теории, рассматриваемые А. Маршаллом [5, с. 19]:

1. Теория стоимости (ценности) и ценообразования. Что же рассматривается в данной теории? Главное место в экономической мысли экономиста занимает проблема свободного ценообразования на рынке.

2. Теория «потребительского избытка». Она говорит о том, что цена определяется именно рынком, а не предприятием, то есть человек сам определяет, какой товар ему купить, в соответствии со своими потребностями и возможностями.

3. Теория «цены равновесия» – цена, спрос и предложение – взаимозависимые показатели, которые меняются в соответствии с изменением других показателей.

Кейнс также рассматривал процессы активизации и стимулирования совокупного спроса, которые влияют на производство и предложение товаров. Концепция, которая была выдвинута экономистом, говорит о необходимости значительно вмешательства государства в экономическую жизнь страны.

Подводя итог, необходимо отметить, что А. Маршалл и Дж. М. Кейнс внесли огромный вклад в развитие экономической мысли применительно к реалиям XIX-XX века, что помогло развитым странам и обществу разобраться в существующих проблемах и найти исходную точку, с которой необходимо производить глобальные изменения. Работы этих авторов читаются до сих пор, кто-то согласен, а кто-то находит противоречия, но это значит, что труды А. Маршалла и Дж. М. Кейнса не утратили и сегодня свою актуальность и практическую ценность.

Список литературы

1. Блауг М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело. 145 с.
2. Блауг М. (2005а). 100 великих экономистов до Кейнса. СПб.: Экономическая школа. 78 с.
3. Блауг М. (2005б). 100 великих экономистов после Кейнса. СПб.: Экономическая школа. 56 с.
4. Вайнтрауб С. (1983). «Хиксианское» кейнсианство: величие и упадок // Современная экономическая мысль. М.: Мысль. 64 с.
5. Гальперин В. М., Гренников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. (2012). Макроэкономика: учебник, 9-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Юрайт. 19 с.
6. Гловели Г. Д. (2011). История экономических учений: учебное пособие М.: Издательство Юрайт. История экономических учений. Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. 167 с.
7. История экономических учений: Современный этап: Учебник / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 2009. 58 с.
8. Кейнс Дж. М. (1925). Трактат о денежной реформе. М. Кейнс Дж. М. (1978). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс. 95 с.
9. Кейнс Дж. М. (1993). Избранные произведения. М.: Экономика. 77 с.
10. Кейнс Дж. М. (2009). Экономические возможности для наших внуков // Вопросы экономики. № 6.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Демидова О.Ю., Ким А.С.

студентки, Саратовский социально-экономический институт
(филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова, Россия, г. Саратов

В данной статье рассматривается информационная безопасность предприятия с точки зрения ее влияния на экономическую безопасность. Раскрываются понятия информации и информационной безопасности, иллюстрируется взаимосвязь ее с системой управления на предприятии. Определяются риски, с которыми предприятие может столкнуться в процессе осуществления своей деятельности, и на основе этого даются практические рекомендации к их минимизации.

Ключевые слова: информационная безопасность, риск-менеджмент, мониторинг, экономическая безопасность.

Информация является наиважнейшим условием для обеспечения экономической безопасности. В обществе информация представляет собой знания, определённые сведения. В широком смысле под информацией понимается результат отражения одного объекта в другом, который используют для формирования управляющих воздействий.

Понятие «информация» тесно связано с другим понятием – управление. Управлением являются механизмы и методы – административные, процедурные и технические – которые внедрены для осуществления политики безопасности. Некоторые элементы управления занимают защиту информационных систем, но концепция управления средствами управления включает гораздо больше, чем конкретную роль компьютера в обеспечении безопасности. Эффективная программа управления необходима для охвата всех аспектов информационной безопасности, включая физическую безопасность, классификацию информации, средства восста-

новления после нарушения безопасности и, прежде всего, обучение для повышения осведомленности и принятия решений персоналом.

Информация в современном мире является основой для принятия управленческих решений. Так как информация представляет собой важнейший элемент системы управления предприятием, в процессе формирования конечной информации всегда участвуют различные контрагенты, поэтому предприятию необходимо обеспечить грамотное взаимодействие с такими контрагентами посредством путем формирования и представления информации всем заинтересованным лицам. Важнейшей системой, отражающей формирование потоков информации и влияющей на процесс взаимодействия предприятия с контрагентами, является учетная система предприятия. На каждой стадии взаимодействия с информацией, существует риск ее утечки, и, как следствие, нарушение общей безопасности предприятия. Информационной безопасностью можно назвать защищенность информационных ресурсов и информационных систем от внутренних и внешних угроз, которые затрудняют саму эффективность использования информации [1, с. 812]. Необходимость ее обеспечения не вызывает сомнений, и в процессе своей реализации она предопределяет решение следующих задач:

- защита прав физических и юридических лиц на конкретную интеллектуальную собственность, кроме того – решение задач сбора, накопления и использования информации;
- защита признанной законодательством тайны всех уровней (государственной, служебной, коммерческой и личной);
- работа по выявлению, оценке и предотвращению угроз информационным ресурсам и системам.

На безопасность посягают различные виды угроз, основными из них являются:

- физические угрозы, а именно уничтожение носителей информации и средств их обработки, хищение носителей, программных и аппаратных парольных ключей;
- технические угрозы, такие как перехват информации в линиях связи; а также радиоэлектронное подавление сигнала в системах управления и в линиях;
- программные угрозы, такие как внедрение «вирусов», а также аппаратных и программных закладок, модификация и уничтожение сведений в информационных системах;
- информационные угрозы, которые состоят в нарушении регламентов информационного обмена, в незаконном сборе и использовании информации, а также в несанкционированном доступе к информационным ресурсам, в незаконном кодировании конкретных данных в информационных системах, а также сокрытие, искажение, или хищение информации из баз данных.

Серьезные риски безопасности могут возникать из-за слабых технических или человеческих связей во всем комплексе информационной безопасности, поскольку она включает в себя различных субъектов и элементов, таких как: компьютерное оборудование, программное обеспечение, сети и лица, которые их используют. По этой причине безопасность является лишь частично технической проблемой: она также имеет важные процедурные, административные, физические компоненты. Механизмы, используемые для обеспечения безопасности, связаны с определением надежности и предсказуемости. Например, планирование на случай непредвиденных обстоятельств (которое может включать операции резервного копирования системы) может защитить организацию от сбоев, и помочь организации оправиться от нарушения безопасности [3, с. 8].

Роль информации как важнейшего аспекта экономической безопасности на современном этапе постоянно возрастает. Уже достаточно давно в российской действительности вошло в оборот, например, выражение «коммерческая тайна». Во всем мире даже такая информация как база данных клиентов считается элементом интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта.

Обеспечение информационной составляющей экономической безопасности предприятия охватывает:

- сбор информации, относящейся к работе данного предприятия (информация по товарным, технологическим, трудовым, финансовым и другим рынкам; научно-техническая, политическая информация);
- анализ полученной информации (систематизация и классификация информации, постоянная аналитическая деятельность и др.);
- прогнозирование тенденций развития научного и технологического процессов в области технологической деятельности предприятия (финансовые прогнозы, прогнозы объектов производства, технологического развития предприятия);
- оценку уровня экономической безопасности предприятия по всем ее составляющим и в целом, выработка предложений, нацеленных на повышение уровня экономической безопасности предприятия;
- прочие виды деятельности, направленные на обеспечение информационной составляющей экономической безопасности предприятия.

Для предотвращения угроз информационной безопасности целесообразно применять следующие методы:

Создание репозитория данных об инцидентах. Своеобразное хранилище информации об инцидентах для использования в научных исследованиях, повышения осведомленности общественности, а также с целью помощи специалистам в области безопасности. Эта база данных должна классифицировать, сообщать и отслеживать соответствующие случаи угроз, рисков и сбоев, связанных с безопасностью системы.

Усиление образования в области защиты систем. Существует серьезная нехватка людей, способных создавать безопасное программное обеспечение. Работа над защищенным программным обеспечением требует большего количества навыков, включая понимание возможности атаки, для программного обеспечения в целом и для домена приложения, в частности.

Обеспечение этики в области безопасности. Осознание важности мер безопасности должно быть интегрировано в раннее образование.

Создание Фонда информационной безопасности. Общественность нуждается в учреждении, которое ускорит коммерциализацию и принятие более безопасных коммуникационных систем. Для удовлетворения этой потребности рекомендуется создать новую частную организацию – консорциум пользователей компьютеров, поставщиков и других заинтересованных сторон (например, страховщиков имущества и несчастных случаев). К его функциям может относиться: установление общепринятых принципов безопасности системы, исследование безопасности, разработка и сопровождение системы отслеживания инцидентов, угроз и уязвимостей, образование и обучение [4, с. 68].

Элементы управления восстановлением. Они предоставляют собой средства для реагирования на нарушения безопасности, а не для предотвращения. Использование механизма восстановления не обязательно указывает на недостаток системы; для некоторых угроз обнаружение и восстановление могут быть более экономич-

ными, чем попытки полной профилактики. Восстановление от нарушения безопасности может включать в себя принятие дисциплинарных или юридических мер.

Как правило, различают следующие виды мер по обеспечению информационной безопасности:

- технологические;
- организационно-экономические;
- юридические.

Все данные меры безопасности базируются на следующих принципах:

- интересы владельцев, собственников распорядителей информационных ресурсов должны охраняться законодательством;
- вся нормативно-правовая база, относящаяся к информационным отношениям в обществе должна четко регламентировать механизм обеспечения права всех граждан на свободный поиск, получение, производство и распространение информацию любым способом, не запрещенным законом;
- ответственность за сохранность информации, а также за ее засекречивание и рассекречивание должна быть персонифицирована;
- закрытие (засекречивание) информации есть исключение из общедоступного права на информацию;
- заботой государства должно являться развитие комплексов информационных услуг, которые оказываются населению и заинтересованным специалистам на основе функционирования современных компьютерных сетей, а также на основе системы общедоступных баз данных, которые содержат справочную информацию культурного, социально-экономического, бытового характера; право доступа к ним должно гарантироваться и регламентироваться законодательством России.

Следует отметить, что информационная безопасность находится в тесной связи с функционированием самого информационного рынка, для которого наиболее разветвленной частью является «область информации», при этом ее главным сектором является экономическая информация, в свою очередь непосредственно связанная с постановкой и решением проблемы обеспечения экономической безопасности [2, с. 67].

Таким образом, экономическая информационная система предприятия представляет собой совокупность информационных потоков, которые формируются в процессе работы хозяйствующего субъекта и предназначены для осуществления функций эффективного управления предприятием в целях повышения его конкурентоспособности и должны отвечать стандартам экономической безопасности. В этих условиях все информационные системы предприятия, в том числе бухгалтерские, должны поддерживать инфраструктуру экономической безопасности хозяйствующего субъекта, а она должна быть в свою очередь подчинена критериям целостности и конфиденциальности.

С целью обеспечения экономической безопасности предприятия необходимо проведение соответствующего информационного мониторинга. Основными задачами мониторинга состояния хозяйствующего субъекта и динамики его развития в рамках концепции риск-менеджмента являются анализ состояния и динамики развития предприятия; определение внешних и внутренних факторов, влияющих на потенциал предприятия; динамический анализ деструктивных процессов, влияющих на развитие предприятия; моделирование воздействия угрожающих факторов на жизнеспособность предприятия; разработка мероприятий по парированию угрозам.

Для осуществления анализа экономической безопасности предприятию можно разработать компьютерную модель, которая будет позволять:

- 1) формировать информационную базу основных экономических показателей деятельности предприятия;
- 2) автоматически рассчитывать показатели экономической безопасности предприятия и их контрольные значения;
- 3) определить направления корректировки экономической политики [5, с. 125].

На основании подобных исследований проводится расчет показателей, которые определяют тип устойчивости предприятия, что является крайне существенным для планирования мероприятий, нацеленных на обеспечение экономической безопасности предприятия.

Повышение эффективности информационной безопасности имеет жизненно важное значение для предприятия. Технологическая база меняется, и риск угроз безопасности повышается по экспоненте. Необходим прогресс на многих фронтах, включая управление, разработку, исследования, правоприменение и институциональную поддержку; интеграцию безопасности в разработку и использование компьютерных и коммуникационных технологий и создание ее конструктивного компонента в информационных системах.

Список литературы

1. Дорожкин А.В., Яснев В.Н. Информационная безопасность как инструмент обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Экономика и предпринимательство. № 5 (ч.1). 2015. С. 812-816.
2. Макеев А. С. Факторы, влияющие на эффективность управления информационной безопасностью // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 66-69.
3. Мамаева Л.Н., Кондратьева О.А. Основные направления обеспечения информационной безопасности предприятия // Информационная безопасность регионов. 2016. № 2 (23).
4. Мамаева Л.Н. Информационная безопасность предприятия в глобальной экономике // Информационная безопасность регионов. 2014. № 1 (14).
5. Одинцов А. А. Экономическая и информационная безопасность предпринимательства. – М.: Академия, 2008. – 336 с.

СПЕЦИФИКА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Дюкова В.Л.

студентка второго курса магистратуры направления «Туризм»,
Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

В статье рассматриваются особенности деятельности и состав туристско-рекреационных кластеров, ресурсы, необходимые для деятельности любого туристско-рекреационного кластера. Большое внимание уделяется также особенностям комплексного обслуживания потребителей. Знание специфики своих потребителей поможет всем предприятиям в составе туристско-рекреационного кластера в повышении эффективности своей деятельности.

Ключевые слова: туризм, туристско-рекреационный кластер, потребители услуг, комплексное обслуживание, интегрированные туристические структуры.

В настоящее время индустрия туризма является одной из самых прибыльных отраслей экономики любой страны. Существуют определенные закономерности

ведения туристического бизнеса в развитых регионах. Одной из таких закономерностей в последнее время отмечается взаимопроникновение одних видов туризма с сопутствующими видами, что порождает спрос на комплексные туристические программы, которые учитывают не только направленность самого путешествия, но и возможное увеличение потребностей в дополнительных услугах.

Увеличивающийся спрос на комплексное обслуживание привел к созданию интегрированных туристических структур для отдыха туристов. Повышенная конкурентная борьба среди предприятий туристической индустрии также является предпосылкой образования интеграции и кооперации нескольких разновидностей таких предприятий. Такими кооперациями являются туристско-рекреационные кластеры.

В Российской экономической науке встречаются различные подходы к трактованию понятия кластера. Понятие кластера упоминается и ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" от 22.07.2005. В данном законе кластер описывается как совокупность особых экономических зон одного типа или нескольких типов, которая определяется Правительством Российской Федерации и управление которой осуществляется одной управляющей компанией [5].

По мнению Кускова А., Голубевой В. и Одинцовой Т. понятие туристско-рекреационного комплекса синонимично кластеру и обозначает «сложное хозяйство, содержащие лечебные и оздоровительные учреждения, обслуживающие предприятия и сопутствующие отрасли» [3].

В своей работе В. Гладилин обозначает туристско-рекреационный кластер как «сосредоточение в рамках одной ограниченной территории взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристического продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами» [1].

По мнению Корабейникова И. Н. и Холодилиной Ю. Е. под туристско-рекреационным кластером зачастую понимается форма территориальной организации туристской деятельности, основанная на результативном использовании ресурсного потенциала при взаимодействии основных производителей туристских услуг, функционирование которых направлено на формирование конечного туристского продукта [2].

Объединением всех вышеописанных подходов будет то, что туристско-рекреационный комплекс состоит из: определенной территории, представляющей интерес для туристов, ряд предприятий, предоставляющих ряд смежных услуг в туристической сфере.

Исходя из определений, целью деятельности любого туристско-рекреационного кластера является повышение конкурентоспособности региона, за счет повышения эффективности деятельности всех предприятий, входящих в кластер. В своей работе Полякова И. Л. указывает на то, что благодаря деятельности туристско-рекреационных кластеров все услуги предоставляются организованно, в чем заинтересованы практически все предприятия туризма [4].

Структура туристско-рекреационных кластеров представляет собой иерархическую систему. Данная структура представлена на рисунке.



Рис. Структура туристско-рекреационного кластера

Преимуществом ведения хозяйственной деятельности в составе туристско-рекреационных кластеров является то, что за счет увеличения туристских потоков на территорию кластеров повышается имидж как отдельных предприятий, так и кластера в целом, и становление имиджа всего региона.

Возглавляющим звеном любого туристско-рекреационного кластера являются государство и органы местного самоуправления. Государство через управляющие компании передает им полномочия по управлению теми или иными экономическими территориями. Отношения базируются на основе партнерства.

Исходя из рисунка, потенциальными группами потребителей услуг кластера являются местные жители региона, в котором и располагается кластер и непосредственно потребители предлагаемых услуг. Управлять спросом местных жителей сложнее. Большую часть своего времени данная категория лиц живет на данной территории, соответственно все услуги, предлагаемые в данном кластере, теряют свой смысл. Например, местные жители смогут добраться до территории кластера без услуг перевозок, они не будут нуждаться в размещении и развлекательных программах, в экскурсиях данная категория лиц также нуждаться не будет, так как

данная территория изучена ими сполна. Другую наиболее потенциальную категорию предоставляют потребители извне, т.е. из других регионов.

Спросом новых потребителей управлять сложно, так как данные лица не осведомлены о деятельности туристско-рекреационного кластера вообще. В данном случае работать со спросом потребителей нужно непосредственно через рекламу.

Еще одним важным элементом во внешней среде вокруг туристско-рекреационного кластера является наличие научно-исследовательских предприятий на территории конкретного региона. Это могут быть научно-исследовательские институты, университеты, центры по подготовке специалистов по различным направлениям туризма. Это обосновано тем, что любая хозяйственная деятельность для привлечения потребителей должна внедрять новые разработки и новые продукты в «ногу со временем». В совместной работе с рекламными организациями научно-исследовательские центры создают уникальный комплексный продукт, учитывающий последние инновационные технологии туристских продуктов в сфере туризма.

Во внешней среде также функционируют предприятия, осуществляющие подсчет всех финансовых расходов на развитие туристской территории, маркетинговые агентства проводят исследования по предпочтениям потребителей, вместе весь комплекс предприятий во внешней среде работает над одной целью – привлечение туристских потоков.

Внутренняя среда является важной отправной точкой при формировании туристско-рекреационных кластеров. Ее особенностью является привязка к конкретному ресурсу конкретного региона. Спрос туристов в данном случае будет зависеть непосредственно от этого ценного ресурса, который будет располагаться на той или иной территории. Для того, чтобы подобный ресурс пользовался потребительским спросом, он должен быть уникальным.

Кроме уникального природного или культурно-исторического ресурса во внутренней среде действуют сразу несколько смежных по предоставляемым услугам предприятий. В данную систему включены: туроператоры и турагенты, организации по перевозкам туристов, предприятия по размещению, предприятия питания, компании по организации досуга, рекреационные зоны (парки, набережные и т.д.), торговые предприятия с сувенирной продукцией, парковочные зоны для автомобилей, экскурсионные бюро.

Главной спецификой обслуживания на территории любого кластера будет комплексное обслуживание туристов. Это зависит непосредственно от структуры кластеров, которая была описана ранее.

Любая туристская услуга приобретается потребителем не отдельно сама по себе, а в комплексе с другими услугами. Именно кластеры сочетают в себе самое рациональное обслуживание потребителей, которое является комплексным.

Турист, пребывая на территорию какого-либо кластера, уже совершенно может не заботиться о том, чтобы поесть, чтобы развлечься, чтобы выбрать место для проживания. Благодаря тому, что кластеры включают в себя группу организаций, многие из потребностей потребителя могут быть удовлетворены практически сразу по мере их поступления.

Первоначальное знакомство потребителей после приобретения туристского продукта с туристско-рекреационным кластером начинается непосредственно с гостиничных предприятий. Именно данной группе предприятий следует уделять наибольшее внимание.

Достаточно продолжительное время турист проводят в стенах гостиничного предприятия. Специфика обслуживания потребителей на территории туристско-рекреационного кластера неразрывна с обслуживанием потребителей на территории гостиничных предприятий. Как ранее было сказано, первым с чем сталкиваются потребители на территории ТРК, является гостиничное предприятие и последней точкой в этой взаимосвязанной цепи также является гостиница.

Для успешного позиционирования ТРК в сознании потребителей необходимо настроить не только предпродажный сервис, но и обслуживание непосредственно во время нахождения на территории кластера. При комплексном предоставлении услуг любой потребитель сразу же сможет удовлетворить все поступающие потребности непосредственно через гостиничное предприятие. При этом, если гостиничное предприятие не может предоставить какую-либо дополнительную услугу для туристов, сотрудники этой гостиницы всегда могут перенаправить туристов за приобретением услуг у других структурных подразделений данного туристско-рекреационного кластера. Таким образом, туристы понимают, что сотрудники гостиничного предприятия готовы помогать в осуществлении всех потребностей, поступающих от них и соответственно при этом гарантируется приверженность туристов к организациям, входящим в кластер.

Таким образом, важно учитывать то, что туристы, приезжающие на территорию кластера, могут иметь абсолютно разные цели приезда. Будь то оздоровительные процедуры, пляжный отдых, спортивные мероприятия и т.д. Для того, чтобы кластер был конкурентоспособным, он должен охватывать как можно больше смежных предприятий. При этом, в процессе отдыха, у туристов зачастую возникают сопутствующие потребности.

Потребители, приезжающие на территорию туристско-рекреационных кластеров, имеют многоцелевые потребности. Специфика деятельности всех кластеров как раз и состоит в комплексном обслуживании туристов, которое должно учитывать и ориентироваться индивидуально на различные группы потребителей и рассматривать все виды потребностей, которые могут возникнуть у туристов.

Список литературы

1. Гладилин, В.А. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательской деятельности в аграрном производстве // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ставрополь, 2006.
2. Корабейников И. Н., Холодилина Ю. Е. Развитие регионального туризма на основе кластерного подхода // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 2 (52). С. 243-246.
3. Кусков, А. С. Рекреационная география : учебно-методический комплекс / А. С. Кусков, В. Л. Голубева, Т. Н. Одинцова. – Москва: МПСИ, Флинта, 2005. – 496 с.
4. Полякова И. Л., Холодилина Ю. Е. Перспективы формирования организованного потока туристов в ТРК «Соленые озера» (г. Соль-Илецк, Оренбургская область) // Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 8 (69). С. 159-167.
5. Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (22 июля 2005 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЯ EVA

Дьякова С.С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Россия, г. Новосибирск

В статье проводится анализ финансовой устойчивости ПАО «Газпром нефть», рассматриваются особенности расчета показателей и их взаимосвязь с EVA.

Ключевые слова: анализ финансовой устойчивости, индекс платежеспособности, индекс ликвидности, EVA, финансовая нестабильность.

В настоящее время российская экономика пережила длительный период экономической и финансовой неустойчивости. И даже несмотря на улучшение финансовой стабильности в странах с развитой экономикой, в странах с переходной экономикой по-прежнему отмечается повышенная уязвимость, склонность к принятию риска снизилась, а риски ликвидности увеличились.

Последние события на рынке, такие как резкое падение цен на сырьевые товары, валютный кризис и введение экономических санкций в отношении России, являются потенциальными источниками, которые могут повлиять на финансовую стабильность. Таким образом, в современных экономических условиях, необходимо обеспечить устойчивое состояние компании и ее финансовую стабильность.

Однако, компания может поддерживать финансовую стабильность вплоть до банкротства, путем сознательного искажения финансовой отчетности.

Возникает необходимость в количественной оценке финансового состояния и устойчивости, что является важным этапом финансового анализа компании. Для его проведения используется ряд показателей, а именно: индекс платежеспособности, индекс доходности и индекс ликвидности [1].

Первый показатель – индекс платежеспособности ($K_{i,t}^*$), сопоставляет все суммарные платежи компании со всеми суммарными поступлениями денежных средств:

$$K_{i,t}^* = \frac{\sum_{n=0}^m e_{i,t+n}^*}{\sum_{n=0}^m y_{i,t+n}^*} \quad (1)$$

Индекс платежеспособности является обратным показателем индекса доходности [1]:

$$K_{i,t}^* = \frac{1}{PI}. \quad (2)$$

Выразив PI, получим формулу для расчета индекса доходности:

$$PI = \frac{1}{K_{i,t}^*}. \quad (3)$$

Индекс ликвидности может рассчитываться по модифицированной формуле, т.к. отчеты о движении денежных средств составляются в рамках годового отчета:

$$pi_t = \frac{NI - \Delta NOA}{COGS} + 1 \quad (4)$$

где NI (Net Income) – чистая прибыль;

ΔNOA (Net Operating Assets) – изменения чистых операционных активов;

COGS (Cost Of Goods Sold) – себестоимость реализованной продукции или услуги.

В свою очередь, изменения чистых операционных активов рассчитывалась как [2]:

$$\Delta NOA = \Delta OA - \Delta OL \quad (5)$$

Изменения операционных активов (ΔOA) определяется как разность между изменениями оборотных активов (ΔTA) и изменениями денежных средств ($\Delta Cash$).

Изменения операционных обязательств получается, как разность между изменениями совокупных обязательств (ΔTL), изменениями долгосрочных и краткосрочных заемных средств ($\Delta TL Debt$ и $\Delta ST Debt$ соответственно).

Прежде чем приступить к расчету, необходимо внести видоизменения в формулу 1.

В данной статье индекс платежеспособности будет рассчитываться с использованием показателя экономической добавленной стоимости (EVA) [3; 4]:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC \quad (6)$$

Если выразить показатель EVA из формулы 1 получим:

$$EVA = -\frac{\sum_{n=0}^m y_{i,t+n}^*}{(1+r)^n} + \frac{\sum_{n=0}^m e_{i,t+n}^*}{(1+r)^n} \quad (7)$$

В качестве суммарных поступлений будет использоваться посленалоговая чистая операционная прибыль (NOPAT), а в качестве суммарных платежей произведение средневзвешенной стоимости капитала (WACC) и величиной инвестированного капитала (IC).

В итоге, формула индекса платежеспособности, выраженная через составляющие показателя EVA, имеет вид:

$$K_{i,t}^* = \frac{WACC \cdot IC}{NOPAT} = 1 - \frac{EVA}{NOPAT} \quad (8)$$

Анализ устойчивости и финансовой стабильности компании был осуществлен по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Газпром нефть», взятых из базы данных СКРИН [6].

Расчет составляющих показателя EVA был произведен поквартально за период с 2011 по 2015 года. Из-за трудности расчета поквартального значения WACC берется как годовой, а значения NOPAT и IC сводились к годовому по Форвардному методу, т.е. значение за I-ый квартал домножался на 4, за II-ой – на 2, за III-ий – на 4/3.

Подробное описание расчета показателя EVA и его составляющих приведен в статье «Использование показателей EVA и ROE при проведении инвестиционного анализа в интересах стейкхолдеров компании» [5].

На основе рассчитанного показателя EVA был произведен расчет индекса платежеспособности:

$$K_{2015}^* = \frac{WACC \cdot IC}{NOPAT} = \frac{0,011 \cdot 1\,349\,430\,254}{14\,214\,880,63} = 1,0517 \quad (9)$$

Аналогичным способом были рассчитаны следующие индексы платежеспособности, результаты приведены в сводной таблице (таблица).

На рисунке 1 построен график динамики индекса платежеспособности ПАО «Газпром нефть» за 2011-2015 гг.

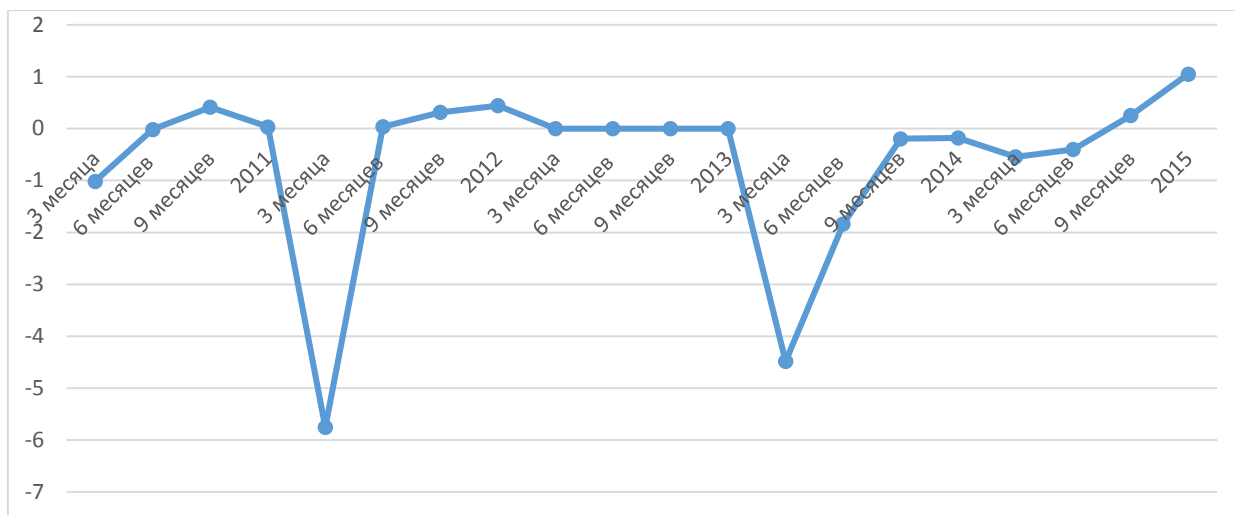


Рис. 1. Динамика индекса платежеспособности ПАО "Газпром нефть" за 2011-2015 гг.

С помощью графика можно сделать вывод о том, что чаще в компании происходило разрушение стоимости, о чем свидетельствует отрицательное значение индекса платежеспособности. Чтобы убедиться в этом был построен поквартальный график показателя EVA в период с 2011 по 2015 года (рис. 2).

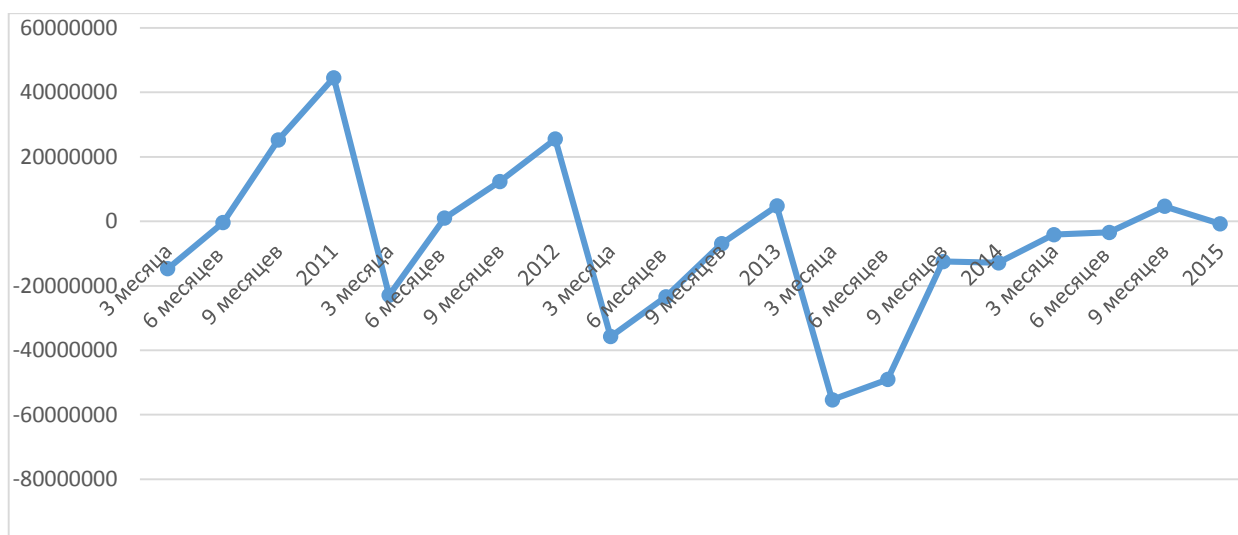


Рис. 2. Динамика показателя EVA ПАО «Газпром нефть» за 2011-2015 гг.

Сравнив два графика, можно заметить некоторую зависимость между индексом платежеспособности и экономической добавленной стоимостью. Так, в периоды где показатель EVA был положительным и наблюдался рост стоимости компании, коэффициент финансовой устойчивости также имел положительное значение и наоборот.

На основе полученных значений индекса платежеспособности был произведен расчет индекса доходности. Результаты представлены в сводной таблице.

Далее был произведен расчет индекса ликвидности по каждому кварталу с 2011 по 2015 года, за исключением I-го квартала 2011, т.к. при вычислении ΔNOA необходимо использовать данные за настоящий квартал и прошлый.

$$p_{2015} = \frac{16\,145\,750 - (-164\,337\,169)}{-1\,020\,658\,612} + 1 = 0,82317 \quad (10)$$

Результаты расчетов всех показателей финансового анализа представлены в сводной таблице.

Финансовый анализ ПАО «Газпром нефть» за 2011-2015 гг.

	EVA	Ki*	PI	pi
3 месяца	-58 899 706	-1,0130	0,4968	-
6 месяцев	-857 256,17	-0,0137	0,9865	0,7899
9 месяцев	33 665 070	0,4156	1,7113	0,9320
2011	1 363 364,2	0,0333	1,0345	0,9802
3 месяца	-91 855 863	-5,7567	0,1480	0,6965
6 месяцев	2 010 458	0,0371	1,0385	0,8478
9 месяцев	16 440 879	0,3149	1,4597	0,7592
2012	25 504 232	0,4454	1,8029	0,8017
3 месяца	-143 083 512	-1,9920	0,3342	0,9394
6 месяцев	-46 834 955	-0,6824	0,5944	0,9296
9 месяцев	-9 257 410,3	-0,1345	0,8815	0,9522
2013	4 749 132,4	0,0711	1,0765	0,9124
3 месяца	-221 454 148	-4,4845	0,1823	0,8374
6 месяцев	-98 091 014	-1,8380	0,3524	0,9289
9 месяцев	-16 634 416	-0,1943	0,8373	0,9704
2014	-12 883 848	-0,1776	0,8492	1,0589
3 месяца	-16 604 205	-0,5416	0,6487	1,1362
6 месяцев	-6 865 858,7	-0,3993	0,7147	1,0301
9 месяцев	6 234 492	0,2534	1,3394	0,9615
2015	-735 294,24	1,0517	0,9508	0,8232

Компания является финансово устойчивой в рассматриваемом периоде, если $PI \geq 1$; $p_i \geq 1$ [1].

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что ни в одном из рассматриваемых периодов ПАО «Газпром нефть» не являлась финансово устойчивой по всем показателям одновременно.

Доходность финансирования операций компанией наблюдается в III-ем и IV-ом квартале 2011 г., со II-го по IV-ый квартал 2012 г., в IV-ом квартале 2013 г. и в III-ем квартале 2015 г.

Нормальный уровень ликвидности наблюдался в IV-ом квартале 2014 г. и в I-ом и II-ом квартале 2015 г.

В остальные периоды компания находилась либо в предбанкротном состоянии, либо реализовывала механизмы антикризисного управления [1].

Итак, в данной статье был проведен финансовый анализ и осуществлен практический расчет показателей финансовой устойчивости для ПАО «Газпром нефть», были выявлены периоды создания и разрушения стоимости компании, а также сравнение индекса платежеспособности с показателем экономической добавленной стоимости.

Список литературы

1. Алексеев М.А. Моделирование финансового цикла и поведение компании в информационном пространстве финансового цикла // Вестник НГУЭУ. 2017. №3. С. 131-146.
2. Алексеев М.А., Савельева М.Ю. Методологические вопросы построения и использования коэффициентов начислений // Вестник НГУЭУ. 2016. №2. С. 139-155.
3. Водзинская Э.В., Рахтиенко Я.Е. Теоретические аспекты показателя EVA в рамках концепции управления стоимостью компании // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. №3-9. С. 32-35.

4. Дасени В.Б., Самолина С.А., Стрельникова Ю.С. Особенности применения показателя EVA в расчете рыночной стоимости компании // В сборнике: Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее сборник статей Международной научно-практической конференции: в 5 ч. 2016. С. 131-135.

5. Дьякова С.С. Использование показателей EVA и ROE при проведении инвестиционного анализа в интересах стейкхолдеров компании // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 10-9. С. 26-31.

6. URL: <http://www.Skrin.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам (дата обращения 07.11.2016).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Жулина М.Д., Сулян Р.Ю., Кондратьев А.В., Рябухин В.В.

студенты, Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ имени Г.В. Плеханова, Россия, г. Саратов

В статье рассмотрена одна из актуальных проблем в области обеспечения экономической безопасности для стран постиндустриальной экономики. Развитие информационных технологий, увеличение значения знаний и информации, компьютеризация, увеличение количества экономических преступлений в информационном и компьютерном пространстве – все это побуждает государства уделять большое внимание экономической безопасности. Особенно важно отметить тот факт, что наиболее уязвимы государства, которые находятся на переходном этапе между индустриальной и постиндустриальной экономикой, так как при осуществлении структурной перестройки национальная экономическая система становится наиболее уязвимой.

Ключевые слова: экономическая безопасность, постиндустриальная экономика, стратегия экономической безопасности, информационные технологии, инновации, НИОКР.

В настоящее время наиболее явной тенденцией мировой экономики стало то, что субъекты мирового хозяйства должны выходить на рынок с инновационными и конкурентоспособными товарами и услугами.

Российская Федерация имеет черты постиндустриальной экономики, поэтому ей также присущи все риски и угрозы экономической безопасности постиндустриального общества.

Нестабильная политическая ситуация, сырьевая ориентированность экономики страны, отсутствие российских несырьевых компаний среди мировых лидеров, а также низкий уровень финансирования науки и многое другое – становятся основными угрозами экономической безопасности России на современном этапе.

Постиндустриальное общество – это такой этап общественного развития, на который вступили ведущие промышленные страны в конце XX века [6, с. 5].

Развитие технологической революции, рост доходов населения, приоритет производства услуг, преобладающий фактор производства – знания и информация, интенсивное развитие науки и компьютерных технологий – все это признаки постиндустриального общества.

Научные исследования в таком обществе стали крупнейшей движущей силой экономики. Наиболее важными свойствами считаются – образование, обучаемость и креативность работника, мастерство.

В постиндустриальном обществе усиливаются противоречия между ростом потребности населения и уменьшением возможностей их удовлетворения вследствие влияния экологических и демографических факторов.

Одним из ученых, который начал изучать постиндустриальное общество стал Д. Белл. Он рассматривал становление этого типа общества с технической стороны. Социолог считал, что постиндустриальное общество – это общество, основанное на интеллектуальных технологиях, а также новых принципах и источниках обновления.

Белл также ввел такое понятие, как технологическая лестница, которое объясняет и показывает насколько то или иное общество перешло из индустриального в постиндустриальную стадию. Такие страны, как США и Япония были на высших ступенях данной лестницы. Кроме того, наличие такой лестницы сделало идеи глобализации более значимыми.

На сегодняшний день совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности государства является его приоритетной задачей. Существуют большое количество разногласий – можно ли отнести Россию к постиндустриальной экономике или нет. На наш взгляд, в РФ прослеживается множество черт постиндустриальной экономики – повышение значимости информации, компьютеризация экономики, увеличение НИОКР и т.д. Поэтому совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности рассмотрим на примере РФ.

Мировые процессы глобализации и интеграции существенно влияют на развитие РФ. Экономическая безопасность государства решается на законодательном уровне, что подчеркивает значимость данного процесса. Указом Президента РФ от 13 мая 2017 №208 «О стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года» была утверждена новая стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года.

В документе отражены наиболее важные и опасные угрозы и вызовы экономической безопасности страны, а именно:

- 1) нарастание геополитической нестабильности;
- 2) усиление влияния на экономику угроз военно-политического характера;
- 3) усиление влияния факторов глобального изменения климата, способные вызвать дефицит пресной воды и продовольствия;
- 4) стремление развитых государств использовать свои преимущества в уровне развития экономики и информационных технологий;
- 5) использование дискриминационных мер в отношении ключевых секторов экономики РФ;
- 6) изменение структуры мирового спроса на энергоносители;
- 7) отсутствие российских несырьевых компаний среди лидеров мировой экономики;
- 8) прочие [1, с. 4].

Таким образом, мы перечислили наиболее значимые и важные угрозы экономической безопасности страны. Руководство государства понимает всю важность и значимость обеспечения экономической безопасности, вследствие этого механизм осуществления экономической безопасности необходимо совершенствовать, чтобы минимизировать угрозы и риски.

Для минимизации рисков и угроз правительством предложен комплекс мер:

- 1) развитие системы государственного управления, прогнозирования и стратегического планирования в сфере экономики;

- 2) обеспечение устойчивого роста реального сектора экономики;
- 3) создание экономических условий для разработки и внедрения современных технологий, стимулирования инновационного развития, а также совершенствования нормативно-правовой базы в данной сфере;
- 4) устойчивое развитие национальной финансовой системы;
- 5) сбалансированное пространственное и региональное развитие РФ, укрепление единства ее экономического пространства;
- 6) повышение эффективности внешнеэкономического сотрудничества;
- 7) обеспечение безопасности экономической деятельности;
- 8) развитие человеческого потенциала [1, с. 5].

Важно отметить, что все данные методы направлены на стратегическое снижение рисков и угроз в долгосрочной перспективе. Рассмотрим механизм экономической безопасности более подробно.

Одним из показателей, который помогает охарактеризовать эффективность экономической безопасности страны, является количество преступлений, совершенных в экономической сфере. По данным РОССТАТа, количество таких преступлений по центральному федеральному округу снижается за период с 2010 по 2015 года. Если за 2010 год было зарегистрировано 48818 экономических преступлений, то к 2015 году данный показатель снизился до 20148 преступлений. Динамику данного показателя можно рассмотреть на следующем рисунке.

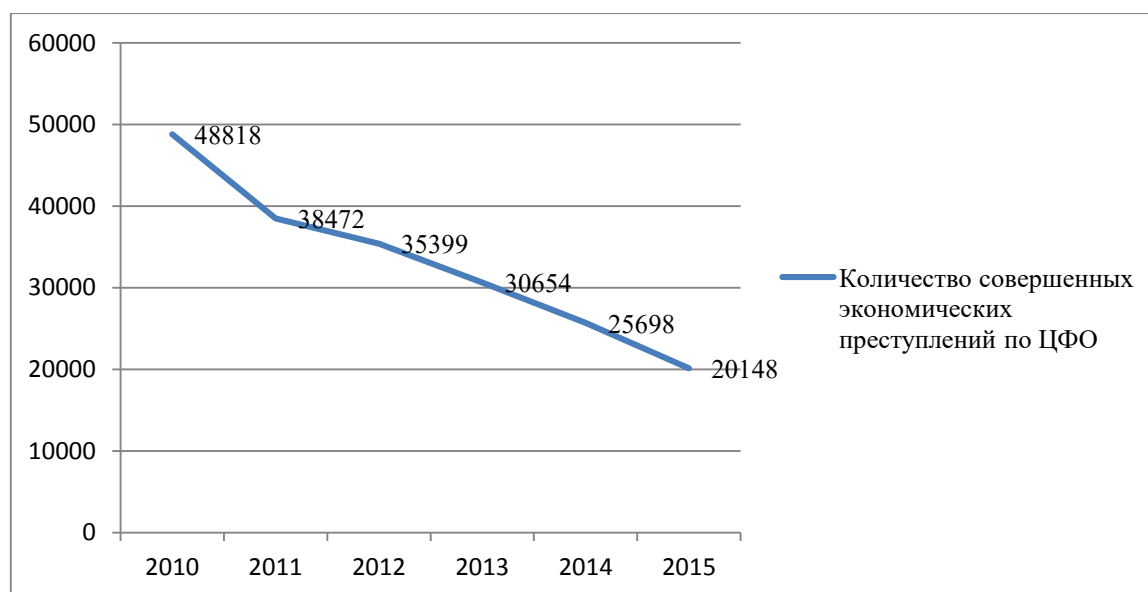


Рис. Количество совершенных экономических преступлений по ЦФО [7]

Статистика показывает, что экономические преступления, совершенные внутри страны сказываются на ее экономической безопасности, а также тормозит социально – экономическое развитие.

Если рассматривать экономическую безопасность регионов страны, то необходимо отметить, что в случае слабого развития одного региона, другие регионы недополучают денежные средства, которые могут быть направлены на решение различных проблем. То есть экономическая незащищенность одного региона грозит экономической безопасности других регионов.

Так как РФ – федеративное государство с тремя уровнями власти, также необходимо выделить и муниципальный уровень экономической безопасности. Здесь важно отметить, что уровень экономического развития муниципалитетов

также различный. Исторически сложилось, что существует значительное неравенство между городом и селом. Важно учитывать также, что население городского муниципального образования обычно моложе, чем сельское. Кроме того, у городского населения выше потребительская корзина, прожиточный минимум по сравнению с жителями села. Все это может вызвать социальную нестабильность общества, что значительным образом влияет на экономическую безопасность страны в целом.

Поэтому можно сделать вывод, что для сохранения и совершенствования экономической безопасности в стране необходима постоянная поддержка экономической стабильности личности, муниципального образования, региона, а также федеративного округа.

Для каждого из этих уровней необходимо принять индивидуальный механизм экономической поддержки стабильности. В первую очередь необходима грамотная бюджетная дифференциация бюджетных средств.

Кроме того, необходимо принять следующие меры, которые способны улучшить экономическую безопасность:

- 1) ужесточение мер по контролю расходования средств из бюджета;
- 2) ужесточение ответственности за нецелевое использование бюджетных средств;
- 3) ужесточение контроля над формированием доходной части бюджета.

Важно также отметить, что одним из главных факторов экономической безопасности является конкурентоспособность. Повышение конкурентоспособности должно являться одной из приоритетных задач нашего государства.

На сегодняшний день существующий в России экономический и политический климат препятствует повышению конкурентоспособности российских производителей. Это требует принятия дополнительных мер обеспечения экономической безопасности.

В целом обобщая все вышесказанное, можно выделить следующие возможные пути совершенствования экономической безопасности страны.

1. Реформирование российской науки.
2. Обеспечение финансирования научно-технической сферы в достаточном объеме. Если проанализировать аналитический отчет ежегодного мониторинга средств, выделенных из федерального бюджета на НИОКР, то можно прийти к выводу, что Россия занимает восьмое место (из 37 стран, отобранных для анализа) по абсолютному показателю расходов на НИОКР. Сумма расходов в 2015г. составила 24 млрд. долларов (1,12% ВВП, тридцатое место по относительному показателю). Чтобы сравняться с Японией, которая в этом рейтинге занимает третье место, России нужно увеличить затраты на НИОКР в 5,54 раза.
3. Формирование взаимосвязи промышленной сферы и сферы НИОКР путем введения системы государственного поощрения за НИОК, снижения налогообложения, а также целевого финансирования важных проектов.
4. Введение государством специальных программ, которые обеспечивали бы ускоренный рост научно-технического прогресса и инновационного развития.
5. Изучение и применение полезного зарубежного опыта в российской среде, а также расширение международного сотрудничества в области науки.

Таким образом, повышение конкурентоспособности и активизация инвестиционного процесса экономики являются важными факторами для обеспечения экономической безопасности России, при переводе науки на приоритетное финанси-

рование. Мы приходим к выводу, что обеспечение экономической безопасности является одним из залогов успешного развития государства в современном постиндустриальном обществе.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 №208 «О стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года».
2. Авдийский, В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: Учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 538 с.
3. Афанасьева Т. Ю. Постиндустриальное общество: понятия, тенденция, символы // Философские проблемы информационных технологий и киберпространства. 2010. №1. С. 9-18.
4. Орлова А. В. Эволюция понятия «Экономическая безопасность» // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2012. №19-1 (138). С. 93-97.
5. Урутин Д.С., Федоренко В.И., Шамилева Э.Э. Экономическая безопасность Российской Федерации // Инновационная наука. 2015. №5-1. С. 302-304.
6. Якунин В.И., Сулакшин С.С. Постиндустриализм // Опыт критического анализа. – М.: Научный эксперт, 2012. – 288 с.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 23.12.2017).

ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СТРАНАХ СНГ

Заболотникова В.Д.

старший преподаватель, Университет «Туран», Казахстан, г. Алма-Ата

Додобаева Т.Е.

магистрант специальности «Финансы», Университет «Туран»,
Казахстан, г. Алма-Ата

Исламские банки в рамках глобализации становятся всё более признанными и конкурентоспособными. По мнению экспертов, за последние три десятилетия они очень быстро расширились, имея приблизительно 250 млрд долларов США в активах и значительный темп роста в 10–15% в год. Понимая специфику и значение исламских методов финансирования, обычные финансовые институты всё более активно начинают сотрудничать с ними либо в области предоставления займов, либо посредством исламских отделов (или так называемых исламских окон). В статье рассматриваются вопросы внедрения модели исламских финансов в практику финансового рынка стран СНГ.

Ключевые слова: исламская финансовая система, исламское финансирование, исламский банкинг.

Мировой рынок финансовых услуг, соответствующих предписаниям Корана и канонам шариата, за последнее десятилетие вырос почти в 6 раз – с 150 млрд. долларов США до 822 млрд. долларов США. При этом по некоторым оценкам экспертов этот рынок обладает семикратным потенциалом развития – до 4 трлн. долларов США. На сегодняшний день исламское финансирование развивается более чем в 50 государствах, из них в 16 странах были внесены поправки в законодательство в целях создания оптимальных условий для его дальнейшего развития.

В то время как исламский банкинг активно развивается во всем мире, страны постсоветской Центральной Азии по большей части не участвуют в этой новой картине глобальных исламских финансовых потоков. На самом деле, исламские инвестиции в большинстве стран региона выросли лишь незначительно.

Если говорить о развитии исламских финансов в Казахстане, то следует отметить, что Казахстан на сегодняшний день выступил «пионером» среди стран СНГ и Центральной Азии по внедрению законодательной базы для развития исламского финансирования.

Казахстан первым на пространстве СНГ и Центральной Азии осуществил внедрение исламского финансирования на законодательном уровне. Такой подход был обусловлен в свое время намерением организовать полноценное функционирование исламской финансовой системы и наладить механизм привлечения инвестиций для реализации инфраструктурных проектов, направленных на развитие страны. В целом, Казахстан в ближайшие десятилетия намерен привлечь из исламских стран инвестиции не менее 8 млрд. долларов США, что составляет около 14% от стоимости всей нефти, добытой за год в стране [1].

За основу развития исламского финансирования Казахстаном была взята дуалистическая модель, характеризующаяся следующими признаками:

- 1) государство оказывает политическую поддержку исламским финансовым институтам;
- 2) традиционный и исламский финансовые секторы существуют параллельно;
- 3) деятельность исламских финансовых институтов регулируется специальным законом, но он не препятствует им оперировать в одном правовом поле с традиционными финансовыми институтами;
- 4) традиционные банки и страховые компании предлагают клиентам исламские финансовые продукты, открывают исламские «окна».

12 февраля 2009 г. был подписан Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». В частности, в особенную часть Гражданского кодекса внесены изменения, устанавливающие возможность исключений из общих правил купли-продажи, доверительного управления. Кроме того, предусмотрено, что по договору банковского займа, по которому займодателем выступает исламский банк, заём осуществляется на условиях срочности и возвратности и без взимания вознаграждения за пользование деньгами. Согласно данного закона предусмотрены следующие виды операций исламского банка [2]:

- 1) прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц (Кард Хасан и Вадия).
- 2) инвестиционная деятельность на условиях лизинга или аренды (Иджара, Иджара уа Иктина).
- 3) агентская деятельность при проведении банковских операций исламского банка (Вакала).
- 4) прием инвестиционных депозитов физических и юридических лиц (Мудараба).

5) банковские заемные операции: предоставление исламским банком кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения (Кард Хасан).

б) финансирование предпринимательской деятельности в виде:

а) финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита (Мурабаха, Истисна);

б) финансирования производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства (Мудараба, Мушарака).

В 2011 году принят закон, предусматривающий возможность выпуска государственных исламских ценных бумаг, а также расширяющий перечень исламских ценных бумаг, выпускаемых резидентами Республики Казахстан. Правительством Республики Казахстан утверждена Дорожная карта развития исламского финансирования до 2020 года, реализация которой способствует созданию условий для стабильного развития индустрии исламских финансовых услуг, созданию критической массы эмитентов, инвесторов и участников рынка.

Этап 1: 2010-2012 годы.

1. Совершенствование законодательства по исламскому финансированию и банкингу: открытие исламских «окон» при традиционных банках; включение исламских банков и исламских «окон» в систему обязательного гарантирования депозитов; совершенствование налогообложения и установление налогового нейтралитета; внедрение исламского страхования (такафул); развитие исламского рынка капитала; внедрение международных стандартов по исламскому финансированию и банкингу, а также аудиту и бухгалтерскому учету; разработка требований к советам по принципам исламского финансирования.

2. Создание и развитие инфраструктуры исламской финансовой индустрии: активизация работы Ассоциации развития исламских финансов (АРИФ); создание Центра подготовки специалистов по исламским финансам.

Этап 2: 2012-2015 годы.

1. Проведение широкомасштабных маркетинговых кампаний для создания критической массы эмитентов, инвесторов и участников рынка.

2. Проведение международных форумов, конференций с целью создания исламских банков; открытия исламских «окон» в традиционных банках; создания исламских фондов; создания исламских МКО; создания исламских лизинговых компаний; создания такафул компаний (операторов); привлечения эмитентов и инвесторов; активизации сотрудничества с международными исламскими организациями и центрами по исламскому финансированию.

Этап 3: 2015-2020 годы.

Становление города Алматы региональным центром по исламскому финансированию и вхождение его в 10 ведущих финансовых центров Азии. Для реализации поставленных перспективных задач необходимо проведение скоординированной работы всех заинтересованных государственных органов Республики Казахстан по следующим направлениям:

- развитие исламского банкинга;
- создание исламских небанковских и микрофинансовых учреждений;
- внедрение исламского страхования;
- развитие исламского рынка капитала;
- развитие исламской финансовой инфраструктуры;

- проведение маркетинговой работы по привлечению инвесторов, эмитентов и участников рынка.

Таблица

Показатели 2010–2020 годов по Исламским финансам в РК

Показатель	2010 г	2015 г	2020 г
Исламские банки	1/33 млн. долл. США	3	5
Исламские «окна»	0	6	10
Исламские МКО	0	5	7
Исламские лизинговые компании	0	3	5
Суверенный сукук	1/500 млн. долл. США (план.)	2	3
Корпоративный сукук	0	10	20
Исламские инвестиционные фонды	0	10	15
Такафул компании	1	4	7
Юридические компании, предоставляющие консалтинг по ИФ	3	10	15
Финансовые консалтинговые компании	3	10	15
<i>Примечание – Таблица составлена по источнику [1]</i>			

Конечным же результатом реализации этой Дорожной карты должен стать ежегодный рост рынка исламских финансов на уровне 10–15%, а также становление Алматы как регионального центра по исламскому финансированию и вхождение города в десятку ведущих финансовых центров Азии.

Казахстан с периода вступления в ОИК (Организация исламская конференция) привлек более 3 млрд долларов США инвестиций на реализацию различных социально-экономических проектов, а с 2009 года в рамках посткризисного развития экономики республики, ИБР увеличил ежегодное финансирование более чем в 2 раза. В целях реализации совместного проекта «Западная Европа – Западный Китай» ИБР было выделено более 188 млн долларов США для реконструкции и модернизации международного транзитного коридора, соединяющего Европу и Китай, где протяженность дороги, проходящей через территорию Казахстана составляет 2787 тыс. км. Также для строительства университета в г.Алматы «Нур Мубарака» ИБР выделил грант в размере 1 млн. долл. США [1].

В 2012 году в рамках сотрудничества нашего государства и Исламского банка развития (ИБР) была принята Страновая Стратегия партнерства между Правительством Республики Казахстана и группой ИБР. Основной целью данной Стратегии является содействие Казахстану в использовании имеющихся экономических возможностей и ресурсов для решения ключевых проблем развития, которые ограничивают рост и конкурентоспособность в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Для выполнения среднесрочного плана развития Казахстану необходимо привлечь 230 млрд. долл. США, из них 27% (63 млрд. долл. США) от общей суммы должны покрываться за счет государства, остальные планируется привлечь через инвестиции частного сектора. В рамках реализации Стратегии группой ИБР мобилизуются ресурсы для финансирования через различные «не суверенные» окна, в том числе государственно-частного партнерства (ГЧП), краткосрочное торговое финансирование (ITFC), линии финансирования (ИБР/ICD) и других источников финансируемых инструментов [2].

Эффективное развитие исламских финансов и банкинга в Республике Казахстан предполагает развитие исламского страхования (такафул). Такафул не только выступает в качестве альтернативы традиционному страхованию и позволяет страхователям заработать, но также мобилизует дополнительную ликвидность в казахстанскую финансовую систему. Для внедрения исламского страхования в РК необходимо создать соответствующую законодательную базу, в которой будут определены общие условия и требования к деятельности профессиональных участников рынка исламского страхования.

На сегодняшний день АО «Исламский Банк «Al Hilal»» первый исламский банк в Казахстане и СНГ, созданный в 2010 году по соглашению Правительств РК и ОАЭ. Является дочерним банком «Al Hilal Bank» PJSC, одного из самых быстро развивающихся и прогрессивных исламских банков в ОАЭ со 100% участием Правительства Абу-Даби. Прибыль банка за 2016 год составила 1.479 млн тенге.

Деятельность банка в Казахстане охватывает как корпоративный сектор, так и розничный. Так для корпоративного предоставляется полный перечень банковских услуг: финансирование, кредитование, консалтинговые услуги, операционное и кассовое обслуживание. Исламский банк АО «Исламский Банк «Al Hilal»» сотрудничает с правительством РК при реализации крупных финансовых и инфраструктурных проектов.

В розничном секторе банковские услуги включают в себя операционное обслуживание, а также депозитные услуги. АО «Исламский Банк «Al Hilal»» начал работать с клиентами VIP сегмента

Также после получения лицензии на исламском финансовом рынке Казахстана появился еще один игрок АО «Заман-Банк». По данным Национального банка РК, на 1 июля 2016 года объем активов банка составлял 15,7 млрд тенге – это 0,06% активов всего банковского сектора. Ссудный портфель фининститута – 12,7 млрд тенге. Депозитный портфель банка достигает 2,8 млрд тенге, 85% портфеля – это корпоративные вклады. Собственный капитал – 12,1 млрд тенге.

27 апреля 2015 г. был издан Закон Республики Казахстан от № 311-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования», а также у МФ РК находится на разработке новый проект закона об исламских ценных бумагах «сукук» [3].

1 апреля 2015 года подписан Договор на оказание услуг Консультанта «Развитие правовой базы для исламского финансирования в Республике Казахстан» между Национальным Банком Республики Казахстан и Norton Rose Fulbright (Kazakhstan) Limited.

ОВС «Такафул» зарегистрирована в 2010 году. ОВС «Халалное страхование «Такафул» – первая и единственная компания в Казахстане, предоставляющая услуги Исламского Страхования в соответствии с нормами и принципами Шариата.

Компания оказывает следующие виды услуг для физических лиц:

- 1) медицинское страхование лиц, выезжающих за границу
- 2) страхование от несчастных случаев
- 3) добровольное медицинское страхование

В 2011 году запущен новый исламский финансовый инструмент – Закят фонд Духовного управления мусульман Казахстана (без лицензии), являющийся распределительным центром для сбора закятных и благотворительных средств.

Также Кыргызстан стал одним из первых стран региона, присоединившейся к Исламскому Банку развития. В июле 2006 года Президент Бакиев К.С. подписал указ «О реализации пилотного проекта по внедрению исламских принципов финансирования в Кыргызской Республике». Этот указ позволил Национальному Банку Кыргызской Республики сформулировать и ввести новые правила для исламских финансовых институтов. Наконец, в декабре 2006 года Национальный Банк Кыргызской Республики получил полномочия выдавать лицензии на открытие исламских финансовых институтов в Кыргызстане. НБК далее укрепил свои позиции двумя законами, принятыми парламентом в марте 2009 года, внесшими изменения в закон «О Национальном банке Кыргызской Республики» и в закон «О банках и банковской деятельности в Кыргызской Республике». Также Кыргызстан принял положение о внедрении исламских ценных бумаг (сукук) и исламского страхования (такафул).

Именно в Кыргызстане впервые в истории стран СНГ прошло заседание Шариатского совета, инициатором и организатором которого выступил первый в государстве исламский банк – ЗАО «ЭкоИсламикБанк». У этого финансового института, положившего начало развитию исламской финансовой системы в Кыргызстане, долгая и интересная история. На финансово-кредитном рынке банк работает более 17 лет: он создан на базе банка «Российский кредит», который был преобразован в АК «ЭкоБанк» в 1998 году (это наименование было закреплено вплоть до 2010 года). В январе 1998 года банк прошёл перерегистрацию под новым названием «ЭкоБанк», получил лицензию Национального банка Кыргызской Республики на право осуществления банковской деятельности и лицензию на проведение операций в иностранной валюте от 14 апреля 1998 года. С этого момента как раз и начинается история банка. Современная история «ЭкоИсламикБанк» неразрывно связана с началом внедрения исламских принципов финансирования и банковского дела в Кыргызстане. Именно ЗАО «ЭкоИсламикБанк» был зачинателем и начал внедрение ИПФ в Кыргызстане. Старт был дан летом 2005 года, когда глава Кыргызской Республики поручил органам государственной власти проработать варианты решения проблемы кредитования населения, в ходе которого выяснилось, что в долгосрочной перспективе наиболее эффективным решением является внедрение наряду с существующими традиционными принципами финансирования исламских принципов. Это стало началом долгого пути для «ЭкоИсламикБанк», который принял решение принять участие в пилотном проекте по внедрению исламских принципов финансирования. В 2008 году «ЭкоИсламикБанк» одним из первых в Центральной Азии и странах СНГ начал осуществлять операции исламского финансирования. Банк предлагает полный спектр финансовых услуг современного исламского банка: расчётно-кассовое обслуживание, банковские карты, финансирование основного и оборотного капитала бизнеса (мурабаха, иджара, саяям), жилищное и автофинансирование (мурабаха, иджара), обслуживание внешнеэкономической деятельности, инвестиционные депозиты и доверительное управление (мудароба) и другие. В том же году при банке также начал работу образовательный центр «Баракат», призванный решать задачи по обеспечению банков, финансовых организаций, других государственных и негосударственных организаций и учреждений квалифицированными кадрами путём подготовки, переподготовки и повышения квалификации их специалистов, совершенствования их деловых качеств, в том числе в области исламских принципов финансирования.

Серьезные исследования проблем развития исламских финансов появились и в России. В соответствии с оценками, сделанными в ходе проведения научно-

исследовательской работы, от 0,5 млн человек до 0,8 млн человек по всей Российской Федерации готовы пользоваться исламскими финансовыми продуктами. В совокупности сбережения мусульманской части населения в 2012 году составили 350,6 млрд рублей. Общая сумма иностранных инвестиций в российские исламские финансовые продукты может достичь 70 млрд долларов в долгосрочной перспективе. Потенциальный спрос на исламские финансовые продукты может возникнуть также со стороны предприятий реального сектора.

Потенциальные клиенты исламского банкинга в России – почти 25 млн российских мусульман. Мировой совокупный объем исламских финансовых активов – около 2,5 трлн, подсчитали в консалтинговой компании EY. За последний год этот сегмент вырос более чем на 16%. А исследование МВФ показало: исламские банки более устойчивы к финансовому кризису, чем традиционные.

Выход российских финансовых компаний на рынки Европы и США ограничен, и в отрасли рассчитывают: помогут исламские финансы – и с импортозамещением, и с развитием инвестклимата.

"Халяльные" банковские услуги предлагает татарстанский АК "Барс", финансового дома "Амаль" в Казани, филиал "Татагропромбанка", банк "ЛяРиба" в Махачкале. До конца мая подписать соглашение с Исламским банком развития (ИБР, международная финансовая организация со штаб-квартирой в Саудовской Аравии) планирует "Внешэкономбанк".

Исламские финансовые услуги позволят привлечь в систему деньги тех людей, которые по религиозным соображениям не могут использовать традиционные банковские продукты. Кроме того, есть мнение, что доступность исламских финансовых продуктов и урегулирование этого рынка позволит России привлечь деньги ближневосточных инвесторов, готовых вкладывать деньги в "халяльные" проекты [5].

В целом, оценивая новые тенденции в развитии исламского банкинга, следует выделить усиление их позиций на сегментах рынка социальных групп со средним и низким уровнем доходов, причём как мусульман, так и не мусульман; в малом и среднем бизнесе; в малом и среднем бизнесе; на финансовых рынках развивающихся стран с большими мусульманскими общинами. В числе приоритетных географических ниш – Индонезия, Китай, мусульманские страны Африки и Центральной Азии, а также Россия. По оценкам специалистов выход из ниши корпоративного финансирования и кредитования богатых слоёв мусульманского общества на обозначенные рынки позволит исламскому банкингу расширить клиентскую базу и увеличить свои масштабы в мировой экономике.

Вместе с тем развитие сектора по-прежнему сдерживает ряд факторов. В том числе: недостаток квалифицированных кадров; низкая конкурентоспособность на традиционных рынках, где за исламскими банками не закреплён особый статус; избыточная ликвидность, связанная с отсутствием эффективных межбанковских валютных рынков; неразвитая система надзора и регулирования деятельности исламских банков; «специфические» риски соответствия шариату; высокая степень региональной фрагментации в секторе [6].

В этой связи эксперты прогнозируют усиление следующих тенденций в развитии сектора исламских финансов. Первая связана с постепенным переходом от количественного роста исламских банковских продуктов к их упрощению и стандартизации. Вторая с консолидацией в отрасли и образованием крупных диверсифицированных исламских банков, ориентированных на межрегиональную экспансию.

Список литературы

1. Интернет-ресурс: <http://www.rfca.kz/> – официальный сайт АО «Региональный финансовый центр Алматы».
2. Страновая Стратегия партнерства между Правительством Республики Казахстан и группой исламского банка развития на период 2012-2014 годы // Исламский банк развития, сентябрь 2012 г.
3. Закон Республики Казахстан от № 311-V «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования» от 27 апреля 2015 г.
4. Интернет-ресурс: <http://islamic-finance.ru/board/11-1-0-57>.
5. РИА Новости <https://ria.ru/economy/20160520/1437107866.html>
6. Заболотникова В.Д. Мировая исламская финансовая система: принципы и структура. Вестник Университета "Туран" №2 (74) 2017 С. 116-120.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Ибрагимов А.И.

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В статье исследована система управления интеллектуальной собственностью на отечественных предприятиях. Описаны её функции, проанализированы недостатки. Обоснована целесообразность использования процессно-ориентированного подхода в управлении интеллектуальной собственностью и предложена процессная модель управления интеллектуальной собственностью предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, процессно-ориентированный подход, модель управления, эффективность управления.

Интеллектуальная собственность относится к нематериальным активам, которыми можно управлять подобно любым иным активам, чтобы максимизировать доходность капитала, представленного таким активом [1]. Поэтому формирование эффективной системы управления интеллектуальной собственностью является важнейшим фактором успешной деятельности предприятия.

В связи с достаточно новым использованием понятия «Интеллектуальная собственность» (ИС) система управления ею недостаточно изучена. В отечественной литературе можно встретить не много исследований понятия «управление интеллектуальной собственностью или капиталом». В свою очередь, Цыбулев П.Н. определяет, что управление интеллектуальной собственностью (УИС) – это деятельность, направленная на получение конечного результата – прибыли или иной выгоды в результате создания и использования объекта (объектов) права интеллектуальной собственности во всех отраслях экономики [3].

М.В. Вачевский рассматривает управление интеллектуальной собственностью как совокупность социальных, психологических и идеологических мероприятий, целенаправленного воздействия на творческую деятельность новаторов производства и на выявление резервов достижения высоких конечных результатов [2].

А.А. Морозов отмечает, что управление интеллектуальной собственностью – это система управления интеллектуальным капиталом, то есть совокупность стратегически согласованных и связанных между собой методов и средств управления интеллектуальным капиталом (ИК), направленная на увеличение стоимости и результативности ИК и бизнеса в целом [3].

Обобщая все эти понятия, можно сказать, что УИС – это система стратегических действий, связанных с объектами ИС и направленных на эффективное инновационное развитие предприятия. Иначе говоря, это процесс, включающий следующие 4 основные составляющие:

1. Развитие ИС, включая планирование и реализацию, благоприятную среду и мотивацию работников;
2. Анализ рынка, состоящий из возможностей, конкурентов и нарушителей (например, патентных прав);
3. Защита прав ИС, включая правовую защиту, коммерческие тайны и дисциплинарные взыскания;
4. Обмен ИС, включая покупку, продажу, трансфер технологий и совместные НИОКР [3].

Цель управления объектами интеллектуальной собственности – увеличение их рыночной стоимости, а также повышение прибыльности их использования в хозяйственной деятельности и преобразования в главное конкурентное преимущество предприятия [4].

При этом основными задачами управления ИС должны быть: систематизация и анализ использования объектов ИС (ОИС) выявление избыточных и необходимых ОИС, определение доминирующего ОИС осуществление правовой охраны ИС и ее коммерциализация; пресечение нарушений исключительных прав ИС, определение форм и методов правовой охраны ОИС [3].

Также следует учитывать следующие основные факторы системы УИС: маркетинговая стратегия; объемы производства; емкость рынков сбыта существующего и потенциального; наличие или отсутствие конкурентов отрасли деятельности [3].

Акцент на выделение отдельных функций менеджмента при осуществлении управления интеллектуальным творчеством на предприятии поставил М.В. Вачевский [5]. В работах других российских ученых такого подхода не встречалось. Краткое содержание каждой функции приведено ниже.

1. Функция планирования. Это основная функция управления ИС, суть которой заключается в налаживании сложной и разветвленной системы отношений, которая охватывает факторы развития интеллектуального творчества и внедрения новых разработок, правовой охраны, контроля и учета конечных результатов.

2. Функция организации ИС. Заключается в определении последовательности и координации действий, необходимых для прогнозирования развития отраслей производства на основе создания изобретений и промышленных образцов. Чем сложнее система, тем больше она требует соответствующей организации, которая бы удовлетворяла требования специализации, концентрации, современной техники и технологии производства, пропорционального развития различных сторон объекта (технической, производственной, экономической, финансовой) при оптимальных трудовых, денежных и материальных затратах.

3. Функция регулирования сводится к обеспечению развития ИС согласно разработанной программе, а также устранении отклонений, возникающих в процессе создания, разработки, внедрения и использования в производстве научно-технических достижений.

4. Функция внедрения – процесс планового перевода объекта (техники, технологии, системы управления, отдельного процесса или его элемента) из существующего состояния в новый, предусмотренный проектом.

5. Функция правовой охраны. Соответственно данная функция предполагает осуществление различных видов правоотношений для обеспечения защиты прав на ОПИС согласно действующему законодательству.

6. Функция контроля заключается в наблюдении за процессом развития системы ИС, выявлении отклонений и поиска возможности их устранения.

7. Функция учета призвана обеспечить сбор и систематизацию информации о динамике, состоянии и тенденциях развития интеллектуальной собственности в отраслях народного хозяйства, к которым причастна деятельность предприятия.

Все модели управления интеллектуальной собственностью, к сожалению, имеют определенные недостатки, к которым можно отнести: отсутствие целеполагания, обобщенный характер, отсутствие четко определенных этапов управления; необеспеченность обратной связи в управлении.

Нами выделены следующие этапы управления интеллектуальной собственностью предприятий на основе процессно-ориентированного подхода:

1. Определение целей формирования интеллектуальной собственности предприятия. В стратегическом аспекте такими целями могут быть достижение определенного конкурентного положения на рынке, получение отдельных конкурентных преимуществ, получение прибыли от передачи лицензий и тому подобное.

2. Назначение «владельца» процесса. Такая процедура необходима для определения ответственного лица, обладающего определенными правами, полномочиями и ответственностью за эффективность внутренних процессов и их реализацию [6]. Владелец процесса осуществляет: организацию, планирование, контроль результатов процесса (контроль использования ресурсов; показателей эффективности процесса и достижения цели его реализации); анализ результатов процесса, разработку мер и коррекционных мероприятий; внедрение изменений в регламентацию и документацию процесса, мотивацию работников [7, с. 26]. Мы считаем, что владельцем процесса формирования интеллектуальной собственности целесообразно назначать руководителя патентного отдела. По мнению экспертов, патентный отдел должен формироваться с небольшой численностью специалистов – три-четыре работника. Считаем также необходимым в состав патентного отдела ввести специалиста-маркетолога. Исследования показывают, что инновационные процессы на многих предприятиях проходят ситуативно, без тщательных исследований рыночной среды и спроса потребителей. В результате процессы создания объектов интеллектуальной собственности очень часто происходят хаотично, как побочный результат производственных процессов. Деятельность маркетолога в патентном отделе должна быть ориентированной на постоянное изучение рыночной среды, проведение маркетинговых исследований, изучение рынка и направлений формирования интеллектуальной собственности у конкурентов.

3. Планирование ресурсов, необходимых для обеспечения реализации процесса формирования интеллектуальной собственности. Ресурсное обеспечение играет также важную роль в процессе управления интеллектуальной собственностью. По мнению исследователей, «основным ресурсом формирования интеллектуальных продуктов является информация, а управление процессом их формирования и использования в значительной степени определяется уровнем управления информационными потоками, циркулирующими внутри предприятия и во внешней сре-

де» [5, с. 360]. Также необходимо обеспечить бесперебойное снабжение ресурсов с стороны руководителей функциональных подразделений, внутренних и внешних поставщиков.

4. Определение взаимосвязей и взаимодействий с другими процессами на предприятии. Взаимоотношения между различными структурными подразделениями, принимающими участие в различных межфункциональных процессах, могут быть достаточно сложными. Целесообразно при таких обстоятельствах выделить основные направления деятельности, которые были бы наиболее прибыльными и перспективными, и обеспечить их соответствующими ресурсами на всех уровнях управления [6].

5. Регламентация процессов и разработка сопроводительной документации. Этот этап очень важен и сложен в управлении интеллектуальной собственностью. Для его реализации необходимо четкое понимание конечной цели процесса. Разработка схем, графиков, маршрутных листов также будет способствовать внедрению запланированных процессов заблаговременно и бесперебойно. По мнению исследователей, формализация бизнес-процессов (определение функций, последовательности их выполнения, управляющих факторов и ресурсов, а также других параметров) является определяющим условием для эффективного управления интеллектуальной собственностью. Отсутствие формализованных процедур приводит к несогласованности в документации, дублированию функций различных подразделений, недостаточного информационного обеспечения персонала, отсутствия технологических и финансовых механизмов реализации процессов создания объектов интеллектуальной собственности [9].

6. Построение системы показателей эффективности реализации процесса формирования интеллектуальной собственности. Указанная система показателей должна отражать все стороны процесса управления, включать контрольные показатели реализации процесса создания объектов интеллектуальной собственности, показатели эффективности их применения и реализации. Считаем, что для достижения целей отдельного процесса необходимо разработать количественно и качественные показатели, которые должны соответствовать стратегическим целям предприятия. Важно также определить критерии оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью.

7. Разработка графика контрольных мероприятий. Для реализации предыдущего этапа необходима разработка графика контрольных мероприятий, по результатам которых будут определяться достижения отдельных показателей на определенных этапах внедрения процесса.

8. Процесс создания объектов интеллектуальной собственности. На данном этапе управления целесообразно применить такие методы, как управление целями, общее управление качеством; цикл PDCA, реинжиниринг и бенчмаркинг.

9. Анализ отклонений показателей от запланированного уровня. Такой анализ направлен на определение проблем и недостатков реализации процесса. Он позволит также выявить проблемы взаимоотношений между структурными подразделениями, принимающими участие в реализации процесса и определении ответственных лиц, мешающими реализации процесса формирования интеллектуальной собственности.

10. Формирование системы мер по дальнейшему совершенствованию процесса формирования интеллектуальной собственности. На основе проведенного анализа необходимо сформировать систему мероприятий, включающую: конкрет-

ные мероприятия; их обоснование, в том числе экономическое; исполнителей; сроки выполнения и показатели эффективности процесса формирования интеллектуальной собственности.

11. Патентование объектов интеллектуальной собственности направлено на закрепление прав на изобретения, полезные модели, технологические процессы и тому подобное.

12. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности предполагает «... привлечение объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот, использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятий, взаимовыгодные коммерческие действия по трансформации результатов интеллектуальной деятельности в рыночный товар» [11, с. 309].

Вышеприведенные рассуждения позволяют предложить модель процесса управления интеллектуальной собственностью, которая смогла бы выполнять главные условия рынка – полезность, конкурентность, рентабельность.

Таким образом, в статье было проанализировано понятие интеллектуальной собственности, определены её функции, выявлены недостатки, а также приведены пути создания оптимальной модели управления интеллектуальной собственностью.

Список литературы

1. Квашнин А. Как управлять портфелем технологий и интеллектуальной собственностью. Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий». 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rinno.ru/library/commercialization/technologyportfolio.pdf>.
2. Вачевский М.В., Кремень В.Г., Мадзигон В.М., Скотный В., Левченко Е., Вачевский А.Н. Интеллектуальная собственность: теория и практика инновационной деятельности: учебник / Под ред. проф. М.В. Вачевский. – М.: ИД Профессионал, 2015. – 448 с.
3. Павленко Т.В. Процесс управления интеллектуальной собственностью предприятия // Экономический вестник НТУУ «КПИ» – 2016. – № 71. – С. 24-25.
4. Intellectual property management (free Business e-Coach) [Electronic resource] // Ten3 BUSINESS e-COACH. – Mode of access: http://www.1000ventures.com/business_guide/ipr/ipr_main.html – Title from the screen.
5. Кучумова И.Ю. Интеллектуальный капитал в системе управления предприятием / И.Ю. Кучумова // Бизнес-Информ. – 2013. – № 12. – С. 357-364.
6. Цыганок А.А. Процессный подход – революция в управлении? [Электронный ресурс] / А.А. Цыганок. – Режим доступа: <http://www.tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2053>.
7. Криворучко А.Н. Процессно-ориентированная система управления предприятием / О.Н. Криворучко // Экономика транспортного комплекса. – 2014. – Вып. 18. – С. 22-34.
8. Хабер И.Б. Сравнительная характеристика существующих подходов к управлению материальными потоками на промышленных предприятиях / И.Б. Хабер // Экономика. Менеджмент. Предпринимательство. – 2015 – № 25 (I). – С. 84-94.
9. Шульгин Д.Б. Модели бизнес-процессов в сфере интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Д.Б. Шульгин. – Режим доступа: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=374.
10. Павленко Т.В. Система управления интеллектуальной собственностью // Научно-техническая информация № 1, ИНТЕИ – 2016. – С. 18-22.
11. Яковлев А.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности: проблемы определения и правового обеспечения [Текст] / А.И. Яковлев, А.П. Косенко, М.М. Ткачев // Маркетинг инноваций и инновации в маркетинге: сборник тезисов докладов VII Международной научно-практической конференции, 26-28 сентября 2016 / Отв. за вып. Ю. Гладенко. – Орел: ООО «ДД«Папирус»», 2016. – С. 309-311.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОМУ СПИСАНИЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С БАНКОВСКИХ СЧЕТОВ

Инькова А.А., Соколова А.В.

студентки факультета экономики и финансов,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

Конягина М.Н.

профессор кафедры банков финансовых рынков и страхования, д-р экон. наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье освещается актуальная проблема несанкционированного списания средств с банковских счетов. Исследование опыта и мнения клиентов, в том числе и негативного, позволили выявить новый тренд изменения поведения человека, чьи счета были подвержены несанкционированному списанию средств, предложить способы совершенствования механизма борьбы с этой проблемой. Авторами был разработан четкий алгоритм действий клиента банка при несанкционированном списании денежных средств с его счета и подобраны дополнительные практические рекомендации к каждому этапу в рамках алгоритма.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская карта, несанкционированное списание, мошенничество, финансовые услуги.

Кража денег с банковских карт – одно из самых распространенных преступлений современности. Пострадавшие граждане, в первую очередь, предъявляют претензии к банкам, но, как правило, суды не находят вины последних в несанкционированном списании денежных средств.

В статье 159 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) мошенничество определено как «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием» [2].

Существуют несколько видов такого преступления:

- 1) мошенничество в сфере кредитования (ст. 159.1 УК РФ);
- 2) мошенничество при получении выплат (ст. 159.2 УК РФ);
- 3) мошенничество с использованием платежных карт (ст. 159.3 УК РФ);
- 4) мошенничество в сфере предпринимательской деятельности (ст. 159.4 УК РФ);
- 5) мошенничество в сфере страхования (ст. 159.5 УК РФ);
- 6) мошенничество в сфере компьютерной информации (ст. 159.6 УК РФ).

Несанкционированное снятие денежных средств со счетов клиентов банков относится к третьему виду мошенничества. Согласно статистике, такой вид мошенничества является в настоящее время самым распространенным, на втором месте находится мошенничество в сфере компьютерной информации, а на третьем в сфере кредитования [5].

Для выявления сложностей, проблем, а также причин несанкционированного списания средств с банковских счетов физических лиц в ноябре 2017 года состоялся опрос граждан-клиентов банков в возрасте от 18 до 60 лет, который показал, что 60% опрошенных сталкивались проблемой несанкционированного (незаконного)

списания денежных средств. Причем большинство опрошенных узнали о «краже» средств из sms-уведомления, на втором месте оказались онлайн-услуги.

На вопрос о том, что респонденты предприняли в первую очередь, большинство опрошенных – 60% – в первую очередь, обратились в банк для решения возникшей проблемы. При этом на втором месте – 16% опрошенных – не предприняли никаких мер для возвращения своих средств, а 13% сразу обратились в полицию. К сожалению, только лишь 35% респондентов удалось вернуть деньги на свой счет.

Несмотря на долгую историю проблемы, люди, столкнувшись с такого рода мошенничеством, по-прежнему не знают, что им делать в первую очередь, как вернуть свои денежные средства.

Существует немало вариантов мошенничества с банковскими картами. Например, мошенники присылают на телефон смс о блокировке карты. Получив сообщение, человек сразу перезванивает по номеру, указанному в СМС. Чаще всего у мошенников получается выманить пароль для входа в личный кабинет у растерянного человека и снять с его счета все деньги. Также для получения ваших денежных средств мошенники нередко используют банкоматы. Например, встраивают в него устройство, блокирующее карту. В панике растерянный человек может сообщить пин-код любому, кто придет ему на помощь [8, с. 115].

Нормы права, призванные защитить потребителей финансовых услуг в случае несанкционированного снятия денежных средств с банковских карт представлены Федеральным законом «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ, а также Законом РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. N 2300-I с последующими изменениями и дополнениями.

В соответствии с п. 4 ст. 9 Федерального закона «О национальной платежной системе», операторы по переводу денежных средств обязаны информировать клиентов о совершении каждой операции с использованием электронного средства платежа путем направления клиентам соответствующего уведомления в порядке, установленном договором с клиентами [3]. Следует помнить, что уведомление в ненадлежащей форме чревато освобождением банка от обязанности возмещать потери.

Прямого указания о немедленной отправке банками бесплатных смс-сообщений в Законе не содержится, поэтому кредитные организации сохранили возможность оставить услугу смс-оповещения платной [6, с.75].

Как следует из п.11 ст. 9 Федерального закона, в случае утраты банковской карты и (или) её использовании без согласия клиента последний обязан направить соответствующее уведомление банку в предусмотренной договором форме незамедлительно после обнаружения факта утраты банковской карты и (или) её использования без согласия клиента, но не позднее дня, следующего за днем получения от банка уведомления о совершенной операции [3]. Иными словами, следует немедленно заблокировать банковскую карту, уведомив банк о незаконном снятии денежных средств в максимально короткие сроки. При этом обязательно сохранить доказательства уведомления банка [7, с. 83].

Пункты статьи 9 Федерального закона «О национальной платежной системе» [3] требуют четкого разграничения действий банка и клиента, а также аккуратного отношения к информации о счете. Так, в п.9 говорится, что банк обязан возместить клиенту сумму операции, совершенной без согласия клиента, после получения указанного уведомления. Одновременно п.14 уточняет, что, если кредитная организация исполняет обязанность по информированию клиента о совершенной

операции и если клиент не направил банку уведомление в соответствии с п. 11, то клиенту возмещается сумма операции, совершенной без согласия клиента [3].

Итак, потребитель вправе рассчитывать на компенсацию денежных средств только в случае своевременного уведомления банка об утрате банковской карты либо её использовании без своего согласия.

Одновременно, в соответствии с п. 15 ст. 9, если банк исполняет обязанность по уведомлению потребителя о совершенной операции и потребитель направил банку уведомление, банк должен возместить потребителю сумму указанной операции, совершенной без согласия потребителя до момента направления потребителем уведомления. В указанном случае банк обязан возместить сумму операции, совершенной без согласия клиента, если не докажет, что клиент нарушил порядок использования банковской карты, что повлекло совершение операции без согласия потребителя [3]. Таким образом, бремя доказательства возложено Федеральным законом на банк, что существенно облегчает положение потребителей по сравнению с прежними нормами, когда именно пострадавшему нужно было доказывать отсутствие факта нарушения со своей стороны.

О порядке и сроках возврата денежных средств в Федеральном законе № 161-ФЗ напрямую не говорится. В п. 8 ст. 9 упоминается лишь то, что банк обязан сообщить клиенту о результатах рассмотрения заявления (о возврате суммы за операцию, совершенную без согласия клиента) в течение 30 дней, а в случае трансграничного перевода средств – в течение 60 дней [3]. В этом случае можно воспользоваться статьей 314 Гражданского кодекса РФ, в соответствии с которой обязательство, срок исполнения которого не определен, должно быть исполнено в разумный срок. А если этого не произошло, то в течение 7 дней с момента предъявления требования о его исполнении [1].

Необходимо отметить, что в ситуации, когда владелец банковской карты утерял карту, а пин-код карты был, к примеру, написан на ней самой, и кто-то снял деньги, то, скорее всего, это будет рассматриваться как снятие денег с ведома владельца (по операциям, совершенным до подачи им уведомления в банк об утере), поскольку именно клиент должен обеспечить сохранность кода от посторонних [10, с 67]. Напротив, если денежные средства сняли с помощью мошеннических действий, следует обратиться с заявлением в полицию, обязательно уведомив банк письменно. В полиции обязаны возбудить уголовное дело, признать владельца банковской карты потерпевшим в установленном порядке, выдав на руки копии постановлений о возбуждении уголовного дела и о признании потерпевшим.

Ниже на рисунке представлена схема, в которой указан порядок действий при несанкционированном списании денежных средств со счета клиента.

В первую очередь, для того, чтобы не столкнуться с проблемой незаконного списания денежных средств, Вы должны хранить в секрете свои персональные данные, а также не записывать их на самой банковской карте.

Если же Вы все-таки оказались жертвой мошенничества, то необходимо в первую очередь обратиться в банк и заблокировать свой счет. Это самая важная ступень всего плана. Если же Вы обратитесь не в банк, а сразу, например, в суд или полицию, то Вам не удастся вернуть потерянные денежные средства по причине необоснованности.

Затем ожидайте результатов рассмотрения Вашего заявления. Если банк одобрил Ваше заявление, но не вернул деньги в разумный срок, то необходимо передать письменное требование о перечислении средств в течение 7 дней. Если же

Ваше заявление было отклонено, в связи с тем, что банк посчитал Вас виновным в списании денежных средств, но Вы уверены, что оказались жертвой мошенничества, то необходимо обратиться с заявлением в суд.

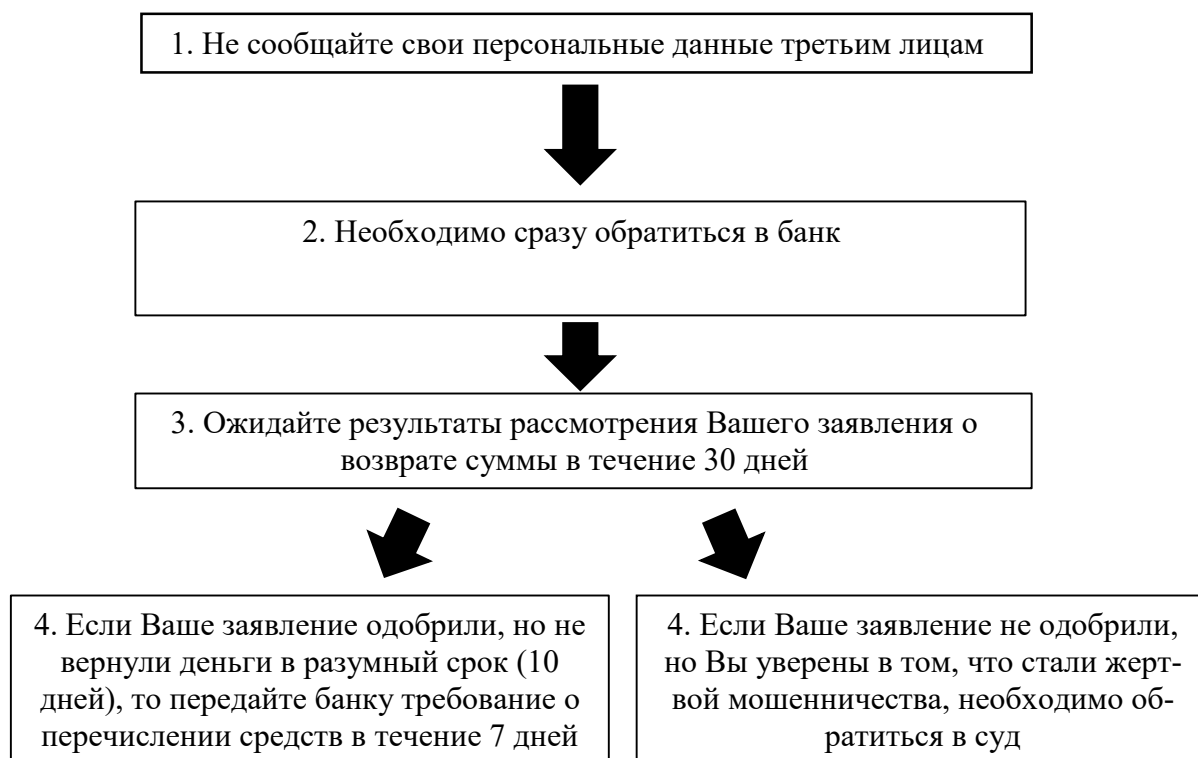


Рис. Порядок действий при несанкционированном списании денежных средств с банковского счета

Однако всегда лучше не допустить несанкционированного списания денег со счета, чем разбираться с его последствиями. Таблица призвана помочь владельцам банковских карт и счетов, раскрывая действия и бездействия, которые нельзя совершать ответственному клиенту банка.

Таблица

Список действий или бездействий, усугубляющих проблему несанкционированного списания денежных средств

ЧТО КАТЕГОРИЧЕСКИ НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ВЛАДЕЛЬЦУ БАНКОВСКОГО СЧЕТА
1. Игнорировать несанкционированное списание денежных средств
2. Сообщать кому-либо свои персональные данные с целью возврата денежных средств
3. При обнаружении списания денежных средств сразу обращаться в полицию или суд
4. При отказе банка на Ваше заявление останавливаться и не предпринимать больше никаких мер для возврата денежных средств

Подводя итог, можно уверенно сказать, что несанкционированное снятие денежных средств с банковских счетов сегодня является одним из самых распространенных видов мошенничества. Нередко пользователи сами создают предпосылки кражам их безналичных средств, сообщая пароли и контрольную информацию третьим лицам. Как мы выяснили, многие люди, оказавшись в такой ситуации, совершают неверные действия, и в связи с этим не могут в дальнейшем вернуть свои денежные средства. Узнав о снятии денежных средств со счета без Вашего ведома,

т.е. если Вы столкнулись с проблемой несанкционированного снятия денежных средств с Вашей карты, то Вы можете вернуть свои деньги. Главное при этом не паниковать, а принять правильное решение, своевременно совершив рекомендуемое стандартное действие, соответствующее ситуации.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон № 51 от 30.11.1994 // Консультант Плюс. Законодательство. URL: www.consultant.ru (дата обращения 01.12.2017).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон № 63 от 13.06.1996 (ред. от 29.07.2017) // Консультант Плюс. Законодательство. URL: www.consultant.ru (дата обращения 01.12.2017).
3. О национальной платежной системе: Федеральный закон №161-ФЗ от 27.06.2011 г. // Консультант Плюс. Законодательство. URL: www.consultant.ru (дата обращения 01.12.2017).
4. О правилах осуществления перевода денежных средств: Положение Банка России № 383-П от 19.06.2012 // Консультант Плюс. Законодательство. URL: www.consultant.ru (дата обращения 01.12.2017).
5. Статистические показатели мошенничества в РФ: Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/>
6. Голдовский И.М. Банковские микропроцессорные карты / И.М. Голдовский. – М.: ЦИПСИР: Альпина Паблишерз, 2015.
7. Коробов Ю. И. Банковские операции /Ю.И. Коробов. – М.: Магистр, 2015.
8. Парфенов К.Г. Методология и бухгалтерский учет банковских розничных платежей: карты, переводы, чеки / К.Г. Парфенов. – Москва: Парфенов.ру, 2016.
9. Свиридов О.Ю. Проблема совершенствования банковской системы в условиях трансформационной экономики / О.Ю. Свиридов – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016.
10. Хасянова С.Ю. Банковский сектор России в глобальной системе финансовой стабильности / С.Ю. Хасянова // Деньги и кредит. 2013. №6.

СНИЖЕНИЕ РИСКОВ НЕДОПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Каракозова Л.Р.

магистрант, Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

Неопределенность условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность, предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. В результате каждый предприниматель изначально осуществляет свою деятельность в условиях риска – недополучения прибыли, неимения гарантированной доли участия в рынке, в условиях ограниченности производственных ресурсов, в не всегда действенном применении других инструментов экономического управления.

Ключевые слова: риски, недополученная прибыль, управление прибылью и рисками, инструменты экономического управления.

Риск – это вероятность наступления неблагоприятного события, а деятельность в условиях риска – это количественно определенный образ действий в условиях неопределенности, ведущий в конечном результате к преобладанию успеха над неудачей [2].

Предпринимательский риск, как выразитель экономической неопределенности, состоит в непредсказуемости будущих результатов, возможности получения как положительного, так и отрицательного результата.

Риск неизбежен в предпринимательстве. Он отражает такую ситуацию в бизнесе, когда надо делать выбор в условиях неопределенности. Такие ситуации возникают часто. Обычно выбор сводится к двум основным видам [4]:

- 1) осуществить менее привлекательное, но более надежное действие;
- 2) остановиться на более привлекательном, но менее надежном действии.

К настоящему времени в экономической теории еще не разработана общепринятая и одновременно исчерпывающая классификация экономических рисков. Существует много классификаций рисков. Некоторые из них приведены в таблице 1.

Таблица 1

Виды экономических рисков [2]

Наименование рисков	Содержание рисков
Валютный	Возможность потерь при изменении валютного курса
Деловой	Возможность ухудшения общего состояния компании, снижение стоимости ее активов
Инвестиционный	Возможность обесценивания капиталовложений
Инфляционный	Опасность роста издержек вследствие инфляции
Кредитный	Опасность неоплаты полученных заемщиком ссуд
Организационный	Возможные ошибки менеджмента
Поставщика	Вероятность браковки партии поставляемой продукции.
Потребителя	Опасность приемки партии продукции с дефектными изделиями
Рыночный	Нестабильность экономической ситуации, финансовые потери из-за ухудшения рыночной конъюнктуры.
Случайной гибели имущества	Возможное нанесение убытков в связи с гибелью или порчей имущества.
Стихийного бедствия	Опасности, которые могут возникнуть в связи с природными катаклизмами
Страховой	Вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование
Технико-производственный	Возможность возникновения аварий, пожаров, проектных ошибок и т.д.
Товарный	Вероятность приобретения товара низкого качества
Юридический	Возможность изменения законодательства в период прохождения сделки, юридически некорректно составленной документации и т.д.

Все перечисленные в табл. 1 риски в той или иной мере влияют на недополучение прибыли. Рассмотрим определение «недополученная прибыль».

Недополученная прибыль (известная также под названием издержки упущенных возможностей) – это доходы предприятия, которые оно не получило ввиду нерационального использования своих ресурсов [3].

Избежать полностью риска невозможно. Риск бывает оправданный и неоправданный. Умение рисковать – это умение проводить границу между оправданным и неоправданным риском в каждом конкретном случае. Драма необходимости выбора при недостаточных основаниях знакома каждому, кому приходилось принимать ответственные решения.

Итак, из определения риска следует, что [4]:

1) он представляет собой образ действий в неопределенной обстановке (наудачу);

2) что рисковать следует лишь в тех случаях, когда возможен успех (в надежде);

3) что ожидаемый результат риска носит не однозначный, а случайный характер.

Причины неопределенности (первой стороны риска):

а) неполнота наших знаний об окружающем мире (историю развития человечества можно представить как историю борьбы с неопределенностью);

б) случайность, т.е. то, что в сходных условиях происходит неодинаково, причем заранее нельзя предугадать, как будет в этот раз. Спланировать каждый данный случай невозможно;

в) противодействие.

Второй стороной риска является ожидание успеха – речь идет о некоем конечном итоге действий, в котором общий успех преобладает над общим проигрышем. Каждый же отдельный результат не обязательно должен быть победным.

Третья сторона риска – случайность. Изучение законов случайного дает возможность предсказать общий исход действий, сопряженных с риском, так как, наука – это, прежде всего, мера, то говорить о риске, с научной точки зрения, означает говорить о расчетливом риске, об измеренном риске, о мере риска.

На рисунке представлена классификация рисков по финансовым последствиям.

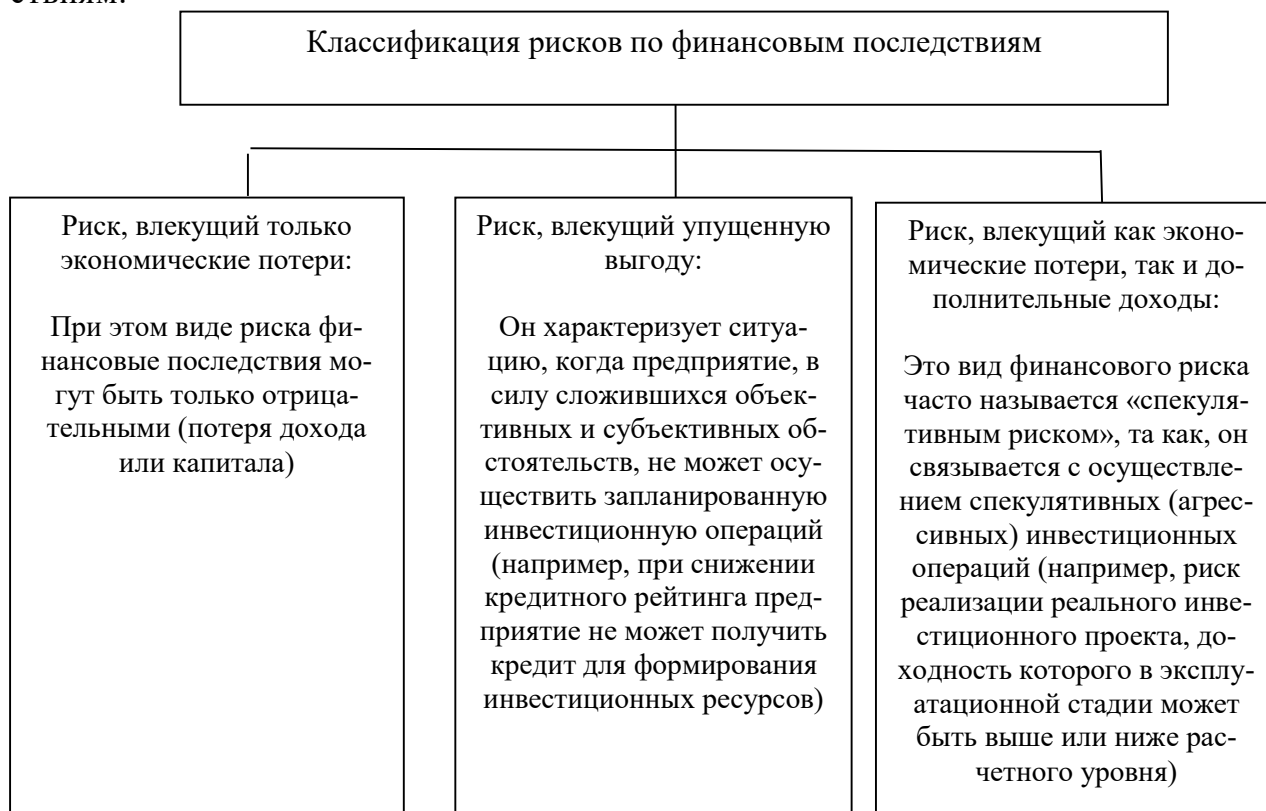


Рис. Классификация рисков по финансовым последствиям

Роль инструментов экономики в обеспечении результативности и эффективности приводится в таблице 2.

Инструменты экономики в обеспечении результативности и эффективности [4]

Инструменты управления (содержание)	Результативность деятельности	Эффективность деятельности
1	2	3
Постановка целей Прогноз результатов реализации идеи. Проекция целей: потребитель, товар, рынок, финансовые результаты.	Направление деятельности (решений и действий) – формулирование результатов. Оценочные ориентиры достижений – план результатов.	
Стратегия реализации целей 1. Ключевые факторы, определяющие достижение целей. 2. Пути достижения целей из альтернативных вариантов. 3. Выбор основного пути. 4. Способы реализации пути. 5. Программа стратегических усилий (мероприятий) в способах. 6. Определение необходимых и достаточных ресурсов для реализации программы и капитала для финансирования. 7. Тактика – система управления реализацией стратегии.	Критические факторы успеха. Путь, сценарий достижения результатов. Разработка локальных процессных и ресурсных стратегий. Критерии для решений и действий. Обоснование реальности воплощения идеи и целей.	Выгодность, оправданность реализации стратегии. Выбор наиболее рационального пути и средств реализации целей из альтернатив План рентабельности идеи и целей.
Модель управления ресурсами 1. Потребность в ресурсах – определение структуры необходимых и достаточных стратегических ресурсов. 2. Маркетинг необходимых ресурсов (исследование, описание). 3. Измерение и оценка ресурсов – сколько ресурсов необходимо для стратегических объемов, географии деятельности, качество стратегических ресурсов. 4. Определение источников ресурсов. 5. Установление способов привлечения. 6. Определение стоимости ресурсов. 7. Формирование активов и пассивов. 8. Организация и управление ресурсами. 9. Распределение ресурсов между бизнес-процессами и центрами управления. Координация и балансирование использования ресурсов. Взаимодействие и соединение ресурсов. 10. Оптимизация затрат ресурсов. 11. Результаты использования ресурсов.	Определение количества, качества, стоимости необходимых и достаточных ресурсов для реализации стратегии и воплощения целей. Производительность ресурсов. Конкурентные преимущества за счет ресурсов. Ресурсные критерии для решений.	Ресурсная рационализация действий – оптимизация затрат ресурсов. Добавочная стоимость, прибыль, чистый денежный поток, гудвилл.
Модель организации деятельности 1. Миссия и ценности. 2. Проектирование бизнес – процессов. 3. Организационная структура. 4. Установление правил и процедур принятия решений и осуществления действий. 5. Подбор, расстановка кадров. Оплата труда.	Качество, оперативность решений. Качество, оперативность, количество действий. Разделение труда для повышения производительности за счет компетенций. Количество, качество ресурсов.	Рациональность действий – оптимизация затрат ресурсов. Обоснованность и количество привлекаемых ресурсов. Обоснованность решений и действий, оптимизация рисков деятельности.

1	2	3
6. Создание инфраструктуры на основе модели ресурсов. 7. Своевременное и бесперебойное обеспечение необходимыми и достаточными ресурсами.	Производительность ресурсов.	Формирование организационного капитала.
Модель управления деятельностью 1. Маркетинг и мониторинг внешней среды и рынков. 2. Функциональное обоснование и обеспечение решений и действий. 3. Планирование и бюджетирование. 4. Измерение и оценка хозяйственных операций, активов, пассивов и других аспектов деятельности. 5. Сбор, обработка и предоставление информации. 6. Контроль и анализ результатов деятельности, выполнения стратегии. 7. Мотивация и стимулирование за результаты деятельности.	Качество, оперативность решений. Качество, оперативность и количество действий. Синергия взаимодействия. Преобразование ресурсов в продукцию – фактические результаты.	Рациональность, согласованность действий – оптимизация затрат. Обоснованность и количество использованных ресурсов Обоснованность оперативных решений и действий, оптимизация рисков деятельности Формирование организационного и социального капитала

Исходя из многообразия экономических инструментов, можно сделать вывод о многообразии способов и методов управления эффективной деятельностью предприятия. Как известно, под эффективностью деятельности принято понимать ее свойство, связанное со способностью организации формулировать свои цели с учетом внешних и внутренних условий функционирования и достигать поставленных результатов путем использования социально одобренных средств при установленном соотношении затрат и результатов [5].

Применение этих инструментов при решении реальных проблем по снижению рисков недополучения прибыли предприятием, зависит от многих факторов, которые сводятся, на наш взгляд, к тому, способен ли менеджер применить их в управлении экономическими рисками, другими словами, они сводятся к человеческому фактору.

Учет человеческого фактора подразумевает, что поведение людей может влиять на эффективность применения приемов управления рисками в компании. Поэтому необходимо принимать в расчет возможное поведение, опыт, знания, навыки в управлении рисками конкретных исполнителей. Чем менее компетентен менеджер, тем существует большая вероятность увеличения суммы недополученной прибыли.

Таким образом, на недополучение прибыли предприятия влияет множество факторов как объективного, так и субъективного характера, изучение которых поможет снизить степень риска снижения прибыли.

Список литературы

1. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве [текст]: Учебное пособие / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – М.: Дашков и К°, 2013. – 482 с.
2. Домашенко, Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности [текст]: Учебное пособие / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. – 238 с.
3. Октаева, Е. В. Математические модели и методы оценки рисков // Молодой ученый. – 2016. – №15. – С. 310-313.

4. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации [текст]: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. – М.: Форум, 2012. – 240 с.
5. Филин С.А. Риск как элемент стратегического управления в инновационной сфере / Сергей А.Ф. // Управление риском. 2012. № 3. – С. 38-51.

ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОТЫ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

Кожухова Н.В.

доцент кафедры экономики и управление персоналом, канд. экон. наук, доцент,
Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

Молодова А.С.

студентка направления подготовки «Управление персоналом организации»,
Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

В современных условиях работодатели изыскивают возможности экономии на различных видах расходов. Поскольку оплата труда является наиболее весомой статьей затрат организации, то оптимизация расходов предприятия начинается именно с нее. Но, как показывает практика, простое сокращение численности персонала и сокращение фонда оплаты труда, являются неэффективными мерами. Наибольший эффект может дать гибкий график работы персонала, введение которого сопоставимо с результатом сокращения численности персонала на 15-20%

Ключевые слова: гибкий график работы, оптимизация затрат, фонд оплаты труда, суммарный учет рабочего времени.

Для многих современных предприятий вопрос оптимизации затрат является наиболее эффективным инструментом максимизации прибыли, а в период кризисных явлений в экономике страны сокращение затрат для многих организаций становится практически основным способом выживания. В «тяжелые времена» руководство компании должно более тщательно следить за выполнением планов, соответствием кадровой политики целям, ресурсам и потребностям организации.

Затраты на персонал, как правило, являются одной из самых крупных статей расходов современного предприятия, и поэтому в первую очередь подвергаются оптимизации. Однако, зачастую такие меры как сокращение штата и пропорциональное сокращение фонда оплаты труда, несмотря на быстрый и заметный эффект экономии, могут быть не эффективными в период кризиса, и более того, могут привести к усугублению проблем предприятия и увеличению его расходов.

Среди отрицательных последствий сокращения штата для предприятия можно назвать следующие моменты:

- при увольнении, чаще всего ориентируются не на пользу, которую тот или иной сотрудник приносит предприятию, а на стаж работы, социальную защищенность, возраст и т.п., что может в дальнейшем отрицательно сказаться на качестве и результатах труда, и как следствие, на снижении прибыли;
- негативное влияние массовых увольнений на психологический климат в коллективе и на лояльность сотрудников к компании, в результате чего сокращается общая производительность труда;
- потеря ключевых компетенций и сбои в рабочих процессах.

Избыточные затраты на оплату труда как правило связаны с несоответствием имеющихся трудовых ресурсов требованиям производственной программы.

Постоянный баланс между производственной программой и численностью персонала – минимальное и достаточное условие эффективного управления организацией. Было бы идеально, если бы каждый день фактическая численность персонала полностью соответствовала каждодневной потребности в кадрах.

Но на практике реализовать это очень сложно: трудоемкость выполняемых работ изменяется от месяца к месяцу (иногда она имеет четко выраженные пики в определенные недели, дни и даже часы), при этом численность персонала невозможно так же быстро изменять (см. рис. 1).

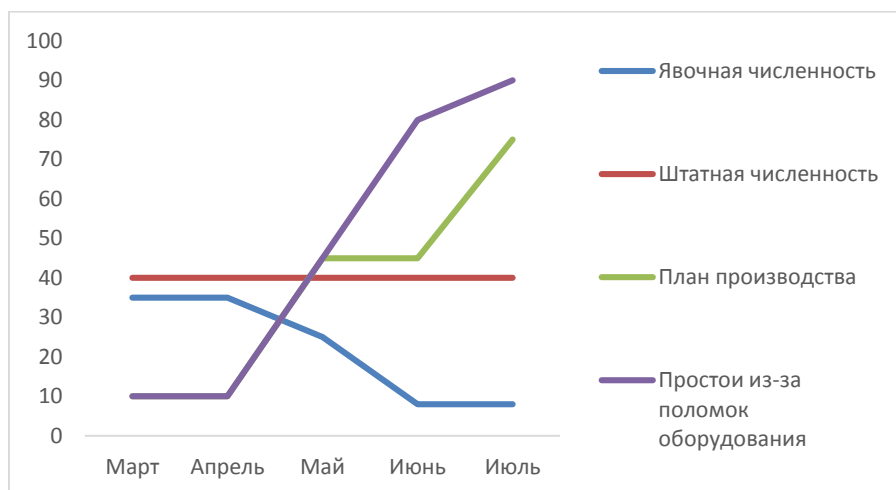


Рис. Соотношение штатной численности и объемов работ [3, с. 44]

В итоге в высокий сезон предприятие вынуждено привлекать персонал к сверхурочным работам, а в периоды спада напряженности труда, персонал предприятия остается недогруженным. В тоже время, привлечение персонала к сверхурочным работам требует от работодателя дополнительных затрат на оплату труда с повышающим коэффициентом, а вот в периоды спада размер заработной платы в большинстве случаев сохраняется. Возможным решением здесь может стать равномерное распределение объемов работ во времени. Однако, зачастую это невозможно, так как обусловлено объективными внешними факторами, такими как сезонность спроса и т.п.

В этом случае для создания баланса между трудовыми ресурсами предприятия и производственной программой в распоряжении специалистов по управлению персоналом имеется ряд инструментов, позволяющих регулировать количество сотрудников, находящихся на своих рабочих местах в каждый момент времени.

В первую очередь, к таким инструментам относится использование гибкого графика работ персонала.

Все большую популярность среди работников и работодателей стал приобретать гибкий рабочий график.

Данное понятие имеет два наиболее распространенных значения: с одной стороны, оно обозначает ситуацию, при которой работник может самостоятельно выбирать время начала и соответственно окончания осуществления своей трудовой деятельности, однако не может изменять его продолжительность. Второе значение данного термина обозначает дифференцированность продолжительности рабочего периода [3].

Гибкий график работы – это форма организации рабочего времени, при которой по соглашению сторон устанавливаются определенные временные рамки, в течение которых допускается регулирование работником своего рабочего времени. Такой режим распространяется не только, в целом, на весь коллектив, но, и в том числе, конкретно на определенных подчиненных, в личном порядке [1].

Согласно части 1 статьи 102 Трудового кодекса РФ [1], при работе в режиме гибкого графика начало, окончание или общая продолжительность рабочего дня (смены) определяются по соглашению сторон.

При неравномерной загрузке персонала, связанной с фактором сезонности или особенностями производства избежать оплаты сверхурочных работ можно, переведя часть персонала на режим суммированного учета рабочего времени. Тогда почасовой учет работ будет вестись суммарно по отношению к установленному учетному периоду (неделе, месяцу, кварталу и т.д.) Максимальный учетный период составляет один год. Сверхурочными будут считаться часы, переработанные сверх установленной для этого периода нормы рабочего времени.

Тогда дополнительная работа и дополнительная оплата труда в периоды высокой нагрузки будет компенсирована предоставлением отдыха и соответственно снижением расходов на оплату труда в периоды спада.

Для подбора адекватных инструментов управления графиками работ необходимо точное представление об объемах и временном распределении объемов работ. Получить необходимые данные можно с помощью статистического анализа планов и бюджетов производства, а также от экспертов – руководителей производственных и коммерческих подразделений и направлений.

Гибкий график работы предоставляет дополнительные преимущества как работодателю, так и наемному работнику в виде возможности более эффективно управлять как собственными, так и чужими временными ресурсами. Так, работодатель может варьировать степень трудовой нагрузки работников, осуществляя гибкое реагирование на изменение рыночной ситуации путем предоставления в распоряжение служащих дополнительного свободного времени, когда это представляется возможным, и увеличения продолжительности рабочего времени в напряженные периоды. В свою очередь работник получает дополнительные преимущества за счет возможности выбора времени начала работы, согласуясь с собственными физиологическими и психологическими потребностями во сне, отдыхе и социальных контактах, а также с фазами своей биологической активности. Существующая в рамках новой экономики возможность регулировать длительность собственного рабочего периода, а также осуществлять трудовую деятельность в любой момент времени позволяет сократить периоды напряженного тяжелого труда, диверсифицировать виды выполняемой деятельности, прерывать трудовые операции и впоследствии их возобновлять по собственному желанию. Все перечисленные факторы приводят к повышению не только эффективности рабочего периода, но и росту его субъективной ценности для индивидуума.

Как показывает опыт, оптимизация фонда оплаты труда и потерь рабочего времени, за счет введения гибкого графика работ позволяет предприятию получить реальную экономию, эффект от которой можно сравнить с результатом сокращения численности персонала на 15-20%. Таким образом, гибкость помогает компаниям выживать в сверхдинамично меняющейся бизнес-среде, особенно в периоды кризисов.

Таким образом, если на уровне работы отдельных индивидов рабочие графики приобретают все большую гибкость, то на уровне фирмы происходит процесс ужесточения временных графиков работы с более сложной системой синхронизации, нежели в индустриальном обществе.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод, что тенденции, получившие распространение в новой экономике, оказывают существенное влияние как на сами трудовые отношения, так и на особенности проявления и использования рабочего времени. Индивидуальный рабочий график в новой экономике уже не выступает в качестве фиксированного временного пространства, заданного согласно трудовому или коллективному договору, а постоянно варьируется не только от человека к человеку, но и в зависимости от складывающихся рыночных обстоятельств. Также наблюдаются четко выраженные разнонаправленные тенденции, связанные с дифференцированием продолжительности рабочего времени на разных иерархических уровнях. Для отдельного человека происходит индивидуализация рабочего периода путем распространения системы гибкого рабочего графика. Одновременно с этим организации расширяют свои рабочие рамки с целью удовлетворения потребностей максимального количества индивидуумов, что приводит к необходимости осуществления круглосуточной работы или работы в нестандартные рабочие часы (ночная работа, работа в выходные дни и т.д.). Дифференцированность рабочих графиков привела к развитию более четкой и строгой синхронизации и координации как на уровне организаций, проявившейся в развитии жестких логистических систем, так и на личностном уровне отдельного индивидуума.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (редакция, действующая с 1 января 2017 года) // СПС Гарант.
2. Оптимизация затрат на производственный персонал. - <http://hrm.ru/db/hrm/E15182E99F615D39C32576D900494976/print.html>
3. Шеян И. Гибкий подход к рабочему графику // Директор информационной службы. – 2015. – №3 – С.44-46.
4. Работа с применением гибкого рабочего графика. – <http://hr-elearning.ru/rabota-s-primeneniem-gibkogo-rabochego-grafika/>
5. Работа в режиме гибкого рабочего времени. – <http://www.korenovsk.ru/?p=77511>

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Колчанова В.Б., Куткина А.Л.

студентки факультета корпоративной экономики и предпринимательства,
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Россия, г. Новосибирск

*Научный руководитель – старший преподаватель кафедры
общественных финансов Новосибирского государственного
университета экономики и управления «НИНХ» Рерих Л.М.*

В статье рассматриваются различные показатели эффективности налоговых проверок, как основополагающего и неотъемлемого элемента налогового контроля. Анализируются возникающие в ходе проведения налогового контроля проблемы и возможные пу-

ти их решения, раскрывается взаимосвязь между эффективностью проведения налоговых проверок и качеством налогового контроля в целом.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые проверки, эффективность, результативность, налоговое законодательство, налоговые поступления.

Независимость и самостоятельность любого государства в современном мире достигается благодаря крепкой финансовой базы страны. Налоговые поступления как важнейший источник пополнения финансовой базы государства имеют определяющее значение в достижении поставленных целей.

Отметим, что в доходах федерального бюджета налоговые поступления занимают стабильно высокую долю. Так, с 2014 г. по 2016 г. доля налоговых поступлений в структуре доходов федерального бюджета не опускалась ниже 62% [2].

Кроме того, налоги выполняют функции инструмента государственного регулирования экономики, посредством которого оказывается воздействие на воспроизводственный процесс с целью обеспечения экономического роста страны либо сдерживания темпов развития экономики [3].

Отметим также, что важным условием достижения поставленных целей и экономических успехов страны является, во-первых, наличие эффективных институтов государственной власти, во-вторых, действенного законодательства.

На налоговые органы как институт государственной власти возлагается деятельность по осуществлению налогового контроля, главной целью которого является обеспечение стабильного и устойчивого сбора налогов и надлежащей дисциплины налогоплательщиков, от эффективности которого в определенной степени зависит экономическое благополучие страны и стабильность в государственной системе финансов.

Налоговые органы являются необходимым институтом государственной власти, главной целью которого является обеспечение стабильного и устойчивого сбора налогов и надлежащей дисциплины налогоплательщиков. В определенной степени, это позволит обеспечить стабильность в государственной системе финансов.

В настоящее время перед налоговыми органами возникает целый комплекс задач, в который входит:

- повышение уровня собираемости налогов и сборов;
- разработка эффективного механизма и технологий сбора налогов;
- прогнозирование объемов налоговых поступлений;
- повышение результативности налоговых проверок;
- улучшение качества обслуживания налогоплательщиков.

Безусловно, неотъемлемыми функциями налоговых органов всегда были и остаются планирование, прогнозирование и организация. Но, говоря об эффективности деятельности налоговых органов, главной функцией является налоговый контроль. Ей «подчинены», в том числе, и все перечисленные выше функции. Контроль необходим, прежде всего, для предупреждения и выявления налоговых правонарушений, а также привлечения к ответственности лиц, нарушивших законодательство РФ. И это закономерно, поскольку результат устранения правонарушений в налоговой сфере отражается на развитии страны в целом [3].

Таким образом, эффективность деятельности налоговых органов непосредственно связана с качеством исполнения ими функции налогового контроля. Согласно ст. 82 Налогового кодекса РФ, налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщика-

ми, налоговыми агентами и плательщиками сборов, плательщиками страховых взносов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном налоговым Кодексом [1].

Известно, что основными формами налогового контроля являются налоговые проверки. Они представляют собой целый комплекс процессуальных действий налоговых органов и осуществляются путем сопоставления отчетных данных налогоплательщиков с фактическими результатами их деятельности. В России предусмотрены два вида проверок – выездные и камеральные. Главное отличие между ними – место проведения проверки. Так, согласно ст. 88 НК РФ, камеральные проверки проводятся по месту нахождения налогового органа. Выездная налоговая проверка, согласно ст. 89 НК РФ, проводится на территории (в помещении) налогоплательщика. Таким образом, оценивать качество налогового контроля удобнее через эффективность проведения налоговых проверок.

Одними из основных показателей эффективности налоговых проверок являются:

- количество проведенных камеральных и выездных проверок;
- общее число выявленных в результате проверок правонарушений в налоговом законодательстве;
- количество доначислений в бюджет, осуществляемых в результате проверок.

В таблице 1 представлены данные о количестве проведенных камеральных и выездных проверок ФНС России за период 2013-2016 гг.

Таблица 1

**Количество проведенных камеральных и выездных проверок ФНС России
за период 2013-2016 гг., кол., ед.**

	2013	2014	2015	2016
Всего	34 231 846	32 905 553	31 962 975	40 003 998
Камеральные проверки	34 190 517	32 869 796	31 932 313	39 977 955
Выездные проверки	41 329	35 757	30 662	26 043

Как видно из таблицы 1, количество выездных проверок в общем числе проверок невелико. Отметим также, наметившуюся тенденцию уменьшения количества выездных проверок ежегодно. Так, например, в 2016г. году выездных проверок было проведено на 4 619 единиц меньше, чем в 2015г. Противоположная ситуация с количеством проведенных камеральных проверок. Их доля в общем числе проверок ежегодно превышает 90%. Несмотря на некоторое уменьшение проведенных камеральных проверок в период с 2013г. по -2015 г., их количество резко увеличилось в 2016 году. Возможные причины подобного скачка связаны с условиями, при которых обычно возникает необходимость проведения камеральной проверки. Согласно статье 88 НК РФ основными причинами являются:

- представление налоговой декларации (расчета) позднее 1 июля года, следующего за периодом, за который проводится налоговый мониторинг;
- представление налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, в которой заявлено право на возмещение налога, или налоговой декларации по акцизам, в которой заявлена сумма акциза к возмещению;
- представление уточненной налоговой декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджетную систему Российской

Федерации, или увеличена сумма полученного убытка по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом);

- досрочное прекращение налогового мониторинга [1].

Важным показателем эффективности налогового контроля является общее количество нарушений, выявленных в результате проверок. Количество нарушений, выявленных при проведении камеральных и выездных проверок за период 2013-2016гг. представлено в таблице 2.

Таблица 2

**Количество нарушений, выявленных при проведении камеральных
и выездных проверок за период 2013-2016 гг, кол.,ед.**

	2013	2014	2015	2016
Всего	1 804 736	1 998 631	1 978 957	2 280 226
Камеральные проверки	1 763 905	1 963 317	1 948 611	2 254 430
Выездные проверки	40 831	35 314	30 346	25 796

Как видно из таблицы 2, что по выездным проверкам существует тенденция к уменьшению количества выявленных нарушений. Вероятно, это связано с уменьшением числа проверок, проведенных за период. Об этом свидетельствует резкий скачок выявленных нарушений в ходе проведения камеральных проверок в 2016 году. Как было сказано ранее, за период 2016 года число камеральных проверок также резко увеличилось. Однако сопоставив данные таблицы 1 и таблицы 2 по выездным проверкам за 2016 год, при 26 043 проведенных проверок было выявлено 25 796 нарушений. Т.е. около 99% проверок выявило нарушения, что говорит о высоком качестве контрольной деятельности налоговых органов.

Еще один важный показатель – количество доначислений в бюджет, осуществляемых в результате проверок. Данные по этому показателю приведены в таблице 3.

Таблица 3

**Доначисления налогов, санкций и пени по результатам камеральных
и выездных проверок за 2013-2016 гг., тыс. руб.**

	2013	2014	2015	2016
Всего	331 268 768	337 717 674	342 946 320	451 805 265
Камеральные проверки	50 564 515	48 443 932	75 083 462	99 748 333
Выездные проверки	280 704 253	289 273 742	267 862 858	352 056 932

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в целом по результатам выездных и камеральных проверок отмечается тенденция увеличения сумм дополнительных начислений. Отметим также такой факт, что, несмотря на существенно меньшее количество проведенных выездных проверок по сравнению с камеральными проверками, суммы доначислений по выездным проверкам превышают аналогичные суммы доначислений по камеральным проверкам, и увеличивается за период 2013-2016 гг.

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод о результативности проводимых ФНС налоговых проверок. Увеличивается эффективность их проведения с одновременным уменьшением общего числа проверок, что говорит о складывающихся положительных тенденциях и качестве работы налоговых органов. Таким образом, анализ представленных выше показателей свидетельствует об эффективной работе налоговых органов в целом. Однако, безусловно, указанные данные

являются общими по всей стране, и на их основе, невозможно сделать вывод об эффективности деятельности налоговых органов в отдельных регионах. На различия в результатах деятельности налоговых органов в региональном аспекте может влиять множество факторов, таких как: удаленность региона от центра, социально-экономическое развитие, уровень жизни и т.д.

Сложившийся механизм налогового администрирования в Российской Федерации в целом даёт положительные результаты. Однако наличие проблем в долгосрочной перспективе может существенно подорвать рост эффективности деятельности налоговых органов, что снизит их результативность.

Проблемными моментами в деятельности налоговых органов в настоящее время являются:

- неоднозначность и несовершенство налогового законодательства;
- неоднозначность и неопределенность информационной базы, в результате многие налогоплательщики совершают ошибки часто потому, что не обладают полной информацией об уплате налогов и сборов;
- недостаточный уровень автоматизации в налоговых органах;
- географический аспект (при проведении выездных проверок);
- недостаточная квалификация некоторых кадров в налоговых органах и т.д.

Таким образом, рассматривая качество налогового администрирования в Российской Федерации по показателям, указанным выше, можно отметить позитивные тенденции в повышении эффективности деятельности налоговых органов. Устранение названных проблем будет способствовать повышению эффективности налогового контроля. Для этого, необходимо снизить совокупную налоговую нагрузку и обеспечить повышение качества деятельности налоговых органов путем:

- совершенствования налогового законодательства;
- достаточного информирования населения;
- автоматизации работ в деятельности налоговых органов;
- проведения различных семинаров по повышению квалификации налоговых кадров.

Безусловно, вышеприведенный список мер по устранению проблем в налоговом администрировании не является законченным. Однако дальнейшее совершенствование налоговой политики в государстве и проведение целого комплекса мероприятий по устранению существующих проблем поможет в повышении эффективности налогового контроля как важнейшего элемента налогового администрирования.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Быкова Н. Н. Анализ налоговых доходов федерального бюджета Российской Федерации // Молодой ученый. – 2016. – №28. – С. 358-362. – URL <https://moluch.ru/archive/132/36951/> (дата обращения: 18.12.2017).
3. Рерих Л.М. Тенденции налога на прибыль организаций // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем. Сборник статей победителей VI Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Г.Ю.Гуляева. 2017. С.26-28 – URL https://elibrary.ru/download/elibrary_28179229_79613168.pdf (дата обращения: 19.12.2017).

СВЯЗЬ И ИНФОРМАТИЗАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДОМ: МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ДЛЯ СЕВАСТОПОЛЯ

Кондрашихин А.Б.

профессор кафедры экономики и менеджмента, д-р экон. наук, канд. техн. наук,
профессор, Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда
и социальных отношений» в г. Севастополе, Россия, г. Севастополь

Рассмотрен подход к оценке методологического обеспечения задач информатизации и связи на уровне социально-экономической системы города. Показана необходимость комплексной оценки проводимых мероприятий.

Ключевые слова: регион, методология, информатизация, связь, Севастополь, пространство, вуз.

Совершенствование основ управления социально-экономическими системами городских территорий предполагает научное обобщение инструментов анализа, методологических подходов и приёмов [12], в частности, для изучения трансформационных процессов по секторам городского хозяйственного комплекса [5]. При этом важно учесть совокупность факторов и элементов производительных сил территории исследования, их комплексный характер [9], своевременно обнаруживать и фиксировать отличительные особенности региона, проявляющиеся в современной методологии региональных трансформаций, например, мониторинга и информатизации комплекса городских вузов [3, 6, 17, 21, 23, 24].

В условиях информационной фазы общественно-экономической формации сектор связи и информатизации приобретает особое значение для города. По динамике его показателей можно оценивать успешность стратегических мер и правильность прогнозов. Одним из показателей можно считать интенсивность законотворчества в целочисленных значениях количества нормативных актов, регулирующих сферу информатизации и связи. Так, органами местного управления утверждена Концепция информатизации города Севастополя (постановление № 164-ПП от 16.03.2015 г.) [7], запустившая после 20.03.2015 г. поэтапный комплекс мероприятий по объединению в единое целое юридически значимых для всех органов власти города документов и системы электронного взаимодействия, в частности, аппаратно-программного комплекса «Безопасный город», электронной карты севастопольца, регионального портала доступа горожан к государственным и муниципальным услугам через сеть Интернет, а также формирование единого ситуационно-аналитического центра правительства города.

Не менее важным стало принятие государственной программы «Становление информационного общества Севастополя в 2015 году» (начало действия с 07.08.2015 г.) [19], на базе имеющейся инфраструктуры, технических и программных средств вычислительной техники, средств связи и передачи данных, других ресурсов. Программой обозначены приоритеты, цели, задачи, целевые индикаторы, которые органы власти преследуют в перспективе за счёт выполнения капитальных финансовых вложений, инвестиций, использования инновационного, информационного и интеллектуального потенциалов. Также в отчётных документах имеются ссылки на положения государственной программы «Развитие информационного общества Севастополя в 2017-2019 годах» (постановление Правительства Севастополя от 16.09.2016 г. № 865-ПП) [18], что отражает комплексность мероприятий, их

координацию и взаимную увязку. Число норм и требований в конкретной сфере информатизации и связи можно отражать коэффициентом L_{inf} .

Важной является сопряжённость городских нормативных документов с программами государственного уровня. Например, в «Концепции информатизации города Севастополя» учтены нормативы «Концепции региональной информатизации» (утверждена Правительством Российской Федерации от 29.12.2014 г. № 2769-р) [13], «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (утверждена 17.11.2008 г. за № 1662-р) [14]. Информационные ресурсы городской власти позволяют изучать результаты выполнения программных документов, анализировать их составляющие, выделяя в методологический инструментарий отдельные методы [6, 8] либо комплексы приёмов анализа интеграционных процессов и трансформаций на постсоветском пространстве по множествам показателей, например [20]: – введением в постоянную эксплуатацию (здесь – для региональной информационно-навигационной системы); – обеспечением работоспособности (для неё же); – получением, обработкой и передачей мониторинговой информации о работе подвижного состава транспорта на маршрутах регулярных перевозок (в отношении круга субъектов исполнительной власти и местного самоуправления, муниципальных образований, предприятий, организаций, экстренных служб); – формированием единого информационного пространства; – другими показателями и характеристиками развития информатизации и связи в социально-экономической системе города.

Дискретизация методологии чётко проявляется в дифференциации информационных параметров, например, при мониторинге системы высшего образования и поиске корреляционных связей с научными трудами сотрудников, индексированными в российском информационном поле научно-образовательного пространства (РИНЦ). Отсюда можно выделить открытые множества координатных измерений динамики информационных массивов (пространств), в частности: поля биолюминесценции [15]; информационных ресурсов жилищно-коммунального комплекса [8]; влияния потерь на погрешность измерения [4]; перспектив развития судостроения и судоремонта [10]; свободно-конвективного теплообмена особой ориентированной поверхности [22]; систем курсоуказания морских судов [16]; не идентифицируемых в общепринятых координатах [1, 2, 11] и множеств других. Методология анализа информационного пространства здесь выходит за рамки сугубо технических операций (например, обработки радиосигнала) и приобретает характер расширенного воспроизводства показателей и дополнительных требований к человеческому ресурсу.

Интеграционные процессы, развивающиеся на постсоветском пространстве, актуализируют задачи стратегического планирования и их информационного обеспечения, привлекают внимание исследователей к методологии принятия решений, их обоснования и финансового подкрепления.

Важно дифференцировать методику анализа (выполнить её дискретизацию) по категориям и специальностям науки, видам финансового актива, конкретизировать предмет научного исследования, куда направляются усилия ученых, в пределах элементов производительных сил объекта городского управления, повышая качество информационного продукта. Удобным средством методологической дискретизации являются публичные источники органов городской власти и управления, содержащие информацию в стандартизированной форме и связывающие опыт управления городским комплексом в условиях интеграции и трансформаций.

Список литературы

1. Белинский А.Ф. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/project_risc.asp.
2. Бурков Д.В. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/project_risc.asp.
3. Давтян М.А. Финансовая политика Российской Федерации в условиях неопределенности. Труд и социальные отношения. 2013. № 10. С. 83-92.
4. Гимпилевич Ю.Б. Анализ фазового распределения поля в линии передачи с потерями и оценка влияния потерь на погрешность фазометрического метода измерения полных сопротивлений. Известия высших учебных заведений. Радиоэлектроника. 2004. Т. 47. № 7. С. 23-30.
5. Департамент городского хозяйства города Севастополя. Отчёт о работе за III кв. 2017 г. – 8 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: eim-kaf@mail.ru. Время доступа: 01.12 – 15.12.2017 г.
6. Кондрашихина О.А. Роль высшего психологического образования в формировании психологической культуры местного сообщества. В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием). 2015. С.2989-2993.
7. Концепция информатизации города Севастополя / утверждена постановлением Правительства Севастополя от 16.03.2015 № 164-ПП // Консорциум Кодекс. Электронный фонд правовой и научно-технической информации. – 32 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/413801562>. Время доступа: 25.12.2017 г. 6:55мск.
8. Кракашова О. А. Информационные ресурсы повышения эффективности жилищно-коммунального комплекса // Вестник Южно-российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. – 2014. – №1. – С. 58-64.
9. Ларина Т.В. Экономические основы комплексного развития производительных сил региона: дис... канд. экон. наук. 08.00.05. – К.: Совет по изучению производительных сил Украины НАН Украины, 2008. – 227 с.
10. Лекарев Г.В. Перспективы развития судостроения и судоремонта в Крыму и Севастополе. В сборнике: Актуальные вопросы проектирования, постройки и эксплуатации морских судов и сооружений Труды региональной научно-практической конференции. 2017. С. 138-141.
11. Мешков В.В. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/project_risc.asp.
12. Нечаев В.Д. Модернизация педагогической аспирантуры: поиск моделей в международном контексте. Высшее образование в России. 2016. № 5. С. 16.
13. Об утверждении Концепции региональной информатизации / распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.12.2014 № 2769-р.
14. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года / распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р.
15. Омельчук Ю.А. Исследования суточных изменений интенсивности поля биолюминесценции в Чёрном море. В сборнике: Современная экология: образование, наука, практика материалы международной научно-практической конференции. Воронеж, 2017. С. 439-444.
16. Подпорин С.А. Сравнительный анализ современных систем курсоуказания морских судов. Субтропическое и декоративное садоводство. 2011. С. 200.
17. Псарева Н.Ю. Корпоративная социальная ответственность бизнеса и подходы к оценке её уровня. В сборнике: Современные корпоративные стратегии и технологии в России сборник научных статей. М., 2017. С. 125-129.

18. Развитие информационного общества Севастополя в 2017–2019 годах. Государственная программа / постановление Правительства Севастополя от 16.09.2016 № 865-ПП. – 61 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sevastopol.gov.ru/files/.../Информационное%20общество_865_изм.docx.

19. Становление информационного общества Севастополя в 2015 году / Государственная программа / утверждена постановлением Правительства Севастополя от 07.08.2015 № 730-ПП. – 26 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/413801562>. Время доступа: 25.12.2017 г.

20. Территориальное развитие // Департамент по территориальному развитию и взаимодействию с органами местного самоуправления города Севастополя. – 6 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: eim-kaf@mail.ru. Время доступа: 01.12 – 15.12.2017 г.

21. Федеральный закон РФ «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012 г.

22. Федоровский К.Ю. Свободно-конвективный теплообмен плоской неизотермической поверхности при различной её ориентации. Инженерно-физический журнал. 1988. Т. 55. № 2. С. 186.

23. Шарков Ф.И. Основы социального государства. Учебник для бакалавров / Москва, 2017. (4-е издание).

24. Ярыгин Д.В. Изучение комплекса протеолитических ферментов и их белковых ингибиторов в грене тутового шелкопряда. диссертация на соискание ученой степени кандидата биологических наук / Москва, 2000.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РЕИМПОРТНЫХ И РЕЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Коришкова М.А.

студентка, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Давыдова Ю.А.

доцент кафедры политологии и социологии, канд. ист. наук,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В данной статье раскрывается сущность процедур реэкспорта и реимпорта. Рассмотрение особенностей их правового регулирования, а также исследование особенностей бухгалтерского учета таких процедур способствует наиболее эффективному использованию операций внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: реимпорт, реэкспорт, бухгалтерский учет, внешнеэкономическая деятельность.

Ни одна экономика какой-либо страны не может быть эффективной, не принимая активного участия в мировых хозяйственных процессах. У каждого государства есть важная стратегическая задача – участие во внешнеэкономической деятельности. Чем меньшую площадь и экономическую мощь имеет страна, чем меньше она имеет природных ресурсов, тем больше она зависима от мирохозяйственных связей. Таможенные процедуры реэкспорта и реимпорта среди участников внешнеэкономической деятельности пользуются повышенным интересом. Это обусловлено тем, что применение операции реэкспорта позволяет хозяйствующему субъекту вернуть контрагенту по сделке купленные товары ненадлежащего каче-

ства, кроме того, законодательством предусмотрен возврат уплаченных за них таможенных пошлин, налогов. В свою очередь реимпорт дает возможность ввезти различных целей ранее экспортированные товары. Все это обуславливает актуальность исследования бухгалтерского учета данных операций.

Процедуры реимпорта и реэкспорта регулируют следующая правовая база: Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС), Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. N 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», Решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 №375 «О некоторых вопросах применения таможенных процедур».

На рис. 1 рассмотрим определение реэкспорта и реимпорта в соответствии с действующим законодательством.



Рис. 1. Определение понятий реэкспорт и реимпорт

Такие внешнеторговые операции как реимпорт и реэкспорт имеют место в случаях, представленных на рис. 2.



Рис. 2. Случаи применения процедур реимпорта и реэкспорта

При процедуре реимпорта товаров должны быть уплачены ввозные таможенные пошлины, налоги, субсидии, внутренние налоги и другие суммы. Возврат сумм вывозных таможенных пошлин, которые уплачены по процедуре реимпорта, осуществляется только в том случае, если это товары, реимпортированные в течение и не позднее шести месяцев со дня, следующим за днем, когда такие товары были помещены под процедуру экспорта [4].

При вывозе реэкспортируемых товаров ввозные таможенные пошлины и налоги, ранее уплаченные, подлежат возврату при определенных условиях:

- реэкспортируемые товары находятся в том же состоянии, в котором они были на момент ввоза (за исключением товаров с износом и убылью при нормальных условиях эксплуатации);

- реэкспорт товара производится в течение 2-х лет с момента ввоза;

- реэкспортируемые товары не использовались для извлечения дохода [1].

Преимуществом процедуры реимпорта является то, что ее применение позволяет лицу ввезти ранее экспортируемые товары с наименьшими затратами, а также реимпорт позволяет завершить действия других таможенных процедур. Преимуществом реэкспорта является то, что при вывозе товаров вывозные таможенные пошлины не уплачиваются.

Таможенные органы возвращают уплаченные ранее вывозные таможенные пошлины и налоги в случаях реимпорта товаров в течение трех лет с момента вывоза. Сумму возвращают без компенсации и индексации. Если была получена льгота при вывозе товаров, то при их ввозе обратно организация-экспортер, которая перемещает товары, возвращает полученную сумму льгот.

Процедура реимпорта проходит в два этапа:

1. Заключается контракт между экспортером и импортером на поставку товара, далее товар поставляется импортеру, а экспортер получает оплату за поставленный товар.

2. Заключается контракт между импортером и экспортером на обратную поставку ранее купленного товара, далее товар возвращается экспортеру, а импортер получает оплату за поставленный товар [5].

Реимпортные операции в бухгалтерском учете отражают исходя из хозяйственного смысла этих операций и условий контрактов: сначала товар вывозят из РФ на экспорт, потом ввозят как импорт (рис. 3) [4].

Необходимо заострить внимание на том, что, в отличие от импортного, реимпортный товар не имеет контрактной стоимости, следовательно, контрактная стоимость экспортного товара переносится на него. Поскольку экспортный товар указывается в балансе и учитывается на счетах по себестоимости, то и реимпортные товары после возврата стоит отражать в учете и балансе на такую же сумму. В таких случаях экспортный контракт пролонгируется или аннулируется. В первом случае в новые сроки согласно дополнениям к контракту по нему осуществляется повторная поставка.

Необходимо также учитывать, что расходы, которые связаны с помещением товара на склад за пределами государства или с его возвратом в РФ, и расходы на таможенные платежи несет реимпортер.

Возникает вопрос о том, как списать накладные расходы по экспорту и реимпорту, так как сделка не совершена. Как затраты по аннулированным заказам их можно списать на убытки организации.

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражается отгрузка товара в режиме экспорта по контракту иностранным покупателем по учетной стоимости	45 «Товары отгруженные», субсчет «Экспортные товары отгруженные»	41 «Товары», субсчет «Экспортные товары на складах»
Начислены таможенные пошлины и сборы	44 «Расходы на продажу», субсчет «Накладные расходы по экспорту в рублях»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», счет «Расчеты с таможенной».
Произведена оплата в рублях и инвалюте таможенных пошлин и сборов и расходов по транспортировке	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с таможенной» -	51 «Расчетные счета» 52 «Валютные счета», субсчет «Текущий валютный счет».
В связи с отказом иностранного покупателя от выполнен условий контракта товар переведен в разряд реимпортных:	15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»	45 «Товары отгруженные», субсчет «Экспортные товары отгруженные».
Отражаются расходы, связанные с хранением товаров на складе за границей и их транспортировкой до границы:	91 «Прочие доходы и расходы»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».
Перечислены расходы по хранению и транспортировке	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	52 «Валютные счета».
Отражается НДС при ввозе товаров	18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям»	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»
Произведена уплата НДС по ввозу товаров	76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	51 «Расчетные счета»
Отражается оприходование реимпортного товара	41 «Товары»	15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»
Списание на прочие расходы суммы НДС, уплаченной при ввозе реимпортного товара	91 «Прочие доходы и расходы»	18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям»

Рис. 3. Корреспонденция счетов при операции реимпорта

Существуют несколько вариантов реэкспорта товаров: без ввоза на территорию РФ и с завозом на территорию РФ.

Учет реэкспортных товаров ведется по покупной стоимости, т.е. по стоимости, которая указана в счетах иностранных поставщиков. Передача зарубежных товаров на реэкспорт учитывается по дате отгрузки иностранному покупателю (без завоза на территорию РФ) и по дате выдачи поручения на отгрузку в адрес иностранного покупателя (с завозом в РФ) на субсчетах реэкспортных товаров. До момента передачи на реэкспорт товары отображаются в учете как импортные, а уже после передачи товаров на реэкспорт их учет ведется аналогично учету экспортных товаров.

Рассмотрим особенности учета реэкспортных операций (рис. 4) [4].

Получение реэкспортером от иностранной фирмы документов, подтверждающих отгрузку его товаров по заключенному контракту (товары импортные, находящиеся в пути, на момент перехода права собственности)	
Дебет	41 «Товары» Субсчет «Товары импортные в пути»
Кредит	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» Субсчет «Расчеты за товары с иностранными поставщиками»
Российская фирма при исполнении своих обязательств перед другой зарубежной фирмой передает импортный товар на реэкспорт и оформляет это записью: (такая проводка делается при реэкспорте товаров, как без завоза, так и с завозом на территорию России)	
Дебет	90 «Продажи» Субсчет 22
Кредит	41 «Товары» субсчет «Импортные товары»
Учитывая, что реэкспортер по контракту с иностранной фирмой является продавцом товара, приобретенного им у другой иностранной фирмы в собственность, при передаче товара на реэкспорт в учете реализация этого товара на момент перехода права собственности должна быть отражена записью	
Дебет	62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Кредит	90 «Продажи» Субсчет 1х
На себестоимость реализации списывается стоимость приобретенного импортного товара записью	
Дебет	90 «Продажи» Субсчет 2х
Кредит	41 «Товары»
Расходы по импорту и экспорту товаров учитываются в обычном порядке. Финансовый результат от реэкспорта отражается проводкой	
Дебет	Продажи» Субсчет 9х Или 99 «Прибыли и убытки
Кредит	99 «Прибыли и убытки Или 90 «Продажи» Субсчет 9х

Рис. 4. Корреспонденция счетов при операции реэкспорта

Контракт является основным документом, который подтверждает сделку по процедуре реэкспорта, а дополнительное соглашение на возврат товара является основным документом по процедуре реимпорта.

Проведя исследования особенностей учета операций реэкспорта и реимпорта, можно сделать следующие выводы.

Реэкспорт – это экспорт импортных товаров, а реимпорт – это возврат экспортированного товара.

Реимпортные операции в бухгалтерском учете отражаются исходя из хозяйственного смысла этих операций и условий контрактов: сначала товар вывозится из РФ на экспорт, потом он ввозится как импорт. Учет реэкспортных товаров ведется по покупной стоимости, т.е. по той стоимости, которая указана в счетах иностранных поставщиков.

Список литературы

1. Таможенный кодекс таможенного союза: ФЗ от 02.06.10 № 114-ФЗ.
2. О таможенном регулировании в Российской Федерации: ФЗ № 311 от 19.11 2010 г.
3. План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению: утв. приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н.
4. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: учебник для магистров / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малецкая. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 424 с.

5. Галактионова Н.В. Учёт внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / Н.В. Галактионова, Ю.Г. Тарасенко. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2012. – 140 с.
6. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под общ. ред. Т.М. Рогуленко, С.В. Пономаревой, А. В. Бодяко. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 316 с.
7. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / В.М. Земсков, Л.А. Ляпукина, Р.Х. Исеева [и др.]; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск: Принт-Издат, 2014. – 296 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АМЕРИКАНСКОЙ И ЕВРОПЕЙСКОЙ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Краснов Д.В.

аспирант, Московский финансово-юридический университет, Россия, г. Москва

В работе проводится анализ наиболее распространенных моделей корпоративной социальной ответственности: американской и европейской. Выделяются преимущества и недостатки обеих моделей. В заключительной части работы модели сравниваются между собой.

Ключевые слова: КСО, корпоративная социальная ответственность, заинтересованные стороны, стейкхолдеры.

В настоящее время корпоративная социальная ответственность (КСО) является значимым аспектом деятельности большинства крупных компаний по всему миру. Наиболее точное определение КСО изложено в Руководстве по социальной ответственности ГОСТ Р ИСО 26000-2012, корпоративная социальная ответственность – это ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества, учитывает ожидания заинтересованных сторон, соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения, интегрировано в деятельность всей организации и применяется в ее взаимоотношениях [3, с. 3].

В качестве самостоятельного управленческого элемента корпоративная социальная ответственность стала оформляться в Соединенных Штатах в середине XX века. Компании стали уделять внимание не только достижению финансовых результатов и укреплению положения на рынке, но и учитывать в своей деятельности интересы заинтересованных сторон (работников, потребителей, партнеров, общественных организаций и т.д.). Во второй половине XX века концепция корпоративной социальной ответственности активно расширялась и дополнялась как теоретическими, так и практическими элементами, со временем все больше компаний по всему миру стали использовать в своей деятельности принципы КСО. Между тем, различия в уровнях экономического развития стран, а также влияние многочисленных специфических культурных и социальных факторов привело к возникновению нескольких моделей корпоративной социальной ответственности. Выделяют следующие модели КСО: американская, европейская, азиатская и смешанная. Модели различаются по направлениям КСО-деятельности, роли государства в ре-

гулировании вопросов корпоративной социальной ответственности, характеру взаимодействия компаний с заинтересованными сторонами и т.д.

Наиболее распространенными и известными в настоящее время являются американская и европейская модели корпоративной социальной ответственности, их исследование и сравнение представляется актуальной задачей, поскольку позволит выявить преимущества и недостатки каждой из моделей, полученные результаты в последствии могут оказать влияние на формирование и развитие российской модели КСО, в которой будут сочетаться элементы как европейской, так и американской модели.

Американская модель корпоративной социальной ответственности характеризуется высокой степенью самостоятельности компаний в вопросах, связанных с КСО и взаимодействием с заинтересованными сторонами. Роль государства в регулировании корпоративной социальной ответственности в США ограничена, в большинстве случаев используются только налоговые инструменты. Подобное положение связано с традициями ведения предпринимательской деятельности в США.

Многие сферы корпоративной социальной ответственности в США являются саморегулируемыми, так взаимоотношения между компаниями и персоналом регулируются трудовыми договорами, которые устанавливают обязательства компаний в вопросах оплаты труда, медицинского страхования, пенсионного обеспечения и т.д. Немало американских компаний на добровольной основе следуют принципам корпоративной социальной ответственности и через специализированные фонды вносят вклад в развитие общества и решение существующих в нем проблем. Государство в свою очередь предоставляет таким компаниям налоговые льготы.

К преимуществам американской модели КСО можно отнести:

- Отсутствие существенного негативного влияния на экономическую эффективность компаний. Либеральный характер американской модели, предполагающий ограниченность регулирующей роли государства и отсутствие жестких законодательных ограничений в области оплаты труда, социального и медицинского страхования, взаимодействия с заинтересованными сторонами и т.д., позволяет компаниям избежать дополнительных издержек и чрезмерной налоговой нагрузки.
- Инициативность компаний в вопросах КСО. В отсутствие государственного регулирования компании самостоятельно определяют направления и методы корпоративной социальной ответственности, что может способствовать повышению эффективности данной деятельности и внедрению инноваций.
- Сокращение государственных расходов за счет отсутствия трат на разработку, совершенствование и контроль за исполнением законодательства в сфере КСО.

Недостатками американской модели корпоративной социальной ответственности являются:

- Нарушение менеджментом компаний общепринятых норм и правил в области КСО. Когда роль государства в вопросах регулирования корпоративной социальной ответственности сведена к минимуму, менеджмент компаний может в оппортунистических целях допускать различные нарушения законодательства и ущемлять работников даже в их базовых правах, в особенности если производства располагаются в развивающихся странах.
- Подверженность КСО-деятельности компаний влияниям экономической конъюнктуры. В условиях отсутствия государственного регулирования вопросов

КСО компании имеют возможность значительно сокращать финансирование своей КСО-деятельности в зависимости от экономической конъюнктуры в отрасли или стране.

- Слабо развитая практика взаимодействия с заинтересованными сторонами. В США компании, как правило, осуществляют тесное взаимодействие только с внутренними заинтересованными сторонами (акционеры, персонал, менеджмент), тогда как интересы внешних стейкхолдеров могут игнорироваться [1, с. 27].

Европейская модель корпоративной социальной ответственности имеет существенные отличия от американской, основным из них является намного более значимая роль государства в вопросе регулирования КСО. Кроме того, в разных странах Европы модель имеет свою специфику, выделяют континентальный, британский и скандинавский подтип модели.

Континентальный подтип модели является наиболее распространенным и используется в большинстве стран Европы. Он характеризуется относительно высокой степенью участия государства в регулировании многочисленных аспектов КСО-деятельности компаний. Как правило, воздействие осуществляется за счет внедрения различных норм, стандартов и законодательных инициатив.

В странах континентальной Европы законодательно закреплены обязательства компаний, касающиеся обеспечения социального и медицинского страхования работников, прописаны многочисленные требования в области природоохранной деятельности и взаимодействия с заинтересованными сторонами. Значительное влияние имеют профсоюзы, которые заключают с компаниями коллективные договоры, чем также обеспечивают учет интересов персонала. В отдельных странах, таких как Австрия или Германия, существует практика участия рядовых работников в управлении компанией, их представители входят в советы директоров и оказывают влияние на формирование стратегии развития компании в среднесрочном и долгосрочном периоде.

Многие европейские компании осуществляют тесное сотрудничество с государственными органами по вопросам регулирования и развития корпоративной социальной ответственности. Совместная работа позволяет эффективно совершенствовать, развивать и дополнять существующие стандарты, нормы и законы в области КСО. Примером успешного взаимодействия является закон «О новом экономическом регулировании», который был разработан во Франции совместно представителями компаний и органов государственной власти. В 2001 году данный закон был принят и обязал французские компании раскрывать в годовых отчетах сведения о своей деятельности в области корпоративной социальной ответственности, что положительным образом отразилось как на имидже компаний, так и на общем уровне прозрачности бизнеса.

Британский подтип европейской модели корпоративной социальной ответственности сочетает в себе свойства американской и европейской модели. В Великобритании государство все еще играет важную роль в регулировании вопросов КСО и обеспечивает высокий уровень здравоохранения и социальной защиты для работников, в тоже время, его влияние меньше чем в странах континентальной Европы и в особенности в Скандинавии. Как и в США, в Великобритании государство активно использует налоговые инструменты для развития корпоративной социальной ответственности, предоставляя различные льготы компаниям, ведущим социально ответственный бизнес, инвестирующим в важные для общества проекты и повышающим свою экологическую эффективность, в том числе за счет использо-

вания возобновляемых источников энергии. Подобная государственная политика способствует повышению инициативности и самостоятельности компаний в деле развития корпоративной социальной ответственности и разработки новых проектов в данной области, что, в свою очередь, является одним из ключевых элементов американской модели.

В странах Скандинавии, европейская модель КСО имеет свои отличительные черты. Регулирующая роль государства по вопросам корпоративной социальной ответственности в данных странах максимальна. Жесткое законодательство в сочетании с многочисленными дополнительными нормами и стандартами, регламентирующими деятельности компаний и их обязательства перед заинтересованными сторонами и государством, позволяют обеспечить в скандинавских странах один из самых высоких уровней социального благосостояния в мире [2, с. 2]. В тоже время, компании в Скандинавии вынуждены функционировать в условиях большого количества разнообразных ограничений и нести тяжелую налоговую нагрузку, что снижает общую эффективность бизнеса и может приводить к банкротству компаний и ухудшению делового климата.

Рассматривая европейскую модель КСО в целом, можно выделить ряд ее преимуществ и недостатков. К преимуществам относятся:

- Высокий средний уровень социальной ответственности компаний, обусловленный наличием государственного регулирования.
- Относительная независимость КСО-деятельности компаний от кризисных явлений в отраслях и экономике в целом. Благодаря государственному регулированию компании вынуждены соблюдать свои обязательства перед заинтересованными сторонами вне зависимости от их экономического положения.
- Высокий уровень взаимодействия с заинтересованными сторонами. Европейские компании осуществляют взаимодействие не только с внутренними, но и с многочисленными внешними стейкхолдерами, что способствует повышению их устойчивости и конкурентоспособности.

Наиболее заметными недостатками европейской модели корпоративной социальной ответственности являются:

- Снижение экономической эффективности компаний. Осуществляя регулирование КСО-деятельности, государство предъявляет компаниям дополнительные требования и налагает определенные ограничения, которые неизбежно приводят к увеличению расходов и издержек. Высокие налоги за счет которых обеспечивается социальное благосостояние также негативно сказываются на общей эффективности компаний.
- Относительно невысокая инициативность компаний в разработке и реализации новых КСО-проектов. Поскольку в европейских странах государство берет на себя контроль за обеспечением и поддержанием определенного уровня корпоративной социальной ответственности, а компании несут из-за этого дополнительные издержки, они менее склонны добровольно тратить средства на реализацию новых проектов в сфере КСО, полагая свои обязательства перед обществом выполненными. Данное явление может препятствовать развитию корпоративной социальной ответственности и появлению инноваций в этой области.

Проводя сравнительный анализ американской и европейской модели корпоративной социальной ответственности, прежде всего, необходимо отметить, что обе модели являются успешными и достаточно эффективными, что подтверждается многочисленными примерами их применения. Как в США, так и во всех развитых

европейских странах большинство компаний являются социально ответственными, они соблюдают законодательство, занимаются обеспечением промышленной и экологической безопасности, осуществляют взаимодействие с заинтересованными сторонами, вкладывают средства в благотворительные проекты и т.д. В тоже время, ключевое различие между моделями, заключающееся в роли государства в регулировании вопросов КСО, создает предпосылки для сравнения их применимости и эффективности.

Описанные выше преимущества и недостатки каждой из моделей указывают на то, что активное участие государства в регулировании деятельности компаний в области корпоративной социальной ответственности имеет как положительное, так и отрицательное влияние. Для компаний и корпораций более предпочтительной является американская модель, предоставляющая им больше самостоятельности в вопросах реализации КСО-деятельности и не оказывающая существенного негативного влияния на экономическую эффективность. Для заинтересованных сторон, в особенности внешних, большую выгоду несет использование европейской модели корпоративной социальной ответственности, в которой государство, используя законодательные инструменты, способствует повышению уровня корпоративной социальной ответственности и стимулирует взаимодействие компаний с заинтересованными сторонами.

Европейская модель больше подходит для использования в богатых, экономически развитых странах, тогда как американская модель представляется наиболее предпочтительной для использования в развивающихся странах, где стандарты потребления и уровня жизни населения еще не слишком высоки, а бизнесу нужно достигать максимальной эффективности для успешной конкуренции с компаниями из развитых стран. В процессе роста и развития экономики, государство будет все больше брать под контроль сферу КСО, а американская модель будет постепенно трансформироваться в европейскую.

В настоящее время наблюдается тенденция смешения американской и европейской модели. После череды громких корпоративных скандалов, возникших в результате нарушений основополагающих принципов КСО со стороны американских компаний, в США стали постепенно внедряться элементы регулирования деятельности компаний в области корпоративной социальной ответственности. В Европе, в тоже время, происходит обратный процесс и компаниям предоставляется больше самостоятельности в ряде вопросов, имеющих отношение к КСО. Подобная тенденция постепенно приводит к возникновению смешанной модели, которая сочетает наиболее удачные элементы и практики из обеих моделей, одновременно нивелируя их основные недостатки. Существует вероятность, что в будущем именно эта модель корпоративной социальной ответственности станет преобладающей в мире.

Для России в настоящее время наиболее предпочтительным представляется использование именно смешанной модели, которая бы предоставляла компаниям определенную свободу действий в области КСО и не оказывала существенного негативного воздействия на их эффективность, одновременно обеспечивая соблюдение интересов большинства групп заинтересованных сторон, в особенности работников.

Список литературы

1. Виттенберг Е.Я. Социальная ответственность бизнеса на постсоветском пространстве. М.: РГГУ, 2011.

2. Квист Дж. Социальные реформы в Скандинавских странах в 1990-е годы. SPERO, 2002. №1.

3. Руководство по социальной ответственности ГОСТ Р ИСО 26000-2012. Дата публикации: 2014 г. URL: <http://protect.gost.ru/v.aspx?control=8&baseC=6&page=184&month=6&year=2014&search=&RegNum=1&DocOnPageCount=15&id=173486&pageK=B6009461-7BFA-4789-AD51-40563CD9E162> (дата обращения: 19.12.2017).

ФИНАНСОВЫЙ КЛАСТЕР

Мадунц К.А.

студентка четвертого курса факультета финансовых рынков,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Донцова О.И.

доцент департамента экономической теории, к.э.н.,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В настоящее время кластерный подход рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных инструментов развития национальных и региональных экономик. В статье рассмотрена подробная характеристика понятия финансового кластера, определены его основные продукты, проблемы и инструменты.

Ключевые слова: финансовый кластер, банковская деятельность, услуги, субсидии, модель, ресурсы, региональный рынок.

С целью эффективного финансового развития региона значимым фактором считается активное принятие участия региональной банковской сферы в его воспроизводственных процессах. Оценка значимости региональной банковской системы в увеличении продуктивности экономики региона является одним из этапов процесса мобилизации банковских инвестиционных ресурсов и привлечения региональной банковской системы в разрешение проблем [9, с. 58].

Также имеется проблема становления регионального рынка банковских продуктов: определение ключевых параметров банковской деятельности регионов на федеральном уровне, уменьшение их числа, игнорирование значимости местных банков в системе региональных финансовых взаимоотношений – все данное создает проблемы функционирования региональной экономики.

Ключевыми инструментами, которые используют банки в рамках проектного финансирования определенного инвестиционного проекта, служат участие в капитале проектной компании, кредитование, приобретение облигаций проектных компаний при их первичном размещении, предоставление гарантий, поручительств [8, с. 57].

Банки зачастую обращаются к проектному финансированию как промежуточному звену, сопряженному с кредитованием под оборотные средства. К примеру, выдают кредит заемщику, собственником которого является владелец финансово-промышленной группы. Кредит выдается на срок до трех лет и под личное поручительство владельца финансово-промышленной группы. При данном банк ошибочно считает, что источником погашения кредита станет денежная выручка всей группы. Однако владелец группы относится к кредиту как к сделке проектного финансирования и рассматривает вероятность погашения кредита только из вы-

ручки от благополучной реализации проекта. Если по каким-то причинам проект не реализуется, владелец группы не исполняет своего поручительства [1, с. 48].

В настоящем внимание должно уделяться банковскому кластеру, как инструменту осуществления проектного финансирования на региональном уровне. Под банковским кластером подразумевается совокупность сопряженных финансовых учреждений в границах конкретной территории, содействующих росту региона на основе распределения сбережений в инвестиции с наименьшими транзакционными издержками. Банковский кластер сможет гарантировать: объединение интересов и оптимальное сочетание федеральных и региональных инструментов регулирования, успешную аллокацию инвестиционных средств [3, с. 40].

Современный банковский кластер предполагает наличие различных услуг собственным клиентам: от стандартных расчетно-кассовых операций, устанавливающих основу банковского дела, до новейших форм финансовых и денежно-кредитных инструментов, применяемых банковскими структурами. Особым продуктом деятельности является кластерный кредит и кластерный капитал, сопряженный с предоставлением консолидированных денежных средств для субсидирования региональных целевых программ и инвестиционных проектов на принципах возвратности, срочности, платности. Кластерный капитал необходимо расценивать, как особенный, инновационный финансовый продукт, который наделен свойствами ускоренного воспроизводства только в пределах совместной деятельности при условии согласования взаимных интересов [7, с. 63].

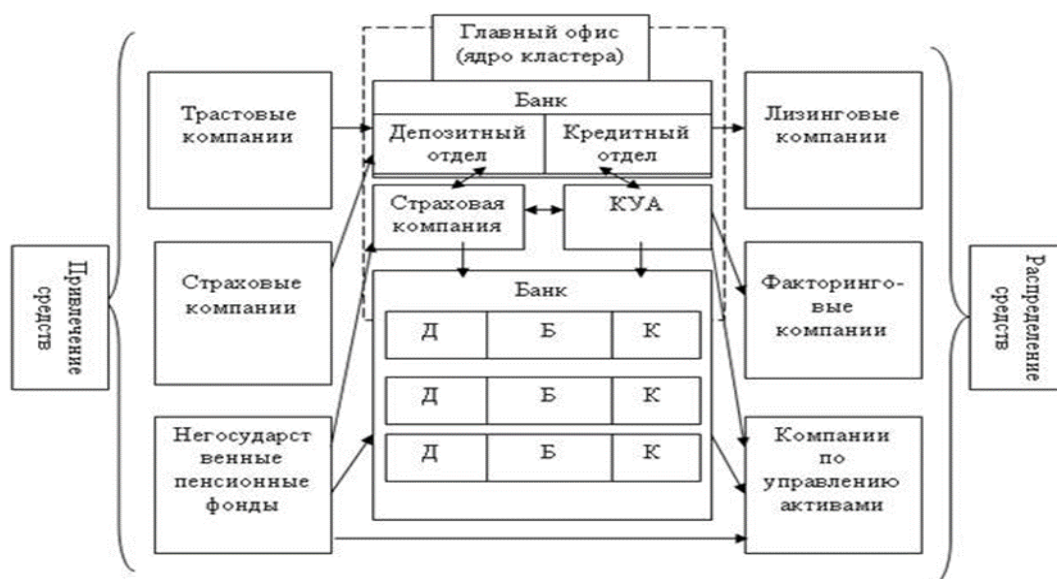


Рис. 1. Модель финансового кластера

Представленная модель отражает передвижение финансовых потоков между субъектами кластера [2, с. 64]. Данная модель демонстрирует, что образуются отношения как с ядром кластера, так и между его субъектами. Для кластера характерно наличие не только одного финансового учреждения, но и ряд схожих. Ядром кластера способен выступать один банк, консолидация банков и страховой компании либо же структуры, которые состоят из банка, компании по управлению активами и страховой компании.

На практике, в России примером организации финансовых кластеров считается банковский холдинг и банковская группа. Известными банковскими группами в России в настоящем считаются: Группа Сбербанка, ВЭБ, ВТБ, Газпромбанка,

Альфа-банка, Росбанка, Банка Зенит, «Лайф», СМП Банка. Так, СМП Банк – головной банк финансовой группы, включающей, помимо saniруемых Мособлбанка, Финансбизнесбанка, Инресбанка, также лизинговую компанию и страховщика СМП Страхование [4, с. 18].

Имеется также еще одно направление взаимодействия – развитие производственных кластеров с участвующими финансовыми учреждениями, где они используют следующие инструменты поддержки: предоставление кредитов, займов, осуществление лизинговых операций и финансирование на возвратной основе в иных формах, предусмотренных Федеральным законом «О банке развития»; выдача гарантий и поручительств; участие в уставных капиталах хозяйственных обществ; гарантийная поддержка экспорта.

Другим примером является подписание соглашения в 2016г. между Московским банком Сбербанка и ГУП г. Москвы «Строительство и эксплуатация промышленных объектов» (ГУП «Стройэкспром») о развитии сотрудничества в сфере малого и среднего предпринимательства [6, с. 37].

Кластеры отличаются по своей величине, уровню развития и широте охвата. С развитием и изменением обстановки банковского бизнеса, модель кластеризации дает возможность поменять границы кластеров. В их состав могут быть включены от единственного до множества сервисных подразделений банков.

Множество российских банков входит в состав бизнес групп, обладающих нерезидентским происхождением (таблица) [10, с. 22].

Таблица

Банки России, входящие в состав иностранных бизнес-групп

Название банка	Принадлежность к бизнес-группе
ICICI БАНК ЕВРАЗИЯ	CICI Group (Индия)
АБСОЛЮТ БАНК	АБСОЛЮТ БАНК
БАНК ИНТЕЗА	Intesa Sanpaolo Group (Италия)
БНП ПАРИБА ВОСТОК	BNP Paribas Group (Франция)
ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК	Home Credit Group, входит в PPF Group (Чехия)

В Российской Федерации (по данным Минэкономразвития) в 2015 году из 1,3 млрд рублей федеральных субсидий, которые были получены 13-ю кластерами, на развитие инфраструктуры было направлено около 74 процентов выделенных средств, и только около 26 процентов – на обеспечение деятельности специализированных организаций, реализующих организационное, методическое, информационное и экспертно-аналитическое сопровождение формирования кластеров. В 2016 году субсидии в сумме 2,5 млрд рублей получили 25 кластеров. Основным объемом выделенных субсидий также предполагался на инфраструктурные проекты: среди финансируемых мероприятий можно выделить очистные сооружения, строительство дорог, сетей газо- и теплоснабжения, водопроводов, спортивных комплексов, больниц, школ и др. (рисунок 2) [5, с. 112].

Подводя итог, необходимо выделить, что коммерческие банки, сотрудничая с предпринимательским кластером, обретают постоянных клиентов, а также обретаю надежного и стабильного партнера с внушающими финансовыми потоками. При кредитовании субъектов бизнеса, которые входят в финансовый кластер, банки без труда могут оценить деятельность заемщиков.



Рис. 2. Выделение Федеральных субсидий на сопровождение формирования кластеров

В концепции долгосрочного экономического формирования РФ следует стимулировать развитие производственных кластеров вместе с банковскими учреждениями, тем самым гарантируя территориальную сбалансированность и воспроизводство системы инвестиционного становления. При этом особенно выделяется роль такого рода практики в регионах (организация региональных банковских кластеров).

Таким образом, отталкиваясь из того, что финансовый кластер – это локализация небанковских и банковских организаций, сформированных для достижения положительного эффекта, можно сделать вывод о том, что на практике применение кластерного направления на финансовых рынках считается залогом высокого формирования системы хозяйствования и закономерным этапом становления современной экономики. Развитие кластеров является для банков надежным средством сохранности собственных конкурентных превосходств на рынке. Однако имеются некоторые проблемы, которые препятствуют становлению и развитию финансовой кластеризации, таких как недоверительные отношения между потенциальными членами кластера, низкая степень финансирования, отсутствие культуры информационной открытости и прозрачности. Поэтому целесообразным становится участие государства в этом процессе, которое обязано содействовать формированию финансовых объединений и вывести национальную экономику на высокий уровень развития на международном рынке. Непосредственно финансовые кластеры дают возможность государственным структурам в регионах четче регулировать направления социально-финансового развития территорий, корректировать и прогнозировать тенденции хозяйственного становления за счет усилий и координации заинтересованных сторон.

Список литературы

1. Езангина И.А., Тимофеева Ю. С. Финансовые кластеры российских банков: актуальные аспекты // Молодой ученый. – 2015. – №6. – 547 с.
2. Иванова Е.И. О значимости и видах кластеров в экономике // Организатор производства. 2012. № 3. 163 с.
3. Дырдонова А.Н. Методические основы оценки потенциала кластеризации региональных экономических систем // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. №1. 249 с.
4. Каплина А.В. Финансовая составляющая процесса управления кластерными инициативами в системе региональной экономики / / Финансовые исследования. 2013. № 4(41). 208 с.

5. Корж А.С., Короткова Г.К., Ткачук Л.Т. Кластерные инициативы в экономике: тенденции развития и проблемы реализации // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. № 3. 166 с.
6. Романова О.А., Лаврикова Ю.Г. Потенциал кластерного развития экономики региона // Проблемы прогнозирования. – М., 2008. № 4. – С. 56-70.
7. Сташевская Г.Н. Инновационный кластер как ядро инновационно-ориентированной экономики// Инновации. 2009. №9 (131). – 287 с..
8. Трофимова О.М. К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике// Научный вестник Уральской академии государственной службы. Выпуск 11. 2010. – 389 с.
9. Ферова И.С. Подходы к формированию и оценке эффективности экономических кластеров // Инициативы XXI века. 2010. №2. – 163 с.
10. Шамлина Г.Г., Гагарин А.И. Кластеры в экономике России// Региональная экономика: теория и практика. 2008. №6(63). – 193 с.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Маллаева А.А.

студентка третьего курса экономического факультета,
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Казимагомедова З.А.

к.э.н., Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

В статье рассматривается предпринимательство как один из ключевых элементов в экономической системе любой страны. Важную роль в развитии малого и среднего предпринимательства играет налоговое стимулирование.

Ключевые слова: налоги, предпринимательство, малый бизнес, специальные налоговые режимы, налоговая система.

Во всем мире предпринимательская деятельность играет важную роль. Она стимулирует использование эффективных методов хозяйствования, усиливает мотивацию труда, внутреннюю конкуренцию, а, следовательно, стимулирует экономический рост. Развитие малого и среднего бизнеса при создании благоприятных условий является для экономики каждой страны приоритетным направлением, особенно в сложных социально-экономических условиях. Так, перспективным направлением улучшения положения России на этапе проведения политики импортозамещения является развитие предпринимательства.

Поскольку малое и среднее предпринимательство, будучи наиболее уязвимой и потому нуждающейся в государственной поддержке сферой, отличается большей адаптивностью, мобильностью и гибкостью в сравнении с крупным бизнесом, постольку по уровню развития этой сферы можно судить об уровне адаптивности всей экономики к разнородным флуктуациям экономической конъюнктуры как внутри, так и вне данной страны [1, с. 117].

«Рука об руку» с малым и средним бизнесом идет и налогообложение, так как с помощью налогообложения государство контролирует и регулирует

экономику страны, а малые и средние предприятия являются важными ее составляющими.

Но стоит отметить тот факт, что налоговая политика государства противоречиво проявляется в поддержке предпринимательства. С одной стороны, государство вводит различные виды режимов налогообложения, а с другой стороны – отсутствует реальный механизм их применения. Негативное влияние оказывает также централизованный характер налоговой политики, что означает ограничение поддержки малых предприятий на региональном уровне; иногда проблемы, связанные с предпринимательством, которые возникают в отдельных регионах, имеют специфический характер.

Мы часто слышим, что российское правительство делает большие шаги в направлении поддержки предпринимательства: говорят о снижении налогового бремени, создании программы льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Но на деле многие проблемы предпринимательства остаются нерешенными.

Политика стимулирования предпринимательской деятельности в развитых и развивающихся странах различается весьма существенно. В практике промышленно развитых стран преобладают финансовые и инфраструктурные средства стимулирования, а в развивающихся государствах и, в частности, в России – фискальные и налоговые средства стимулирования. В зарубежных странах налоговое стимулирование малого предпринимательства более эффективно, чем в России. Малый и средний бизнес появились в России значительно позже, и их развитие проходило в более быстром темпе. Поэтому российскому налоговому законодательству нужно еще претерпеть множество изменений с целью повышения его эффективности и с учетом интересов как государства, так и предпринимателей [2, с.258].

Для поддержки предпринимателей, активизации и стимулирования их деятельности в Российской Федерации установлены специальные налоговые режимы, которые могут применяться в случаях и порядке предусмотренными НК РФ.

Относительно субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации действует несколько режимов налогообложения

- общеустановленная система налогообложения (ОСНО);
- упрощенная система налогообложения, учета и отчетности (УСН);
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД);
- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- патентная система налогообложения.

Сущность указанных систем заключается в уплате единого налога, исчисляемого по результатам деятельности хозяйствующих субъектов за налоговый период вместо уплаты НДС, налога на прибыль и налога на имущества организации (для индивидуальных предпринимателей, соответственно, НДС, НДФЛ, налог на имущество физических лиц).

Когда обороты малого бизнеса превышают лимиты по установленным специальным налоговым режимам, предприятия (или ИП) работают, основываясь на принципах общего налогообложения. Общая система налогообложения носит автоматический характер. В целом, ОСНО имеет более гибкий механизм преференций и вычетов. Так, ИП должен заплатить следующие налоги:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на имущество физ. лиц;

- налог на добавленную стоимость;
- страховые взносы.

Наряду с вышеназванными отчислениями в бюджет ИП может платить и вспомогательные платежи: акцизы, госпошлины, торговый сбор и НДС (в зависимости от специфики деятельности)

Так как налоговая система находится в постоянной модификации, то и в налоговых режимах каждый год происходят некоторые изменения. Так, изменения в ОСНО, касающихся ИП, следующие: страховые взносы вновь перешли в ведение ФНС – исполнение обязанностей в едином органе облегчает этот процесс. Также произошли изменения в сдаваемой отчетности, теперь их заполнение проще, продлены сроки представления, что является плюсом для предпринимателей; минус – онлайн-кассы – все ИП, применяющие контрольно-кассовые машины, обязаны с 2017 года заменить их на технику нового вида – с фискальным регистратором [3].

Упрощенная система налогообложения представляет собой один из видов специальных режимов налогообложения, который предусматривает снижение налоговой нагрузки, замену уплаты совокупности федеральных, региональных, местных налогов и сборов уплатой единого налога и предполагает простоту оформления учетных операций.

Различают два вида УСН:

1. УСН «Доходы» – 6%;
2. УСН «Доходы минус Расходы» – 15%.

Применение первого вида УСН означает оплату налога в размере 6% от общего оборота видов деятельности. Этот режим эффективен в тех сферах бизнеса, где имеет место высокая накрутка цены на товар (в сферах услуг и розничной торговли).

Во втором случае уплачивается налог в размере 15% с чистой прибыли. Применение этого режима будет эффективно, если объем расходов достаточно большой, так как в таком случае разница между доходами и расходами будет меньше, следовательно, и 15% от оставшейся суммы будет не такими уж существенными.

Для ИП которые только что открылись и занимаются социальной, научной и производственной видами деятельности в отношении налога УСН применимы налоговые каникулы. Виды деятельности, которые попадают под налоговые каникулы (оплата налога – 0%) решают региональные власти.

Единый налог на вмененный доход – это специальный налоговый режим, который могут применять ИП и организации в отношении определённых видов деятельности. Процентная ставка по налогу ЕНВД составляет 15%

Особенностью вмененного налога, в отличие от упрощенной системы является то, что плательщик не имеет права выбора: если его деятельность попадает под установленный перечень, он будет обязан платить вмененный налог.

Вмененный доход – это потенциально возможный общий доход плательщика за вычетом потенциально необходимых затрат.

ЕНВД применяется в отношении следующих видов предпринимательской деятельности (п. 2 ст. 346.26 НК РФ).

1. Бытовые и ветеринарные услуги.
2. Ремонт, техническое обслуживание и мойка автотранспортных средств.
3. Предоставление мест для стоянки или хранения автотранспортных средств.
4. Перевозка пассажиров и грузов (при условии, что количество используемых для оказания этих услуг транспортных средств не более 20).

5. Розничная торговля, через магазины и павильоны, с площадью торгового зала не более 150 квадратных метров по каждому объекту.

6. Розничная торговля, через объекты стационарной торговой сети, не имеющей торговых залов, а также объекты нестационарной торговой сети.

7. Общественное питание через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 квадратных метров по каждому объекту.

8. Общественное питание через объекты организации общественного питания, не имеющие зала обслуживания посетителей.

9. Распространение наружной рекламы с использованием рекламных конструкций.

10. Размещение рекламы с использованием внешних и внутренних поверхностей транспортных средств.

11. Предоставление помещений для временного размещения или проживания (при условии, что площадь помещений не более 500 кв. метров).

12. Передача во временное владение или пользование торговых мест или земельных участков [4].

Право выбора видов деятельности, по которым будет возможность перехода на ЕНВД, дано местным органам власти. Перечень видов деятельности должен быть представлен в нормативном акте местных органов власти.

Формула расчета налога ЕНВД за месяц:

Налог ЕНВД = БД*ФП*К1*К2*15% где, БД – базовая доходность, ФП – физический показатель, К1 – коэффициент дефлятор корректирующий инфляцию, К2 – коэффициент дефлятор, работающий на понижение налога и указывает насколько прибыльно заниматься деятельностью в регионе. И последнее 15% – размер налога;

БД и ФП – для каждого вида деятельности Вы можете посмотреть в моей статье “Базовая доходность”;

К1 – данный коэффициент принимает Минэкономразвитие и в 2017 году он равен 1,798 на основании Федерального закона от 30 ноября 2016 г. № 401-ФЗ;

Как видно уже третий год коэффициент К1 равен 1,798 и это конечно не может не радовать;

К2 – данный коэффициент принимают на региональном уровне, и он редко меняется. Найти его можно на сайте администрации города [5].

В 2017 году отчитываться по налогу ЕНВД необходимо ежеквартально.

ИП без работников могут уменьшить налог ЕНВД на 100% на сумму уплаченных в налоговом квартале фиксированных платежей за себя. До июля 2018 года все ИП и ООО находящиеся на спец. режиме ЕНВД должны будут перейти на онлайн-кассы.

Предпринимательство является очень важным элементом экономики страны. Развитие предпринимательства способствует экономическому росту, развитию национальной экономики. Налоговая политика государства – один из основных факторов влияния на формирование и развитие бизнеса. Малый и средний бизнес необходимо стимулировать. В этом важную роль играет налоговое стимулирование, причем в целях повышения эффективности налогового стимулирования малого бизнеса в России требуется реформирование существующей системы налогообложения малого бизнеса. Преференции необходимо предоставлять тем предпринимателям, которые работают в приоритетных сферах экономики: промышленность, ЖКХ, строительство, создание инновационных технологий.

Список литературы

1. Шмавонян Г.Д. Совершенствование налоговой политики в сфере малого предпринимательства и обеспечения экономического роста (на примере Армении) // Вестник Финансового университета. 2015. № 5. С. 116-126.
2. Ротанова Д. Е., Васильева М.В., Тарабаева Н.М. Налоговое стимулирование предпринимательской деятельности // Международный научный журнал «Символ науки» №6/2016. С. 257-260.
3. <http://znaybiz.ru> (дата обращения: 8.11.2017).
4. <https://www.malyi-biznes.ru> (дата обращения: 9.11.2017).
5. <http://biz911.net> (дата обращения: 9.11.2017).
6. В. Ю. Буров, Л. А. Бурова, В. Н. Гонин. Уклонение от уплаты налогов как фактор снижения экономической безопасности малого предпринимательства : Монография, 2014.
7. Сорокин Д.Е. Оптимистический сценарий развития российской экономики // Вестник Финансового университета. 2014. № 5. С. 6-15.

КОНКРЕТИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ КОМПАНИИ

Новиков И.Н.

магистрант, Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина, Россия, г. Иваново

Клочкова Н.В.

профессор кафедры менеджмента и маркетинга, д-р экон. наук, профессор, Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина, Россия, г. Иваново

В статье рассматриваются финансовые риски как один из важных элементов современной рыночной экономики. Мнения различных авторов к пониманию сущности финансовых рисков дает представление, зачем необходимо уделять внимание и управлять финансовыми рисками. Эффективное управление финансовыми рисками позволяет оптимизировать расходы и максимизировать прибыль.

Ключевые слова: риск, финансовые риски, сущность финансовых рисков, виды финансовых рисков, авторское мнение по финансовым рискам.

В условиях рыночной экономики каждая деятельность сопряжена с рисками. Существенную роль в многочисленной классификации рисков играют финансовые риски. Степень финансовых рисков во многом связана с нестабильностью экономической ситуации в стране и состоянием финансового рынка, развитием сферы финансовых отношений, появлением новых финансовых инструментов.

Так, примером финансового риска может служить актуальная проблема 2017 года – долги по кредитам. По данным Национального бюро кредитных историй, в 2017 году доля просроченных кредитов в денежном выражении потребительских товаров составляет свыше 20%, в сегменте кредитных карточек просрочка составляет около 25%, в сегменте автокредитов и ипотеки 11% и 5% соответственно [3].

Чтобы эффективно управлять финансовыми рисками необходимо, в первую очередь, понимать сущность понятия «финансовый риск».

В настоящий момент времени в экономической теории еще не разработано общепринятое и исчерпывающее понимание к определению и классификации фи-

нансовых рисков. Это связано с тем, что на практике существует большое число различных проявлений риска и зачастую сложно дать точную, более емкую формулировку финансовых рисков.

Е.Г. Князева, Л.И. Юзвович, Р.Ю. Логунович, В.В. Фоменко отмечают, что финансовые риски возникают одновременно с появлением денежного обращения и с возникновением различного рода денежных отношений, реализация которых приводит к возникновению потерь финансовых ресурсов при принятии экономических решений.

Авторы выделяют три вида финансовых рисков:

- 1) риски, связанные с покупательной способностью (инфляционные, валютные, риск ликвидности);
- 2) с вложением капитала (инвестиционные, процентные, кредитные);
- 3) с формой организации хозяйственной деятельности (риск коммерческого кредита, оборотный риск, операционный риск) [5, с. 8].

В.А. Файдушенко сводит эти три вида финансовых рисков к двум: к рискам связанным с покупательной способностью денег и к инвестиционным рискам. Автор определяет, что финансовый риск – это вероятность неблагоприятного исхода финансовой операции, риск всегда носит неопределенный характер, он может, как произойти, так и не произойти [6, с. 14].

Финансовые риски играют наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия из-за возрастания степени их влияния на результаты финансовой деятельности и финансовую стабильность предприятия в целом. По словам И.П. Хоминич и И.В. Пещанской финансовый риск возникает вследствие осуществления финансовых операций или деятельности на финансовых рынках. Отмечают, что риск является спекулятивным, так как возникает при осуществлении рискованных финансовых операций, связанных с изменением обменных курсов валют, процентных ставок финансовых активов, их стоимости, понижении кредитоспособности, платежеспособности и финансовой устойчивости, снижении ликвидности активов. Также, авторы делят финансовые риски на кредитный риск (внутренний и внешний), бухгалтерский и налоговые риски, риск ликвидности (бухгалтерской и балансовой), рыночный риск (процентный, валютный, товарный, фондовый) и риск бизнес-события [7, с. 13].

Ю.Г. Ионова, В.А. Леднев, М.Ю. Андреева определяют финансовые риски как составную часть коммерческих рисков, связанных с возможностью потерь или недополучением денежных поступлений. Отмечают, что финансовые риски могут носить спекулятивный характер и оцениваться с точки зрения получения дополнительной прибыли [4, с. 175].

И.А. Бланк, в свою очередь, под финансовыми рисками понимает вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности.

И.А. Бланк выделяет следующие виды финансовых рисков:

- 1) риск снижения финансовой устойчивости;
- 2) риск неплатежеспособности;
- 3) инвестиционный риск;
- 4) инфляционный риск;
- 5) процентный риск;
- 6) валютный риск;

- 7) депозитный риск;
- 8) кредитный риск;
- 9) налоговый риск;
- 10) структурный риск;
- 11) криминогенный риск;
- 12) прочие виды рисков [1, с. 200].

По словам Н.В. Воеводиной финансовые риски возникают по операциям на финансовых рынках. В связи с тем, что финансовый рынок имеет множество сегментов, то и сами финансовые риски подразделяются на несколько групп. Так это валютный риск, связанный с риском потенциальной потери при изменении курса валют; операционный риск, связанный с неопределенностью в исчислении разницы между ценой покупки и продажи; кредитный риск, связанный с невозвратом кредита, отзывом депозита раньше срока, установленного по договору, передачей имущества в лизинг (репутация фирмы, ситуация в стране и другое), факторингом; процентный риск, возникающий при операциях на финансовых рынках с инструментами, цена которых выражена нормой процента [2, с. 11].

В отличие от остальных авторов А.С. Шапкин добавляет такие категории финансовых рисков как:

- 1) природно-естественные риски – риски, связанные с несением убытка из-за проявления стихийных сил природы;
- 2) экологические риски – риски, связанные с наступлением гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде;
- 3) политические риски – риски, связанные с возможностью несения убытков, являющихся следствием государственной политики;
- 4) транспортные риски – риски, связанные с перевозкой грузов различными видами транспорта;
- 5) имущественные риски – риски, связанные с потерей имущества предпринимателя по причинам от него не зависящим;
- 6) торговые риски – риски, связанные с несением убытков вследствие задержки платежей, не поставки товара, отказа от платежа и т.п. [8, с. 157].

Обобщая мнение авторов можно дать следующее определение финансового риска.

Финансовый риск – это вероятность возникновения негативных финансовых последствий от того или иного вида финансовой деятельности компании.

Таким образом, эффективное управление финансовыми рисками в компании приводит к минимизации потерь и наращиванию прибыли. В связи с этим управление финансовыми рисками становится все более актуальным для участников предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. Том 2 / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Воеводина, Н.В. Управление финансовыми рисками / Н.В. Воеводина. – Владивосток: ДГУ ТИДОТ, 2001. – 92 с.
3. Еремина, Н. Россиян придавило долгами / Н. Еремина, А. Комарова // Газета.ru. – 2017. URL: www.gazeta.ru/business/2017/05/30/10699019.shtml/ (дата обращения: 12.12.2017).
4. Ионов Ю.Г. Финансовый менеджмент: учебник / Ю.Г. Ионов, В.А. Леднев, М.Ю. Андреева. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. – 278 с.

5. Князева, Е.Г. Финансово-экономические риски: учебное пособие / Е.Г. Князева, Л.И. Юзвович, Р.Ю. Луговцов, В.В. Фоменко. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. – 112 с.

6. Файдушенко, В.А. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / В. А. Файдушенко. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2012. – 123 с.

7. Химинич, И.П. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. И.П. Хоминич, И.В. Пещанской. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 345 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.

8. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 9-е изд. – М.: Издательство торговой корпорации «Дашков и К°», 2013. – 544 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННО-ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ИВАНА ГРОЗНОГО: ВЗГЛЯД ИЗ XXI ВЕКА

Панарина Е.В.

студентка экономического факультета,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

Шевцов В.В.

профессор кафедры институциональной экономики и инвестиционного
менеджмента, д-р экон. наук, Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются особенности промышленно-торговой политики Ивана Грозного с позиций исследователя XXI века, а также проводятся параллели его политики с промышленно-торговой политикой современной России.

Ключевые слова: Иван Грозный, промышленно-торговая политика, тенденции, современная Россия, торговля, экспорт, импорт.

Благодаря сложности и неоднозначности современных экономических процессов, постоянным изменениям экономических приоритетов и способов их обеспечения российским государством, интерес к истории промышленно-торговой политики России в последние годы значительно усилился.

До XVI века многие государства Европы рассматривали Россию в качестве сырьевой базы, из которой иностранцы за бесценок вывозили многочисленные богатства [1]. Внешняя торговля в России в тот период была развита слабо. Но эпоха правления Ивана Грозного (1547-1584 гг.), первого царя всея Руси, положила для Российского государства начало интенсивной международной торговли.

Отношение историков к деятельности Ивана Грозного носит двойственный характер, т.к. его преобразования привели, с одной стороны, к хозяйственной разрухе в стране, а, с другой, к созданию и упрочнению Русского централизованного государства.

В экономической политике Ивана Грозного можно выделить следующие основные направления:

1. Земельные преобразования в области крупного феодального землевладения: введение поместной системы землевладения, уменьшение боярских земель,

сдерживание роста земли церковей. Введение опричнины (1565 – 1572 гг.) позволило Ивану Грозному подорвать экономическую основу крупных княжеских и боярских владений, стремившихся к сепаратизму, противопоставить боярской земельной собственности поместную систему землевладения.

2. Усиление крепостничества. Законом 1580 г. Иваном Грозным официально было утверждено крепостное право в России, что стало негативной стороной экономической политики Ивана Грозного.

3. Система отмены кормлений и введение определённых сборов. Сбор податей в государственную казну стал осуществляться централизованно. Податной единицей обложения стала «соха», т.е. семья, состоящая из 2-х работающих членов

4. Политика Ивана Грозного в области внутренней и внешней торговли была направлена на создание единого государственного рынка. Этому также способствовало объединение русских земель и создание централизованного государства.

Семидесятые и восьмидесятые годы шестнадцатого века являются началом развития крупной промышленности в России. Развивалось казенное производство оружия (пушечное литье), частное промышленное производство соли и поташа, положено начало организации добычи руды и выплавки железа. В Москве появились первые казенные предприятия – Оружейная палата, Пушечный двор, Суконный двор. Иван Грозный проводит денежную реформу, по которой московский рубль стал основной денежной единицей в государстве. Правительство сосредоточило в своих руках продажу наиболее значимых предметов торговли: установлена государственная монополия на торговлю икрой, хлебом, пенькой, ревенем, поташом, наложены запреты на вывоз соли и воска [2].

Одним из важнейших направлений деятельности государства становится активизация внешней торговли. Крупными центрами международной торговли являлись Казань и Крым, ежегодно они привлекали большое количество русских купцов. Поэтому Иван Грозный прилагал значительные усилия, чтобы поддержать их и сохранить торговые пути открытыми. Взятие Казани и Астрахани позволило Ивану Грозному установить дипломатические и торговые отношения со среднеазиатскими и прикаспийскими государствами.

На западе главной целью российского государства было разрушение торговой монополии Ганзейского Союза на Балтике и установление более прочных и обширных связей с государствами Европы. Царь попытался привлечь иностранный, в частности, английский капитал, что дало повод Руси впервые воспользоваться Белым морем, которое связывало государство с Англией. Царский указ о праве беспошлинной торговли английских купцов в русском государстве заложил основы российско-британских промышленно-торговых отношений. С 1555 года в Англии начала действовать «Московская компания», которая имела право вести в России торговлю, не выплачивая пошлин. Однако торговые отношения с Англией не развивали производство в России отечественных товаров. Данная связь была направлена на ввоз промышленных товаров (оружие, сукно, драгоценности, вина и т.д.) на территорию российского государства в обмен на сырьевые ресурсы: меха, лен, пеньку, мед, воск и т.д. [1].

Таким образом, в годы царствования Ивана Грозного внутренняя и внешняя торговля российского государства получила серьезные стимулы к развитию. Это способствовало росту промышленного и ремесленного производства и активному развитию межгосударственных промышленно-торговых отношений.

В настоящее время политика российского государства по-прежнему, во многом, направлена на поддержание и улучшение уровня внешнеторгового оборота в России [3]. Однако современная Россия внесла корректировки в свой основной внешнеторговый курс: он становится ориентирован больше на экспорт (рис. 1).



Рис. 1. Общий экспорт России в процентном отношении за 2013-2016 гг. [8]

Если сравнивать российский экспорт с импортом [4], то, например, в 2016 году экспорт товаров превысил импорт в среднем на 20 процентов по отношению к декабрю 2013 года.

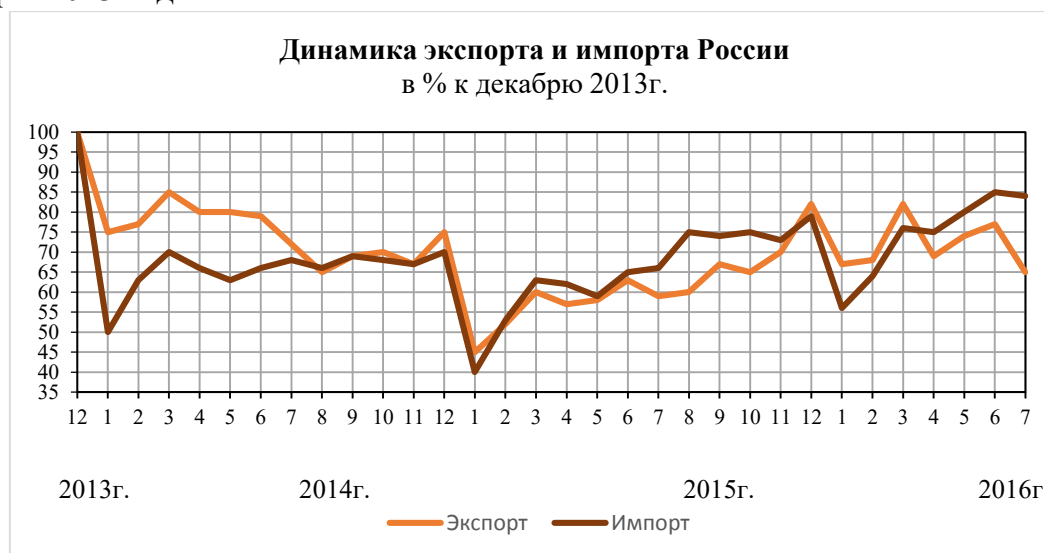


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта России 2013-2016 гг.

В настоящее время в России более активно начал развиваться экспорт не сырьевой продукции. Как видно из данных, представленных на рис. 3, доля не сырьевого экспорта в товарной структуре экспорта России в 2013-2016 гг. составила 42,3 процента.



Рис. 3. Товарная структура не сырьевого экспорта России 2013-2016 гг. [8]

Общей тенденцией в международной торговле России, как и в XVI веке, так и в настоящее время является также рост товарооборота. Среди позитивных изменений – рост доли не сырьевого сектора в объеме экспорта, увеличение поставок текстиля, продовольствия и машиностроительной продукции.

По данным ФТС России, товарооборот России со странами ЕАЭС в январе-июле 2017 года составил 27,7 млрд долларов США, в том числе экспорт – 18,0 млрд долларов. Сальдо торгового баланса в январе-июле 2017 года сложилось положительное, 8,2 млрд долларов [6].

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что рост промышленного и ремесленного производства и активное развитие межгосударственных промышленно-торговых отношений, способствовали развитию торгово-промышленной экономики русского государства эпохи Ивана Грозного. А также, проводя параллель экономической политики Ивана Грозного с экономической политикой России в XXI веке, можно отметить наличие схожих черт. Экономическая политики современной России и экономическая политика Ивана Грозного направлены на развитие международных отношений, укрепление единой рыночной системы и на увеличение как внутреннего, так и внешнего товарооборота в стране.

Список литературы

1. Половников А. В. Торговля в старой России [Текст]: учебник / А. В. Половников. – М.: Государственное издательство торговой литературы, 1958. – 100 с.
2. Орлов А. С. История России [Текст]: учебник / А. С. Орлов, В. А. Георгиев, Н. Г. Георгиева и др. – М.: Проспект, 2006. – С. 74-84.
3. Шевцов В. В. История Экономических учений [Текст]: хрестоматия / В. В. Шевцов, Е. Н. Белкина. – Краснодар: КубГАУ, 2017. – 252 с.
4. Гайдук В. И. История Экономических учений [Текст]: рабочая тетрадь / В. И. Гайдук, А. В. Кондрашова, В. А. Сироткин – Краснодар: КубГАУ, 2017. – 95 с.
5. Промышленно-торговая экономика в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy-lib.com/promyshlenno-torgovaya-politika-kak-faktor-razvitiya-eksportnogo-potentsiala-otrasli>.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РОССТАТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Поздняков М.Н.

кандидат технических наук, доцент,
Донской государственный технический университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Сопнева Е.С.

магистрант, Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается структура парка подвижного состава коммунальной техники, современное состояние рынка коммунальной техники, обоснована необходимость проведения оптимизации специального подвижного состава.

Ключевые слова: подвижной состав, коммунальная техника, уборочные машины, производители коммунальной техники, проблемы коммунальной техники.

Устойчивое развитие любого населённого пункта с его сформировавшейся инфраструктурой невозможно без грамотной организации процесса коммунального обслуживания. Вследствие постоянной работы коммунального транспорта, существует возможность видеть территории городов ухоженными и чистыми, а также безопасно передвигаться по ним в любое время года.

Специальный подвижной состав осуществляет очень важную функцию для городского хозяйства, выполняя работы по содержанию и благоустройству транспортной системы. В основном данный подвижной состав представлен таким видом транспортных средств, как коммунальная техника.

Коммунальная техника предназначена не только для обслуживания улиц и дорог, но и для других задач, таких, как механизированная погрузка твердых бытовых отходов, вывоз и выгрузка их в местах обезвреживания, очищениеждеприемников, канализационной сети от ила, вывоз и выгрузка его в специально отведенных для этого местах [3, с. 40].

Основными видами коммунальной техники, пользующимися стабильным спросом являются: ассенизаторские машины, машины для пересадки деревьев, мусоровозы, вакуумные уборочные машины; коммунальное навесное оборудование; илососы; мультикары; комбинированные дорожные машины, снегоуборочные машины, поливомоечные машины, подметально-уборочные машины, уборочные машины, аварийно-ремонтные машины, мини-тракторы, мини-лифт, мотобуры, компрессоры передвижные, малогабаритные буровые установки, мини погрузчики фронтальные, пескоразбрасыватели, каналопромывочные машины, измельчители веток, вахтовые автобусы, поливомоечные тротуарные машины, бункеровозы, мини-самосвалы, каналопромывочные комбинированные машины, универсальные дорожные машины, контейнерные мусоровозы, гидронасосные станции (рис. 1).

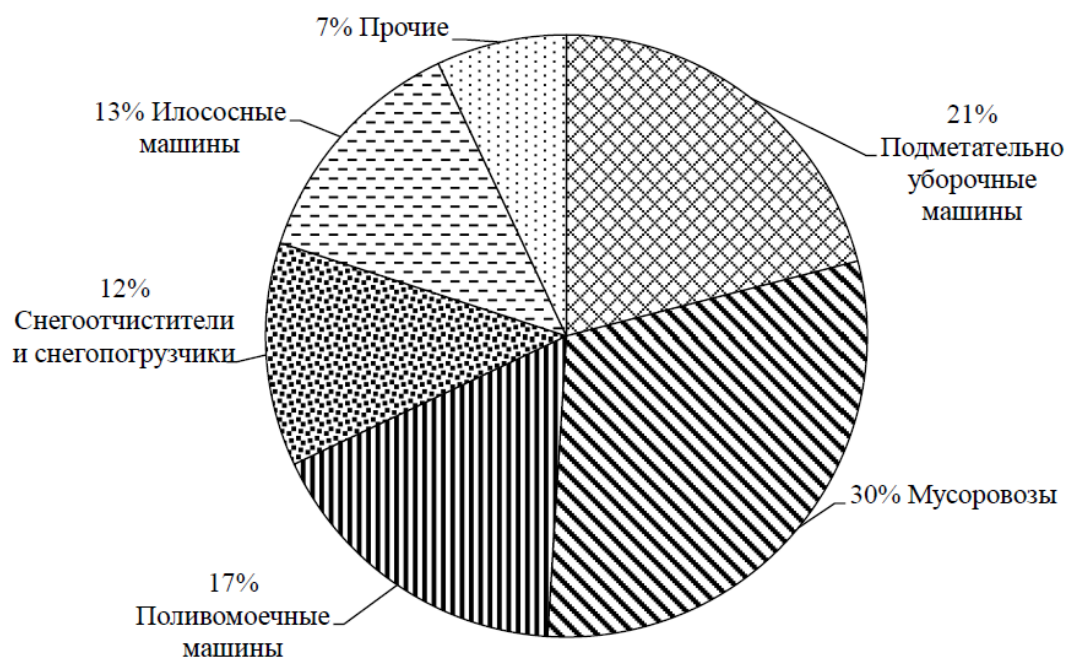


Рис. 1. Структура парка коммунального автотранспорта

В настоящее время российские компании по производству коммунальной техники имеют достаточно весомое положение на рынке. Российская коммунальная техника пользуется большим спросом из-за стоимости, которая на 15-30% ниже, чем у зарубежных моделей [1, с. 118]. Основная заслуга в этом принадлежит тем предприятиям, которые, пользуясь государственной поддержкой, «поглотили» импорт и вышли на полное доминирование на отечественном рынке коммунальной техники.

Следует отметить, что отечественные компании совместно с западными фирмами смогли организовать в России отвёрточную сборку наиболее востребованных видов машин на шасси таких автомобилей, как: КАМАЗ, ЗИЛ, ГАЗ, МАЗ и др. В результате многие потребители получили возможность приобрести качественную, эффективную, современную технику по цене намного ниже, чем при покупке по демпингу.

Таким образом, российский рынок автотранспорта для городского коммунального хозяйства за последние годы пополнился более чем на 10 000 автомобилей [4, с. 98]. В стране насчитывается более 40 заводов, производящих различные виды коммунальной техники (рис. 2).

В последнее время современное состояние парка подвижного состава коммунальной техники значительно улучшилось. Тем не менее, существует целый ряд вопросов, остро нуждающихся в решении и модернизации.

Морально изношенный основной фонд и непроизводительная деятельность предприятий жилищно-коммунального хозяйства (из-за отсутствия методов определения оптимального количества коммунальной техники, необходимой для решения тех или иных функциональных задач), отсутствие комплексного подхода к решению указанной проблемы, отсутствие конкурентной среды и высокая зависимость данной сферы от поддержки властей – причины, по которым российский рынок специального автотранспорта находится в состоянии ожидания спроса, продиктованного необходимостью оптимизации парка подвижного состава коммунальной техники (рис.3).

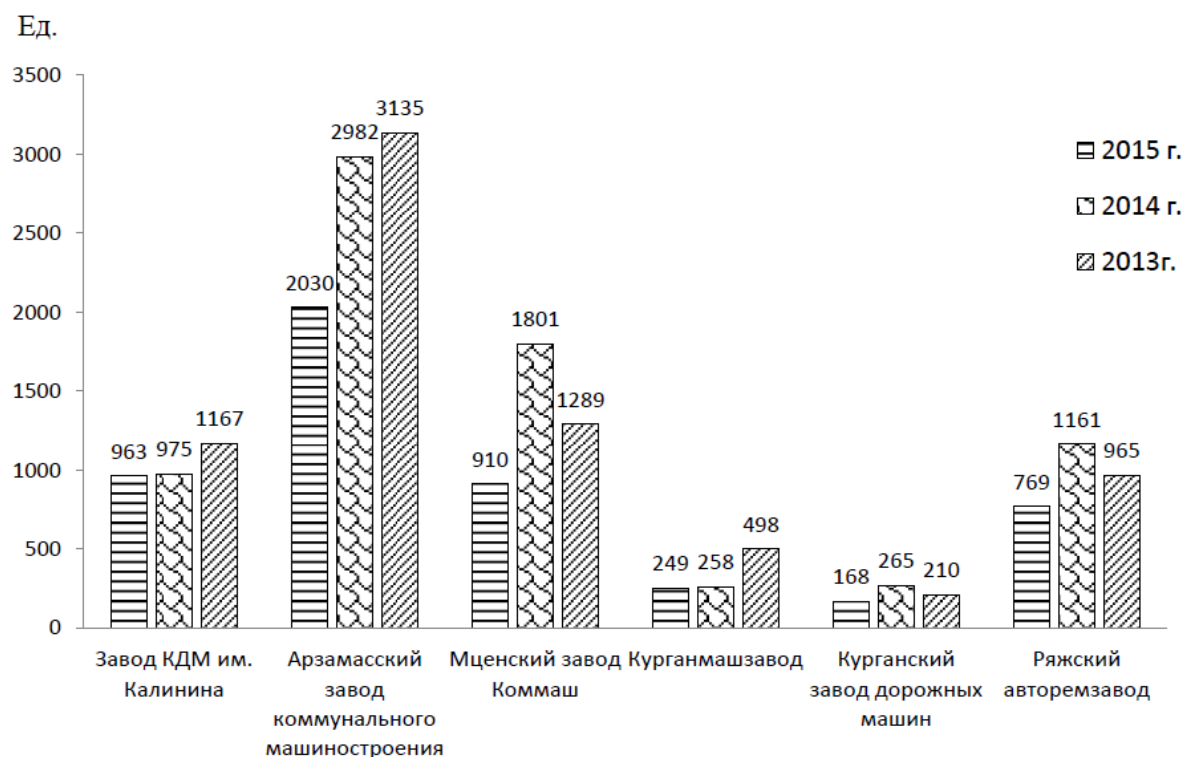


Рис. 2. Основные российские производители коммунальной техники



Рис. 3. Основные проблемы коммунальной техники в России

Оптимизация количества и парка подвижного состава, выполняющего те или иные виды работ – основная задача модернизации коммунальной техники на данный момент. Необходимо, чтобы единиц транспорта было достаточно для выполнения всех процессов и при этом, чтобы простои были минимальными. Учитывая, что Россия отличается огромной территорией и разными климатическими условиями. Оптимизация предполагает и появление новых типов техники, универсальных машин и многого другого в условиях ограниченного финансирования.

На текущем этапе подвижной состав коммунального транспорта имеет стратегическое значение, так как его состояние демонстрирует уровень научно-технического развития России и, являясь показателем темпов модернизации экономики, определяет развитие других отраслей жилищно-коммунального хозяйства. Учитывая вышеперечисленное, очевидно, что тягость морально изношенного основного фонда компаний коммунальной сферы может привести не только к серьёзным последствиям, подавляющим развитие парка коммунальной техники, но и стать серьёзным барьером для развития экономики страны в целом [2, с. 368].

Список литературы

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. – М.: КноРус, 2012. 432 с.
2. Баловнев В.И. Машины для содержания и ремонта городских и автомобильных дорог: Учеб. пособие для вузов / В.И. Баловнев, М.А. Беляев // «Омский дом печати», 2011. 768 с.
3. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2013. 320 с.
4. Хегай Ю.А., Техничко-экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий автомобильного транспорта: учеб. пособие / Ю.А. Хегай – Красноярск, 2013. 264 с.

РАЗВИТИЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Попытайленко А.О.

студентка четвертого курса, Институт филологии и межкультурной коммуникации,
Волгоградский государственный университет, Россия, г. Волгоград

В статье анализируются изыскание основные субъекты внешней инфраструктуры наноиндустрии деятельности Волгоградской области. Выявляются обеспечивающие основные проблемы активную развития инфраструктуры факторов региональной наноиндустрии. Предлагаются услуг основные направления распределением развития инфраструктуры внутренней наноиндустрии региона.

Ключевые слова: наноиндустрия, места инфраструктура наноиндустрии, сопровождаются проблемы развития торгового инфраструктуры наноиндустрии, зависимости региональный уровень зависимости инфраструктуры наноиндустрии.

Совершенствование нанотехнологий в конце XX – начале XXI вв. – это ведущее направление экономики стран-лидеров мирового хозяйства, которое получило всестороннюю поддержку на государственном уровне. Для нашей страны, а также для многих других стран, уровень развития которых отстает от передовых, всесторонняя поддержка и вынесение масштабного развития нанотехнологий в ста-

тус национальной идеи в качестве основополагающего принципа устройства общества, на фундаменте которого создана вся национальная политика – это прекрасная возможность встать в один ряд с передовыми странами по уровню экономического и социального развития. В современных реалиях всесторонний анализ инфраструктуры наноиндустрии, которая рассматривается в контексте институциональной, эволюционной, а также информационной экономической теории, дает уникальную возможность критически обобщить как провозглашенные ранее, так и новые концепции, определить другие подходы к формированию отечественной модели инфраструктуры наноиндустрии, которая построена на принципах наследственности, изменчивости необратимости ее развития.

Взяв во внимание необходимость системной организации инфраструктуры наноиндустрии, во многих странах, в том числе и в нашей стране, были сформированы стратегии либо целые программы совершенствования нанотехнологий, и на их фундаменте разработаны всевозможные меры по эволюции соответствующей инфраструктуры.

Сейчас многие регионы РФ в рамках региональных стратегий разработали программы по совершенствованию нанотехнологий и созданию наноиндустрии. Основная часть регионов пошла по пути адаптации уже сформированных элементов инновационной инфраструктуры к новой сфере деятельности. Активность регионов в ходе этого процесса ощутимо различается, но основная часть проблем, которая появляется в регионах в ходе создания наноиндустрии и формирования ее инфраструктуры, во многом имеет очень большое сходство.

Основные проблемы совершенствования субъектов инфраструктуры наноиндустрии в российских регионах можно исследовать на примере Волгоградской области.

В рамках имеющейся инфраструктуры наноиндустрии Волгоградской области представляется возможным вычленить такие составляющие, как:

- 1) производственно-технологическая;
- 2) финансовая;
- 3) информационная;
- 4) экспертно-консалтинговая;
- 5) кадровая.

В состав производственно-технологической инфраструктуры **включены:**

- Волжский бизнес-инкубатор;
- некоммерческое партнерство «Волгоградский центр трансфера технологий»;
- некоммерческое партнерство «Волгоградский региональный научно-технический центр.

Волжский бизнес-инкубатор (Би) оказывает помощь предприятиям, только начинающим свою деятельность, посредством предоставления офисных, производственных и других площадей с целью ведения хозяйственной деятельности, офисного обслуживания и услуг, которые сопутствуют бизнесу, на взаимовыгодных условиях производя приоритетное размещение в своих помещениях малых нанотехнологических предприятий. Волжский Би должен стать успешным субъектом инфраструктуры наноиндустрии всей области. Площадь бизнес – инкубатора в общей сложности 3 000 м². В этих стенах есть возможность разместить примерно 70 предприятий малого бизнеса и тем самым обеспечить около 120 рабочих мест. Здесь есть в наличии переговорные комнаты, конференц-зал, а также оргтехника в целях коллективного пользования. В первый год стоимость размещения в Би составляет 40 %, во второй – 60 %, в третий – 100 % от рыночной стоимости аренды.

Одной из основных задач НП «Волгоградский центр трансфера технологий» (ВЦТТ) является всесторонний анализ региональных инновационных процессов в Волгоградской области, а также создание региональной научно-производственной системы, которая должным образом будет воспринимать новые технологии.

Основной направленностью центра является интеграция новых научных разработок в промышленность, а также в область предпринимательства Волгограда. Вместе с тем центр должен оказывать всяческую помощь формированию малых инновационных предприятий и бизнес-инкубаторов. В функции специалистов центра входят конкурсный отбор, проведение комплексной экспертизы, а также контрактное финансирование коммерчески привлекательных и инновационных научных проектов.

Основоположником формирования центра явилось Федеральное агентство по науке и инновациям при содействии Волгоградского государственного университета и администрации области, учредителями – ЗАО ВМЗ «Красный Октябрь», ОАО «Волжский трубный завод», ОАО «Каустик», ОАО «Химпром», ОАО «ВЗТДиН».

Финансирование перспективного анализа и разработок предполагается и из бюджета центра, и из государственного бюджета, бюджетов субъектов Федерации, внебюджетных источников, а также по договорам с российскими и зарубежными организациями и предприятиями.

Некоммерческое партнерство «Волгоградский региональный научно-технический центр» было сформировано при содействии администрации области, ряда научно-исследовательских организаций, ведущих университетов, инновационных предприятий Волгоградской области. Интеграционная форма деятельности – научно-технический совет, который объединил ученых различных секторов науки и техники. Синергетический эффект подобного объединения дает возможность формировать на основе нанонаук и нанотехнологий продукты нового поколения и содействуют совершенствованию экономики нашей страны в посткризисный период.

Финансовая составляющая инфраструктуры наноиндустрии в Волгоградском регионе представлена следующими организациями:

- некоммерческое партнерство «Агентство инвестиций и развития Волгоградской области»;
- Фонд содействия совершенствованию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области;
- региональный венчурный фонд Волгоградской области.

Некоммерческое партнерство «Агентство инвестиций и совершенствования Волгоградской области» является ведущим оператором инвестиционной деятельности региона. Основные задачи агентства – это создание самых востребованных инвестиционных предложений региона, подбор инвестиционных площадок с целью реализации проектов, и вместе с тем организация наибольшей помощи инвесторам со стороны администрации Волгоградской области.

Ведущее направление в работе агентства – это привлечение инвесторов в индустриальные проекты, проекты в сфере сельского хозяйства, помощь развитию внутреннего туризма Волгоградской области, и вместе с тем стимулирование инновационного совершенствования региона.

Таким образом, финансовые проблемы развития инфраструктуры наноиндустрии включают два аспекта:

- дефицит финансирования инфраструктурных проектов;
- несоответствие финансовой инфраструктуры потребностям наноиндустрии или полное отсутствие необходимых для ее развития элементов.

Проанализировав современное состояние и проблемы развития инфраструктуры наноиндустрии региона, **можно выделить следующие направления ее развития:**

- создание и развитие объектов инфраструктуры наноиндустрии;
- формирование активных территорий в области применения и развития нанотехнологий (наукограды, нанотехнологические площадки и кластеры, технико-внедренческие особые экономические зоны);
- развитие системы секторальных и региональных фондов поддержки предприятий, использующих нанотехнологии и выпускающих нанотехнологичные товары, включая фонды стартового финансирования и венчурного предпринимательства;
- формирование системы информационно-аналитического сопровождения, включая оказание экспертно-консалтинговых услуг для организации взаимодействия субъектов наноиндустрии и ее инфраструктуры;
- содействие созданию и развитию малых инновационных предприятий, использующих нанотехнологии и наноматериалы в своем производстве.

Список литературы

1. Орлова А. А. Сущность и составляющие инфраструктуры наноиндустрии // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. 2011. № 2 (19). С. 13-18.
2. Русскова Е. Г., Орлова А. А. Проблемы развития инфраструктуры наноиндустрии в регионах России // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 9. С. 45-50.
3. Четыре «И» инвестиционной привлекательности Волгограда / Инвестиционный путеводитель, город-герой Волгоград. URL: http://invest.volgadmin.ru/2_2_4.html.

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «РОСТВЕРТОЛ»

Проскурина О.В.

ассистент кафедры ОПД, Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Кешишян А.В.

студентка, Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Проведён анализ логистических издержек, а именно транспортных и складских на примере международных и внутренних перевозок, рассмотрены логистические издержки предприятия ПАО «Роствертол». Анализ издержек позволит установить взаимосвязь между транспортными и складскими издержками.

Ключевые слова: транспортно-логистическое обеспечение, склад, транспортные издержки.

Транспорт является ведущим звеном производственной инфраструктуры, и необходимо рационально распоряжаться издержками для его эффективного функ-

ционирования. Рассмотрим логистические затраты на транспорте, а конкретной – транспортные и складские издержки.

Транспортные издержки бывают постоянные (это расходы, величина которых в текущем периоде не зависит от объема произведенных услуг, они включают арендные и коммунальные платежи, постоянную, не зависящую от объемов производства, часть заработной платы, оплату договоров страхования, амортизацию, управленческие расходы) и переменные (зависят от объема деятельности предприятия затраты на: топливо, смазочные материалы, электроэнергию, движущие операции; техническое обслуживание и текущий ремонт подвижного состава, заработную плату, амортизацию подвижного состава в части, касающейся пробега).

В качестве примера можно привести структуру затрат иностранных перевозчиков. По данным журнала Les Cahiers de L'observatoire, в структуре затрат французских перевозчиков основной удельный вес (53,53%) приходится на переменные затраты. В том числе (%): заработная плата водителей составляет – 23,9; дорожные расходы – 6,56; амортизация подвижного состава – 23,9; страхование – 2,5. По километровые затраты составляют 32,21% и включают (%): затраты на топливо (16,81); восстановление изношенных шин (3,2); ремонт подвижного состава (8,6); оплату платных автодорог – 2,6. На третью группу – затраты на езду или косвенные расходы – приходится примерно 15,26%.

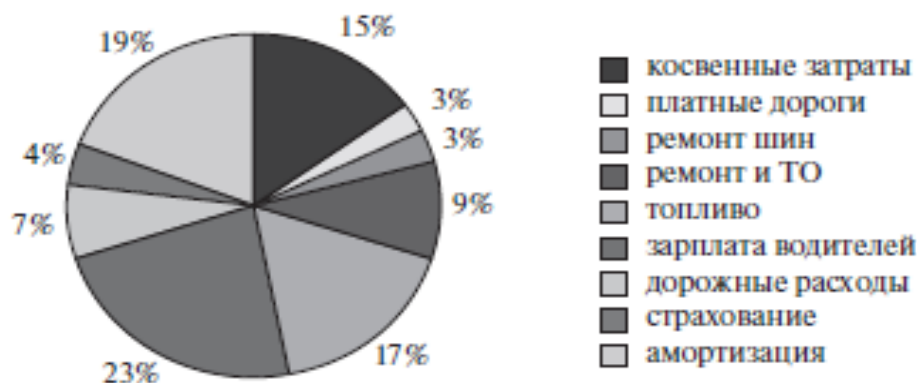


Рис. Структура затрат автоперевозчиков Франции на транспортные услуги

В формировании структуры себестоимости российских предприятий транспортных услуг преобладают следующие тенденции: более низкие затраты на топливо; затраты на ремонт; более низкий уровень оплаты труда.

Уделим внимание затратам на предприятии ПАО «Роствертол», которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Транспортные издержки ПАО «Роствертол»

№ п/п	Наименование статьи	Ед. изм.	2016 г. План
1	ФОТ**	тыс.руб.	109 496,0
2	Начисления на ФОТ (обязательные страховые взносы)	тыс.руб.	35 319,5
3	Амортизация активов транспортной инфраструктуры	тыс.руб.	25 011,3
4	Электроэнергия на гаражи, стоянки	тыс.руб.	175,2
5	Коммунальные услуги (искл. электроэнергию) на гаражи, стоянки	тыс.руб.	354,8
6	ГСМ	тыс.руб.	43 296,2
7	ТО И ТР	тыс.руб.	89 347

Исходя из таблицы 1 видно, что статьи затрат №6 7 составляют 35 % от общих расходов предприятия, и для их снижения необходимо провести ряд мероприятий такие как: обновление транспортного парка, т.к. капитальный ремонт составляет 65-70 % от стоимости транспортного средства; приобретение прицепов для повышения производительности и сокращения затрат на ГСМ.

Складские затраты – это расходы, связанные с хранением и пополнением запасов в течение определенного периода времени. Обычно складские затраты выражаются в процентах от общей стоимости запасов за каждый год. Складские затраты можно разбить на 3 основные категории: затраты на заготовку (пополнение), затраты на хранение (содержание), затраты на отсутствие товаров (нехватку).

Складские издержки ПАО «Роствертол» представлены в таблице 2.

Таблица 2

Постоянные и переменные издержки склада ПАО «Роствертол»

ФОТ	тыс.руб.	109 496,0
Начисления на ФОТ (обязательные страховые взносы)	тыс.руб.	35 319,5
Амортизация активов складской инфраструктуры	тыс.руб.	25 011,3
Электроэнергия на склады, складские площадки	тыс.руб.	175,2
Коммунальные услуги (искл. электроэнергию) склады, складские площадки	тыс.руб.	354,8
Ремонт и обслуживание объектов складской инфраструктуры	тыс.руб.	10 599,7
Страхование активов складской инфраструктуры	тыс.руб.	2 734,8
Арендная плата за объекты складской инфраструктуры	тыс.руб.	15986,6
Лизинговые платежи за объекты складской инфраструктуры	тыс.руб.	354,17

В компетенции предприятия – сократить издержки путем снижения затрат на электроэнергию – установка энергосберегающих или светодиодных светильников (потребляют меньше электроэнергии и меньше нагреваются, как следствие – меньше энергии нужно тратить и на охлаждение склада); использование лифтовых стеллажей со сменными полками для максимально плотного хранения товаров; снижение затрат на персонал – переводить работников на сдельно-премиальную систему оплаты труда – на складе все операции очень легко измеряются и тарифицируются) либо внедрить на складе адресное хранение, где каждое место хранения на складе будет иметь определенный адрес, по которому его легко можно найти.

Список литературы

1. Бондарев, В. П. Экологическое состояние территории России: учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / под ред. С.А.Ушакова, Я.Г. Каца. – Изд. 2-е, 2014. – 158 с.
2. Гончарук, О.В. Экономическая эффективность транспортно-технологических систем: учебное пособие / О.В. Гончарук. – М.: Наука, 2011. – 128 с.
3. Григорьев, М.Н. Логистика: учебник для бакалавров / М.Н. Григорьев, С.А.Уваров. – Москва: Издательство «Юарт», 2012. – 828 с.
4. Кизим, А.А. Тенденции развития и приоритеты совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры российских территорий. Материалы международной научно-практической конференции: колл. монография / А.А. Кизим, А.О. Демченко. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. – 198 с.
5. Кобдилов, М.А. Организация перевозок и управление движением: учебник для студ. вузов / М. А. Кобдилов, З. С. Бекжанова. – Алматы : ТОО "Эверо", 2011. – 230 с.
6. Константинов, А.П. Экология и здоровье: опасности мифические и реальные. Экология и жизнь № 8: учебное пособие / А.П. Константинов. – Курск, 2012. – 205 с.

7. Краюхина, Г. А. Управление затратами на предприятии / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев. – СПб.: Бизнес-пресса, 2008. – 345 с.
8. Промыслов, Б. Д. Логистические основы управления материальными и денежными потоками. Проблемы, поиски, решения: учебник / И. А. Жученко. – М.: Нефть и газ, 2010. – 103 с.

НДС И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА

Ражбадинова Л. Р.

студентка, Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Казимагомедова З. А.

доцент кафедры «Налоги и денежное обращение», кандидат экономических наук,
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

В настоящее время налог на добавленную стоимость является весьма сложным налогом с точки зрения его исчисления и трудным в плане его администрирования. Его доля в бюджете страны значительна и поэтому необходимо рассмотреть какую роль он играет в бюджете Российской Федерации и какие мероприятия необходимы для повышения его значимости.

Ключевые слова: добавленная стоимость, косвенный налог, реализация товара, НДС.

Рассмотрим основные характеристики налога на добавленную стоимость. Так, НДС является косвенным налогом. Его исчисление и взимание производится продавцом при реализации товаров, работ или услуг. Налогоплательщиками налога на добавленную стоимость являются организации и предприниматели, осуществляющие как внутреннюю деятельность (работы, товары, оказание услуг), так и осуществляющие ввоз-вывоз товаров [1, с. 41].

В настоящее время действуют 3 ставки налога на добавленную стоимость согласно статье 164 Налогового Кодекса Российской Федерации – 0,10 и 18%.

Налоговым периодом по НДС (в том числе для налоговых агентов) является квартал (ст. 163 НК РФ).

Не представляют налоговые декларации по НДС организации и индивидуальные предприниматели:

– освобожденные от обязанностей налогоплательщиков по НДС в соответствии со ст. ст. 145 НК РФ (см. письмо ФНС России от 31.05.2012 № ЕД-4-3/8966@);

– применяющие специальные налоговые режимы (п. 2 ст. 80 НК РФ, письмо Минфина РФ от 17.01.2011 № 03-02-07/1-6).

Форма налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость и Порядок ее заполнения утверждены Приказом Минфина РФ от 24.12.2009 № 104н.

В 2017 году изменились правила подачи пояснений по НДС от организаций в ходе камеральной проверки. С 1-го января 2017 года налоговая инспекция больше не принимает пояснения после камеральных проверок по НДС в бумажном виде. В ответ на запрос все компании обязаны будут представлять пояснения строго по интернету через оператора электронного документооборота [2, с. 32].

Если компания отправит пояснения на бумаге, контролеры их не примут. Появятся штрафы за не сдачу пояснений на камеральных проверках по НДС в 2017 году и сдачу пояснений на бумаге.

Исключение составляют только организации, работающие по специальному режиму и освобожденные от исполнения обязанностей плательщика НДС в 2017 году (ст. 145, 145.1 НК РФ).

Непредставление пояснений на камеральных проверках по НДС в 2017 году введен штраф – 5 тыс. рублей за первое и 20 тыс. рублей за повторное нарушение. Штраф также возможен, если компания сдаст после 1 января 2017 года пояснения по НДС на бумаге.

С 1-го января 2017 года начала действовать новая декларация по НДС. Ее главные изменения касаются страницы со штрих-кодом 00309127 Раздела 8 «Сведения из книги покупок об операциях, отражаемых за истекший налоговый период» [3, с.77].

В частности полностью изменена строка 150, где налогоплательщики указывали номера грузовой таможенной декларации (ГТД). Раньше она вмещала в себя только тысячу знаков, что иногда бывало недостаточным. В новой декларации по НДС 2017 года для каждого номера ГТД будет своя отдельная строка. Таким образом, организации смогут вписывать туда любое необходимое им количество.

В структуре налоговых доходов несмотря на тенденцию снижения доли налоговых поступлений в бюджет, ощущается прирост сбора НДС. Так, произведем сравнительный анализ НДС в общем объеме поступлений с 2014 по 2016гг.

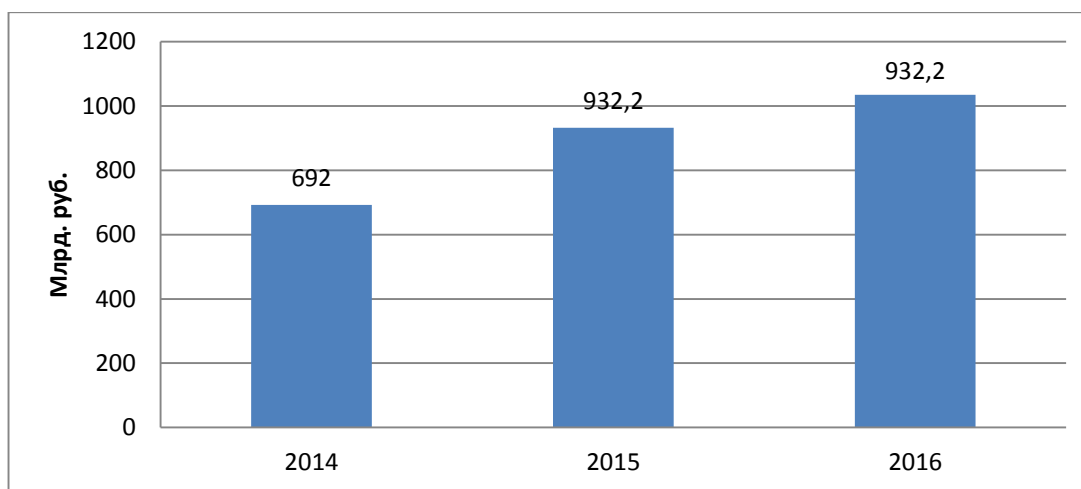


Рис. 1. Динамика поступления НДС в консолидированный бюджет РФ с 2014 по 2016 г. (млрд. руб.)

Вместе с увеличением фактического поступления НДС увеличивается и его удельный вес в общем объеме налоговых поступлений.

По данным Счётной Палаты РФ, неправомерное возмещение налога на добавленную стоимость в 2016 году в России составило 1 трлн. 184,6 млрд рублей, причём удельный вес вычетов в сумме начисленного по налогооблагаемым объектам налога достиг 92,8%, в то время как в 2015 и 2014 годах, сумма возмещенного НДС была несколько ниже [4, с.78].

Сумма вычетов в республике Дагестан по отношению к сумме налога, исчисленного по налогооблагаемым объектам, составила в 2015 году – 97,4%, в 2016 году – 103,5%. Можно выделить несколько способов минимизации налога на добавленную стоимость.

Проведем анализ мобилизации налога на добавленную стоимость в бюджетную систему на примере Республики Дагестан. Так, в 2014 году налоговыми органами Республики Дагестан было начислено 35579560 тысяч рублей налога, в то время как налоговые вычеты составили 33799303 тысячи рублей. В консолидированный бюджет субъекта поступило 1780257 тысяч рублей налога на добавленную стоимость (см. таблицу).

Таблица

Оценка мобилизации НДС в бюджетную систему (на примере консолидированного бюджета Республики Дагестан) в 2014-2016гг., тыс.руб.

Показатели/Начислено	2014	2015	2016	Отклонения 2016 к 2014 году +/-	Темпы роста, %
Начисление НДС	35579560	32745059	33200584	-2378976	93,3
Налоговые вычеты по НДС	33799303	31256836	31567641	-2231662	93,3
Поступило в консолидированный бюджет РД	1780257	1488223	1632943	-147314	91,7

Источник: отчетные данные Управления ФНС по Республике Дагестан за 2014-2016гг.

В 2015 году налоговыми органами Республики Дагестан было начислено для всех плательщиков НДС 32745059 тысяч рублей, в то время как налоговые вычеты составили 31256836 тысяч рублей. В консолидированный бюджет субъекта РФ поступило 1488223 тысяч рублей налога. В 2016 году в бюджетную систему поступило 1632943 тысяч рублей НДС, что на 147314 тысяч рублей меньше показателей 2014 года. Темпы роста составили 91,7%.

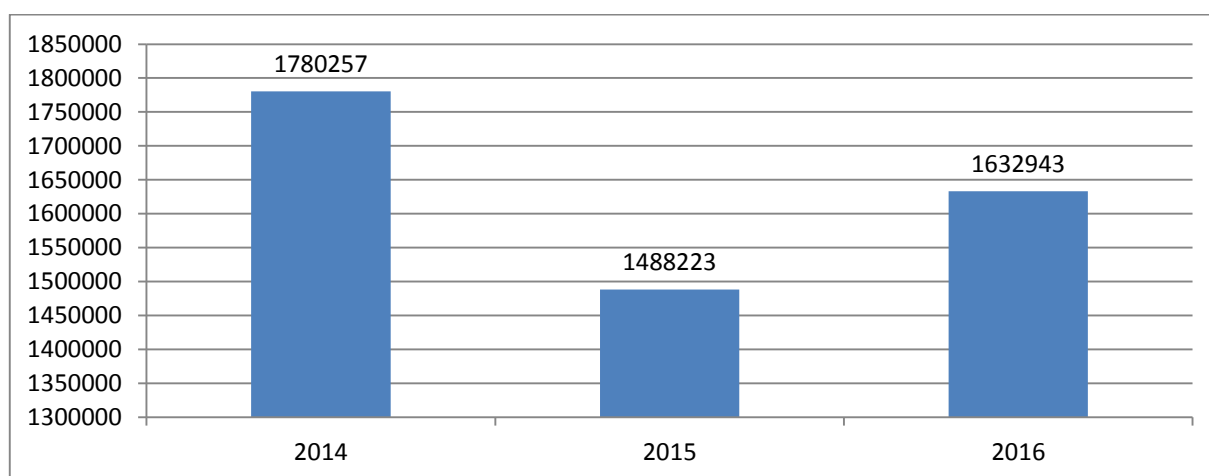


Рис. 2. Оценка динамики поступления НДС в бюджетную систему (на примере РД) за 2014-2016гг., тыс.руб.

Исходя из рисунка 2, можно сделать вывод о том, что в 2015 году по Республике Дагестан поступило наименьшее количество налога на добавленную стоимость. На наш взгляд, дело в эффективности налогового администрирования, а не в сумме налоговых вычетов.

На наш взгляд, в целях увеличения поступления НДС в бюджет Российской Федерации необходимо стимулирование роста товарооборота российских розничных сетей, которые реализуют потребительские товары, Министерством финансов РФ было предложено внедрить механизм возврата иностранным физическим лицам части сумм НДС, которые они уплатили при приобретении товаров во время пребывания в РФ. На наш взгляд, это будет реализовываться путем установления ну-

левой ставки НДС для таких товаров, в случае, если они будут вывозиться за пределы таможенной территории ЕАЭС. На сегодняшний день ведется общественное обсуждение этого законопроекта. Речь идет о режиме возврата НДС при вывозе товаров иностранцами, т.е. так называемая система «Taxfree» [2, с. 34].

Так как иностранные туристы смогут возместить НДС с покупок, которые они совершили в России, данные приобретения станут для них более выгодными, 229 в свою очередь розничные магазины смогут поднять ценовую привлекательность товаров при этом, совсем не изменяя их стоимости. Планируется, что Taxfree заработает в полную силу в 2018 году, к началу чемпионата мира по футболу. Предложенные направления развития НДС позволят обеспечить более стабильное поступление налога в бюджетную систему Российской Федерации.

Список литературы

1. Алимурзоева М.Г. Налог на добавленную стоимость и его роль в формировании доходов бюджета // Фундаментальные исследования. – 2017. – №7.
2. Кацуба А.К. Направления совершенствования взимания НДС за счет использования иной налоговой ставки // Новая наука как результат инновационного развития общества. – 2017.
3. Турбина Н.М. Преимущества и недостатки косвенного налогообложения // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – №8.
4. Турбина Н.М. Роль косвенных налогов в формировании доходов бюджета // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – №7.

ВОПРОСЫ МОТИВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РАЗМЕРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Смирнова Н.В.

магистрант направления «Государственное и муниципальное управление»,
Московский инновационный университет, Россия, г. Москва

В данной статье рассматриваются основные составляющие оплаты труда работников промышленного предприятия. Влияние основных частей оплаты труда на конечный размер заработной платы. Анализ оплаты труда на промышленном предприятии за последние десять лет. Слабый приток молодых высококвалифицированных кадров. Повышение престижа рабочих и инженерных профессий.

Ключевые слова: заработная плата, оклад, премия за текущий месяц, надбавка за выслугу лет, надбавка молодым специалистам, рабочие, служащие, инженер.

Экономическая ситуация нестабильна. Кризисы и санкции не прибавляют уверенности. Единственное, что прибавляет решительности и веры в завтрашнем дне – высокая заработная плата. Государственная политика также пытается поднять престиж рабочих и инженерных профессий.

Однако поднятие заработной платы работникам должна сопровождаться научно-обоснованной системой мотивации и стимулирования труда работников на промышленном предприятии. «Формирование механизмов мотивации, адекватным изменившимся условиям труда, является решающим фактором результативности труда сотрудников в любой организации» [1, с. 198]. Надлежащая мотивация пер-

сонала должна стать краеугольным вопросом эффективного управления. Как пишет М.Г. Ковтунович «Чтобы эффективно направить усилия работников на достижение целей организации, необходимо разработать такую систему мотивации и стимулирования труда работников, которая привела бы не только к повышению производительности труда, но и повысила удовлетворенность трудом, так, чтобы цели организации стали целями труда ее сотрудников. Это и является, с нашей точки зрения, одной из основных задач эффективного управления» [1, с. 198].

В настоящее время, на многих предприятиях введена система, когда, отказавшись от единой тарифной разрядной сетки, существовавшей долгое время, неизменная часть заработной платы работников значительно сократилась, а мотивационная (стимулирующая) часть вследствие ее зависимости от основной части (оклада), не может существенно повысить окончательную расчетную цифру у большинства работников. Рассмотрим данные показатели на примере одного из московских промышленных предприятий (АО «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева»).

Анализ размера заработной платы за последние 10 лет покажет имеющиеся изменения. Сводная таблица будет составлена после рассмотрения конкретных ее факторов. Для расчетов будут взяты основные составные части заработной платы на предприятии: оклад; премия за текущий месяц; надбавка за выслугу лет; надбавка молодым специалистам.

Оклад. Неизменная и основная часть заработка работников предприятия. Он нужен для расчета премий и надбавок. На предприятии исходной точкой является заработная плата рабочего без квалификации, которая считается по МРОТ. Тарифная сетка с маленькой вилкой зарплат, приводит к низкой заработной плате большинства работников (ниже средней по Москве в 1,5 раза). Последние три года идет только обязательная индексация. Премия и надбавки плохо решают проблему малого заработка.

Премия служащим за текущий месяц. На предприятии работники разделены на несколько групп, от чего зависит данная часть заработной платы: рабочие и служащие; работники тематических подразделений и работники управленческих и обеспечивающих подразделений («накладников»).

10 лет назад вид подразделения не имел значения. В Коллективном договоре [3] были прописаны конкретные цифры премии:

- рабочие – 60% от оклада;
- служащие – 40%, затем 30% от оклада.

Премия потеряла свою мотивационную составляющую, так как при маленьких окладах ее выплачивали всем сотрудникам, отработавшим календарный месяц без больничного, отпуска и т.п. Лишение премии должно быть вызвано серьезным нарушением трудовой дисциплины.

Во время реорганизации предприятия было утверждено Положение о премировании работников структурных подразделений [4]. Стабильную ежемесячную премию отменили. Тогда стал иметь значение вид подразделения, т.к. премиальный фонд был разделен:

- работники тематических подразделений – 80%,
- работники управленческих и обеспечивающих подразделений («накладников») – 20%.

Предполагалось, что Положение поможет повысить уровень заработной платы. Существовала схема повышения оклада: если три месяца подряд процент пре-

мии за текущий месяц превышает установленный процент в Коллективном договоре (60% и 30%), то оклад повышают на разницу между ними.

Данная схема не сработала из-за нежелания некоторых начальников тематических подразделений отчитываться для получения премий и перевода своих подразделений в «накладников». Это привело к существенному снижению процента премии за текущий месяц – в 2-3 раза.

Такая система расчета премии ударила по служащим из управленческих и обеспечивающих подразделений. У рабочих старались сильно не срезать процент премии.

Зато в тематических подразделениях премия за текущий месяц могла достигать и 200% от оклада.

Данная ситуация с расчетом премий имела обратный эффект – пропали, а не повысились:

- заинтересованность в увеличении выпуска продукции высокого качества;
- рост производительность труда;
- повышение эффективности деятельности подразделений предприятия.

Работники с высшим образованием и большим опытом работы получают все меньше и меньше. Это привело к неудовлетворенности трудом и ухудшению внутреннего климата в коллективе.

Здесь уместно напомнить о исследованиях, на которые ссылаются Ковтунович М.Г. и Леонова О.И., анализируя в своей работе [2] рукопись L. A. Parks, R. P. Guay «Personality, Values, and Motivation» [5], которые «авторы своей модели личности показывают, что личность и ценности оказывают влияние на мотивацию через мотивационные процессы, связанные с содержанием цели и особенностями целеполагания...» [2; с. 45].

Таким образом, для повышения эффективности деятельности предприятия, очень важно связать мотивационную часть стимулирующих надбавок с конечными целями предприятия. Такие попытки в настоящее время наметились. После окончания реорганизации есть предложения перейти на другой вид премий – процент от выполненной работы (удачные запуски ракет), но конкретная схема мотивации и стимулирования в части премий за удачные запуски пока не разработана.

Надбавка за выслугу лет. Данная надбавка начинает выплачиваться ежемесячно после года работы на предприятии. Считается в процентах от оклада. Максимальная надбавка получается после 15 лет работы на предприятии и составляет 17% у рабочих и 15% у служащих (табл. 1).

Таблица 1

Надбавки за выслугу лет на предприятии в зависимости от стажа и вида работников (рабочие и служащие)

Стаж работы на предприятии	Рабочие	Служащие
От 1 до 3 лет	6%	4%
От 3 до 5 лет	8%	7%
От 5 до 10 лет	11%	9%
От 10 до 15 лет	14%	12%
Свыше 15 лет	17%	15%

Для привлечения новых молодых кадров было предложение убрать эту надбавку и заменить ее фиксированной выплатой (около 200000 рублей). Предложение было отклонено из-за несогласия работников предприятия. Молодой специ-

алист сможет получить данную сумму за 5 лет работы (если считать только данную надбавку).

Надбавка молодым специалистам. Данная надбавка выплачивается служащим до 35 лет. Является фиксированной суммой. Размер составляет 2500 руб. Она мотивирует молодых работников предприятия получать высшее образование, что ведет к повышению их квалификации и росту производительности труда на предприятии. Чтобы надбавка молодым специалистам выполняла еще одну функцию – привлечение новых молодых кадров – ее нужно увеличить.

На основании приведенных показателей (табл. 2), можно сказать, что номинально заработная плата выросла в среднем в 2 раза, но накопленная инфляция съедает всю разницу. Реально она повысилась незначительно. К значительному повышению заработной платы работников предприятия приведет только одновременное увеличение нескольких составляющих. Наиболее эффективно в сложившихся условиях – оклада и премии за текущий месяц.

Таблица 2

Сводная таблица основных параметров заработной платы на предприятии

	Рабочие		Служащие	
	2008	2017	2008	2017
Оклад	6000	15000	12000	24000
Премия за текущий месяц	60%	30%-50%	30%	5%-15% (50%-200%)
Надбавка за выслугу лет	6%-17%	6%-17%	4%-15%	4%-15%
Надбавка молодым специалистам	-	-	2500	2500
Итого	9960-10620	20400-25050	18580-19900	26160-33700 (41460-78100)

Выявились негативные тенденции понижения заработной платы у работников с высшим образованием и большим опытом работы.

Появились симптомы неудовлетворенности трудом работников и ухудшение внутреннего климата в коллективе.

Вывод: необходимо разработать научно-обоснованную и привязанную непосредственно к реалиям данного предприятия, принадлежащего к предприятиям космической отрасли, входящему в госкорпорацию «Роскосмос» и выполняющего важнейшие государственные задачи, систему мотивации и стимулирования труда работников.

Список литературы

1. Авдеев В.В., Ковтунович М.Г. Эффективная система мотивации и стимулирования труда как один из факторов улучшения труда спасателей // Вестник Орловского государственного университета. № 4 (39) – Орел: ГОУ ВПО «Орловский государственный университет», ООО Издательский Дом «Алеф – Пресс», 2014. С. 198-201.

2. Ковтунович М.Г., Леонова О.И. Личность как предмет психологического анализа в работах зарубежных авторов начала XXI века // Современная зарубежная психология. 2012. №1. – С. 43-52. URL: <http://psyjournals.ru/jmfp/2012/n1/50102.shtml>
3. Коллективный договор работников ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева».
4. Положение о премировании служащих структурных подразделений Конструкторского бюро «Салют» ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева».
5. Parks L. A., Guay R. P. Personality, values, and motivation / Personality and Individual Differences 47 (2009). P. 675-684. [Источник: <http://psychlib.ru/mgppu/periodica/SZP012012/Klk-043.htm>]

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хмелевский Е.О.

студент третьего курса экономического факультета,
Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В условиях хозяйствования коренным образом изменились условия функционирования российских предприятий. В настоящее время успех и долгосрочная устойчивость хозяйствующих субъектов во многом определяются степенью их адаптации к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде функционирования организаций. Индивидуальные преимущества предприятий и их лидерство на рынке все в большей степени определяются эффективностью использования имеющихся ресурсов. В статье анализируются основные средства как составная часть основных фондов предприятия, классификации основных средств и их особенности.

Ключевые слова: основные средства, оборотные средства, материальные и нематериальные основные фонды, структура основных фондов.

В современной рыночной экономике важную роль играет хозяйствующий субъект или субъект экономической деятельности. Под данной категорией понимается определенным образом организованная совокупность материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, рассматриваемая как целостная система, зарегистрированная в соответствии с действующим законодательством и преследующая поставленные цели. На практике данный субъект представлен в виде фирм, компаний, предприятий. Любая фирма, вне зависимости от статуса и организационно-правовой формы, владеет средствами производства, которые, в свою очередь, определяют ее вещественно-материальную базу и уровень производства с технической стороны. Современный этап развития предпринимательства в условиях жесткой конкуренции акцентирует свое внимание на проблеме эффективного использования основных средств и мощностей предприятия. Ведь основной конечный результат любого экономического субъекта – прибыль – прямо зависит от состояния и эффективности использования основных фондов. Поэтому неотъемлемой частью успешного функционирования любой единицы рыночной экономики является оценка и анализ эффективности основных фондов предприятия.

В экономической литературе просматривается четкое разделение средств производства на две большие взаимодополняющие и неразрывно связанные группы: основные фонды и оборотные средства предприятия. Между данными категориями имеются существенные различия. Во-первых, средства производства, ис-

пользуемые для производства какого-либо вида продукции, по-разному переносят на нее свою стоимость, во-вторых, утрачивают или не утрачивают свою натуральную форму в процессе деятельности во многих производственных циклах. Средства производства, утрачивающие свою первоначальную натуральную форму и полностью переносящие свою стоимость на готовую продукцию в процессе каждого производственного цикла, называются оборотными средствами предприятия. Например, в стоимость чизбургера сразу целиком и полностью включается стоимость мясной котлеты. Основными фондами предприятия называется стоимость средств производства, целиком участвующих во многих производственных циклах, сохраняющих при этом свою натуральную форму и переносящих свою стоимость на готовую продукцию постепенно, по мере износа.

В советской экономической науке и российской практике термины «основные фонды» и «основные средства» часто отождествляли и считали синонимами, но в связи с введением общероссийского классификатора основных фондов понимание изменилось. Согласно классификатору, основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг. Основные фонды состоят из материальных и нематериальных основных фондов. В состав материальных основных фондов входят здания, сооружения, машины, оборудования и прочие виды материальных основных фондов. К нематериальным основным фондам относятся компьютерное программное обеспечение, произведения искусства и литературы, технологии, «ноу-хау» и прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения. Представление структуры основных фондов представлено в таблице 1. Объединены две вышеупомянутые категории в основные фонды, так как и материальные основные фонды, и нематериальные основные фонды принимают участие во многих производственных циклах, постепенно изнашиваются и имеют одинаковый механизм переноса своей стоимости на готовую продукцию.

Таблица 1

Структура основных фондов

Основные фонды предприятия	Основные средства	Здания (кроме жилых)
		Сооружения
		Жилища
		Машины и оборудование
		Инвентарь производственный и хозяйственный
		Скот рабочий, продуктивный и племенной
		Насаждения многолетние
		Прочие материальные фонды
	Нематериальные активы	Геологоразведочные работы
		Компьютерное программное обеспечение
		Оригинальные произведения литературы, искусства
		Научно-технические промышленные технологии
		Прочие нематериальные основные фонды

Источник: составлено автором

Важно отметить, что в соответствии с бухгалтерским учетом к основным средствам не относятся предметы, служащие менее одного года, независимо от стоимости, а также предметы стоимостью ниже лимита, устанавливаемого в учет-

ной политике организации, но не более 40000 рублей за единицу независимо от срока их службы. В свою очередь, налоговый кодекс определяет основные средства как часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 100000 рублей, при этом срок службы средств должен быть более 1 года.

В отечественной практике существуют некоторые отраслевые особенности отнесения тех или иных средств производства к основным средствам. Так к основным средствам не относятся различные орудия лова независимо от их стоимости и срока службы, бензомоторные пилы, сучкорезки и т.д. Также к основным средствам не относятся машины и оборудование, числящиеся как готовая продукция на складах предприятия. В то же время к основным средствам, независимо от их стоимости относятся сельскохозяйственные машины и орудия, строительный механизированный инструмент, а также рабочий и продуктивный скот.

В настоящее время для полного представления об основных фондах принято их классифицировать по разным классификационным признакам. В частности, используются классификации:

- по видам основных фондов;
- по видам деятельности;
- по отраслям и подотраслям народного хозяйства и промышленности;
- по характеру участия в воспроизводственном процессе;
- по роли в процессе производства;
- по возрасту и т.д.

Наиболее часто встречается видовая классификация основных фондов. Классификация по видам представлена в таблице 2.

Таблица 2

Классификация по видам основных фондов

Основные фонды	Материальные основные фонды (основные средства)	Здания	
		Сооружения	
		Жилища	
		Машины и оборудование	Энергетические
			Рабочие
			Информационные
		Средства транспортные	
		Инвентарь	Производственный
			Хозяйственный
		Скот рабочий, продуктивный и племенной	
		Насаждения многолетние	
		Прочие	
	Нематериальные основные фонды	Геологоразведочные работы	
		Компьютерное программное обеспечение	
		Оригинальные произведения искусства	
		Наукоемкие промышленные технологии	
		Прочие	

Источник: составлено автором

В зависимости от характера участия основных фондов в воспроизводственном процессе они подразделяются на производственные и непроизводственные. Основные производственные фонды функционируют в сфере материального про-

изводства, неоднократно участвуют в производственном процессе, изнашиваются постепенно, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт по частям по мере использования. В свою очередь, непроеизводственные основные фонды – жилые дома, детские и спортивные учреждения, жилые здания, здания гостиниц. В отличие от производственных основных фондов они не участвуют в производственном процессе, а также не оказывают непосредственно влияния на объем производства и производительность в целом.

По роли в процессе производства все основные фонды делятся на две части: активную и пассивную. К активной части относятся такие основные фонды, которые непосредственно активно участвуют в производстве продукции. К пассивной части относятся те, которые непосредственно не влияют на увеличение производства продукции, но создают необходимые условия для этого, то есть обеспечивают воспроизводственный процесс. Хотя это деление в значительной мере условно и зависит от отрасли, тем не менее, в подавляющем большинстве случаев выполняется правило, используемое при анализе основных фондов: чем выше доля активной части, тем эффективнее используются фонды. Наглядное представление данной классификации представлено на рисунке.

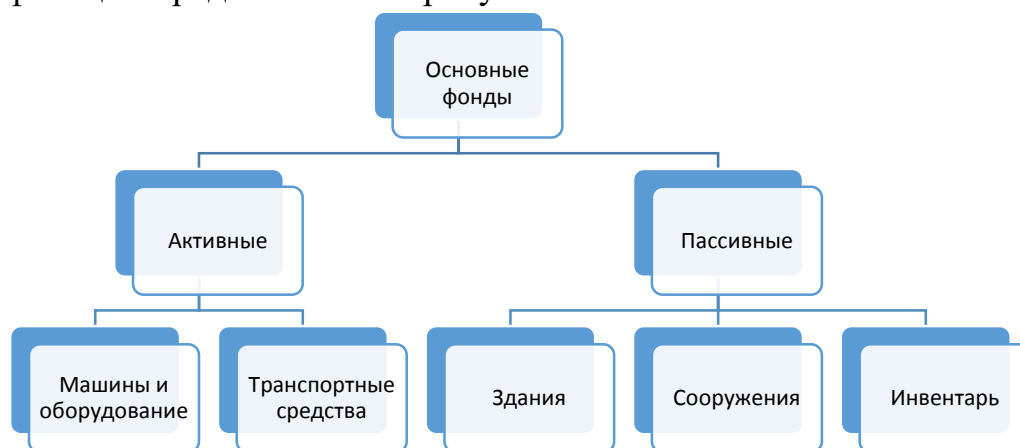


Рис. Классификация основных фондов по роли в процессе производства
(Источник: составлено автором)

Таким образом, с макроэкономической точки зрения в основных фондах воплощена подавляющая и наиболее важная часть материальных ресурсов общества. Они составляют главную часть национального богатства страны. Если рассматривать важность основных фондов для единиц национальной экономики, то основные фонды являются составной частью любого воспроизводственного процесса, протекающего на предприятии. Огромное значение для учета и анализа основных фондов имеет классификация. Классификация основных фондов по тому или иному признаку позволяет получить более подробное и полное представление структуры основных фондов. Каждый классификационный признак по-своему характеризует основные фонды. Существующие классификации основных фондов, рассмотренные с разных сторон и различными авторами, позволяют оптимизировать структуру основных фондов – обеспечить эффективное их использование, способствовать улучшению состояния современного производства. Основные фонды должны систематически обновляться и модернизироваться. Для хозяйствующих субъектов рыночной экономики рост основных фондов является ключевым условием выпуска высококачественной продукции, улучшения производительности труда и снижения себестоимости товаров.

Список литературы

1. Бойко, И.П. Лекции по курсу «Экономика предприятия и предпринимательства». Издательский центр экономического факультета СПбГУ, лекция 4 «Основные средства производства». СПб., 2016. – 28 с.
2. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента. – 3-е изд., учебник – Москва: Проспект, 2015. – 504 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ. Часть вторая от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (ред. от 25.10.2016 г.)
4. Общероссийский классификатор основных фондов. ОК 013-94. (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 N 359) (дата введения 01.01.1996), ред. от 14.04.1998.
5. Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689).
6. Нешитой, А.С. Инвестиции: Учебник. – 5-е изд., перераб. и исправ. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 372 с.
7. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2007. – 670 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Холявкина О.И.

студентка кафедры финансов и кредита факультета экономики и менеджмента,
Юго-Западный государственный университет, Россия, г. Курск

Уровень процентных ставок с течением времени меняется. На этот процесс влияют различные факторы, и это изменение оказывает воздействие на интенсивность и направление движения потоков финансовых ресурсов. Для этого важно проводить не только мониторинг уровня процентных ставок за кредит, но и систематизировать и анализировать полученные данные.

Ключевые слова: рынок заёмных средств, процентные ставки, статистический метод, межбанковская ставка, депозитная ставка, ставка по кредитам.

Предоставление и получение денег в долг – это сделки, совершаемые на рынке заемных средств. Этот рынок дает возможность хозяйствующим субъектам – домашним хозяйствам и фирмам – распределять во времени свои расходы наиболее выгодным для себя образом.

Итак, рынок заемных средств – рынок, на котором осуществляются операции по среднесрочному и долгосрочному финансированию. Рынок заемных средств отличается от денежного рынка, на котором преимущественно совершаются операции по краткосрочному финансированию [6, с. 21].

Уровень процентных ставок с течением времени меняется. На этот процесс влияют различные факторы, и это изменение оказывает воздействие на интенсивность и направление движения потоков финансовых ресурсов. Поэтому недостаточно иметь статическую информацию о колебаниях процентных ставок за определенный временной период, необходимо рассматривать указанный процесс в динамике. Для этого важно проводить не только мониторинг уровня процентных ставок за кредит, но и систематизировать и анализировать полученные данные.

Здесь целесообразно обратиться к методам статистической оценки процентных ставок. Оценить колеблемость уровня процентных ставок за определенный период времени позволяют такие показатели вариации, как размах вариации признака (R), дисперсия (D), среднее квадратическое отклонение (σ) и коэффициент вариации (V).

Некоторое представление о колеблемости уровней процентных ставок в рассматриваемом периоде дает показатель размаха вариации. Однако эта абсолютная величина отражает колеблемость процентных ставок в пределах экстремальных значений признака. Более наглядно вариацию определяют дисперсия, среднее квадратическое отклонение и коэффициент вариации.

Размах вариации рассчитывается по следующей формуле:

$$R = x_{\max} - x_{\min} \quad (1)$$

где R – размах вариации,

x_{\max} и x_{\min} – максимальное и минимальное значения показателя соответственно.

Показатель отражает диапазон изменения уровня процентных ставок.

Размах вариации дает самое общее представление о колеблемости изучаемого признака, так как показывает разницу только между предельными значениями вариантов. Зависимость от крайних значений признака придает размаху вариации неустойчивый, случайный характер.

Далее рассмотрим формулу расчета дисперсии:

$$D = \frac{\sum_{i=1}^n (\bar{x} - \bar{x})^2}{n} \quad (2)$$

где D – дисперсия,

x и \bar{x} – фактическое и среднее значение показателя,

n – количество периодов.

Среднеквадратическое отклонение – это корень квадратный из дисперсии. Формула среднеквадратического отклонения имеет вид:

$$\sigma = \sqrt{D} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\bar{x} - \bar{x})^2}{n}} \quad (3)$$

Среднеквадратическое отклонение показывает, насколько в среднем колеблется уровень процентных ставок в исследуемой совокупности.

Коэффициент вариации – наиболее распространенный показатель колеблемости, который характеризуется однородностью совокупности (в нашем случае – уровня процентных ставок). Такая совокупность может считаться однородной, если коэффициент вариации составляет менее 33 %. Коэффициент вариации измеряется в процентах или долях и рассчитывается по следующей формуле:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (4)$$

где V – коэффициент вариации;

σ – среднеквадратическое отклонение;

\bar{x} – среднее значение показателя.

Таким образом, в статистическом анализе существует система показателей, отражающих однородность явлений и устойчивость процессов. Наиболее ценным с точки зрения информативности является коэффициент вариации, который характеризует однородность данных. По выбранным показателям рассчитаем показатели вариации. В начале дадим оценку средних значений за исследуемый период.

Рассмотрим значение процентных ставок ежемесячно в течение 2017 года (таблица).

Таблица

Процентные ставки в 2017 году

Год	Месяц	Межбанковская ставка	Депозитная ставка	Ставка по кредитам
2017 год	Январь	4,8	5,8	8,8
	Февраль	4,4	5,3	8,9
	Март	5,1	5,3	9,2
	Апрель	5,3	5,5	9,0
	Май	5,8	5,2	8,9
	Июнь	5,8	5,4	9,3
	Июль	5,6	5,3	9,5
	Август	5,3	5,2	9,1
	Сентябрь	5,5	5,5	8,9
	Октябрь	6,1	5,8	9,1
	Ноябрь	6,1	6,0	9,1

Размах вариации для межбанковской ставки составит 1,7 %, для депозитной ставки – 0,8 %, ставки по кредитам – 0,7%.

Таким образом, разница между предельными значениями показателей межбанковской ставки за период с января 2017 г. по ноябрь 2017 г. составит 1,7%, депозитной ставки – 0,8 %, ставки по кредитам – 0,7%.

Рассчитаем дисперсию указанных показателей. Для этого сначала рассчитаем среднее значение показателей:

1. Межбанковской ставки

$$\bar{x} = 5,44 \%, D = 0,26.$$

2. Депозитной ставки

$$\bar{x} = 5,48 \%, D = 0,07.$$

3. Ставки по кредитам

$$\bar{x} = 9,07 \%, D = 0,44.$$

На основании показателей дисперсии рассчитаем среднеквадратическое отклонение:

1. Для межбанковской ставки

$$\sigma = \sqrt{0,26} = 0,51 \%$$

2. Для депозитной ставки

$$\sigma = \sqrt{0,07} = 0,26 \%$$

3. Для ставки по кредитам

$$\sigma = \sqrt{0,44} = 0,66 \%$$

За исследуемый период времени уровень межбанковской ставки в среднем колебался в пределах 0,51 %, депозитной ставки – 0,26 %, ставки по кредитам – 0,66 %.

Далее рассчитаем коэффициент вариации:

1. Для межбанковской ставки

$$V = 0,51/5,44 = 0,09$$

2. Для депозитной ставки

$$V = 0,26/5,48 = 0,05$$

3. Для ставки по кредитам

$$V = 0,66/9,07 = 0,07.$$

Таким образом, коэффициент вариации составляет менее 33%, что в целом характеризуется однородностью уровня межбанковской, депозитной ставки и ставки по кредитам в Российской экономике за период с января по ноябрь 2017 г. Следуя нашим расчётам можно сделать вывод, что размах вариации меньше для депозитной ставки, дисперсия меньше для ставки по кредитам, а также коэффициент вариации меньше для ставки по кредитам.

В настоящее время существует ряд проблем в механизме формирования процентных ставок в экономике Российской Федерации. Центробанк России непрерывно проводит политику совершенствования указанного механизма. Таким образом, к началу 2017 года будет скорректирована и усовершенствована денежно-кредитная политики России, а также непосредственно сам процесс формирования процентных ставок в российской экономике.

Список литературы

1. Андреева Е.А., Вилло Н.Ю., Зайцева О.А. Статистика [Текст]-СПб: Изд-СПбГИЭУ (ИНЖЭКОН), 2015. -231с.
2. Емельянова О.В. Условия развития инновационной деятельности в регионе // Сборник: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика – 2015 : материалы V Международной научно-практической конференции, 2015. С. 180-184.
3. Кузнецов А.В. Статистика [Текст]. – М.: Изд- умная книга, 2012. – 124 с.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
5. Федеральная служба государственной статистики/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/portal>.
6. Хунгуреева И.П., Унгаева И.Ю. Основы денежного обращения, финансов и кредита [Текст] : Учебное пособие. – Улан-Удэ: Изд-во Х983 во ВСГТУ, 2016. – 337 с.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Чепурных М.Е.

доцент кафедры мировой и региональной экономики и экономической теории,
канд. экон. наук, доцент, Пермский государственный национальный
исследовательский университет, Россия, г. Пермь

В статье рассматриваются проблемы модернизации российской модели образования с точки зрения интеграции ее с системами образования других государств. Переход нашей страны к цифровой экономике предъявляет новые требования к качеству образования, меняет систему отношений университет-преподаватель-студент, делая акцент на клиентоориентированной стратегии университета. В статье дается анализ положительных и отрицательных сторон этого процесса.

Ключевые слова: тьюторское сопровождение студентов, клиентоориентированная стратегия, эффективный контракт, образовательные компетенции.

Одной из проблем перехода к постиндустриальному обществу является модернизация системы образования страны, формирование новых требований к навыкам выпускников университетов. Технологические и социальные тренды,

происходящие в формах цифровизации, автоматизации, роботизации, а также глобализации и экологизации, активно протекающие в странах уже вступивших в постиндустриальную стадию развития, ясно показывают, что в XXI веке меняются требования к «качеству» выпускников вузов, обучение должно прививать в первую очередь прикладные навыки, формировать «грамотности XXI века», а именно: коммуникативность, адаптивность, креативность, критическое мышление, навыки командной работы – так называемые *hard skills* и *soft skills*, что поможет выпускникам вузов быстро и адекватно реагировать на динамично меняющиеся рабочие места.

На наш взгляд, одним из первых шагов на практике в реализации новой модели образования является использование института «тьюторское сопровождение студентов». Особенно большое значение институт тьюторства имеет на экономическом факультете, где изучаются жизненные вопросы, где нужна жизненная позиция, как преподавателя, так и студента. Экономическое поведение неотделимо от психологии. Студенты-экономисты чаще всего знают, зачем они пришли учиться на экономический факультет – нередко для того, чтобы подхватить бизнес, созданный их родителями, или реализовать мечту и стать «банкиром», либо попасть на работу в престижную компанию (часто они знают, в какую именно), в любом случае, начальная цель у большинства есть уже при поступлении. Полезность тьюторского сопровождения студентов, особенно на первом курсе, несомненна, новоявленный студент еще плохо ориентируется в обстановке, не появились друзья (на «картошку» сейчас не ездят), нет комсомольской организации, зато много свободы, меньше контроля со стороны преподавателей, если сравнивать со школой. В этот момент как раз и нужен кто-то взрослый и опытный, к кому можно обратиться в случае «неудач» в учебе и трудностей в межличностном общении.

Но есть опасность, что модель тьюторского сопровождения, взятая в чистом виде из практики западных университетов, в России может не сработать. Во-первых, студенты-первокурсники воспринимают тьютора как опекуна, который обязан стоять на страже их интересов в любом случае. Следовательно, появляется момент иждивенчества с их стороны, что не способствует взрослению молодых людей. Во-вторых, очевидно, что тьютор – штатный работник факультета – оказывается в зависимости от факультетской администрации и вынужден подчиняться ее решениям. А интерес администрации в условиях платного обучения – сохранить как можно больше платных студентов. Тогда тьютор выступает в роли «связующего звена» между нерадивым студентом и преподавателем и приложит максимум усилий, чтобы студент «прошел» данного преподавателя. Избежать такие ситуации можно лишь в том случае, если должность тьютора будет выведена за пределы штата конкретного факультета и окажется в подчинении администрации университета.

Отбор на должность тьютора также представляет проблему. Это не просто куратор, который «долбит» студентов, напоминает про долги, про сроки сдачи и пересдачи экзаменов. Тьютор в первую очередь – психолог, к которому любой студент может обратиться как с учебными проблемами, так и с психологическими. Часто первокурсники «зажаты», нет навыков общения, многие приезжие. Им трудно приспособиться в новом городе, на новом месте. На наш взгляд, тьютором может работать преподаватель, имеющий несколько лет педагогического стажа, с хорошей психологической (дополнительной или основной) подготовкой, и очень важно – близкий студентам по возрасту.

ПГНИУ (г.Пермь) делает многое для помощи студентам и создания комфортной среды. У современного поколения студентов есть возможность в течение длительного периода (до девяти месяцев) пересдать долг, пользоваться дистанционной формой обучения, иметь доступ к единой теле-информационной системе, созданной в университете. Это дисциплинирует и студента, и преподавателя.

Реформа модели образования в нашей стране меняет и положение самого преподавателя. В старой системе советский преподаватель был «гуру» – от него исходила истина в последней инстанции. Система занятий «лекция – семинар» давала студентам учебный материал в готовом виде, записи лекции надо было повторить на семинаре, а потом на экзамене. Этого было достаточно для получения хорошей оценки. Советская модель образования продуцировала грамотного послушного специалиста-профессионала в конкретной сфере знаний, нужного для плановой экономики и для проведения сталинского варианта индустриализации. Новая, рождающаяся на наших глазах модель образования меняет положение преподавателя в этой системе. Из роли «гуру» он превращается все больше в посредника между динамично меняющейся системой знаний и студентом, с одной стороны, и интересами администрации вуза, с другой стороны. Причем это посредничество очень проблематичное. С одной стороны, на первый план в работе преподавателя выходит научная деятельность, особенно в национальных исследовательских университетах, преподавание становится вторичным. С другой стороны, велик интерес администрации к финансовой составляющей обучения.

Эффективный контракт, который с этого года подписывает преподаватель, это попытка увязать интересы всех участников процесса обучения в вузе. Теперь стимулирующая надбавка преподавателя зависит от таких параметров, как количество публикаций в журналах, индексируемых в БД SCOPUS, Web of Science, количества цитирований публикаций, индексируемых в РИНЦ, дополнительного профессионального образования (каждые 3 года), изданных методических пособий, отзывов студентов о прочитанной дисциплине (оценка должна быть не меньше 4,2 балла). Это высокие, но в целом справедливые требования. Но настораживает требование «успеваемость обучающихся по итогам промежуточной аттестации» – 95% и для дневного и для заочного отделения. Фактически это приказ администрации не ставить двойки. Безусловно, студенты об этом знают и очень активно пользуются сложившейся ситуацией.

Если это попытка кастомизации потребителя в лице студента и элемент клиентоориентированной стратегии университета, то это плохая практика. Платное обучение в такой форме дает возможность студенту ничего не делать на протяжении длительного времени, ближе к концу обучения с помощью или без помощи тьюторов ликвидировать долги по предметам и получить заветный диплом. Качество знаний в таких условиях не может быть высоким.

Сложившаяся ситуация это пример неудачного, однобокого использования опыта западного образования, когда в большинстве рыночных стран давно и успешно работает система платного образования. Американские, европейские университеты не только берут плату за право обучаться в конкретном университете, но и активно воспитывают студентов с помощью денежного интереса. Американский преподаватель не имеет права допустить к сдаче экзамена студента, имеющего три пропуска его занятий в течение семестра. Студент обязан повторно оплатить цикл занятий по данной дисциплине, все их посетить, выполнить все виды учебных заданий и только после этого допускается к сдаче экзамена. Для некоторых студен-

тов обучение в университете затягивается на много лет. Зато для других это пример, как не надо себя вести. Таким образом, западная платная система обучения – «двусторонняя» – с одной стороны, дает возможность обучаться и получить за вполне конкретные деньги вполне адекватную систему знаний, а с другой стороны, воспитывает ответственность обучаемого за его поведение в течение всего цикла обучения. К сожалению, российская система обучения взяла из западной только одну сторону, а именно плату за обучение, второй стороны просто нет. В таких условиях эффективный контракт преподавателя с университетом становится формальным документом, заведомо невыполнимым, а воспитание в студентах *hard skills* и *soft skills*, что для нас имеет более привычное значение – «компетенции» – более чем проблематичным.

В последние годы появилось достаточно много теоретических работ, исследующих феномен «клиентоориентированности» фирм. Отмечено, что подобная стратегия характерна для фирм, работающих в сфере услуг. Исследования проведены для туристической деятельности, банковского дела, страховой деятельности, МІСЕ услуг, медицинского обслуживания [1, с. 17-28; 2, с. 766-767]. В общем виде клиентоориентированная стратегия фирмы заключается в проведении стратегии долгосрочного партнерского взаимодействия фирмы и клиента по удовлетворению его потребности в услугах, оказываемых данной фирмой, нацелена на финансовую самостоятельность фирмы посредством выполнения соответствующих ключевых компетенций работников этой фирмы [1, с. 26-27].

Поскольку образование также является частью сферы услуг, то постановка проблемы клиентоориентированности для российских вузов вполне правомочна, но имеет некоторые особенности. Клиентом выступает студент, оплачивающий свое образование. Но для одних студентов цель – знания, а для других – диплом. Стратегия клиентоориентированного вуза направлена на оказание высокотехнологичных современных образовательных услуг, дающих современные знания, на долгосрочное партнерство (система «бакалавриат – магистратура – аспирантура – защита кандидатской диссертации – защита докторской диссертации»), путем создания и активного использования современной материально-технической базы учебного процесса, высоких компетенций преподавательского состава. Денежные доходы, собираемые со студентов должны расходоваться в первую очередь не на высокие зарплаты администрации, а на создание высокотехнологичной материально-технической базы университетов, привлечения зарубежных преподавателей и исследователей, проведение совместных программ. Пригодится институт тьюторского сопровождения, психологические тренинги. Тогда к таким университетам будут проявлять интерес больше отечественных и зарубежных абитуриентов, следовательно, появится возможность больше заработать.

В советской системе высшего образования ключевым звеном долгое время оставался преподаватель. В наши дни в условиях всеохватывающей цифровизации на первый план выходит материально-техническая база университетов, включающая не только высокотехнологичное исследовательское оборудование, но и бытовые условия пребывания студента в ВУЗе – бассейны, спортивные площадки, кафе, парковки и многое другое.

Будущее в сфере образования – за клиентоориентированными высокотехнологичными университетами.

Список литературы

1. Чепурных М.Е., Косякова Е.П. Стратегия клиентоориентированной фирмы в сфере здравоохранения. Пермь, 2014. 164 с.
2. Павлоградская Л.В., Чепурных М.Е. Особенности клиентоориентированной стратегии фирмы на рынке МСЭ-услуг (на примере ОАЭ) // Экономика и предпринимательство. 2016. №9. С. 766-769.

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Чотчаев А.Н.

магистрант кафедры политэкономии и экономической политики,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье высказывается мнение о неэффективности части предлагаемых мер по модернизации сферы жилищно-коммунальных услуг, на фоне тотальной коррупции в данной сфере. По мнению автора, перед воплощением в жизнь мер усовершенствования сферы жилищно-коммунальных услуг следует снизить коррупцию в обсуждаемом секторе, после чего предложения по модернизации данного сектора экономики будут действительно эффективны.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, модернизация ЖКХ, коррупция, жилищно-коммунальные услуги, управляющие организации.

Одной из составляющих экономической политики государства является сфера жилищно-коммунального хозяйства. Данная сфера, так или иначе, затрагивает практически любого гражданина нашего государства, и для многих наших сограждан эта тема является злободневной. Особенно заметно это стало сейчас во время экономического кризиса. Если верить прогнозам, говорящим о том, что в ближайшее время не стоит ждать значительного улучшения экономического состояния России, то можно ожидать, что в ближайшие годы, тема жилищно-коммунального хозяйства останется «тяжелой» и актуальной для населения [8, 11].

Нельзя сказать, что тема жилищно-коммунальных услуг не разработана, по данной тематике существует большое количество работ, предлагающих те или иные варианты улучшения данной области экономики и решения ее проблем, а проблем, надо признать, действительно много. Возможно, причиной тому то, что для нашей страны, в которой приватизация основных фондов жилья прошла относительно недавно (отметим, что президент подписал закон о бессрочной приватизации жилья), сложившаяся ситуация в системе жилищно-коммунальных отношений является относительно новой. В стране постепенно накапливается собственный опыт, существуют тенденции перенятия опыта зарубежного, но, к сожалению, не всегда удачно¹. Но относительная «молодость» сферы ЖКХ не единственная причина проблемности отечественного жилищного хозяйства.

¹ К примеру, существуют предложения перенять систему оплаты услуг ЖКХ, которая имеет место в некоторых европейских странах. Получатель услуг кладет на свой счет определенную сумму, из которой вычитается оплата услуг ЖКХ, как только баланс падает ниже определенного предела (не в минус), владелец счета должен его пополнить. Некое подобие авансового платежа. Но то, что подобная система может быть использована в нашей стране, на наш взгляд, вызывает большие сомнения.

В реальности причин много, они разнообразны, разноуровневые, требуют комплексного решения опираясь на разные области знания, это и экономика, и право, и социология, и психология, перечень, разумеется, не полный.

В данной работе, хотелось бы обратить внимание на проблему коррупции в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Одной из причин этому послужило то, что автор работы являлся соучредителем управляющей организации (в обиходе управляющая компания), и не раз сталкивался с фактами коррупции в своей деятельности.

Часто в работах различных авторов выдвигаются предложения о привлечении частного капитала [9, с. 199; 12, с. 4; 13, с. 67; 14, с. 175], мерах, направленных на установление конкуренции в сфере [12, с. 4; 13, с. 67], о совершенствовании законодательной базы [10, с. 480], о необходимости формирования слоя квалифицированных управленцев ЖКХ и т.д. Это все хорошие и нужные инициативы, но почему-то почти нет работ о тотальной коррупции в области ЖКХ. При обсуждении темы актуальных проблем жилищно-коммунальной сферы и предложении путей их решения данная тема практически не затрагивается. На наш взгляд проблема коррупции в сфере ЖКХ является одной из основных, трудно представить модернизацию данной сферы без решения этого вопроса. Можно предположить, что не все авторы были непосредственно вовлечены в деятельность в обсуждаемой области, что называется, «на земле». Разумеется, это не умаляет ценности их работ, носящих большей частью теоретический характер. Или, возможно, не все хотят касаться неудобной темы.

Трудно поспорить с тем, что в сектор необходимо привлекать частный капитал. Вложения капитала, безусловно, нужны, а государству, с учетом экономического кризиса и нехватки средств, все труднее это делать. Следовательно, нужно привлекать частный капитал, но привлечение частного капитала не простой вопрос для большинства отраслей отечественной экономики. Возникает вопрос: как убедить инвесторов вкладывать деньги в сферу насквозь коррупционную?

Она коррупционна на всех уровнях, начиная от регистрации управляющей компании и получения лицензии (к примеру, вместо того, чтобы сдать экзамен необходимый для получения лицензии, его можно просто купить, хотя и недешево). Далее, когда вы уже начали работу, существует большая вероятность того, что вас сразу постараются выжить из бизнеса, обрушив на вас весь властно-административный ресурс, новички в этом бизнесе никому не нужны. Можно обратиться в прокуратуру, в суд или другие органы за защитой своих прав, но, как правило, владельцы больших управляющих компаний владеют большими ресурсами и связями и выиграть дело будет очень и очень непросто. Можно написать в приемную президента, там ответят, но приемной на всех не хватает, слишком большая загруженность и дело оправят обратно, допустим, в прокуратуру. И все снова вернется на круги своя, хотя после обращения в приемную президента отношение органов меняется на более серьезное. Методы борьбы с новичками могут дойти и до откровенного криминала. Мы не будем описывать всю широту вариантов беззакония в области ЖКХ, те, кто с ней связан, итак прекрасно об этом осведомлены.

Возвращаясь к предложениям по модернизации сектора, часть авторов напирает на конкурентный рынок в области ЖКХ. Предлагаются различные схемы по увеличению уровня конкуренции, но пока администрация и правоохранительные органы лояльны к криминальной монополии больших управляющих компаний, эти

схемы не будут действенны. Конкуренция в сфере очень важна и нужна, но, не победив коррупцию, конкурентный рынок жилищно-коммунальных услуг не построишь.

Условия монополии и закрытости рынка, с одной стороны не создают мотивов для работающих компаний для улучшения своей деятельности. С другой стороны, новые компании, часть из которых, пройдя через сито конкуренции, со временем могла бы составить тот, желаемый слой грамотных управленцев, не имеет возможности войти на рынок и проявить себя. Рынок жилищно-коммунальных услуг является закрытым, обычным предпринимателям войти в этот рынок практически невозможно, и даже если они волеются в него, то будут довольствоваться лишь маленькой частью, т.к. практически весь рынок в руках у монополистов.

Говоря об улучшении законодательной базы, следует отметить, что не просто изменить что-то с помощью законов, которые не соблюдаются. Ведь многие работники правоохранительных органов, задействованных в жилищно-коммунальном секторе, лично знакомы с главами управляющих компаний или получают от них, как говорится, регулярные благодарности. Но все же, изменения законодательной базы необходимо. Нужны изменения, направленные в первую очередь на борьбу с коррупцией в сфере ЖКХ, а также, на наш взгляд, ужесточение санкций. Да, в праве существует принцип «важна не строгость, а неотвратимость наказания», но ведь широко распространенная подделка протокола общего собрания собственников жилья резко снизилась после признания его документом [7, п.7,а]. После чего подделка протоколов общего собрания начала подпадать под статью Уголовного кодекса РФ [ст.327].

Надо также отметить, что жилищное законодательство тяжело и для исполнения управляющих компаний, все те требования, которые предъявляются, соблюсти практически невозможно. И если находится жилец-жалобщик, он может серьезно осложнить работу компании по самым незначительным причинам.

В данной работе, мы ни в коем случае не хотели, показать неэффективность предлагаемых мер, мы лишь хотели сказать, что на практике без кардинального снижения коррупции в сфере ЖКХ, эти меры не приживутся и не будут эффективны. Когда же ситуация с коррупцией улучшится, то, возможно тогда, претворение вышеперечисленных и подобных инициатив вызовет сильный положительный эффект для отечественной сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Список литературы

1. Закон РФ от 04.07.1991 N 1541-1 (ред. от 16.10.2012) «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» 4 июля 1991 года N 1541-1. // consultant.ru.
2. «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N 188-ФЗ. // consultant.ru.
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // consultant.ru
4. Механизм привлечения инвестиционных ресурсов в развитие жилищно-коммунального хозяйства // ЭКОНОМИНФО. – 2016. – С. 73-75.
5. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ. // consultant.ru.
6. Федеральный закон от 22 февраля 2017 г. N 14-ФЗ «О признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // consultant.ru.
7. Федеральный закон от 29.06.2015 N 176-ФЗ "О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // consultant.ru.

8. Фейнберг, А. «Эксперты назвали пределы роста российской экономики» // gbc.ru – 2017.
9. Бутырин, А.Ю, Чернышев, А.В., Грабовый, К.П. «Характерные аспекты жилищно-коммунального комплекса как сложной организационно-экономической системы» // Вестник МГСУ – 2014. – С. 196-202.
10. Измайлов, Р.Р. Регуляторы предпринимательской деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Ученые записки Казанского университета. – 2017. – С. 479-490.
11. Иноземцев, В. «Прогнозы – 2017: почему надо готовиться к сдуванию экономического пузыря» // forbes.ru. – 2016
12. Мальцева, И.С. «Анализ состояния и проблемного развития комплекса жилищно-коммунального комплекса республики Адыгея» // Новые технологии. – 2015.
13. Руденко, Л.Г. Анализ состояния жилищно-коммунального хозяйства России в современных условиях // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2015 – С. 67-68.
14. Тимчук, О. Г., Никитюк, Л. Г. К вопросу о классификации жилищно-коммунального хозяйства // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2015. – С. 174-179.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Шмарыго Н.А., Мангушева М.А., Мясоедов А.С., Чеботарёв М.Т.

студенты четвертого курса факультета экономической безопасности и таможенного дела, Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова, Россия, г. Саратов

В статье рассматриваются пути совершенствования экономической безопасности России, направленные на поддержку и стабилизацию национальной валюты, обеспечение роста экономики, устранение социальных напряженностей и конфликтов. Факторы, под воздействием которых будет проводиться развитие экономики России и методы для обеспечения экономической безопасности на федеральном уровне.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическое развитие, экономический рост.

Основным направлением в обеспечении экономической безопасности страны выступает создание оптимальных условий для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противодействия влиянию внутренних и внешних угроз.

Основополагающими задачами обеспечения экономической безопасности являются:

- 1) развитие внешней торговли; повышение экспорта российской продукции на зарубежные рынки; направленность на развитие внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации;
- 2) поддержка рубля и устранение волатильности;
- 3) обеспечение социальной стабильности общества; возвращение доходов граждан на докризисный период и их последующий рост; решение пенсионной

проблемы; создание условий для выполнений государством своих социальных обязательств;

4) снижение числа регионов-реципиентов.

Основная цель, стоящая перед государством в настоящее время – выход России из кризиса и обеспечение экономического роста. Она предполагает структурную перестройку экономики, свободное перемещение капитала между всеми субъектами экономических отношений. Приоритетным направлением экономической политики в ближайшие годы станет разработка мер, ориентированных на решение вопросов, связанных с модернизацией и повышением конкурентоспособности экономики в долгосрочной перспективе [1, с. 146].

Развитие экономики России будет проводиться под воздействием определенных факторов:

1) деятельность Правительства по разработке мер, обеспечивающих выход из кризиса, и увеличения темпов роста;

2) динамика цен на энергоносители;

3) способность компаний и финансовых структур приспосабливаться к кризисным условиям.

Всё большую роль в темпах экономического роста будет приобретать внутренние факторы, что приведет за собой увеличение значимости инвестиционного климата и государственной экономической политики.

Определяющим фактором выхода российской экономики из кризиса, выступает повышение инвестирования в развитие инноваций и в человеческий капитал. Полноценное развитие инноваций, возможно только при проведении взвешенной инновационной политики на государственном уровне. Развитие инвестиционных отношений приведет к увеличению применяемого в процессе воспроизводства основного капитала, воплощенного в конкретных мощностях производства. В настоящее время, существует некая недофинансированность российской экономики и социальной сферы, которая вызвана урезанием расходной части бюджета, осуществляющиеся ради сдерживания инфляции. Удержание высокой процентной ставки, вызывает «финансовый голод» в реальном секторе экономики. Доступность кредитов – важное условие для поддержания устойчивости и развития малого бизнеса, а снижение процентных ставок, в свою очередь, положительно повлияет на восстановление инвестиционной активности. Повышение банковского кредитования зависит не только от привлечения банками новых средств и клиентов, но и от снижения кредитных рисков [2, с. 78].

У экономики России есть возможности и ресурсы для быстрого восстановления и последующего роста, вне зависимости от динамики цен на сырьё, а в первую очередь на темпы повышения продуктивности и улучшения инвестиционного климата. Импорт потребительский товаров будет постепенно снижаться при переориентации спроса на отечественную продукцию. Внутренний спрос станет решающим фактором развития экономики, а его динамики будет зависеть от уровня инвестиционной активности. Увеличению валового внутреннего продукта будет способствовать динамика чистого экспорта, повышение которой следует связать с сокращением импорта.

Падение мировых цен на нефть нивелирует конкурентное преимущество экспортируемой Россией продукции, которое заключалось в более низких ценах на сырьё, в частности – энергетических ресурсов. В среднесрочной перспективе, ожидается постепенное возвращение положительной динамики экспорта России. По-

сколько Россия по-прежнему остается сырьевой страной, то это весьма затрудняет, научно-технический прогресс и рост продуктивности производственной деятельности, т.к. отрасли, связанные с сырьём, являются довольно-таки капиталоемкими. Они поглощают более половины инвестиций в производственные отрасли, что тормозит развитие наукоёмких отраслей.

Обеспечение расширения ассортимента выпускаемой продукции, и переориентация рынков сбыта, в совокупности со структурной перестройкой экономики, должны выходить на первый план. В обозримом будущем, Российская Федерация как страна, обладающая значительными человеческими и природными ресурсами, будет направлять инвестиции в переориентацию обрабатывающей промышленности, а проблема поиска новых экспортных ниш, будет иметь наибольшую актуальность.

Для противодействия криминализации экономики следует организовывать противодействие преступности, в частности обеспечения защиты от международных преступных группировок, террористических сообществ и хакерских атак. Должно обеспечиваться чёткое отражение угроз наносимых экономической преступностью, приносящих урон экономике, интересам государства во внешнеэкономической деятельности и социальному благополучию граждан.

Для обеспечения экономической безопасности на федеральном уровне требуется вовлечь в процесс структурного реформирования экономики следующие действия:

- 1) создать законодательную базу, новые институты управления и осуществить институциональные преобразования;
- 2) выработать четкий механизм разрешения спорных вопросов и конфликтных ситуаций в сфере экономических отношений, которые возникают между федеральными и региональными органами исполнительной власти;
- 3) разработать действенные методы формирования экономической политики, и повысить доверие к институтам государственной власти;
- 4) гармонизировать развитие экономических и политических отношений с зарубежными партнерами, учитывая взаимные интересы [3, с. 125].

Решение поставленных задач возвращает нас к необходимости разработки механизма их реализации.

Подводя итог, стоит отметить, что для конструктивного решения противодействия угрозам экономической безопасности России государству следует с осторожностью вмешиваться в экономику.

Список литературы

1. Авдийский, В.И. Национальная и региональная экономическая безопасность России : учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко, Н.Г. Синявский. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 363 с.
2. Аверченков, В. И. Структура системы обеспечения безопасности Российской Федерации : учеб. пособие / В. И. Аверченков, В. В. Ерохин, М. Ю. Рытов, О. М. Голембиовская. – 2-е изд., стереотип. – М.: Флинта, 2014. – 140 с.
3. Богомолов, В. А. Экономическая безопасность : учеб. пособие / под ред. В. А. Богомолова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИДАНА, 2012. – 295 с.

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ¹

Ярашева А.В.

главный научный сотрудник, доктор экономических наук, профессор,
Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН,
Россия, г. Москва

В статье затрагиваются вопросы изменения уровня безработицы в регионах Северо-Западного Федерального округа. Выделяется высокий уровень дифференциации субъектов, входящих в данный макрорегион, в отношении показателей безработицы и их динамики за последние семь лет.

Ключевые слова: рынок труда, регион, занятость, Северо-Западный Федеральный округ, уровень безработицы.

Северо-Западный Федеральный округ (СЗФО), образованный Указом Президента РФ от 13 мая 2000 года, включает в себя 11 субъектов РФ, с населением 13 899 310 человек (9,47 % от населения России по состоянию на 1 января 2017 г.). Макрорегион, объединяя два экономических района: Северный и Северо-Западный, представляет собой одну из наиболее динамично развивающихся территорий нашей страны. Доля округа в промышленном производстве России составляет примерно 12 %, а в производстве сельскохозяйственной продукции – 6,2 %. Основными отраслями рыночной специализации в индустриальной сфере являются топливная промышленность (нефтяная, газовая, угольная), черная и цветная металлургия, многопрофильное машиностроение, лесная и деревообрабатывающая, химическая, пищевая, рыбная промышленность, а в сельском хозяйстве – льноводство, молочно-мясное скотоводство, оленеводство, рыболовство [3].

Поскольку качество трудовых ресурсов и трудовой потенциал – одни из важнейших факторов экономического роста, то и особенности рынка труда в рассматриваемом макрорегионе определяются состоянием экономического развития входящих в него субъектов Федерации.

Уровень безработицы в Северо-Западном Федеральном округе является одним из самых низких в Российской Федерации – 4,6% (табл. 1). Однако можно увидеть большую дифференциацию по регионам внутри округа [4].

Самая неблагоприятная ситуация наблюдается в Республике Карелия и Республике Коми. При этом в первой из них – наихудшая в СЗФО динамика снижения уровня безработицы за период с 2010 по 2016 годы. Рассматриваемый индикатор почти в два раза превышает общероссийский уровень.

Наиболее низкий уровень безработицы в г. Санкт-Петербург. Следом за ним, правда с большим отрывом, расположились Ленинградская и Новгородская области, в которых безработица составляет соответственно 4,6% и 4,9%, что ниже, чем показатели по России в целом, и равны среднему уровню по макрорегиону.

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ (проект № 17-02-18007 «Новая политика России в сфере привлечения и использования иностранной рабочей силы: результаты и последствия на региональном уровне»).

Таблица 1

Динамика уровня безработицы в СЗФО, %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,5
Северо-Западный федеральный округ	5,9	5,1	4,0	4,3	4,1	4,7	4,6
Республика Карелия	9,3	8,4	7,0	8,2	8,1	8,8	9,2
Республика Коми	10,1	8,2	6,4	7,1	6,0	7,0	8,7
Архангельская область	6,9	5,9	5,4	6,1	7,2	6,8	7,1
Вологодская область	7,8	7,3	5,8	6,1	5,6	6,8	6,6
Калининградская область	10,3	9,1	7,4	5,6	5,4	5,7	6,0
Ленинградская область	5,2	4,3	3,2	4,3	4,5	5,1	4,6
Мурманская область	8,6	8,6	7,7	7,2	6,7	7,8	7,7
Новгородская область	5,6	4,9	4,1	4,6	3,7	4,6	4,9
Псковская область	9,5	9,3	6,6	7,0	6,5	6,9	6,7
г. Санкт-Петербург	2,6	2,0	1,1	1,5	1,4	2,1	1,6

Социально-экономическое развитие СЗФО, как и большинства других федеральных округов России, в настоящее время осуществляется в условиях сокращения численности населения в трудоспособном возрасте. Дефицит экономически активного населения усугубляется несбалансированностью спроса и предложения рабочей силы по отраслям, профессиям, субъектам и территориям. Так, потребность в трудовых ресурсах наиболее велика в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области, на долю которых приходится соответственно 54% и 10,1% всех заявленных предприятиями вакантных рабочих мест округа. А потребность в качестве трудового потенциала работников выше всего в Псковской области. Предложений работы здесь больше, чем квалифицированных специалистов. Другими словами, отсутствуют специалисты высшего уровня квалификации, способные действовать в непредсказуемых и быстро меняющихся условиях [1, с. 50].

Следует подчеркнуть, что низкий уровень рождаемости в регионах СЗФО не обеспечивает простого воспроизводства населения, наблюдается высокий уровень смертности, особенно мужчин в трудоспособном возрасте. Кроме того, в целом из исследуемого округа наблюдается миграционная убыль населения в страны дальнего зарубежья [5].

Государство в лице учреждений службы занятости населения оказывает помощь в трудоустройстве для снижения уровня напряженности на рынке труда в тех регионах, где сложилась наиболее неблагоприятная ситуация [4] (табл. 2).

Доля лиц, зарегистрированных в качестве безработных, в общей численности незанятых трудовой деятельностью, в среднем по округу составляет 8% и выше всего в Санкт-Петербурге – 1,4%.

Спрос и предложение на рынке труда на сегодняшний день претерпевают изменения не только в связи с сокращением и/или старением населения, но и с теми новыми тенденциями, которые складываются в отношении требований, предъявляемых к работникам.

**Численность незанятых граждан, обратившихся за содействием
в поиске подходящей работы в государственные учреждения службы
занятости населения (на конец марта 2016 г.)**

	численность незанятых трудо- вой деятельностью граждан, тыс. чел.	в %		из них зарегистриро- ванные безработные	
		к марту 2015 г.	к итогу	тыс. чел.	в % к итогу
Российская Федерация	1266,6	103,8	100	1062,0	100
Северо-Западный феде- ральный округ	116,4	108,7	9,2	85,0	8,0
Республика Карелия	10,1	106,3	0,8	8,6	0,8
Республика Коми	11,4	113,3	0,9	8,9	0,8
Архангельская область	16,4	117,2	1,3	12,3	1,2
в том числе:					
Ненецкий авт. округ	0,9	210,6	0,1	0,7	0,1
Архангельская область без авт. округа	15,4	114,1	1,2	11,6	1,1
Вологодская область	12,6	117,5	1,0	10,8	1,0
Калининградская область	7,6	98,2	0,6	6,9	0,7
Ленинградская область	6,3	102,9	0,5	4,8	0,4
Мурманская область	10,5	105,0	0,8	8,5	0,8
Новгородская область	5,1	113,0	0,4	4,6	0,4
Псковская область	5,9	98,1	0,5	5,1	0,5
г. Санкт-Петербург	30,5	107,3	2,4	14,5	1,4

Так, по результатам опроса представителей крупных компаний выяснилось, что к 2020 г. более чем треть требуемых основных навыков и компетенций большинства профессий будет состоять из принципиально новых характеристик. На первый план выйдут такие социальные качества, как убеждения, эмоциональный интеллект, способность к самообучению и способность учить других. Обладатели таких трудовых характеристик будут цениться выше, чем работники, имеющие только узкие технические навыки [2]. Данное обстоятельство тоже внесет свою лепту в формирование спроса и предложения на рынке труда.

Список литературы

1. Копытова О.Н. Потребность экономики регионов Северо-Западного Федерального округа в высококвалифицированных кадрах // Вестник ПсковГУ. Серия «Экономические и технические науки». 4/2014. С. 45-53.
2. Логинова Е.В. Будущее рынка труда и занятости: мировые тенденции и перспективы в России // Сборник докладов VI Социального форума «Рынок труда и политика занятости: состояние и перспективы развития. М., 2016. С. 53-56.
3. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного Федерального округа на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства РФ 18.11.2011 № 2074-р). <http://www.government.consultant.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики / <http://www.gks.ru/>
5. Ярашева А.В. Региональный рынок труда и использование иностранной рабочей силы // Современные проблемы науки, технологий, инновационной деятельности : Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. В 4-х частях / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. 2017. Часть IV С. 153-157.

Подписано в печать 09.01.2018. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,60. Тираж 500 экз. Заказ № 8
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а