

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

РОССИЙСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

*Сборник научных статей
I Всероссийской заочной
научно-практической конференции,
посвященной 85-летию Самарского государственного
экономического университета*

10 июня 2016 года

Часть 3

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2016

УДК 001.8
ББК Ч215
Р76

Материалы конференции размещены в системе РИНЦ

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор Г.Р. Хасаев; д.э.н., профессор С.И. Ашмарина (отв. редакторы); д.э.н., профессор Д.В. Чернова; д.э.н., профессор Л.А. Сосунова; д.п.н., профессор Э.П. Печерская; д.э.н., профессор Т.А. Корнеева; к.с.н., доцент Е.В. Ширнина; доцент М.В. Китаева; к.э.н., доцент С.Н. Пичкуров; к.э.н., доцент Н.В. Полянскова; д.и.н., профессор Н.Ф. Тагирова; к.и.н., доцент Ю.А. Жердева; к.ю.н., доцент В.А. Пономаренков, И.А. Плаксина (отдел сопровождения конкурсов и грантов); к.э.н. О.А. Наумова (отв. секретарь-референт)

Р76 **Российская наука: актуальные исследования и разработки** : сб. науч. ст.
I Всерос. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та, 10 июня 2016 г. : в 3 ч. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Ч. 3. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. - 276 с.
ISBN 978-5-94622-646-2 (ч. 3) - ISBN 978-5-94622-643-1

Сборник посвящен актуальным научно-теоретическим и методическим вопросам развития общества в современных экономических условиях в таких областях науки, как: информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте; история; математика; менеджмент; педагогика и психология; философия; физическая культура и здоровый образ жизни; экология; экономика; юриспруденция и право. В статьях проведен анализ теоретических и методических подходов экономического и организационного развития, предложены новые научно-методические направления развития экономики и общества.

Сборник представляет интерес для научных работников, аспирантов, студентов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 001.8
ББК Ч215

ISBN 978-5-94622-646-2 (ч. 3)
ISBN 978-5-94622-643-1

© Авторы научных статей, 2016
© ФГБОУ ВО "СГЭУ", 2016

ЭКОНОМИКА

УДК 347.725

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КОНТРОЛЯ ЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

© 2016 Меденцева Евгения Владимировна

кандидат юридических наук, доцент,
заведующий кафедрой правового обеспечения экономической деятельности

© 2016 Старцева Светлана Васильевна

старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: medentsevae@mail.ru, SVETLANA1@yandex.ru

Ключевые слова: корпоративное управление, корпоративный контроль, внутрикорпоративный контроль, аудит, аудиторская деятельность.

В статье анализируются некоторые проблемы правового регулирования контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества, определяется необходимость совершенствования аудита - комплексного социально-экономического явления, оказывающего непосредственное влияние на стабильность и прогнозируемость национальной экономики, информационную прозрачность, экономическую безопасность и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов.

Представления о контроле за финансово-хозяйственной деятельностью, как о процессе заверения ревизором или аудитором годовой отчетности общества, уже не соответствует реалиям международной и отечественной хозяйственной практики. Перед внутрикорпоративным контролем ставятся новые задачи, связанные с защитой капиталовложений акционеров и активов общества, обеспечением эффективной и прозрачной системы управления, соблюдением требований нормативных правовых актов и внутренних документов общества, оценкой и прогнозированием рисков деятельности, а также обеспечением достоверности финансовой информации, используемой либо раскрываемой обществом. Важную роль в решении указанных задач играют системы внутреннего контроля, а также подразделения внутреннего контроля и аудита, что предъявляет новые требования к уточнению правовой формы, опосредующей их деятельность. При этом даже наиболее известные теоретики неолиберализма отмечают актуальность проблем оценки влияния правовых институтов на экономические показатели, включая эф-

фективность конкуренции, поскольку "серьезные недостатки в этой области (в особенности в законодательстве о корпорациях) не только снижают эффективность конкуренции, но и ведут к ее полному угасанию во многих сферах"¹.

Вместе с тем, законодательство, регулирующее контроль за финансово-хозяйственной деятельностью акционерных обществ характеризуется внутренней противоречивостью и, в еще большей степени, игнорированием достижений теории корпоративного управления и контроля. Следствием сложившейся ситуации, как показывает анализ арбитражной практики, являются многочисленные злоупотребления со стороны отдельных участников корпоративных отношений (исполнительные органы, мажоритарные акционеры, контролирующие лица) и недостаточная защита интересов других участников корпоративных отношений, включая миноритарных акционеров. "Недостаточно развитая система управленческого контроля в России будет являться существенным тормозом и фактором ограничения возможности развития отечественных предприятий и экономики страны в целом, тогда как введение системы управленческого контроля на предприятиях является необходимой предпосылкой работы предприятий, создания оптимальной рыночной инфраструктуры, выживания предприятий в условиях растущей внутренней и внешней конкуренции и роста их экономического потенциала"².

Аудит занимает особое положение среди видов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества, т.к. на практике соответствующую деятельность осуществляют несколько уполномоченных органов или лиц: внутренний аудитор (подразделение внутреннего аудита), внешний аудитор (аудиторская организация) и аудиторский комитет.

В отличие от внутреннего контроля, который является одновременно управленческой функцией и механизмом обобщенного контроля акционеров и общества, аудит ориентирован только на реализацию второй задачи, которая подразумевает получение объективной информации о деятельности общества.

Для пользователей финансовой отчетности (акционеров, инвесторов и иных заинтересованных лиц) аудиторское заключение нередко является единственным объективным источником информации о деятельности общества. Необходимость выражения аудиторами объективного мнения о достоверности финансовой отчетности влечет за собой раскрытие в аудиторском заключении информации о существенных ошибках и недостатках в финансово-хозяйственной деятельности общества в соответствии со стандартами аудиторской деятельности.

Согласно п. 3 ст. 1 Федерального закона от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" аудит представляет собой "независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности"³.

В соответствии с п. 2 ФСАД 5/2010 "Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита" аудитор рассматривает недобросовестные действия, которые "явились причиной существенных искажений бухгалтерской отчетности, а именно: искажений, возникших в результате недобросовестного составления бухгалтерской отчетности, и искажений, возникших в результате присвоения активов"⁴, т.е. аудитор анализирует только предполагаемые нарушения законодательства, регулирующего деятельность акционерного общества, которые способны повлиять на достовер-

ность финансовой отчетности. При этом основным подходом к оценке риска недобросовестных действий является анализ мотивирующих факторов: "давление обстоятельств, осознанная возможность предпринять недобросовестное действие и способность завуалировать его, находя ему логическое обоснование", т.е. обязанности аудиторов заключаются в изучении условий для совершения противоправных и недобросовестных действий, в не в выявлении их признаков.

Отметим, что в современной хозяйственной практике широко применяется т.н. внутренний аудит, который осуществляется должностными лицами и сотрудниками акционерного общества, причем отношения общества с аудиторами опосредуются не гражданско-правовыми, а трудовыми договорами. Внутренний аудит является не альтернативой, а дополнением к внешнему аудиту и позволяет реализовать различные контрольные процедуры, необходимые конкретному акционерному обществу. В частности, внутренние аудиторы могут использоваться для выявления признаков злоупотреблений и недобросовестных действий со стороны должностных лиц общества, причем надлежащим получателем информации о выявленных нарушениях может быть совет директоров. В данном случае аудиторы не обязаны ограничиваться только рассмотрением нарушений, влияющих на достоверность финансовой отчетности, что повышает значение аудита для снижения рисков финансово-хозяйственной деятельности общества. Помимо этого, "внутренние" аудиторские проверки могут проводиться на регулярной основе или носить сплошной характер, что является объективной предпосылкой повышения результативности контрольной деятельности.

Анализ хозяйственной практики позволяет заключить, что подразделение внутреннего аудита выполняет, в частности, следующие обязанности:

- предоставление гарантий достоверности финансовой информации, соблюдения требований нормативных правовых актов и внутренних документов АО, эффективности хозяйственных операций и контрольных процедур;
- участие в расследованиях и анализе хозяйственных операций АО, в контрольных мероприятиях других уполномоченных органов и подразделений АО в качестве соисполнителей, проведение согласования отдельных операций и решений;
- предоставление консультаций и рекомендаций, включая разъяснения по отдельным вопросам финансово-хозяйственной деятельности, помощь в разработке управленческих решений, обучении сотрудников (включая профилактику злоупотреблений и недобросовестных действий).

К числу важных тенденций современной хозяйственной практики, применительно к аудиторской деятельности, следует отнести учреждение аудиторских комитетов (комитетов по аудиту) в акционерных обществах. Основной целью аудиторских комитетов является обеспечение надлежащего качества аудиторских заключений, с учетом многочисленных фактов о недостаточной объективности аудиторов в случае их зависимости от решений исполнительных органов обществ. Поэтому совет директоров, ответственный за подготовку вопросов, выносимых на общее собрание акционеров, обеспечивает выбор независимого аудитора, способного провести эффективную и объективную проверку финансово-хозяйственной деятельности общества. В связи с этим КПП рекомендует, чтобы комитет по аудиту оценивал кандидатов в аудиторские организации (аудиторы) общества и предоставлял оценку таких кандидатов совету директоров для обоснования

рекомендаций в отношении выбора аудиторской организации на общем собрании акционеров общества. Помимо этого, рекомендуется представлять заключение аудиторской организации (аудитора) для оценки комитетом по аудиту общества до представления его акционерам на общем собрании.

Отметим, что наличие аудиторского комитета внесено в рекомендуемый перечень положений кодекса корпоративного поведения, соблюдение которых является условием включения ценных бумаг в котировальный список организатора торговли на рынке ценных бумаг⁵.

Как показывает анализ хозяйственной практики, комитет по аудиту несет ответственность не только за предоставление рекомендаций в отношении выбора аудиторов, но и за определение размера их вознаграждения, контроль за их деятельностью (включая разрешение разногласий между АО и аудитором по вопросам финансовой отчетности), а также за оценку качества аудиторского заключения. Кроме того, аудиторский комитет часто действует от имени совета директоров при осуществлении надзора за системой внутреннего контроля и бухгалтерского учета общества.

Основными обязанностями комитета по аудиту являются:

- надзор за работой исполнительного органа АО, информирование совета директоров, а также выработка рекомендаций по проблемам управления рисками, организации внутреннего контроля, ведения учета и представления достоверной финансовой отчетности АО;

- оценка эффективности деятельности подразделения внутреннего аудита АО;

- определение квалификации внешнего аудитора, оценка качества оказываемых им услуг, рассмотрение аудиторских заключений и результатов работы внешних аудиторов, предварительное одобрение и утверждение услуг аудиторов, выработка рекомендаций совету директоров о размере вознаграждения за аудиторские услуги;

- координация деятельности и обеспечение обмена информацией между внешними и внутренними аудиторами;

- внедрение стандартов в области управления рисками, внутреннего контроля, профилактики противоправных и недобросовестных действий, включая меры по обеспечению процедур получения, хранения и рассмотрения жалоб сотрудников АО;

- консультирование сотрудников АО по вопросам, связанным с бухгалтерским учетом, системами внутреннего контроля и аудитом.

Важным направлением совершенствования контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерных обществ является учреждение в составе органов управления т.н. аудиторских комитетов. Основной целью аудиторских комитетов является обеспечение надлежащего качества аудиторских заключений, с учетом многочисленных факторов, свидетельствующих о недостаточной объективности аудиторов в случае их зависимости от решений исполнительных органов. В соответствии с положениями об аудиторских комитетах, утверждаемыми общими собраниями акционеров, комитеты по аудиту несут ответственность за выбор аудиторов, определение размера их вознаграждения, контроль за их деятельностью, а также за оценку качества аудиторских заключений. Кроме того, аудиторский комитет может наделяться правом действовать от имени совета директоров при осуществлении надзора за системой внутреннего контроля и бухгалтерского учета общества.

¹ Хайек Ф.А. Дорога к рабству : пер. с англ. М. : Новое изд-во, 2005. С. 61.

² Корнеева Т. А. Назначение системы управленческого контроля в различных национальных традициях // Вестник Самарского государственного экономического университета 2006. № 4 (22). С. 86.

³ Собрание законодательства РФ. 2009. № 1. Ст. 15.

⁴ Российская газета. 2010. № 265.

⁵ Распоряжение ФКЦБ РФ от 18.06.2003 № 03-1169/п "Об утверждении Методических рекомендаций по осуществлению организаторами торговли на рынке ценных бумаг контроля за соблюдением акционерными обществами положений Кодекса корпоративного поведения". Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

THE QUESTION OF IMPROVING THE MONITORING OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF THE JOINT-STOCK COMPANY

© 2016 Medentseva Evgenia Vladimirovna

Candidate of Law, Assistant Professor,

Head of the Department of Legal Support of economic activities

© 2016 Startseva Svetlana Vasilievna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: medentsevae@mail.ru, SVETLANA1@yandex.ru

Keywords: corporate governance, corporate control, internal corporate control, auditing, auditing activity.

The article analyzes some problems of legal regulation of control over financial and economic activity of joint-stock companies, is determined by the need to improve audit is a complex socio - economic phenomena that have a direct impact on the stability and predictability of the national economy, transparency, economic security and the competitiveness of business sub-projects.

УДК 313.313

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

© 2016 Меркушова Нина Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nina.merkushova@mail.ru

Ключевые слова: молочное скотоводство, Приволжский федеральный округ, продовольственная безопасность, категории хозяйств, структурные различия, мультипликативная и аддитивная модели, индексный анализ.

В статье выполнен сравнительный и динамический анализ результативного и факторных показателей молочного скотоводства Приволжского федерального округа. Оценены структурные различия производства молока по категориям хозяйств с помощью индекса Рябцева; определен относительный и абсолютный прирост валового надоя в разрезе отдельных субъектов.

Высокоразвитое сельское хозяйство и его составная часть животноводство является основой стабильности национальной экономики и обеспечения продовольственной безопасности страны.

Понятие "продовольственная безопасность" (foodsecurity) было введено в широкое употребление на состоявшейся в 1974 г. в Риме Всемирной конференции по проблемам продовольствия, организованной Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО). В настоящее время под продовольственной безопасностью, как правило, понимают обеспечение всех людей и социальных групп населения той или иной страны мира физическим и экономическим доступом к безопасной, достаточной в количественном и качественном отношении пище, необходимой для ведения активной и здоровой жизни. Причем наполнение внутреннего рынка зарубежными поставками на 20% и более принято считать пороговым уровнем, критическим для продовольственной независимости, а, следовательно, и для продовольственной безопасности страны в целом¹.

Важнейший источник производства продукции - молочное скотоводство. Молочное скотоводство в России является ведущей и наиболее сложной подотраслью животноводства, которая характеризуется следующими показателями²:

- более 21 тысячи предприятий, включая более 20 тысяч производителей сырого молока, без учета 2 млн. личных подсобных хозяйств (ЛПХ);
- более 1,5 млн. человек занятых в отрасли, или около 2% от всех занятых в России;
- предприятия молочной отрасли обеспечивают ежегодные налоговые поступления в государственный бюджет в размере около 180 млрд. рублей.

В связи со сложной политической обстановкой в мире, санкциями, применяемыми в отношении России со стороны ЕС и США одним из направлений повышения уровня продовольственной безопасности России является развитие молочного скотоводства, способствующее увеличению объемов производства отечественной продукции. Стратегическая важность анализа данного направления обусловила актуальность статистического исследования молочного скотоводства, которое выполнено по данным Приволжского федерального округа, занимающего доминирующее положение по ряду показателей.

Доля численности поголовья коров в Приволжском федеральном округе в 2014 г. составляла 26,2% от общей численности по Российской Федерации, удельный вес валового надоя молока - 30,7%, продуктивность коров была выше на 17,2%³.

Приволжский федеральный округ занимает первое место по валовому надоя молока в России. Основные показатели сельскохозяйственной деятельности в официальных публикациях Росстата представлены по категориям сельскохозяйственных производителей: по сельскохозяйственным организациям, включая индивидуальных предпринимателей, хозяйствам населения и крестьянским (фермерским) хозяйствам.

За 2000-2014 гг. произошли существенные изменения в структуре производства молока по категориям хозяйств (табл. 1).

Таблица 1

Динамика структуры производства молока в ПФО по категориям хозяйств за 2000 и 2014 гг.

Категории хозяйств	Доля производства молока, %		Изменение доли	
	2000 г.	2014 г.	п. п.	%
Сельскохозяйственные организации	44,5	48,6	4,1	9,2
Хозяйства населения	51,2	45,2	- 6,0	- 11,8
Крестьянские (фермерские) хозяйства	4,3	6,2	1,9	44,2
Итого	100,0	100,0	0,0	

В 2000 г. наибольший удельный вес производства молока приходился на хозяйства населения (51,2%, что на 0,8 п. п. выше, чем в среднем по Российской Федерации). При этом размах вариации составлял 59,9 п. п. от 19,3% в Кировской области до 79,2% в Саратовской области. Доля данной категории, к которой относятся личные подсобные хозяйства и другие индивидуальные хозяйства граждан в сельских и городских поселениях в 2014 г. снизилась на 11,8%. При этом размах вариации возрос до 68,5 п. п.

За этот же период на 9,2% возросла доля производства молока в сельскохозяйственных организациях, которые объединяют хозяйственные товарищества, общества и партнерства, общества с ограниченной ответственностью, публичные и непубличные акционерные общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия, подсобные хозяйства несельскохозяйственных организаций и учреждений. Она стала преобладающей и превысила значение по РФ на 1,8 п. п. Минимальная доля производства молока в сельскохозяйственных организациях в Саратовской области (15,3%), а максимальная в Кировской области - 89,2%.

Что касается крестьянских (фермерских) хозяйств, т. е. объединения граждан, связанных родством или свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность, основанную на их личном участии, то доля данной категории в 2000 г. была ниже общероссийской, а в 2014 г. достигла среднероссийской и увеличилась на 44,2%. Минимальный удельный вес данной категории в Республике Марий Эл (1%), а максимальная (13,9%) в Самарской области.

Важнейшие задачи государственной политики - создание благоприятных экономических, социальных и правовых условий в аграрном секторе и оказание реальной финансовой помощи фермерам, организациям сельского хозяйства⁴.

Для оценки существенности различий структур в отдельных субъектах по сравнению со средней по Приволжскому федеральному округу в данном исследовании использовался индекс Рябцева (I_R):

$$I_R = \sqrt{\frac{\sum (d_{ПФО} - d_i)^2}{\sum (d_{ПФО} + d_i)^2}}$$

где $d_{ПФО}$ - доля производства молока по категориям хозяйств в среднем по ПФО,

d_i - доля этого же элемента в отдельных субъектах ПФО.

Значение данного индекса не зависит от числа градаций структуры совокупности. Для оценки меры структурных различий разработана шкала, которая предусматривает

характеристику меры структурных различий в зависимости от величины I_R от тождественности структур до их полной противоположности⁵. Выполненные расчеты позволили получить следующие результаты (табл. 2).

Таблица 2

**Характеристика меры структурных различий производства молока
по категориям хозяйств в 2014 г.**

Характеристика меры различий (уровень различий)	I_R	Субъекты Приволжского федерального округа	Количество субъектов
Тождественность структур	0,019	Пензенская область	1
Весьма низкий уровень различий	0,049	Республика Марий Эл	1
Низкий уровень различий	0,104 - 0,143	Республика Татарстан, Ульяновская область, Самарская область	3
Существенный уровень различий	0,189 - 0,289	Республика Башкортостан, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Оренбургская область, Пермский край, Нижегородская область, Удмуртская Республика	7
Значительный уровень различий	0,335 - 0,366	Саратовская область, Кировская область	2
		Итого	14

За изучаемый период и по Российской Федерации и по Приволжскому федеральному округу отмечено снижение валового надоя молока, но разными темпами. Если в целом по РФ производство молока снизилось на 4,6%, то в ПФО только на 1,8%, причем по ряду субъектов наблюдается рост показателя.

Динамика результативного показателя находится под влиянием двух неравноценных факторов: изменения поголовья коров и надоя молока с 1 коровы, т. е. продуктивности коров. Оценка их влияния возможна на основе использования мультипликативных и аддитивных индексных моделей.

Двухфакторную мультипликативную модель можно представить в виде:

$$ВН = П \cdot Н,$$

где ВН - валовой надой молока;

П - поголовье коров;

Н - продуктивность коров.

Индексы результативного показателя находятся в такой же зависимости:

$$I_{ВН} = I_{П} \cdot I_{Н}.$$

Абсолютное изменение валового надоя молока за счет данных факторов были рассчитаны способом относительных разниц по формулам:

- абсолютное изменение валового надоя за счет изменения поголовья коров:

$$\Delta ВН_{П} = ВН_0 (I_{П} - 1);$$

- абсолютное изменение надоя за счет изменения продуктивности коров:

$$\Delta ВН_{Н} = ВН_0 \cdot I_{П} (I_{Н} - 1);$$

- общее изменение:

$$\Delta ВН_{П} = ВН_{П} + \Delta ВН_{Н} \text{ или } ВН_1 - ВН_0.$$

Результаты факторного анализа за 2000-2014 гг. представлены в табл. 3.

Общим для всех субъектов и ПФО в целом является снижение экстенсивного фактора (поголовья коров) при достаточно существенном росте интенсивного фактора (продуктивность коров).

Таблица 3

**Динамика валового надоя молока и влияние отдельных факторов
в ПФО за 2000-2014 гг.**

Субъекты ПФО	Индексы (2014г. в % к 2000 г.)			Абсолютный прирост (снижение) валового надоя, тыс. тонн		
	Валового надоя	Поголовья коров	Продук- тивности	Всего	Влияние изменения	
					поголовья	продук- тивности
Республика Башкортостан	1,152	0,664	1,735	233,8	-517,1	750,9
Республика Марий Эл	0,772	0,385	2,006	-57,8	-156,0	98,2
Республика Мордовия	1,026	0,529	1,939	10,5	-187,4	197,9
Республика Татарстан	1,292	0,743	1,739	390,4	-344,2	734,6
Удмуртская Республика	1,317	0,694	1,897	174,2	-168,2	342,4
Чувашская Республика	0,904	0,525	1,720	-44,8	-221,0	176,2
Пермский край	0,755	0,485	1,558	-153,1	-322,3	169,2
Кировская область	0,805	0,408	1,975	-131,4	-398,8	267,4
Нижегородская область	0,732	0,452	1,619	-226,9	-463,8	236,9
Оренбургская область	1,097	0,730	1,503	72	-199,5	271,5
Пензенская область	0,749	0,454	1,653	-109,2	-238,2	129,0
Самарская область	0,728	0,548	1,328	-162,8	-270,2	107,4
Саратовская область	0,942	0,597	1,579	-47,6	-332,8	285,2
Ульяновская область	0,655	0,343	1,911	-122,4	-233,2	110,8
Итого	0,982	0,588	1,669	-175,2	-3970,8	3795,6

Превышение положительного влияния над отрицательным привело к разнонаправленным изменениям валового надоя молока в отдельных регионах.

Прирост показателя наблюдался в пяти субъектах: Республике Башкортостан, Республике Мордовия, Республике Татарстан, Удмуртской Республике и Оренбургской области. При этом самое значительное увеличение в относительном выражении в Удмуртской республике, республиках Татарстан и Башкортостан (31,7%, 29,2% и 15,2% соответственно) (см. рисунок).

В абсолютном выражении три субъекта обеспечили прирост производства молока на 798,4 тыс. тонн.

В девяти субъектах валовой надой молока снизился. Наиболее существенное уменьшение объемов производства в относительном выражении произошло в Ульяновской, Самарской и Нижегородской областях (соответственно на 34,5%, 27,2% и 26,8%). В результате недополучено молока только за счет данных областей на 512,1 тыс. тонн, а общее снижение объема производства молока составило 1056 тыс. тонн.

Исходя из расчетов на основе индивидуальных данных по субъектам ПФО об изменении продуктивности коров и численности их поголовья, было выявлено, что за счет повышения продуктивности коров в отдельных регионах валовой надой молока округа

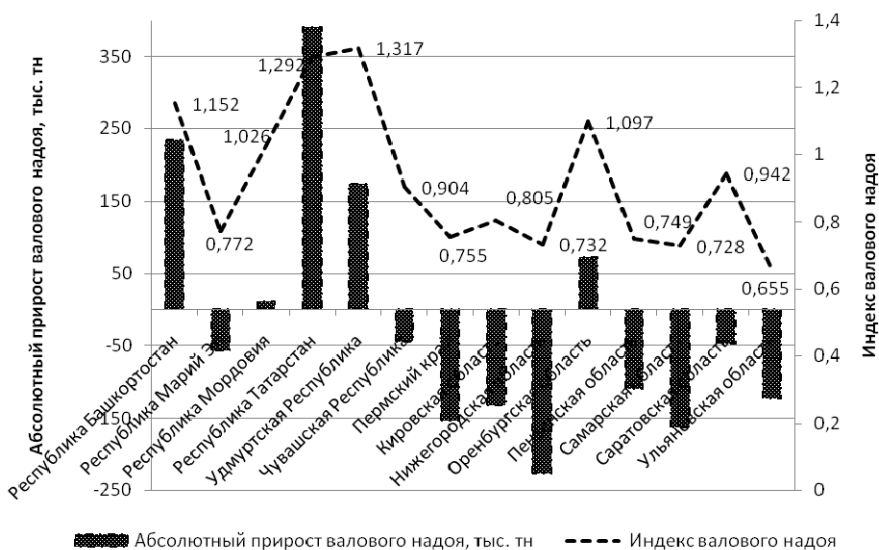


Рис. Динамика валового надоя молока в ПФО за 2000-2014 гг.

увеличился на 3011 тыс. тонн, а за счет снижения поголовья коров в каждом отдельном регионе общий надой молока ПФО уменьшился на 3519,8 тысяч тонн. Поскольку отрицательное влияние было более значительным, общий объем валового надоя молока снизился на 175,2 тыс. тонн.

Следует отметить, что в 2015 году ПФО сохранил первое место по производству молока; наблюдались положительные тенденции: замедлились темпы снижения поголовья молочного стада, возросла продуктивность, устойчивую положительную динамику производства молока показали сельскохозяйственные организации.

¹ Ведомости торгово-промышленной палаты РФ. URL: http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/6259.html.

² О Государственной целевой подпрограмме "Развитие производства молока и молочной продукции на 2015 - 2020 годы". URL: http://www.dairynews.ru/imagesnew/programma_dairy0714.pdf.

³ Рассчитано автором по официальным данным Росстата (см.: <http://www.gks.ru>).

⁴ Баканач О.В., Проскурина Н.В. Статистический анализ территориальной дифференциации потребления основных продуктов питания в регионах РФ // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 10 (96). С. 33.

⁵ Региональная статистика : учебник / под ред. Е.В. Заровой, Г.И. Чудилина. М. : Финансы и статистика, 2006. С. 72.

STATISTICAL RESEARCH OF INDICATORS OF DAIRY CATTLE BREEDING IN THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

© 2016 Merkusheva Nina Ivanovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nina.merkushova@mail.ru

Keywords: dairy cattle breeding, Volga federal district, food security, categories of farms, structural distinctions, multiplicative and additive models, index analysis.

The comparative and dynamic analysis of productive and factorial indicators of dairy cattle breeding of the Volga federal district was executed in the article. Structural distinctions of production of milk on categories of farms were estimated; calculations of the relative and absolute increase of gross milk yield by factors in the context of individual subjects were performed.

УДК 311:61

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СУБЪЕКТАХ РФ

© 2016 Метальникова Анастасия Алексеевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ametalnikova@inbox.ru

Ключевые слова: уровень заболеваемости населения, анализ влияния социально-экономических факторов на общий уровень заболеваемости.

Представлены результаты статистического исследования заболеваемости населения в регионах РФ на основе предложенной системы показателей. Осуществлена многомерная комплексная оценка заболеваемости населения в регионах. Выявлены основные социально-экономические факторы, влияющие на общий уровень заболеваемости населения РФ.

Негативные демографические тенденции создают реальные и потенциальные угрозы устойчивому развитию общества не только на современном этапе, но и в перспективе: ухудшение здоровья каждого последующего поколения ведет к снижению качества и величины трудового потенциала страны¹. Приоритетом социально-демографической политики государства должно стать оздоровление населения, снижение смертности и увеличение продолжительности жизни. Формирование конкретных направлений государственной политики в этой области предполагает наличие разносторонней статистической информации о состоянии здоровья, закономерностях и факторах заболеваемости населения.

Обобщающая количественная оценка заболеваемости населения Российской Федерации и ее субъектов в официальной государственной статистике производится на основе абсолютного показателя первичной заболеваемости "зарегистрировано больных, тыс. чел." и относительного - "уровень заболеваемости на 1000 населения" с распределением по основным классам болезней.

Уровень заболеваемости во многом зависит от социально-экономических факторов, образа жизни людей, от состояния окружающей среды и наследственности.

Проведенный анализ динамики позволяет сделать вывод о том, что среднегодовой уровень общей заболеваемости населения Российской Федерации составил 774 человека на 1000 человек населения за период с 2003 по 2013 год. В среднем из года в год уровень заболеваемости увеличивался на 5 человек. Средний темп роста составил 100,7%.

За тот же период среднегодовой уровень общей заболеваемости населения Самарской области составил 920 человек на 1000 человек населения. В среднем каждый год уровень заболеваемости населения увеличивался на 25 человек или на 2,7%.

Для прогнозирования, с помощью оценки наличия автокорреляции остатков, были выбраны линейные трендовые модели. Прогноз уровня заболеваемости населения Самарской области, а также России в целом оказался неутешительным. В 2016 году уровень заболеваемости населения России будет колебаться от 795 до 851 человека на 1000 человек населения. По данным прогноза уровня заболеваемости населения Самарской области в 2016 году он попадет в интервал от 1052 до 1165 человек на 1000 человек населения.

Структурно-динамический анализ заболеваемости населения по основным классам болезней за период с 2000 по 2013 год показал весьма низкий уровень различий двух структур.

Многомерная комплексная оценка заболеваемости населения по основным классам болезней методом "Паттерн", многомерной средней и методом суммы мест дала схожие результаты по многим регионам. Метод "Паттерн" позволяет получить оценки по частным показателям при помощи соотнесения фактических значений с наилучшими. Методика расчета частных оценок различается в зависимости от направления влияния каждого отдельного фактора на итоговую характеристику региона². Метод многомерной средней позволяет ранжировать многомерные объекты, и в большинстве случаев разделять их на группы (сегментировать)³. Метод суммы мест предполагает предварительное ранжирование каждого объекта анализа в зависимости от уровня исследуемых показателей.

Так, Кировская область является абсолютным лидером среди регионов ПФО. Это означает, что в Кировской области наблюдается самый низкий уровень заболеваемости по основным классам болезней. За ней идут Пензенская область и Республика Мордовия. Самарская область также прочно закрепилась на тринадцатой позиции в рейтинге. На последнем четырнадцатом месте оказалась Чувашская Республика.

Корреляционно-регрессионный анализ показал, что уровень общей заболеваемости населения зависит от таких факторов как⁴:

- численность населения на одну больничную койку, на конец года, человек (X3);
- среднедушевые денежные доходы населения, в месяц, рублей (X4);
- индексы потребительских цен, декабрь к декабрю предыдущего года, в процентах (X8);

- мощность амбулаторно-поликлинических организаций на 10 000 человек, посещений в смену (X9);
- инвестиции в основной капитал на душу населения, рублей (X12).

**Оценка приоритетности факторов регрессионной модели
уровня заболеваемости населения различными критериями**

Фактор	Критерии		Приоритетность фактора	
		β		β
X3	-0,37	-0,23	2	5
X4	0,24	0,32	3	3
X8	-0,18	-0,24	4	4
X9	0,44	0,36	1	1
X12	-0,17	-0,34	5	2

Сравнительный анализ влияния факторов на основе значений стандартизованных коэффициентов регрессии (В-коэффициентов), а также коэффициентов эластичности показал (см. таблицу), что наиболее существенное влияние на уровень заболеваемости оказывает X9 - мощность амбулаторно-поликлинических организаций. Самое низкое влияние - X8 - индекс потребительских цен⁵.

Кластерный анализ - это систематизация множества исследуемых объектов (признаков) с выделением однородных групп, или кластеров (от англ. "cluster" - гроздь, пучок, скопление)⁶. Выполненная кластеризация по всем показателям позволила установить, что в основном совпадает региональный состав кластеров с высокими показателями экономического развития, занятости в топливной, химической и нефтехимической промышленности. К таким регионам относятся: республики Карелия, Коми, Саха (Якутия), Башкортостан, Татарстан; Архангельская, Вологодская, Калининградская, Мурманская, Пермская, Самарская, Свердловская, Томская, Камчатская, Магаданская, Сахалинская области; Красноярский, Приморский, Хабаровский края. Для этих субъектов Федерации характерны: социальная напряженность, проявляющаяся в высоких показателях преступности; значительный удельный вес бедного населения; наибольший уровень общей заболеваемости по большинству классов болезней. Таким образом, многомерный анализ 16 показателей позволил сопоставить территории между собой, выделить проблемные ситуации как для России в целом, так и для отдельных ее регионов.

Территориальные особенности и факторы заболеваемости населения должны быть учтены при разработке вариантов управленческих решений, федеральных и региональных программ, определяющих социальную политику, меры по оздоровлению населения.

¹ Симонова М.В., Чистик О.Ф. Демографические аспекты формирования трудового потенциала Самарско-Тольяттинской агломерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 55-58.

² Енюков И. С. Методы - алгоритмы - программы многомерного статистического анализа. М. : Финансы и статистика, 1986.

³ Близуруков М.Г. Статистические методы анализа рынка : учеб.-метод. пособие. Екатеринбург : Ин-т управления и предпринимательства Урал. гос. ун-та, 2008.

⁴ Чистик О.Ф. Анализ уровня и дифференциации доходов населения в регионах Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1(123). С. 80-85.

⁵ См.: Чистик О.Ф. Статистические методы оценки инфляционных процессов в экономике России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 7 (57). С. 112-115;

Измайлов А.М. Особенности конкуренции и проблемы отечественного фармацевтического рынка // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-2. С. 233-237.

⁶ Дюран Б., Одделл П. Кластерный анализ / пер. с англ. Е.З. Демиденко. М. : Статистика, 1977.

STATISTICAL ANALYSIS OF MORBIDITY OF THE POPULATION IN THE RUSSIAN REGIONS

© 2016 Metalnikova Anastasia Alekseevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ametalnikova@inbox.ru

Keywords: level of morbidity of the population, analysis of the impact of socio-economic factors on the overall level of morbidity.

There are the results of statistical studies morbidity of the population in the regions of the Russian Federation on the basis of the proposed system of indicators in this article. Implemented multi-dimensional integrated assessment of morbidity of the population in the regions. Identified the main social and economic factors affecting the overall incidence rate of the Russian population.

УДК 338.1

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© 2016 Михайлов Александр Михайлович

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Васильева Екатерина Вячеславовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mega.chusova@mail.ru

Ключевые слова: институциональные интересы, экономические интересы и потребности, институты, устойчивый экономический рост.

Выявлены основные функции институтов, а также институциональные и экономические интересы агентов в условиях формирования модели устойчивого экономического роста.

Состояние экономики в наши дни на различных уровнях ее функционирования можно объяснить ростом разногласий между социально-экономическими агентами. Для того чтобы устранить подобные разногласия целесообразно выяснить причины, мотивы действий экономических субъектов, что и предполагает исследование интересов, которые лежат в основе побуждений.

Важность участия субъектов в экономической деятельности, во время направления действий экономических интересов агентов в процессе реализации экономических отношений выражаются экономическими потребностями. Следовательно, интересы и потребности - это побудительные мотивы деятельности социально-экономических агентов и взаимосвязанными категориями.

В современных условиях рыночной экономики экономический интерес можно трактовать как центробежную силу экономических отношений. Одновременно, данный процесс реализации экономических интересов должен предполагать присутствие определенности во взаимоотношениях социально-экономических агентов, единой экономической среды. Тем самым справедливо характеризована потребность формирования противодействующей - центростремительной - силы, которая направлена на сохранение единства противоречащих друг другу экономических интересов отдельных агентов¹. Этой силой служит институциональный интерес, представляющий собой целенаправленность действий социально-экономических агентов на создание и развитие институтов, которые предназначены для разработки экономической среды и условий для реализации экономических интересов этих агентов наложением на их действия определенных институтов, которые позволяют регламентировать поведение агента, набор альтернатив, из которых осуществляется свой индивидуальный выбор.

Основными функциями институтов служат такие функции, как регулирование поведения контрагентов, минимизация усилий субъектов на поиск друг друга и заключение контрактов между ними, спецификация и охрана прав собственности, защита от оппортунистического поведения или снижения связанных с ним затрат, организация процесса передачи информации. Институты позволяют предугадывать результаты определенного набора действий, а именно социальный ответ на подобные действия, и уменьшающие проблему выбора, и приносят устойчивость в экономическую реальность. Существование институтов способствует созданию и развитию в системе хозяйственных отношений как экономических, так и институциональных интересов, которые направлены на формирование институциональной среды, единой для всех участников рынка².

Основной проблемой в институциональной среде как в комплексе норм, которые определяют формы поведения и взаимодействия социально-экономических агентов, значится формирование усовершенствованной инфраструктуры рыночной экономики, определяющей культурные границы социально-экономического взаимодействия и способствующей осуществлению гибкой социально-экономической политики государства³. Это предполагает образование новых субъектов взаимодействия, их социализацию, легитимацию и институционализацию новоявленных сфер экономической политики. Институциональную среду характеризует формирование интересов агентов, объединяющихся в группы и, становясь участниками общественно-экономических реформ, испытывавших на себе реформы в социально-культурной зоне и в то же время сами влияющие на эти реформы. В Российской Федерации подобные реформы связаны не только с про-

цессами слияния в Европе, но и с разнообразием внешнеэкономических и внешнеполитических взаимодействий России.

Существование единого институционального интереса подразумевает наличие в системе институциональных отношений эгоистических интересов некоторых агентов или некоторых групп интересов, которые стремятся навязать обществу подходящие только им институты. Группы интересов есть с тех пор, как стали образовываться системы экономической и политической власти, их причиной является устремление реализовать особенный политический или экономический интерес, который выражается обычно в привилегиях статуса, властных полномочиях, и в разных видах получения материальной выгоды.

Сегодня принято, что группы интересов - экономические "фракции", возникающие стихийно по развитию рыночного хозяйства, и порождающиеся внешними силами по отношению к государству. Одновременно, они конституируются нестандартными характеристиками некоторых государств и во многом являются продуктом институтов политики. Обычно группы интересов, возникающие стихийно, обусловлены прогнозируемыми экономическими предпочтениями людей и реализуются с помощью таких же прогнозируемых стратегий, однако не каждая цель по своей сущности является экономической. Принято считать, что объективные экономические интересы вызваны локальными, оформленными социально представлениями о хозяйственной эффективности. Следовательно, "объективные" интересы являются субъективными, так как институты осуществляют различные идеи об экономической целесообразности, влияющие на представления агентов о своих интересах. Практически представления о собственном экономическом интересе агента обычно формируются под влиянием подходящего национального подтекста.

В научной литературе доминирует суждение о том, что выбор определенной альтернативы экономической политики отражает отношение наиболее сильных групп интересов. Однако стоит учитывать, что группы интересов осуществляют крайне важную функцию посредничества между государством и обществом. Поэтому основной целью групп интересов служит как увеличение экономического результата, так и формирование гибких экономических и политических режимов.

На сегодняшний день выбор типа экономической политики служит исходом конкуренции между группами интересов в рамках определенных институционально-политических и ресурсных ограничений, соответствующие универсальным социально-экономическим законам, стремления реализовать наиболее подходящие стратегии экономического поведения. Подобному выбору способствуют императивные экономические и политические институты, чья актуальность исследования является достоверной.

Для того чтобы изучить процессы взаимодействия политических и экономических институциональных интересов, необходима разработка институциональной модели, определяющей конфигурацию политических и экономических интересов и позволяющей определять такие технологии взаимодействия, которые могут обеспечить реализацию этих интересов⁴. Система соглашений обеспечивает определенный баланс интересов политических и экономических факторов, которые взаимодействуют между собой⁵. Подобный баланс непосредственно влияет на модель взаимодействия, реализацию экономических интересов агентов в политической среде и форму представительства. В современной социально-экономической и политической системе России важнейшей моде-

лью этого взаимодействия является частно-государственное партнерство, чье институциональное оформление выражается посредством формирования и развития государственных корпораций, через осуществление приоритетных национальных проектов.

Следовательно, экономические интересы формируются под влиянием политической сферы, определяющей различные варианты макроэкономической политики.

Таким образом, прорезюмируя вышеизложенное исследование, напрашиваются следующие выводы. Формирование и реализация институционального интереса осуществляются под влиянием не только экономической, но и политической сфер жизни общества. Важнейшей предпосылкой избегания попадания в институциональные ловушки, которые препятствуют реализации модели устойчивого роста российской экономики является эффективное взаимодействие экономических и политических институтов.

¹ Болгова В.В., Белова Л.В. Экономические интересы и право // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 2 (20).

² Недорезова Е.С. Система рыночных институтов и ее основные элементы как неотъемлемая составная часть институциональной системы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 12 (86).

³ Михайлов А.А. Институциональные отношения, интересы и правовые нормы // Вопросы экономики и права. 2010. № 5.

⁴ Михайлов А.А. Реализация экономических и институциональных интересов в процессе становления инновационной экономики в России // Экономические науки. 2013. № 8 (105).

⁵ Михайлов А.М. Проблемы реализации экономических и институциональных интересов собственников факторов производства : монография / под ред. А.В. Мещерова. М. : Экон. науки, 2006. С. 34.

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

© 2016 Mikhailov Alexander Mikhailovich

Doctor of Economic Sciences, Professor

© 2016 Vasilyeva Ekaterina Vyacheslavovna

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: mega.chusova@mail.ru

Keywords: institutional interests, economic interests and the needs of, institutions, sustainable economic growth.

There are identified the basic functions of institutions, and institutional and economic interests of agents in terms of establishing a model of sustainable economic growth.

ОСОБЕННОСТИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2014-2016 гг.

© 2016 Михайлов Александр Михайлович

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Королев Алексей Игоревич

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alexxx-8282@bk.ru

Ключевые слова: слияния и поглощения, синергетический эффект, финансовый кризис, глобализация.

Рассмотрены особенности слияний и поглощений банков в условиях кризиса, определено понятие эффекта синергии, раскрыт механизм государственного регулирования сделок слияний и поглощений.

Изучение совершенствования международных банковских слияний и поглощений демонстрирует их близкую связь с процессом транснационализации деятельности этих финансовых структур. В настоящее время, установлено, что одной из основных причин их продвижения на рынки других стран является поиск новых клиентов. При этом такого рода стремление нередко сочетается у банков с возможностью увеличить прибыль и расширить свои позиции на национальном рынке¹.

Применительно к эволюционному развитию форм и методов западной инвестиционной экспансии банков, транснациональные сделки по слиянию и поглощению явились закономерным следствием развивающейся схожести финансовых интересов банков разных стран мира². Не последнюю роль в усилении этих процессов сыграли изменения в окружающей среде бизнеса. Основными факторами, подталкивающими банки к международным слияниям и поглощениям, являются конкуренция и необходимость осуществления процессов межграницной кооперации. В динамично развивающейся конкурентной среде сделки по слиянию и поглощению обеспечивают кредитным организациям наиболее быстрое и легкое проникновение на зарубежные рынки в условиях, когда развитие за счет собственных ресурсов обусловлено риском потери стратегических возможностей, а приемлемые источники роста внутри страны исчерпаны.

Увеличение темпов и объемов транснациональных банковских слияний и поглощений в конце двадцатого - начале двадцать первого веков привело к возникновению интереса к теоретическому осмыслению этих процессов. Проведенный анализ основных теоретических подходов к обоснованию сущностной природы международных слияний и поглощений банков показал, что главным мотивом проведения подобных сделок послужило получение эффекта синергии, направленного на извлечение дополнительных преимуществ из-за лучшей комбинации ресурсов, а также возможностей и компетенций объединяющихся банков разных стран. При этом конечная цель, к которой стремятся

участники такого рода сделок, состоит в увеличении стоимости капитала, достигаемого путем повышения эффективности деятельности бизнеса³.

В последнее время транснациональные банки как в экономически развитых, так и развивающихся странах были вовлечены в процесс реструктуризации и объединения, что сильно изменило природу бизнеса в банковской сфере. Изменения в законодательном регулировании банковского бизнеса и технологические новшества существенно усилили конкуренцию в банковской сфере, открыв в том числе для экспансии новые рынки. Во многих странах банкротства крупнейших банков в результате банковских кризисов дали дополнительный стимул к осуществлению реструктуризации и процессу местных и транснациональных слияний и поглощений в банковской сфере. Достижения в развитии IT-технологий, продолжающаяся глобализация рынков капитала и процесса управления рисками привели также к объединению в инвестиционном и страховом банковском бизнесах. Существенный рост объема сделок слияний и поглощений коммерческих и инвестиционных банков в разных странах мира, а также значительное развитие этих процессов в Европе и Азии прямым и наиболее жестким образом отразились и на России⁴. На территории нашей страны возросла доля международных слияний. Возросло влияние регулирующих органов на процессы объединения финансового сектора, целью такого воздействия является разработка различного рода нормативных документов для ограничения негативных последствий слияний и поглощений в банковской сфере или, наоборот, выработка мер по стимулированию слияний. Несмотря на экономический кризис, сделки по слияниям и поглощениям остаются сильным инструментом развития банковского бизнеса и изменения его структуры. Условия, сложившиеся после кризиса, стимулируют банки увеличивать капитал ради его более эффективного использования и развития. В РФ, под влиянием глобализации происходит объединение финансового капитала, сокращение количества кредитных организаций при одновременном увеличении географического и функционального развития банков. Реструктуризация банковского бизнеса сопровождается транснационализацией бизнеса, увеличением разнообразия банковских продуктов, объединением банков с небанковскими организациями.

Государственное регулирование сделок по слиянию и поглощению российских банков в условиях кризиса 2014-2016 годов осуществляется на основе сочетания гражданского, антимонопольного и банковского законодательства⁵. Основными нормативно-правовыми актами, осуществляющими регулирование в сфере реорганизации банков в форме слияния и поглощения, являются Гражданский Кодекс, Федеральные законы: "Об акционерных обществах", "Об обществах с ограниченной ответственностью", "О Центральном банке РФ", "О банках и банковской деятельности"; Положение о реорганизации кредитных организаций в форме слияния и присоединения от 29.08.2012 № 386-п.

Реорганизация банков в форме слияний и поглощений проводится в соответствии с нормативными документами Центрального банка России. Среди них важное значение имеют положение ЦБР от 29.08.2012 № 386-п "Положение о реорганизации кредитных организаций в форме слияния и присоединения" и инструкция ЦБР № 109-И от 14 января 2004 г. "О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций". Это положение вносит следующие определяющие моменты в регулирование банковских присоединений:

- создает базу для реорганизации кредитных организаций;
- блокирует появление в результате слияний и поглощений организации, не выполняющих собственные обязательства;

- мотивирует осуществление слияний посредством установления меньшей пошлины за регистрацию вновь образованного банка, а также смягчения требований предъявляемых к величине уставного капитала. В целом данное положение сокращает расходы на проведение банковских слияний или поглощений;

- разрешает предоставление временного свидетельства о регистрации для продолжения осуществления операций по коррсчетам сливающихся банков в течение переходного периода;

- выдает вновь созданному банку лицензию на совершение банковских операций в максимальном объеме из двух лицензий банков участников сделки слияния, т.е. происходит объединение лицензий.

Это положение уменьшает срок рассмотрения документов центрального банка с полугода до 4 месяцев при слиянии и с полугода до 3 месяцев при присоединении. К достоинствам этого положения можно отнести также, подробное описание в нем последовательности, принимаемой банками для проведения слияния, действия ЦБР и его отделений, а также сроки рассмотрения поданных для согласования процедуры слияния и поглощения документов.

Кредитные организации, принявшие решение о слиянии или поглощении, должны осуществить следующие шаги:

- а) Подготовить договор о слиянии и поглощении, в котором должны быть отражено:

- порядок и условия слияния или поглощения;

- порядок конвертации акций объединяемых банков в акции вновь созданного банка.

- б) Уведомить территориальное подразделение Банка России о предполагаемой сделке по слиянию или поглощению.

- в) Провести собрания участников сделки слияния и поглощения которое должно быть запротоколировано. Этим протоколом представляемым в территориальное отделение Банка России, подтверждается:

- принятие решения о реорганизации в виде слияния или поглощения;

- утверждение договора о слиянии и поглощении;

- утверждение приема-передаточного акта ;

- определение уполномоченных лиц, представителей кредитного учреждения, подписывать договор о слиянии или поглощении;

- одобрение проекта устава, при слиянии, или одобрение изменений и нововведений в устав, при поглощении, банка, в том числе включая проекты положений, касающихся обособленных подразделений банка;

- одобрение проекта регламента осуществления общего собрания участников объединяемых банков.

- г) Уведомить в письменной форме инвесторов банков подлежащих слиянию не позднее 30 дней с даты принятия общим собранием решения о реорганизации банка.

- д) Провести собрание участников банков подлежащих реорганизации. Протоколом этого собрания, представляемым в территориальное отделение Банка России, подтверждается:

- принятие регламента осуществления общего собрания участников реорганизуемых банков;

- одобрение устава, при слиянии или изменений и дополнений в устав, при поглощении банка-цели;

- избрание совета директоров, а также единоличного исполнительного органа банка;

- утверждение сводного баланса.

е) Передача в территориальное отделение Банка России документации, связанной с реорганизацией банков.

Срок рассмотрения Банком России документов о слиянии - 4 месяца, документов на присоединение - 3 месяца. Также участникам процесса слияния предоставлено право самостоятельно выбрать аудитора который осуществит подтверждение достоверности финансовой отчетности и законности проводимых реорганизационных процедур.

Принятый в июле 2006 года закон "О защите конкуренции" (Федеральный Закон № 135-ФЗ от 26 июля 2006 г.) направлен на урегулирование конкуренции на рынке услуг в банковской сфере, путем осуществления контроля антимонопольными службой в виде получения предварительного согласия на проведение сделки в случае банковских слияний, в результате которых образуется банк, превышающий по величине уставного капитала установленные значения. Также стоит отметить, что в отношении финансовых рынков применяется региональное деление исходя из сферы деятельности банка. Это положение допускает возможность присутствия на рынке поставщиков финансовых услуг небанковского сектора в случае взаимодополняющих продуктов, так как определяет оборот всех услуг этого вида, предоставляемых посредниками. Однако это положение не позволяет однозначно определять границы предоставления финансовых услуг.

¹ Саратовский А.Д. Международные волны сделок слияний и поглощений // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (123).

² Ашуркова А.М. Слияния и поглощения как форма концентрации банковского капитала // Предпринимательство. 2007. № 2.

³ Евстратов А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137).

⁴ Андрушин С.А., Кузнецова В.В. Состояние банковского сектора и антикризисные меры правительства России // ЭКО. 2009. № 4.

⁵ Быков А.П., Гончаров А.И. Совершенствование нормативно-правового обеспечения деятельности российских банков в условиях глобализации экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 7.

FEATURES OF MERGERS AND ACQUISITIONS OF RUSSIAN BANKS IN CRISIS YEARS 2014-2016

© 2016 Mikhailov Alexander Mikhailovich

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Korolev Aleksey Igorevich

Magistrant

Samara State University of Economics

E-mail: alexxx-8282@bk.ru

Keywords: mergers and acquisitions, a synergistic effect of the financial crisis, globalization.

The features of mergers and acquisitions of banks in crisis conditions, defined the concept of synergy, reveals the mechanism of state regulation of mergers and acquisitions transactions.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© 2016 Михайлов Александр Михайлович

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Радченко Александр Александрович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: radchenko_sh@mail.ru

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, факторы инвестирования, инвестиционный климат, экономический рост, модель инвестиционного развития.

В статье на примере поступления прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС осуществлена статистическая оценка влияния социально-экономических факторов на инвестиционную привлекательность стран БРИКС и проанализированы возможные способы совершенствования их инвестиционного климата.

Наличие тесной причинно-следственной связи между инвестициями и долгосрочным, устойчивым, сбалансированным экономическим ростом является общепризнанным фактом. Однако еще Дж.М. Кейнс в своей работе "Общая теория" утверждал, что значительные колебания инвестиционных расходов являются движущей силой циклов деловой активности. Чтобы сгладить негативные последствия колебаний инвестиционных расходов необходимо определить факторы, влияющие на инвестиционные процессы, а также способы оказания воздействия на них. В данной статье рассмотрим эту проблему на примере привлечения прямых иностранных инвестиций в экономики стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР), как элемента совокупных инвестиционных расходов экономических агентов на макроэкономическом уровне.

Анализ воздействия прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) на экономический рост в странах БРИКС продемонстрировал высокий мультипликативный эффект данного фактора, проявившийся в тесной корреляции между увеличением объемов поступления ПИИ и ростом ВВП данных стран за период 2000-2012 гг.: с достоверностью в 95% можно утверждать о приросте суммарного ВВП стран БРИКС в пределах от 4,39 до 7,24 млн. долл. при увеличении ПИИ на 1 млн. долл.

Представители классической (А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль) и неоклассической (Э. Хекшер, Б. Олин) школ экономической мысли среди причин международного движения капитала отмечали его избыток в стране-экспортере и стремление разместить там, где можно получить большую прибыль, а следовательно, группа экономических факторов, определяющая не только допустимость, но и эффективность инвестиционных вложений имеет приоритетное значение. Однако современные экономисты указывают на то, что данное базовое условие, или стимул экспорта капитала, сформулированный еще классиками экономической теории, сегодня во многом уже утратил свое универсальное значение¹. Это подтверждается многочисленными эмпирическими фактами. Например, важным показателем средней нормы доходности вложений в экономику государства,

приводящим к движению капитала между странами, выступает процентная ставка. Однако США, являясь мировым лидером по привлечению прямых иностранных инвестиций (в 2012 г. - 168 млрд. долл.), имеют относительно невысокие реальные процентные ставки - 1,48% в 2012 г., в то время, как реальная процентная ставка в Бразилии в том же году - 29,7%, а по объему привлеченных ПИИ страна заняла лишь 4 место в мире.

Таким образом, в настоящее время трансграничное перемещение капитала определяется сложной системой экономических отношений. Для иностранных инвесторов иногда более важным является состояние общей деловой среды и основных институтов стран-реципиентов, а инвестиционная активность сдерживается неудовлетворительным состоянием институциональной среды². Поэтому оценивать ситуацию в стране иногда удобнее не на основе отдельных макроэкономических показателей, а с помощью комплексных рейтингов (например, Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, Индекса экономической свободы и др.), несмотря на их субъективную оценку.

Построив корреляционную зависимость за период 2008-2012 гг., можно сделать следующие выводы: на динамику привлечения прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС наибольшее влияние оказали: "размер рынка", "макроэкономическая стабильность", "нестабильность правительства", "уровень здравоохранения и начального образования", "свобода инвестиций". Далее была построена многофакторная корреляционно-регрессионная модель:

$$y = -460519,07 + 39501,37x_1 + 26895,58x_2 - \\ -12653,29x_3 + 22934,09x_4 + 1194,45x_5,$$

где y - прямые иностранные инвестиции, млн. долл.,

x_1 - "размер рынка";

x_2 - "макроэкономическая стабильность";

x_3 - "нестабильность правительства";

x_4 - "уровень здравоохранения и начального образования";

x_5 - "свобода инвестиций".

Вошедшие в данную регрессионную модель показатели на 93,35% обусловили изменение динамики притока прямых иностранных инвестиций в экономики стран БРИКС за исследуемый период. Прогнозирование будущих объемов притока ПИИ в страны БРИКС продемонстрировало высокую вероятность сокращения темпов роста привлечения прямых иностранных инвестиций в большинстве стран БРИКС (например, объем привлеченных ПИИ в индийскую экономику к 2020 г. по оптимистическому прогнозу может сократиться на 18% по сравнению с уровнем 2013 г., а пессимистическому - на 50%)., а значит и принципиальную необходимость совершенствования системы приема иностранного капитала. Поэтому рассмотрим некоторые показатели более подробно, с учетом присущих им особенностей.

Определяющим фактором, вошедшим в итоговую модель и от которого зависит интенсивность привлечения ПИИ в страны БРИКС является "размер рынка". Данный показатель является одним из параметров Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума и отражает общую оценку рыночной ситуации, возможности для развития предприятий, диверсификации бизнеса, расширения границ сбыта, запуска нового проекта, вывода на рынок нового продукта. По данному показателю в

2012 г. среди 144 охваченных исследованием стран Китай занял 2 место (6,82 баллов), Индия - 3 место (6,24 баллов), Россия - 7 место (5,76 баллов), Бразилия - 9 место (5,63 баллов), Южная Африка - 25 место (4,85 балла). Страны, вошедшие в первую десятку по данному показателю (помимо трех стран БРИКС это еще США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия), являются мировыми лидерами по привлечению ПИИ.

Присутствие данного фактора в итоговой модели подтверждает взгляды некоторых экономистов на причины международного движения капитала: Б. Олина (движение капитала определяется, прежде всего, стремлением получить больший доход, но также, например, и диверсификацией инвестиций в международном масштабе и тарифными ограничениями, затрудняющими экспорт); Р. Харрода и Е. Домара (прямые инвестиции привлекательны для иностранного инвестора лишь в случае возможности завоевания внутреннего рынка и получения стабильного дохода), Ч.П. Киндлбергера (экономия на масштабе производства), Р. Вернона (зарубежное производство выгоднее товарного экспорта, а расширение деятельности корпорации зависит от размера иностранного рынка и влияния массового производства на себестоимость товара), Дж. Даннига ("эклектическая теория" признает значимость емкости внутреннего рынка страны-реципиента капитала).

Помимо размера рынка для иностранных инвесторов важным фактором выступает общее состояние экономики страны принимающей капитал, ее возможность эффективно функционировать. Поэтому фактор "макроэкономическая стабильность" присутствует в итоговой модели и имеет тесную корреляцию с результативным признаком. Данный показатель также является одним из параметров Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, поскольку стабильность макроэкономической среды имеет большое значение и для бизнеса, и для общей конкурентоспособности страны. Хотя макроэкономическая стабильность в одиночку не может повысить привлекательность страны для иностранных инвесторов, ее отсутствие вредит всей экономике страны, а значит и сокращает возможные преимущества иностранных инвесторов, что наблюдалось на протяжении последних лет в некоторых европейских странах, которые вынуждены были обращаться за поддержкой к МВФ и другим странам еврозоны, чтобы предотвратить суверенный дефолт, т.к. их госдолг достиг неприемлемого уровня.

Рассматривая макроэкономический аспект анализа общей деловой среды стран БРИКС, стоит отметить, что для их экономик характерна высокая корреляция между объемом привлеченных ПИИ и величиной валовых национальных сбережений (коэффициент корреляции - 0,82). Тесная корреляция между инвестициями и сбережениями была отмечена в исследовании 23 промышленно развитых стран М. Фельдстейна и Ч. Хориоки в 1980-х годах³. Полученные им результаты показали, что чем выше норма сбережений в стране, тем выше доля инвестиций в ВВП. Так что, хотя сбережения и инвестиции и могут в принципе изменяться независимо друг от друга, на практике они тесно коррелируют. Результаты, полученные Фельдстейном и Хориокой также свидетельствуют, что снижение бюджетного дефицита повлечет за собой рост инвестиций. Эти выводы могут быть полезны для стран БРИКС, поскольку многие страны входящие в данную группу обладают низкой нормой сбережений (кроме Китая, где высокая норма сбережений наоборот тормозит развитие внутреннего рынка) и дефицитным бюджетом уже на протяжении многих лет (например, Бразилия, Индия и ЮАР).

Еще один фактор, вошедший в модель - "свобода инвестиций". Данный показатель получен из Индекса экономической свободы, который публикуется американским исследовательским центром The Heritage Foundation ("Фонд наследия") и газетой The Wall Street Journal⁴. Эксперты The Heritage Foundation отмечают, что в действительно экономически свободной стране нет ограничений на движение инвестиционного капитала. Частные лица и фирмы имели бы возможность размещать свой капитал в любое дело как внутри страны, так и за границей, без ограничений. Такая "идеальная" страна получила бы 100 баллов по показателю "свобода инвестиций" в Индексе экономической свободы. На практике большинство стран имеют ограничения на инвестиции: различные правила для иностранных и внутренних инвестиций, ограничения доступа к иностранной валюте и чрезмерный валютный контроль, ограничения на право собственности на землю, ограничения на платежи, переводы и операции с капиталом, отраслевые инвестиционные ограничения для иностранных инвесторов. Рассматривая данный показатель, стоит не забывать о существовании дисбаланса между реальным и фиктивным капиталом, определяющем нестабильность всей глобальной финансовой системы в целом⁵. А поскольку важным каналом осуществления ПИИ является фондовый рынок, объективной необходимостью становится приведение институциональной структуры рынка в соответствие с потребностями, создающими условия для эффективного функционирования капитала⁶.

Таким образом, вошедшие в модель факторы, соответствуют основным современным теориям международного движения капитала, а также учитывают особенности, характерные именно для стран БРИКС. На основе полученной модели трудно получить универсальные выводы, которые бы подошли для всех стран БРИКС одновременно в силу существенных экономических, политических и социокультурных отличий данных стран. Кроме того, современная экономическая реальность и международная геополитическая напряженность не позволяют в полной мере использовать данный источник инвестиций в полной мере из-за наличия как прямых (например, в отношении России), так и косвенных (Китай, Бразилия) санкций. Однако целенаправленное воздействие на данные факторы отвечает потребности поддержания конкурентоспособности экономик этих стран в целом и позволит активизировать другие источники инвестирования (в первую очередь внутренние).

¹ Нарышкин С.Е. Иностранные инвестиции в современной системе мирохозяйственных связей // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 7. С. 150.

² Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инвестиционной системы // Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. № 2. С. 11.

³ Feldstein M., Horioka C. Domestic Savings and International Capital Flows // Economic Journal. 1980. № 90. P. 314-329.

⁴ Index of economic freedom 2014 // The Heritage Foundation (Conservative Policy Research and Analysis). URL: <http://www.heritage.org/index>.

⁵ Абрамов Д.В. Международное движение капитала как важнейшая характеристика современной глобальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 37.

⁶ Ермолаев К.Н. Побочные эффекты функционирования титульного капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3. С. 143.

INVESTMENT MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

© 2016 Mikhailov Alexander Mikhailovich

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Radchenko Alexander Alexandrovich

Post-graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: radchenko_sh@mail.ru

Keywords: investment, foreign direct investment, the factors of investment, investment climate, economic growth, model of investment development.

The article deals with the factors that determine the activity of investors on the example of foreign direct investments flow to the BRICS countries. There is made statistical assessment of the influence of social and economic factors on the investment attractiveness of the BRICS countries and analyzed the possible ways to improve their investment climate.

УДК 336.226.322

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НДС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

© 2016 Михалева Оксана Леоновна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Забиякин Дмитрий Владимирович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговое администрирование, автоматизированная система контроля.

В статье анализируется процесс совершенствования налогового администрирования НДС путем внедрения автоматизированной системы контроля.

Начало перестройки экономической системы советского государства в 1985 году, введение новых экономических участников, предоставление им свободы действий, отторжение системы плановой экономики, невозможность реанимации социалистической экономики административными методами повлекло окончание налоговой системы советского периода.

Российская система налогообложения практически всегда переживала становление, развитие или претерпевала существенные изменения совместно с изменением политического строя.

Актуальные в 90-е годы преобразования государственного строя, срочная необходимость создания системы формирования доходной части бюджета требовали принятия новых и быстрых решений в сфере налогового администрирования, становления новой налоговой системы государства.

При становлении российской системы налогообложения, учитывая небольшой временной промежуток, отведенный для ее создания, основные постулаты и экономические модели были скопированы с западных и, лишь впоследствии, привязывались к реалиям экономической жизни России, претерпевая постоянные изменения.

К моменту становления российской системы налогообложения налог на добавленную стоимость имел практически 40-летнюю историю применения, был внедрен более чем в 138 странах и играл большую роль в формировании бюджетных поступлений в этих странах, возможно именно эти показатели способствовали принятию решения о необходимости и возможности его применения в российской системе налогов.

Можно говорить о том, что в 2017 году мы будем отмечать 25-летие налога на добавленную стоимость, и, несмотря на относительно недавнее становление российской системы налогообложения именно этот налог является самым молодым, так как остальные в той или иной, схожей степени, ранее действовали на нашей территории.

Налог на добавленную стоимость имеет важное экономическое значение для формирования бюджета Российской Федерации, так в 2014 году его собираемость составила более 3,9 триллионов рублей, при общем налоговом поступлении в бюджет порядка 9 триллионов¹.

Судя по показателям за 2015 год, несмотря на сложную экономическую обстановку, имеем повышение собираемости налога на добавленную стоимость на 12%, и согласно официальным статистическим данным его собираемость составила 4,234 триллиона рублей². Конечно, нельзя не учитывать инфляционную составляющую в указанных цифрах, однако не стоит так же сбрасывать со счетов и уменьшение доходов наших предприятий в ситуации спада экономики и при действующих санкциях.

Проведя анализ споров по судебной практике касательно применения налога на добавленную стоимость, также следует отметить, что по сравнению с 2014 годом, почти на 40% уменьшилось количество судебных дел, хотя именно в администрировании НДС имеются "белые пятна" позволяющие тем или иным образом уходить от налогообложения, создавать фирмы-однодневки, работать с "обналичкой".

Основными методами так называемого "оптимизирования" администрирования налога на добавленную стоимость является: деление бизнеса с целью перевода части облагаемых налогом на добавленную стоимость оборотов с общего режима на упрощенную систему налогообложения или единый налог на вмененный доход³; замена части облагаемой налогом на добавленную стоимость выручки на необлагаемую (штрафы, компенсации, проценты по коммерческому кредиту и т. п.); перенос налогового вычета на более ранний или более поздний налоговый период, нежели кажется правильным налоговому органу; уклонение от обязанности восстановить ранее принятый к вычету налог на добавленную стоимость; искусственное завышение суммы вычетов по налогу на добавленную стоимость за счет фиктивного приобретения товаров, работ, услуг у компаний, имеющих признаки однодневок.

Неправомерное возмещение из бюджета налога на добавленную стоимость имеет большое макроэкономическое значение, поскольку эти мошеннические по своей сути

действия нарушают установленные законом правоотношения как в налоговой сфере, так и в области предпринимательской деятельности⁴.

В 2015 году основным трендом налогового администрирования стало ужесточение контроля за налогоплательщиками, цель такого ужесточения - наполнение бюджета страны. Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ⁵. Руководитель Федеральной налоговой службы России М.В. Мишустин - известный сторонник максимального исключения человеческого фактора из налогового процесса. На базе налогового органа по сути действует современная IT-компания - Федеральное государственное унитарное предприятие "Главный научно-исследовательский вычислительный центр Федеральной Налоговой Службы" (ФГУП ГНИВЦ ФНС России), которая является лидером на российском рынке в области автоматизации сложных бизнес-процессов. Именно они и являются разработчиками систем, о которых идет речь в данной работе.

Автоматизированная система контроля НДС-2 (АСК НДС-2) разработанная ФНС России, ранее работавшая в тестовом режиме, применяется для приема, учета и обработки данных налоговых деклараций по НДС от налогоплательщиков.

С 1 января 2015 года Автоматизированная система контроля НДС-2 (АСК НДС-2) анализирует заявленные в налоговых декларациях данные о счетах фактурах налогоплательщиков и выявляет противоречия между счетами фактурами налогоплательщиков.

Результатами работы системы, аналогов которой нет, уже не раз похвастались: с введением системы АСК НДС-2 поступления от налога на добавленную стоимость выросли на 12%, при этом число фирм-однодневок сократилось больше чем в два раза - с 1,7 млн. в 2011 году до 650 000 в январе 2016 года, сообщал в конце февраля 2016 года глава ведомства М.В. Мишустин⁶.

Но, нет предела совершенству. В настоящее время Федеральная налоговая служба обсуждает с Центробанком РФ функциональное расширение системы АСК НДС-2, через которую налоговые органы и отслеживают теперь уплату налога на добавленную стоимость по налоговым декларациям контрагентов. Теперь налоговый орган хочет, чтобы эта система могла напрямую обрабатывать данные о движении средств по счетам компаний-контрагентов.

Таким образом, налоговые органы в ближайшем будущем будут располагать не только информацией обо всех открытых/закрытых расчетных счетах налогоплательщиков, и не только о движении денежных средств по ним без направления в банки предварительных запросов, но и автоматически сличать данные налоговых деклараций по налогу на добавленную стоимость с подтверждающими эти операции платежами.

Также Федеральная налоговая служба планирует объединить систему АСК НДС-2 с базой таможенной службы. В итоге и компании-импортеры попадают во всероссийское сито администрирования налога на добавленную стоимость.

На сегодняшний день можно говорить о том, что налоговым органом проведена колоссальная по объему работа, результатом которой является пополнение консолидированного бюджета Российской Федерации, в части сборов по налогу на добавленную стоимость в объеме 100%.

¹ См.: <http://www.nalog.ru>.

² Там же.

³ Гамбург В.А., Черноусова К.С. Недоимки по НДС: основные причины и пути их предотвращения // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-3. С. 36-37.

⁴ Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 51-60.

⁵ Лукьяненко Л.Ф., Михалева О.Л. Налоговый аудит - самостоятельное направление контроля // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-71). С. 437-440.

⁶ См.: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/25/631394-rosta-nalogov>.

VAT ADMINISTRATION: CURRENT STATUS

© 2016 Mikhaleva Oxana Leonovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Zbiyakin Dmitry Vladimirovich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: value added tax, tax administration, automated control system.

The article analyzes the process of improving tax administration VAT by introduction of automated control systems.

УДК 342.743:336.22

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАЛОГОВОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ

© 2016 Михалева Оксана Леоновна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Саржан Дарья Сергеевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налоговый контроль, федеральное хранилище, информационные технологии, мониторинг, модернизация, аутсорсинг.

В статье рассмотрены направления совершенствования налогового администрирования путем внедрения автоматизированных информационных технологий.

Приоритетным направлением налоговой политики РФ является совершенствование налогового администрирования. Одной из задач, которую поставила перед собой ФНС России, является создание новой автоматизированной системы налогового контроля при

проведении процедуры камеральных налоговых проверок¹. В ее основе все данные хранятся и обрабатываются в федеральном хранилище, которое представляет собой единую централизованную базу данных. Создание подобного федерального хранилища данных должно способствовать обеспечению достоверного и повсеместного налогового контроля на всей территории Российской Федерации.

Невозможно обойтись только корректировками законодательства о налогах и сборах, приспособить его к текущим условиям в ущерб долгосрочным задачам построения стабильной и эффективной налоговой системы, являющейся реальным регулирующим механизмом поступательного экономического развития страны. Необходимо проведение единой налоговой политики, направленной на модернизацию системы налогового администрирования с применением новых информационных платформ и современных систем ведения технологических процессов, которые могут обеспечить решение указанной проблемы².

Устранить ряд повседневных проблем, с которыми сталкиваются налоговые органы, обеспечить успешную работу по администрированию налогов, поступления в бюджет, достичь результативных проверок ФНС России при проведении обработки огромных массивов информации возможно с использованием новейшего программного обеспечения "АИС Налог-3", разрабатываемого в рамках модернизации Федеральной налоговой службы и ее территориальных органов.

Стратегическими целями проведения модернизации автоматизированной информационной системы ФНС служит оптимизация рабочих процессов, освобождение сотрудников налоговых органов от трудоемких работ, комплексное и эффективное использование накопленной в ФНС России информации и, как следствие, повышение уровня внутреннего контроля над деятельностью налоговых инспекций³.

Итак, АИС "Налог-3" включает в себя 3 блока:

- функциональный блок № 1 (ФБ1): регистрация и налоговый учет юридических лиц (ЮЛ), индивидуальных предпринимателей (ИП), физических лиц (ФЛ);
- функциональный блок № 2 (ФБ2): налогообложение имущества ФЛ;
- функциональный блок № 3 (ФБ3): налогообложение доходов ФЛ, налогообложение ИП, ЮЛ⁴.

В состав функционального блока № 1 (ФБ1) входит 85 технологических процессов, 5 функциональных подсистем, 4 формы статистической отчетности, 3 публичных и самых востребованных государственных реестра ЕГРЮЛ, ЕГРИП и ЕГРН, которые предоставляются как через сайт (свыше 100 млн. обращений за 2015 год), так через систему межведомственного электронного взаимодействия (более 30 млн. обращений органов власти за 2015 год).

Введено "Досье налогоплательщика" и "Визуальный сетевой анализ объектов и связей" АИС "Налог-3" - в части блока регистрации и учета налогоплательщиков. В настоящее время завершается внедрение первого функционального блока и к концу 2016 года планируется завершить внедрение 2 блока.

Функциональный блок № 2 включает в себя: взаимодействие с Росреестром, ГИБДД, Ростехнадзором, Росавиацией, Росморречфлотом, Минпромторгом России и др., Особенности исчисления налога на ФБ 2 в АИС "Налог-3":

- массовый расчет по всей стране;
- формирование налоговых уведомлений автоматически после завершения массового расчета по РФ и по результатам заявки налогового органа;

- печать налоговых уведомлений: с учетом отсутствия признака в ЛКФЛ и более 100 руб., в филиалах ФКУ Налог-сервис по месту жительства ФЛ;
- при приеме сведений от Росреестра (101 ФЛК 1-го уровня, 68 ФЛК 2-го уровня), от органов, осуществляющих регистрацию ТС (184 ФЛК 1-го уровня, 41 ФЛК 2-го уровня).

Введение функционального блока № 2 позволит максимально автоматизировать обработку сведений, более 85 млн. данных ФЛ и более 178 млн. объектов налогообложения (32 млн. земельных участков, 56 млн., объектов капитального строительства, 54 млн. транспортных средств).

Основная задача ФБ 3 "Управления финансами" - загрузка контрольных данных из УФК и сверка полученных данных с данными бюджетной и статистической отчетности ФНС России. В опытной эксплуатации участвуют все налоговые органы и все организации, находящиеся в ведении ФНС России. Внедрение данного блока будет включать в себя приоритетные направления реализации технологических процессов:

- расчетов с бюджетом, управления задолженностью, обеспечения процедур банкротства в части налогоплательщиков юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

- трансфертного ценообразования;
- централизованного приема и обработки налоговой и бухгалтерской отчетности;
- обработки банковских выписок;
- предпроверочного анализа;
- развитие автоматизированной системы контроля НДС (АСК НДС-2).

Основными задачами АИС "Налог-3" на текущий 2016 год являются:

- ведомственный мониторинг деятельности субъектов РФ и муниципальных образований по установлению льгот, ставок, необлагаемой базы;
- согласование сроков направления налоговых уведомлений с субъектами РФ;
- повышение качества камерального контроля по имущественным налогам юридических лиц;
- мониторинг и контроль нового программного обеспечения (АИС "Налог-3": мониторинг результатов приема сведений в соответствии со ст. 85 НК РФ⁵; мониторинг базы данных налоговых органов на предмет качества и полноты сведений; анализ результатов проведения массового расчета имущественных налогов за 2015 год).

В результате открываются новые возможности, в результате которых будет:

- создаваться и развиваться централизованная система;
- происходить управление данными;
- совершенствоваться мониторинг инфраструктуры федерального уровня;
- внедряться процессный подход в деятельности налоговых органов;
- оптимизироваться структура территориальных органов ФНС России;
- внедряться принцип экстерриториальности.

Внедрение функционального блока № 3 (ФБ3) АИС "Налог-3" позволит реализовать полноценный аутсорсинг - обработку всех документов как в электронном виде, так и на бумажных носителях с регистрацией в централизованной информационной системе, преобразованием в электронный вид и сохранением в электронном архиве.

Таким образом, АИС "Налог-3" призвана обеспечить автоматизацию деятельности ФНС России по всем выполняемым функциям: прием, обработка, предоставление данных и анализ информации, формирование информационных ресурсов налоговых органов, статистических данных⁶.

Для налоговых органов преимуществами АИС "Налог-3" является:

- исключение дублирование информация;
- исключение передачи сведений между уровнями налоговых органов, т.е. любые изменения доступны всем в текущем режиме;
- использование единой централизованной нормативно-справочной информации;
- сокращение объема ручных операций, что существенно повысит уровень контроля эффективности деятельности налоговых органов.

Налоговые органы получают возможность обеспечивать полную информацию о сделках, имуществе, контрагентах налогоплательщика, независимо от региона его нахождения и осуществления деятельности.

Для налогоплательщиков преимуществами АИС "Налог-3" станут:

- дальнейшее развитие электронных сервисов, что будет способствовать повышению уровня удобства и оперативности при взаимодействии с налоговыми органами;
- существенное снижение личных контактов налогоплательщиков с сотрудниками налоговых органов.

В свою очередь налогоплательщикам необходимо более ответственно подходить к совершаемым операциям, документам своих контрагентов из других регионов⁷.

¹ См.: <http://www.nalog.ru>.

² Цуцкарева Д.А., Михалева О.Л. Налоговый контроль как основной элемент налогового администрирования // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития : материалы IX Междунар. заоч. науч. конф. 2015. С. 69-71.

³ Распоряжение Правительства РФ от 10.02.2014 № 162-р (ред. от 03.12.2014) Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") "Совершенствование налогового администрирования".

⁴ Письмо ФНС от 02.12.2014 № ПА-4-6/24883@ АИС "Налог-3". О Плате мероприятий по внедрению в промышленную эксплуатацию ФБ 1 АИС "Налог-3".

⁵ Михалева О.Л., Тешабаева А.А. Налоговый контроль в форме налогового мониторинга // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы IX Междунар. заоч. науч. конф. 2015. С. 514-518.

⁶ Приказ ФНС России от 14.03.2016 № ММВ-7-12/134@ "Об утверждении Положения об автоматизированной информационной системе Федеральной налоговой службы (АИС "Налог-3")".

⁷ Зубкова А.А., Михалева О.Л. Методика аудита налога на прибыль // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 7 (57). С. 40-42.

INFORMATION TECHNOLOGY IN TAX ADMINISTRATION

© 2016 Mikhaleva Oksana Leonovna

Associate Professor

© 2016 Sarzhan Daria Sergeevna

Master Student

Samara State University of Economics

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax control, federal facility, information technology, monitoring, upgrading, outsourcing.

The article considers the directions of improvement of tax administration through the introduction of automated information technologies.

ДУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

© 2016 Моткова Мария Александровна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: motkovamama@gmail.com

Ключевые слова: банковское обслуживание корпоративных клиентов, модель форм обслуживания, удаленные каналы обслуживания, сервисная среда банка, клиентские менеджеры корпоративных клиентов.

Рассматриваются причины распространения электронного банкинга, тенденции в обслуживании корпоративных клиентов. Предлагается авторская модель современных форм банковского обслуживания корпоративных клиентов. Понимание ключевых направлений развития банковского обслуживания способствует повышению эффективности деятельности банков и лояльности клиентов.

В настоящее время на многих мировых рынках наблюдается существенные изменения в банковском обслуживании с общей тенденцией к цифровизации взаимодействий и упорядочиванию основных процессов. Использование технологий удаленного доступа позволяет кредитным организациям осуществлять с помощью автоматизированных систем банковские операции в более короткие сроки и с меньшим количеством ошибок. Традиционно в экономической литературе термины "банковское самообслуживание" и "дистанционное банковское обслуживание" используется применительно к розничному сегменту банковских услуг. Но последние тенденции в развитии процесса обслуживания корпоративных клиентов показывают, что и на рынке b2b активно внедряются инновации в части предоставления услуг клиентам в точках удаленного доступа. Так например, лидер банковского сектора США банк Wells Fargo объявил о предложении своим корпоративным клиентам средства биометрической аутентификации по технологии Eyepoint ID от компании EyeVerify. Технология Eyepoint ID будет предложена к лету 2016 года наряду с системой распознавания голоса и лица клиента. Биометрические способы аутентификации позволяют вытеснить привычные пароли, логины, корпоративные токены безопасности¹.

Технологический и технический прогресс в сфере банковского обслуживания обуславливает тенденцию к интенсивному развитию разнообразных технологий электронного банкинга по следующим причинам²:

- удобство и оперативность получения банковских услуг, обеспечиваемые системами электронного банкинга, предполагают быстрое расширение клиентской базы ДБО и увеличение клиентских транзакций (по выполнению операций, получению информации и т.д.);
- универсальные кредитные организации стараются охватить ДБО максимально возможное количество предлагаемых ими банковских услуг (с учетом ограничений, налагаемых законодательством, например в случае открытия банковского счета, оформления кредитной документации, кассового обслуживания и др.);

- условия конкуренции ориентируют кредитные организации на продолжение развития ДБО, внедрение новых его вариантов (многоканальных), предложение дополнительных видов банковских услуг и внедрение систем электронного банкинга, поддерживающих их предоставление.

Таким образом, по мнению некоторых авторов³, банковское обслуживание стало приобретать формы банковского самообслуживания, и этот термин настолько вошел в деловое банковское сообщество, что с 2010 года в России ежегодно проводятся научно-практические конференции, посвященные банковскому самообслуживанию.

Вышеперечисленные аспекты потребуют от высокотехнологичных кредитных организаций углубленного анализа потребностей своих реальных и потенциальных клиентов, меняющихся условий конкуренции, достоинств и недостатков банковских информационных технологий.

Для определения приоритетных направлений в отношении форм и методов обслуживания, которые будут наиболее приемлемы для рынка банковских услуг, следует более подробно рассмотреть сам процесс предоставления услуги⁴. На сегодня существует несколько известных теоретических моделей маркетинга услуг, создателями которых являются такие признанные ученые, как Л.Берри, А. Парасураман, Д. Ратмел, Л. Эйглие, Е. Лангеард, В. Зейтхамл, М. Битнер, Ф. Котлер, Э. Гаммессон, К. Гренроос. Анализируя вышеуказанные модели, можно заметить, что они имеют общие структурные и концептуальные элементы, а также отталкиваются от особенности услуги как товара. Для всех вышеперечисленных концепций характерно то, что в сфере услуг важным фактором является персонал, который непосредственно взаимодействует с клиентом, а, следовательно, необходимо разрабатывать дополнительные стратегии, ориентированные на мотивирование персонала, способствующего повышению качества предоставляемой услуги. Также основным моментом, который прослеживается в большинстве моделей, является внешнее окружение, которое способствует повышению восприятия качества услуги. К этому можно отнести внутреннее и внешнее оформление помещения, деятельность по поддержанию взаимосвязи с целевыми клиентами, а также обслуживание потребителя после предоставления основной услуги. В разработанных ранее теоретических моделях маркетинга услуг не учитывается использование информационных технологий при оказании услуг.

Опираясь на вышеуказанные теоретические аспекты моделирования, нами была разработана дуальная модель современных форм банковского обслуживания корпоративных клиентов (см. рисунок).

В авторской модели подчеркивается вариативность контактов между банковским персоналом и корпоративным клиентом. Данная вариативность объясняется тем, что взаимодействие может быть прямым (личный контакт между участниками) либо опосредованным информационными технологиями (контакт происходит посредством удаленного банковского обслуживания).

Представленная модель современных форм обслуживания корпоративных клиентов в банке представляет собой систему, состоящую из нескольких взаимосвязанных элементов.

Корпоративный клиент выступает в роли объекта обслуживания, то есть на кого направлен сам процесс банковского обслуживания. Непосредственный контакт со стороны

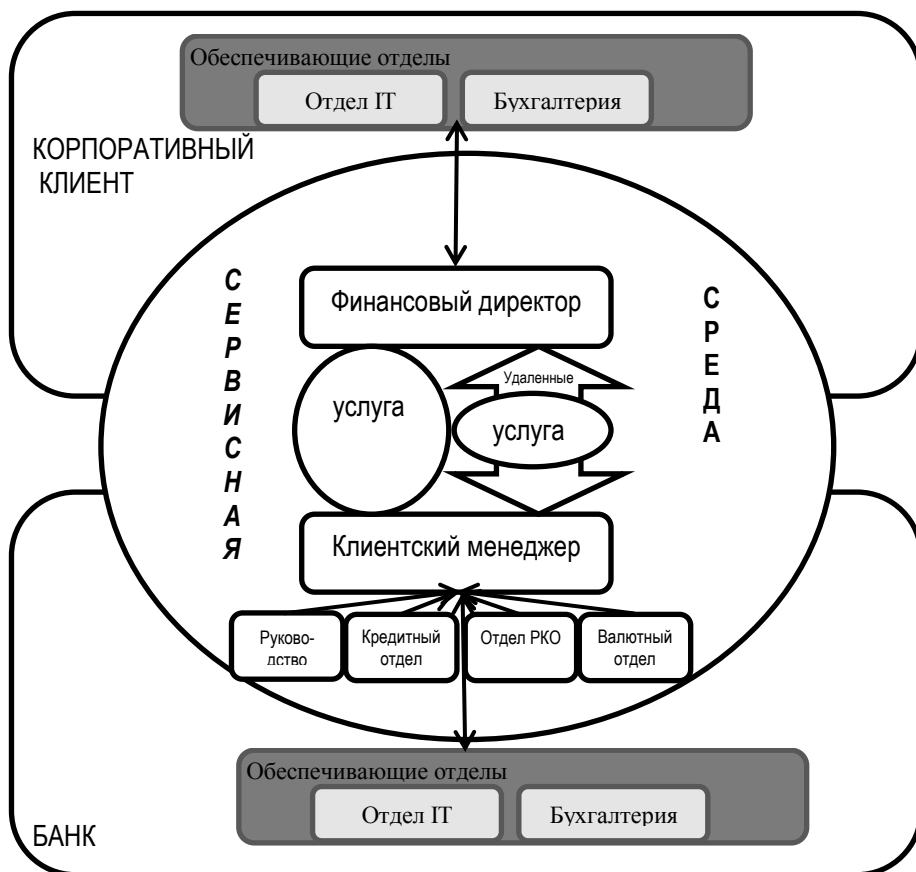


Рис. Дуальная модель современных форм банковского обслуживания корпоративных клиентов

корпоративного клиента осуществляют сотрудники финансового отдела (финансовый директор, финансовый аналитик), обеспечивающие отделы (отдел информационных технологий и бухгалтерия) сопровождают потоки и процессы внутри организации при осуществлении банковских операций.

Персонал банка выступает в роли субъекта обслуживания, то есть кто реализует взаимодействие с клиентом. Клиентский менеджер устанавливает и поддерживает взаимоотношения с корпоративным клиентом, а также организует работу всех других сотрудников банка в процессе обслуживания с целью удовлетворения потребностей клиента⁵.

Индивидуализированные банковские услуги играют роль предмета обслуживания, то есть результатом взаимодействия персонала банка и клиента с целью удовлетворения заявленных клиентом потребностей.

Через удаленные каналы обслуживания происходит взаимодействие клиента с остальными элементами системы (персоналом банка, сервисной средой и банковскими

услугами). В удаленных каналах обслуживания велика роль информационных коммуникативных технологий, обеспечивающих эффективное взаимодействие клиента с банком.

Сервисная среда, выступающая в роли порядка обслуживания, то есть каким образом организовано взаимодействие по предоставлению банковских услуг клиенту. Сервисная среда включает в себя не только материальное окружение (необходимое для взаимодействия технологическое и иное оборудование), но и эмоциональную составляющую персонала банка, нацеленную на удовлетворение потребностей клиента. В нее входит корпоративная культура, как система ценностей кредитной организации, развитие когерентности (взаимосвязи) и взаимодействия, а также личностного роста сотрудников.

Также разработанная модель предполагает, что под влиянием сервисной среды находится не только клиентский менеджер банка, но и другие члены клиентско-продуктовой команды. Нацеленность на удовлетворение потребностей клиента должны демонстрировать не только сотрудники, осуществляющие непосредственный контакт от банка. Данное положение в своих работах отмечают и ученые-теоретики маркетинга (Гренроос К., Лавлок К.)⁶, и практикующие в сфере услуг бизнесмены (Митчелл Д., Райхельд Ф.)⁷.

Модель позволяет наглядно представить современные формы организации банковского обслуживания корпоративных клиентов, показать участие в системе обслуживания клиентов большого количества подразделений банка, продемонстрировать вариативность контактов между сотрудниками банка и организации либо напрямую, либо опосредованно информационными коммуникативными технологиями.

¹ Арнаутлов А. Обзор публикаций о финансово-технологических инновациях 8-14 марта 2016 года. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160314/khroniki-fintekha-5-10007310>.

² Лямин Л.В. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход. М. : КноРус : ЦИПСИР. 2011.

³ Аутсорсинг как форма сервисизации банковской системы России : монография / Л.П. Дроздовская [и др.] ; под науч. ред. Л.И. Вотинцевой. Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2015.

⁴ Войткевич Н.И., Моткова М.А. Современные тенденции в управлении продажами корпоративным клиентам банков // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 4 (102). С. 21-25.

⁵ Моткова М.А. Система мотивации клиентских менеджеров как фактор повышения конкурентоспособности банка // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 12 (134). С. 63-67.

⁶ Gronroos C. Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach. 2nd ed. West Sussex, England : John Wiley & Sons, 2000;

Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия : пер. с англ. 4-е изд. М. : Вильямс, 2005.

⁷ Митчелл Дж. Обнимите своих клиентов. Практика выдающегося обслуживания : пер. с англ. Манн, Иванов и Фербер, 2013;

Райхельд Ф, Марки Р. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь : пер. с англ. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

THE DUALMODEL CONTEMPORARY FORMS OF CORPORATEBANKING

© 2016 Motkova Mariya Alexandrovna

Postgraduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: motkovamama@gmail.com

Keywords: corporate banking, the model of forms of corporate banking, remote channels of service, service environment, customer relations managers of corporate clients.

In this article the author considers the causes of the spread of electronic banking and the trends in services to corporate clients. The author proposes the theoretical model of modern forms of corporate banking. The understanding of the key directions of development of the corporate banking promotes increase of efficiency of bank's activity and client's loyalty.

УДК 342.743:336.22

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2016 Назаров Михаил Александрович

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Власова Вера Сергеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налогообложение, налоговая политика, нефтяная отрасль, налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль, налог на финансовый результат.

Статья рассматривает проблемы и перспективы налогообложения нефтяной отрасли, в частности возможности и угрозы замены налога на добычу полезных ископаемых налогом на финансовый результат.

На традиционных месторождениях в России в последние годы наблюдается устойчивая тенденция к падению добычи, а при текущих ценах и режиме налогообложения ввод новых проектов затруднен. Все ключевые показатели качества запасов - коэффициент извлечения нефти, обводненность и дебит скважин - ухудшаются, себестоимость добычи растет, и, если ничего не делать, мы увидим в ближайшие годы падение добычи и, соответственно, снижение налоговых поступлений¹.

По мнению некоторых экономистов, изучающих способы изъятия рентных доходов, более логичной и совершенной формой налогообложения добычи нефти и газа является

налогообложение финансового результата добывающей компании, либо применение наряду с действующей системой налога на сверхдоход.

Эффективность данного подхода они обуславливают тем, что все геолого-географические характеристики в конечном счете отразятся в полученном доходе и налог на финансовый результат обеспечит дифференциацию налоговой нагрузки в зависимости от конкретных условий добычи нефти и газа. Используя такую методику будет учитываться не только получаемый добывающим предприятием валовый чистый доход, но и затраты на добычу нефти на конкретном месторождении, что не повлечет за собой никаких экономических препятствий для разработки нефтяных и газовых месторождений, которые являются нерентабельными и имеют сравнительно высокие капитальные, эксплуатационные и другие затраты.

О применении налога на дополнительный доход в России впервые было заявлено еще в 1997 году, при внесении на рассмотрение Государственной Думы поправки во вторую часть Налогового кодекса РФ. Законопроект заключался в применение налога на дополнительный доход для всех нефтегазодобывающих компаний на территории страны, но при этом переход на данный налог носил сугубо добровольный характер и мог быть осуществлен только при желании налогоплательщика. Данная норма не прошла дальше первого чтения и не вызвала поддержки в нефтегазовом сообществе.

Впоследствии, через год, концепция применения налога на дополнительный доход преобразовалась в части применения только к вновь вводимым нефтегазовым месторождениям и была внесена новой поправкой в Налоговый кодекс РФ, но, как и предшествующий, законопроект не был принят.

В марте 2015 года Дмитрий Медведев одобрил идею замены налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) налогом на финансовый результат (НФР).

В настоящее время применение налога на дополнительный доход или финансовый результат логичнее и целесообразнее только для новых месторождений. На уже разрабатываемых месторождениях отсутствует необходимость облагать дополнительную прибыль, которая там не образуется, а также на данных месторождениях нет необходимости в налоговом стимулировании для целей привлечения инвестиций, которые уже были вложены в разработку.

Кроме того, на разрабатываемых месторождениях инвестиции в большинстве случаев уже осуществлены, поэтому нет необходимости их налогового стимулирования². Зато для новых, а особенно высокзатратных и труднодоступных месторождений, которые попадут под применение налога на финансовый результат после принятия соответствующей нормы в Налоговый кодекс РФ, данная методика будет эффективной и стимулирующей. Разграничение месторождений на новые и старые также должно отражаться в Налоговом кодексе, и определяться не только конкретным временным вводом в разработку определенного месторождения, но и сложностью условий добычи нефти и газа.

На первом этапе возможно применение налогов на финансовый результат и дополнительный доход только для жидких углеводородов - нефти и газового конденсата. Это также может быть отражено в Налоговом кодексе, путем разделения нефтяных и газовых инвестиционных проектов. Применение данной нормы возможно с помощью использования данных по геологическим оценкам лицензионных участков. Также можно использовать данные по запасам нефти и газового конденсата в структуре общих запасов углеводородов, имеющихся на конкретном лицензионном участке.

Для определения налоговой базы НДД/НФР необходимо использовать разность стоимости добытых и реализованных углеводородов, совокупной величины эксплуатационных затрат (за вычетом амортизации), капитальных затрат и невозмещенных затрат предыдущего налогового периода. Все расчеты должны производиться с учетом текущей инфляции и размером процентных ставок по кредитным займам.

При этом сама налоговая ставка будет определяться в зависимости от величины рентабельности, которая рассчитывается как отношение накопленного чистого дохода от добычи и реализации нефти и газа к накопленным капитальным и эксплуатационным затратам на добычу нефти и газа. Предлагаемый размер ставки налога на финансовый результат составляет 60%.

В настоящее время налоги, основанные на налогообложении финансового результата и проектных доходов, относительно не распространены в мировой практике. Такие системы налогообложения используются в Великобритании, Норвегии, Австралии, отдельных штатах Канады, в то время как ключевые добывающие страны мира по-прежнему функционируют в режимах, основанных на разделе ресурсной ренты через уплату роялти или систему раздела продукции. Сторонники налогообложения прибыли или сверхприбыли компаний (НДД/НФР) часто приводят следующую аргументацию его внедрения на территории Российской Федерации:

1. Возможность осуществить отказ от ориентации текущей системы налогообложения на оборотные налоги;

2. Упрощение администрирования текущей системы налогообложения: снижение числа точечных льгот и преференций;

3. Стимулирование добычи трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ) нефти.

На практике те страны мира, которые перешли на эту систему не смогли до конца реализовать все положительные стороны данной системы налогообложения. Так, ни в одной из стран применявших НДД/НФР не был достигнут значительный рост добычи, абсолютно все страны значительно потеряли в бюджетных поступлениях, и абсолютно все они столкнулись со значительными трудностями в администрировании налогового режима и необходимостью создания "точечных" льгот для отдельных проектов.

Возможные последствия для России ввода системы налогообложения финансового результата в контексте приведенных потенциальных плюсов от перехода на эту систему налогообложения:

1. Отсутствие учета финансового результата компаний, а не только общего оборота - очевидный недостаток текущей российской системы недропользования, отчасти компенсируемый системой льгот для удаленных и труднодоступных месторождений. Однако НДД/НФР не учитывает бюджетную направленность российских налогов в нефтяной отрасли:

- Одним из основных недостатков налогов на дополнительный доход и финансовый результат является тот факт, что государственный бюджет получает доходы только тогда, когда доходность проектов относительно высока. То есть государство всегда несет больший, чем компании риск, так как оно не получит ресурсную ренту, в случае если проект не достигнет пороговой нормы доходности.

На практике (например, в Великобритании и Австралии) системы, основанные на налогообложении прибыли каждого отдельного проекта (НДД), или отрасли (НФР) приводили к существенному снижению бюджетных поступлений;

- Государство берет на себя риск увеличения реальной стоимости проекта, что позволяет компаниям перераспределять ресурсную ренту в свою сторону в случае увеличения затрат по независящим от них причинам (к примеру, в случае удорожания оборудования, или запрета на его ввоз в страну, что особенно критично для России в условиях санкций со стороны Западных стран). Яркий пример в данной ситуации - Великобритания, чей бюджет принял на себя все риски увеличения проектных затрат и ухудшения условий добычи в Северном море, а поступления от НФР снизились практически до нуля;

- Трансфертные цены также могут быть большим риском для государства³. В данной ситуации стоимость товаров и услуг перераспределяется с целью снизить налогооблагаемую базу.

2. НФР не позволит в полной мере упростить администрирование текущей системы налогообложения и обеспечить снижение числа точечных льгот и преференций. На практике именно администрирование налога становится ключевым причиной его неэффективности:

- Администрирование и мониторинг НФР/НДД весьма затратны и сложны из-за необходимости получения доступа к данным компаний по затратам. В Норвегии эта проблема решается посредством обязательного участия госкомпаний в каждом проекте, причем роль этих госкомпаний - контроль затрат и предоставление эффективных технологий. В Австралии все параметры НФР/НДД включены в лицензию по каждому конкретному проекту и рассчитываются на основе множества нормативных показателей, причем все нормативные показатели являются неотъемлемой частью конкретной лицензии. В Великобритании администрирование осуществляется налоговыми органами, что приводит к раздуванию их штата и созданию громоздкой неэффективной системы, особенно в условиях, когда выплаты НФР/НДД невелики и поступления от этого налога едва покрывают затраты на его администрирование;

- Неопределенность и возможные задержки в выплатах НФР/НДД - это серьезный вызов государственному и бюджетному планированию, особенно для стран, где велика доля доходов от нефтегазового комплекса. Отметим, что во всех трех рассматриваемых странах доля нефтегазового комплекса в доходах бюджета невысока, а в Норвегии, где она наибольшая, планирование бюджета и выплат НФР/НДД фактически является производственно-финансовым планом госкомпаний, задействованных во всех проектах по добыче. Также в этих странах низкий уровень коррупции.

- При применении налогообложения финансового результата точечные льготы, как правило, нигде не исчезают. Так, в Норвегии действует прямое субсидирование затрат на геолого-разведочные работы, которые вычитаются из сумм, уплачиваемых компанией налогов, выдаются налоговые кредиты на морские месторождения с процентными ставками в 1,5%, закупки оборудования для некоторых проектов освобождаются от уплаты НДС. Также могут получать стимулы новые компании, не работавшие до этого в нефтяном секторе, или компании работающие на принципиально новых технологически залежах⁴. В Великобритании действует режим Fieldallowances для стимулирования малых месторождений, сверхглубоководных месторождений, а также месторождений тяжелой нефти, или залегающих в необычных пластовых условиях. В Австралии точечные льготы и стимулы вводятся для отдельных проектов по решению профильных государственных ведомств.

3. На практике НФР/НДД далеко не всегда обеспечивает эффективный ввод в эксплуатацию трудноизвлекаемых запасов нефти. Более того, отрасль "привыкает" к налоговому режиму, а как показывает практика Великобритании, Норвегии и Австралии режим налогообложения финансового результата крайне чувствителен к любому изменению налогового бремени и реагирует отказом от ряда проектов в случае неблагоприятных для инвесторов налоговых изменений. При этом для того, чтобы пересмотреть проект могут уйти годы, учитывая, что ставки НФР/НДД, зачастую являются неотъемлемой частью выдаваемой по проекту лицензии.

Фактически из всех потенциальных плюсов перехода на НФР/НДД налог способен только снизить нагрузку на компании и учесть их финансовые результаты, а не только оборотные показатели, однако, вероятнее всего, в ущерб бюджету страны, который значительно зависит от поступлений налогов на добычу нефти. Плюсы в упрощении администрирования, снижении числа частных льгот и стимулирования разработки углеводородного сырья видятся скорее теоретическими, для наступления этого эффекта необходимо крайне аккуратно в рамках многосторонних рабочих групп тщательно выверять все параметры возможной будущей налоговой системы.

В целом переход на налогообложение финансового результата и доходности компаний по большей части направлен на перенос негативных эффектов от внешних объективных рисков с компаний, которые сейчас в большей степени страдают от них, на государство.

¹ Назаров М.А., Дубровина И.Л. Налог на финансовый результат в нефтяной отрасли: за и против // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 535-538.

² Назаров М.А., Лошкарева И.Э. Совершенствование экологических платежей в Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 1 (111). С. 68-73.

³ Асеев Д.В., Жирнова О.В. Развитие налоговой системы РФ в современных условиях // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 244-249.

⁴ Новиков А.В., Назаров М.А. Возможности совершенствования налоговой составляющей для развития инновационной деятельности // Экономические науки. 2008. № 46. С. 113-116.

TAXATION OF THE OIL INDUSTRY: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

© 2016 Nazarov Mikhail Aleksandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Vlasova Vera Sergeevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: taxation, tax policy, the oil industry, the tax on mineral extraction tax, income tax, tax on the financial result.

The article considers the problems and prospects of oil taxation, in particular, opportunities and threats replace the tax on mineral extraction by the tax on financial results.

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ: ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ФНС

© 2016 Назаров Михаил Александрович

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Дубровина Ирина Леонидовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: электронный документ, налоговая отчетность, электронный документооборот, налоговые проверки.

В статье рассматриваются особенности использования электронных документов и электронного документооборота для взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами, а также используемые в настоящее время формы электронных документов.

Жизненный цикл документа состоит из определенных стадий: формирование, оформление, регистрация, согласование, обсуждение, утверждение, исполнение, проведение, отправка в архив и т.д. Любой этап в обязательном порядке регистрируется, и в пределах своей компетенции его санкционируют конкретные люди - на практике это оформляется подписью. В зависимости от специфики, назначения и прочих факторов хранение всей документации должно быть систематизировано. Все эти и многие другие задачи благополучно решаются с помощью специализированных программных средств.

Электронный документ - это некий набор информации (изображение, текст, звукозапись), сохраненный на компьютере. Эта информация сопровождается карточкой с атрибутами (название, автор, дата создания и т.д.), по которым документ можно быстро найти.

Электронный документооборот (ЭДО) - это способ организации работы с документами, при котором основная масса документов используется в электронном виде и хранится централизованно.

Основные формализованные документы, используемые в электронном документообороте, применяющиеся в бухгалтерском учете и налогообложении:

1. Электронные счета-фактуры

Счет-фактура - один из важнейших документов в работе бухгалтерии¹. В настоящее время электронные счета-фактуры неотличимы от бумажных аналогов, но при работе с ними все еще возникает множество вопросов.

Работа с электронным счетом-фактурой строго регламентирована. Процедура отправки и получения электронных счетов-фактур через оператора ЭДО прописана в Приказе Минфина от 25.04.2011 №50н "Об утверждении порядка выставления счетов-фактур в электронном виде по ТКС"². Приказ предусматривает обязательность использования оператора ЭДО в случае необходимости выставления счетов-фактур в электронном виде с обеспечением юридической значимости.

Также приказ Минфина РФ предусматривает создание участниками ЭДО, в том числе оператором ЭДО, служебных документов, которые фактически являются подтверждением получения документа участником ЭДО. В этих документах и скрыта вся суть регламента обмена: по сути, это самостоятельные файлы, которые пользователям не видны, но играют важную роль в обеспечении юридической значимости обмена счетами-фактурами.

Если в электронном счете-фактуре обнаружена ошибка, то продавец может создать исправленный или корректировочный счет-фактуру. Процесс аналогичен работе с бумажными документами, но в электронном виде все происходит проще и быстрее. Сообщение об ошибке отправляет контрагент после ее обнаружения, соответственно, возможно в малые сроки подготовить исправленный или корректировочный документ.

2. Книги покупок и книги продаж

На сегодняшний день в законодательстве РФ нет прямых указаний, который обяжут переводить журнал полученных и выставленных счетов-фактур и книги покупок/продаж в электронный вид при наличии ЭДО. Однако некоторые эксперты рекомендуют уже сейчас переводить книги в электронный вид.

Правила ведения едины и для электронных, и для бумажных журналов и книг. Электронный журнал должен быть подписан электронной подписью при передаче в контролирующие органы.

Книги покупок, продаж и дополнительные листы к ним, составленные в электронном виде за налоговый период, подписываются электронной подписью руководителя организации (уполномоченного им лица) или ИП при их передаче в налоговый орган в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом РФ.

3. Универсальный передаточный документ в электронном виде

Фактически универсальный передаточный документ (УПД) - это счет-фактура с дополнительными полями. Его основная цель - снизить объем документооборота, сделать его универсальным, из двух документов сделать один. При переходе на электронный документооборот налогоплательщик автоматически решает задачу оптимизации ресурсов. Получается, что объективные преимущества, которые дает применение УПД в бумажном виде, совершенно не актуальны для электронного документооборота.

Но для счета-фактуры жестко установлен формат, и использовать какой-то другой мы не можем, поэтому вариант с созданием электронного УПД на его основе отпадает. Также следует учитывать, что в законодательстве нет порядка обмена УПД. Есть порядок обмена электронными счетами-фактурами. Официально ни в каком источнике не сказано, что электронными УПД нужно обмениваться по регламенту электронных счетов-фактур и использовать их же формат.

В конце каждого отчетного периода, как известно, организации и индивидуальные предприниматели представляют в налоговую инспекцию декларации и другие документы, на основе которых и проводится камеральная налоговая проверка³. В рамках камеральной проверки налоговый орган может направить в организацию требование о представлении некоторого комплекта документов.

Согласно ст. 93 Налогового кодекса РФ, для отправки в ФНС допускаются как документы, изначально созданные в электронном виде с использованием электронной подписи, так и сканы документов, подписанные электронной подписью. Стоит отметить, что

ФНС определяет порядок истребования электронных документов и порядок их представления налогоплательщиками⁴.

Если требование пришло через оператора ЭДО (провайдера электронного документооборота), то:

1. Бумажные документы сканируются и переводятся в форматы .TIF или .JPG. В эти же форматы переводятся все электронные документы, кроме тех, что создавались по форматам ФНС.

2. Электронные документы в утвержденных ФНС XML-форматах просто выгружаются из учетной системы или из системы оператора электронного документооборота.

Далее формируется опись, и к ней прикрепляются все необходимые документы. Весь пакет подписывается квалифицированной электронной подписью и отправляется непосредственно в налоговую инспекцию через оператора ЭДО, с помощью которого сдается отчетность в налоговые органы.

Сразу стоит отметить, на сегодняшний день не существуют каких-либо особых нормативов правовых актов, которые регулируют порядок проведения выездных налоговых проверок в организациях с электронным документооборотом⁵. Поэтому налогоплательщикам следует ориентироваться на правила, которые применяются для бумажного документооборота.

Если в организации электронный или смешанный документооборот, то налоговому инспектору должны быть представлены программные и технические средства для проведения процедуры налоговой проверки.

В ходе выездных налоговых проверок налогоплательщику следует предоставить инспектору компьютер, на котором должны быть установлены в первую очередь средства просмотра документов. Для просмотра неформализованных документов в форматах .DOC(X), .XLS, .PDF, .JPG, .TIFF используются вполне привычные и распространенные программы.

Кроме того, на компьютере или ноутбуке, предоставленном инспектору должно быть установлено средство криптографической защиты информации и средство просмотра информации об электронной подписи. Это может быть специализированное программное обеспечение, информационная или учетная система налогоплательщика или система оператора ЭДО, в том числе и веб-клиент.

¹ Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 51-60.

² Приказ Минфина от 25.04.2011 № 50н "Об утверждении порядка выставления счетов-фактур в электронном виде по ТКС".

³ Назаров М.А., Чариков В.С. Налогообложение индивидуальных предпринимателей: проблемы и перспективы // Известия Института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (8). С. 60-64.

⁴ Асеев Д.В., Жирнова О.В. Развитие налоговой системы РФ в современных условиях // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 244-249.

⁵ Лукьяненко Л.Ф., Михалева О.Л. Налоговый аудит - самостоятельное направление контроля // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 437-440.

ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT: INTERACTION WITH FTS

© 2016 Nazarov Mikhail Alexandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Dubrovina Irina Leonidovna
Master Student
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: electronic document, tax reporting, electronic document management, tax inspections.

The article discusses the features of the use of electronic documents and electronic document for interaction between taxpayers and tax authorities, different issues on currently used form of electronic documents are considered.

УДК 338.512

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

© 2016 Наугольнова Ирина Александровна
преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: naugolnovaia@mail.ru

Ключевые слова: система управления затратами, затраты промышленных предприятий, методы и инструменты управления затратами.

Сформирована система управления затратами на промышленных предприятиях, позволяющая комплексно подойти к вопросам снижения и нормирования себестоимости продукции, повышения производительности и рентабельности труда. Определены функции, систематизированы и обоснованы инструменты и методы системы управления затратами.

В условиях нестабильности внешней среды, низкого курса рубля, ограниченности ресурсов отечественные промышленные предприятия нуждаются в совершенствовании системы управления затратами и снижении себестоимости продукции.

На современном этапе развития экономики система управления затратами должна обеспечить:

- рациональное нормирование затрат с учетом новейших технологий и методов стратегического планирования себестоимости;

- совершенствование карт производственных работ с целью снижения доли операций, не создающих добавленной стоимости;
 - оперативную и достоверную информацию о фактических показателях себестоимости продукции и отклонения от плановых показателей;
 - объективную оценку деятельности промышленного предприятия;
 - контроль и мониторинг производственных процессов.
- Основные функции системы управления затратами отражены в таблице.

Функции системы управления затратами на промышленных предприятиях

Функция	Краткая характеристика
Планирование и прогнозирование затрат	Стратегическое и оперативное планирование и прогнозирование затрат с целью предупреждения нерациональных расходов
Организация управления затратами	Определение центров ответственности, стандартизация процессов, дорожное картирование работ, формирование информационных потоков
Регулирование и координация	Выявление отклонений фактических показателей от плановых посредством визуального контроля и систем оценки эффективности
Стимулирование и активизация	Вовлечение и мотивация персонала на рациональное использование сырья, материалов и иных ресурсов
Учет	Подготовка информации для принятия управленческих решений
Анализ	Оценка эффективности организационно-экономических механизмов снижения затрат
Мониторинг и контроль	Осуществление обратной связи

Источник. Наугольнова И.А. Организационно-экономический механизм снижения затрат на промышленных предприятиях (на примере двигателестроения) : дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2015.

Комплексный подход к управлению затратами обеспечивается сочетанием различных методов и инструментов управления, учета и контроля расходов предприятия (рис. 1).

На стадии стратегического и оперативного планирования методика "таргет-костинг" позволяет определить целевые показатели себестоимости продукции исходя из текущих рыночных условий, с учетом технологических особенностей продукта.

Дорожное картирование производственных процессов на основе хронометража работ и с использованием системы "канбан" позволяет оптимизировать схему перемещения сырья, материалов, заготовок, готовой продукции, исключить излишние потери времени, сократить длительность производственного цикла.

Использование методики "директ-костинг" позволяет спланировать необходимые объемы производства и реализации продукции на основе анализа текущих и прогнозных реализационных цен, плановых показателей себестоимости продукции. Расчет сумм переменных и постоянных затрат, критического объема производства необходимо проводить с регулярной периодичностью. Ошибочным считается, что постоянные затраты в расчете на единицу продукции при росте объемов производства снижаются, а переменные затраты остаются на прежнем уровне. Данное утверждение верно только при постоянно неизменных внешних и внутренних условиях и технологиях труда. В современных условиях при резких колебаниях курса рубля, повышения цен на сырье и материалы, энергетические ресурсы все затраты предприятия динамичны.



Рис. 1. Основные инструменты снижения затрат в системе управления затратами на промышленных предприятиях

В настоящее время методика "таргет-костинг" применяется на ведущих мировых предприятиях инновационной направленности, среди которых японские производители Toyota Motor Corporation, Nissan Motor Company, Sony Corporation, Cannon Company и многие другие, а также значительная часть известных американских и европейских компаний, таких как Daimler-Benz and Chrysler Corporation, ITT Automotive Europe GmbH & Co и др.

Основополагающая идея методики "таргет-костинг" проста. Традиционно цена реализации определяется по формуле: Себестоимость + Прибыль = Цена. В условиях высокой конкуренции, когда цена определяется рынком и потребительским спросом японские ученые трансформировали данную модель: Цена – Прибыль = Себестоимость¹. В результате рассчитывается целевая себестоимость продукции, а комплексное использование инструментов и методов управления затратами позволяют достичь данный показатель.

На следующих стадиях жизненного цикла продукта реализуется задача калькулирования себестоимости и непрерывного совершенствования технологии производства и поиска резервов сокращения затрат.

Высокоэффективной методикой калькулирования затрат является система ABC, предполагающая, что все расходы могут быть сгруппированы и подвергнуты процедурам планирования, контроля и анализа по определенному виду деятельности компании.

Методика целевого калькулирования себестоимости продукции "таргет-костинг" ориентирована на поиск резервов снижения прямых затрат. Однако интеграция этой методики и системы учета затрат по видам (система ABC) в рамках комплексного подхода к управлению затратами позволяет расширить возможности выявления резервов снижения себестоимости во всех сферах управления предприятием, а не только производственной².

Системой ABC реализуется следующие принципы:

- 1) разделение затрат внутри предприятия по видам деятельности;
- 2) учет не только использованных ресурсов, но и временного оттока капитала при формировании себестоимости продукции;
- 3) формирование наибольшей добавленной стоимости продукту;
- 4) оптимизации ассортиментной политики с целью повышения доли более рентабельной и менее трудоемкой продукции.

Приоритетным направлением методики ABC является также постоянное совершенствование производственных процессов, с целью сокращения оттока капитала и оптимизации использования сырья и материалов.

Комплексное применение методик ABC и "кайзен-костинг" позволяет достичь поставленных целей.

"Кайзен-костинг" - симбиоз современных систем управления производственными процессами, ориентированных на удовлетворение требований потребителя "точно в срок", повышение качества выпускаемой продукции, снижение затрат и потерь, автоматизацию производственных процессов и т.д.

В отличие от "таргет-костинг", решающего проблему снижения затрат и эффективного управления издержками на стадии планирования, "кайзен-костинг" решает ту же задачу на стадии производства. Кроме того, "кайзен-костинг" предполагает более широкую сферу применения, нежели традиционное управление затратами, направленное на формирование нормативных показателей затрат, анализ расхождений и принятие корректирующих мер³.

Схема системы управления затратами на промышленных предприятиях отражена на рис. 2.

Такой комплексный подход к планированию, управлению, калькулированию и контролю затрат на промышленных предприятиях позволяет добиться максимальной эффективности⁴.

Для управления затратами в современных условиях нестабильности внешней среды необходима постоянная работа по совершенствованию производственных процессов, оптимизации уровня затрат, удовлетворению требования потребителей. Все вышеперечис-

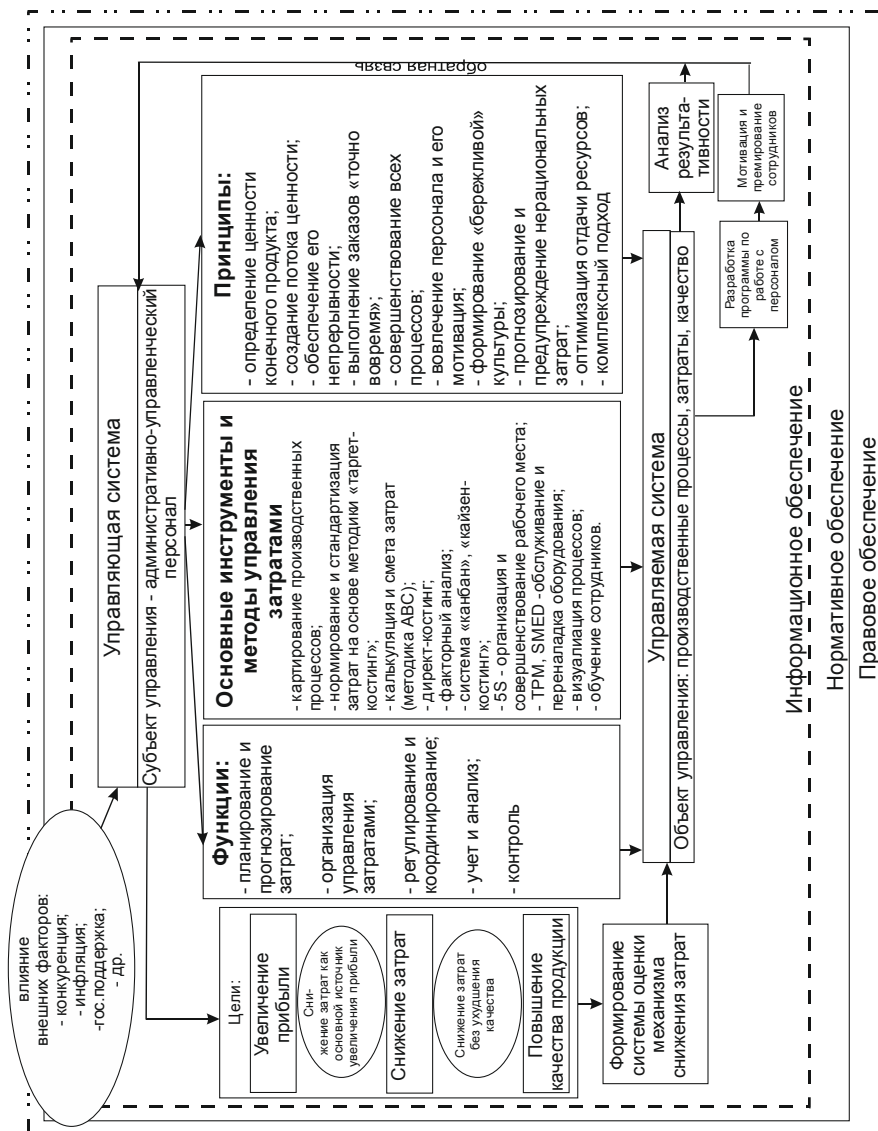


Рис. 2. Система управления затратами промышленного предприятия

численное направлено на реализацию основной цели управления затратами на любом предприятии - повышение эффективности функционирования предприятия.

¹ Редченко К. Target-костинг // Корпоративный менеджмент. 2014. URL: http://www.cfin.ru/ias/target_costing.shtml.

² Родина Е.Е. Интеграция систем учета затрат // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд : 1 Междунар. науч.-практ. конф., 21 апр. 2010 г. Новосибирск : СИБ-ПРИНТ, 2010. С. 298-303.

³ Желтова М.Ф., Меркулова И.Ф. Кайзен-костинг и таргет-костинг как направление повышения эффективности деятельности предприятий АПК // Молодой ученый. 2013. № 12. С. 287-290.

⁴ См.: Наугольнова И.А., Бажуткина Л.П. Система индикаторов для оценки эффективности развития бережливого производства на предприятии // Наука и бизнес: пути развития. 2015. Вып. 2 (44). С. 108-114;

Сергеев Л.И., Климук В.В. Разработка моделей исследования формирования показателя эффективности использования материальных ресурсов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 10 (108). С. 50-53;

Киндаев А.Ю., Асанина Д.А., Моряхина Н.В., Короткова Н.Н. Значение и особенности развития малого и среднего бизнеса и необходимость его государственной поддержки (на примере Пензенской области) // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 06 (22). С. 223-229;

Сосунова Л.А., Зубов С.П. Оценка факторов развития сбытовой системы производственного предприятия на рынке школьной мебели // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 7 (105). С. 104-108.

FORMATION OF MANAGEMENT SYSTEMS COSTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INSTABILITY OF THE ENVIRONMENT

© 2016 Naugolnova Irina Alexandrovna

Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: naugolnovaia@mail.ru

Keywords: cost management system, the costs of industrial enterprises, methods and cost management tools.

Formed cost management system in industrial plants, allowing a comprehensive approach to the issues of standardization and reduction of production costs, increased productivity and labor efficiency. Defined functions, tools and methods of cost management system.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

© 2016 Наумова Ольга Александровна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Райкова Галина Стефановна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: naumovaoa@gmail.com, g-raykova@mail.ru

Ключевые слова: экологический учет, бухгалтерский учет затрат на охрану окружающей среды, показатели, экологический налог, объекты налогообложения, трудность ведения экологического аудита, результат бухгалтерского экологического учета.

В статье рассмотрены основные теоретические направления исследований российских ученых по вопросам экологического учета и экономического анализа экологической деятельности. Предложены пути развития по этим вопросам.

В современных условиях экономическое и экологическое развитие играют важную роль. Экологические проблемы напрямую влияют на деятельность предприятия, его финансовое состояние и на данные в бухгалтерской отчетности. В последние годы чрезмерная эксплуатация природы в экономических целях достигла своего предела. Разработка и применение методов ведения хозяйства, которые могли бы учитывать природные равновесия в сторону минимальных вредных воздействий и приводили к улучшению природного потенциала, требуют от хозяйствующих субъектов оценки воздействия на окружающую среду и проведения различных мероприятий. Важную роль, призванным решать эту задачу на уровне предприятия является бухгалтерский экологический учет.

Ученые и практики внесли большой вклад в формирование правовых, организационных, методологических, экономических основ становления и развития бухгалтерского экологического учета.

До конца 80-х годов XX столетия бухгалтеры оставались в стороне при обсуждении вопросов, связанных с охраной окружающей среды. Первое руководство для бухгалтеров было разработано в 1991 году межправительственной рабочей группой экспертов по международным стандартам учета и отчетности.

Экологический учет - деятельность по учету в сфере охраны окружающей среды, использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности человека и других объектов¹.

Бухгалтерский экологический учет - процесс сбора, регистрации, обобщения и отражения в его системе природоохранных затрат и обязательств, а также эколого-экономических результатов хозяйствующих субъектов с целью управления бизнесом и достижения оптимальной экономико-экологической ниши на рынке товаров и услуг².

Бухгалтерский экологический учет рассматривается как интегрированная система, которая формирует учетно-аналитическую информацию по принятию решений в рамках

экологического менеджмента с целью устойчивого экономического развития предприятия на основе соблюдения принципа экзoeffективности, снижения негативного воздействия на окружающую среду и повышения рентабельности производства³.

Важной функцией бухгалтерского экологического учета является экологическое планирование. Экологическое планирование - разработка научно-обоснованных норм использования (эксплуатации) природных ресурсов или территорий без нарушения экологического равновесия в условиях интенсивного или экстенсивного развития промышленности, сельского хозяйства, урбанизации и др.⁴ Экологические цели и задачи должны соответствовать экологической политике: обязательства в отношении сокращения выбросов, предотвращения загрязнения биоресурсов, соответствия требованиям законодательства, а также постепенного улучшения экологического воздействия.

Система бухгалтерского экологического учета дает представление о состоянии и динамики природного наследия, взаимодействия между экономикой и окружающей средой, расходов на охрану окружающей среды и возмещение экологического ущерба.

Бухгалтерский учет затрат на охрану окружающей среды и рациональное природопользование включает:

- учет всех текущих затрат;
- учет расходов по утилизации экологических отходов;
- учет расходов на оплату сторонним организациям за прием, хранение и уничтожение экологически опасных отходов, очистку сточных вод;
- штрафы и санкции за экологические правонарушения;
- учет расходов на охрану окружающей среды;
- учет затрат на научно-исследовательские работы в природоохранной области;
- учет расходов на подготовку кадров;
- учет затрат на содержание аппарата природоохранных отделов.

В соответствии с Законодательством Российской Федерации любой природопользователь обязан в течение отчетного периода предоставить всю необходимую экологическую отчетность о деятельности предприятия, уполномоченным органам государственного контроля.

Разработка отчетов по экологии необходима для соблюдения требований экологического законодательства. Не вовремя разработанная и согласованная экологическая отчетность влечет за собой ответственность в виде наложения штрафных санкций, вплоть до остановки деятельности предприятия.

Экологическим налогом облагаются все хозяйственные субъекты. Объектами налогообложения являются:

- выбросы загрязняющих веществ в атмосферу;
- сброс загрязняющих веществ или сточных вод в окружающую среду;
- хранение и утилизация отходов производства;
- радиоактивность функционирования атомных электростанций и других объектов;
- уровень шума и энергетического воздействия транспортных средств различного назначения;
- перемещение нефти и нефтепродуктов нефтепроводным транзитом;
- переработка нефти и нефтепродуктов организациями;
- производство и импорт товаров, содержащих в своем составе свыше 50% летучих органических соединений;

- производство и импорт пластмассовой, стеклянной тары и других товаров, после которых образуются отходы, оказывающие вредное воздействие на окружающую среду, а также перемещение таких товаров.

Налоговая ставка напрямую зависит от количества, объема выбрасываемых загрязняющих веществ, их вида, срока и так далее.

С помощью информации, представленной в экологической отчетности, можно:

- Уменьшить поступление в природную среду промышленных, транспортных, бытовых сточных вод и выбросов для снижения содержания загрязняющих веществ в атмосфере, природных водах и почвах;

- Рационально использовать биологические ресурсы;

- Обеспечить благоприятные условия для воспроизводства и жизни диких животных;

- Сохранить генофонд животного и растительного мира.

Экологический учет является новейшим инструментом, позволяющим эффективно регулировать требования экологической безопасности. Трудность его ведения состоит в отсутствии методических разработок по данной тематике, а также в сложности определения системы показателей, учитывающих состояние и динамику изменения компонентов.

Результатом бухгалтерского экологического учета считаются периодические итоговые отчеты по экологической проблематике. Для их составления необходимо создать на предприятиях систему экологического мониторинга, предполагающую сбор и оценку специфических показателей нагрузки на окружающую среду⁵.

Современная экономика и экология тесно связаны между собой. Неслучайно ученые уделяют большое внимание на влияние выбросов в окружающую среду и изменение экологической обстановки. Интенсивными темпами идет истощение природных ресурсов: сокращаются запасы нефти и природного газа, вырубаются леса, исчезают многие виды растений и животных. Все это негативно влияет на здоровье человечества, состояние окружающей среды, изменению климата, а также неблагоприятно воздействует условиям экологического развития. Поэтому экологический учет является важнейшим инструментом реализации концепции устойчивого развития, то есть такого развития, которое не уничтожает ресурсы, необходимые для жизни и развития будущих поколений на Земле⁶.

¹ Голиченков А.К. Экологическое право России : слов. юрид. терминов. М. : Городец, 2008.

² Конобеев Ю.В. Основы экологического бухгалтерского учета : науч.-практ. пособие. Ростов н/Д, 2000.

³ Белоусов А.И., Шелухина Е.А., Блиско Л.В. Бухгалтерский экологический учет и анализ : учеб. пособие. М. : Форум : Инфра-М, 2014.

⁴ Дедю И.И. Экологический энциклопедический словарь. Кишнев : Гл. ред. Молдав. сов. энцикл., 1989.

⁵ Белоусов А.И., Шелухина Е.А., Блиско Л.В. Указ. соч.

⁶ См. также: Носков В.А., Носков И.В. Социально-экономические проблемы развития транспортного комплекса региона в глобальной экономике (на примере Самарской области) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С.108-115;

Васильчук О.И. Экологический учет : учеб. пособие. Тольятти, 1999.

CURRENT STATE OF ENVIRONMENTAL ACCOUNTING AND ANALYSIS

© 2016 Naumova Olga Aleksandrovna

Cand. Ekon. D., Associate Professor

© 2016 Raikova Galina Stefanovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: naumovaoa@gmail.com, g-raykova@mail.ru

Keywords: environmental accounting, accounting of expenses for environmental protection, indicators, environmental tax, object of taxation, the difficulty of conducting an environmental audit, the result of the accounting of environmental accounting.

The article describes the main theoretical lines of research of Russian scientists on environmental accounting and economic analysis of environmental activities. The proposed road development on these issues.

УДК 338.28

НАЦЕЛЕННОСТЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА ГЛОБАЛЬНОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО

© 2016 Негонова Наталья Алексеевна

студент

© 2016 Польшина Людмила Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nat4eg_95@mail.ru

Ключевые слова: инновации, Национальная технологическая инициатива, кластер, глобальное технологическое лидерство, социальные проекты, инновационный потенциал.

Рассматривается участие Самарской области в программе "Национальная технологическая инициатива" путем кластерной политики, проведения федеральных конкурсов, реализации масштабных проектов.

В связи со сложной глобальной обстановкой открываются перспективы для создания инновационного будущего России. Данный факт отметил в Послании Федеральному собранию 4 декабря 2014 года Президент России Владимир Путин, обозначив программу Национальной технологической инициативы приоритетным направлением государственной политики¹. Национальная технологическая инициатива представляет собой комплекс мер, направленных на формирование принципиально новых рынков и создание условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году.

Самарская область принимает активное участие в данной программе - этот факт подчеркнул организатор Национальной технологической инициативы Евгений Кузнецов в ходе IX Самарского межрегионального экономического форума "Кластерная политика - основа инновационного развития национальной экономики"². Самарский регион является традиционным партнером по проведению федеральных конкурсов и инициатив. В прошлом году Самарские участники представили максимальное количество проектов в федеральный акселератор Generation S, в ходе которого лучшие проекты, отобранные по результатам многоступенчатой экспертизы, получили интенсивное развитие и широкие возможности по привлечению инвестиций.

В Самаре в 2015 году впервые прошло мероприятие по привлечению молодежи в кластерные процессы "Молодежь и кластеры". Предполагалось, что мероприятие пройдет в форме образовательно-популяризационной истории, однако студенты Самарской области показали, что способны разрабатывать перспективные планы развития кластерной политики.

НТИ работает над созданием в России новых рынков, которые укажут приоритеты для научных исследований и станут основными потребителями инноваций. Основные перспективные рынки: рынок сетей автотранспорта без водителя, новых персональных систем безопасности, децентрализованных финансовых систем, а также систем, обеспечивающих рост продолжительности жизни, производство новых эффективных средств лечения тяжелых заболеваний.

Новые рынки необходимо будет обеспечить специалистами новых профессий. Для этого в России идет работа над созданием трех инфраструктурно-технологических направлений:

- Университетских территорий опережающего развития как открытой платформы для генерации профессий, компетенций и технологий будущего.

В Самарской области данное инфраструктурно-технологическое направление представляет Самарский национальный исследовательский университет имени С.П. Королева, куда планируется присоединить также Самарский государственный экономический университет;

- Технологий цифрового проектирования и моделирования, производства новых материалов, аддитивных технологий.

На III международном технологическом форуме "Инновации. Технологии. Производство", который был проведен 4-6 апреля 2016 в городе Рыбинск, от Самарской области с предложением по данному инфраструктурно-технологическому направлению выступала компания Ростелеком с докладом "Индустриальный интернет: новые возможности для повышения эффективности отечественной промышленности";

- Кружкового движения как среды возможностей, поощряющей организационное разнообразие и развитие команд, а также появление компетентных специалистов в группах технологий, которые обеспечат открытие новых рынков.

16-17 марта 2016 года на площадке форума "Самарская платформа развития бизнеса" были организованы экспозиция и дискуссия на тему "Полет в будущее - научно-технологическая подготовка молодежи к новым рынкам и профессиям". Главная цель подобных мероприятий - развивать новые профессии и рынок высоких технологий в Самаре с последующим экспортом создаваемых продуктов и услуг. Предполагается науч-

но-техническая подготовка молодежи, разработка и создание уникальных продуктов и предложений, поиск заказчиков, создание среды взаимодействия по реализации образовательных и предпринимательских проектов³.

В Самаре при активном участии городского департамента образования, вузов, предпринимателей и поддержке Правительства Самарской области сформирована основа для реализации Национальной технологической инициативы. Созданы проектные площадки в десяти школах и учреждениях дополнительного образования, открыты коворкинг-центры и мастерские коллективного доступа, молодыми предпринимателями разработаны учебно-методические комплекты самарского производства: модульный беспилотник "Жужа", робо-конструктор "Эволюция" и другие⁴.

Таким образом, отражена перспектива инновационного будущего России, для которой создаются все условия. Различные форумы, фестивали, выставки позволяют полностью окунуться в среду инноваций, поучаствовать в дискуссиях и мастер-классах, пообщаться с представителями науки и бизнеса и зарядиться их энергией. Заданные отраслевые рынки - задача Самарской области и страны в целом.

¹ Поручение по реализации Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 5 декабря 2014 г. № Пр-2821, пункт 29 перечня 1.

² ИДИ. Движение молодых. 2015. № 6(14). С. 4-5.

³ Польшова Л.В., Зорева Д.С. Методы повышения активности студентов в реализации социальных проектов // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. Ч. 1. Самара, 2015. С. 274-276.

⁴ Жабин А.П., Митрофанов А.Г., Польшова Л.В. Практика управления развитием человеческих ресурсов в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 12 (98). С. 35-36;

Негонова Н.А., Измайлов А.М. Анализ современного уровня инновационного развития самарской области // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2015. № 2 (32). С. 123-128.

SAMARA REGION FOCUS ON GLOBAL TECHNOLOGY LEADERSHIP

© 2016 Nagonova Natalia Alexeevna

Student

© 2016 Polynova Liudmila Viktorovna

PhD, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nat4eg_95@mail.ru

Keywords: innovation, National technology initiative, cluster, global technological leadership, social projects, innovative potential.

We consider the participation of the Samara region in the National technology initiative program by the cluster policy of the federal competition, the implementation of large-scale projects.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ

© 2016 Нуреева Регина Рашитовна

соискатель

Казанский государственный энергетический университет

E-mail: regisha.08@mail.ru

Ключевые слова: государственные закупки, инновации, теории инноваций, матрица Хоммена.

В статье рассмотрены определения и понятия отличий государственных закупок инноваций от других закупок. Охарактеризованы некоторые основные понятия из теории инноваций и представлена матрица, суммирующая различные типы инноваций, которые могут быть в государственных закупках, а также возможные формы их взаимодействия.

Во многих частях мира государственным закупкам в инновационной сфере отводится большая роль. Наиболее успешный мировой опыт развития инновационной интеграционной политики представлен в Европейском Союзе. В ЕС мониторингу инновационных процессов и политики посвящен ряд ежегодных публикаций. В отчете за 2010 год, направленному на изучение прогресса в реализации Европейской инновационной стратегии до 2020 года, указывается, что государственные закупки инновационной деятельности в качестве политического инструмента останутся в центре инновационной политики на долгие годы¹. Государственные закупки в нашей стране регулируются принципами, прописанными в Федеральном законе от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"² и в Федеральном законе Российской Федерации от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"³. За прошедшие годы в Российской Федерации правительство неоднократно обращалось к проблемам развития отечественной науки и инновационной сферы, был принят ряд руководящих документов, в том числе: "Основные направления государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий", "Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года", "Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года"⁴. Этот феномен крайне интересен для исследования, т. к. является значимым инструментом инновационной политики.

Рассмотрим и обсудим определения и понятия отличий государственных закупок инноваций от других закупок. В настоящее время нет общепринятой терминологии. Исход анализа государственных закупок инноваций зависит в некоторой степени от того, как определена инновация. Необходимо определение, которое отражает не только государственную деятельность, но и инновации. Один способ сделать это - обратиться к классическим трудам в инновационных исследованиях, например, на теорию Шумпетера. По его определению инновации проявляются как введение нового товара, нового метода производства, открытие нового рынка, или использование нового источника по-

ставки сырья или новый способ организации отрасли⁵. Таким образом, Шумпетер различает продукт инновации и инновационный процесс (новый метод производства). Эти определения подразумевают привязанность к рынку. Государственные закупки инноваций происходят тогда, когда процессы закупок проводятся государственными учреждениями и удовлетворяют какому-либо из видов инноваций, перечисленных Шумпетером.

Таким образом, государственные закупки инноваций - это приобретение технологии с целью поощрения и ускорения разработки новых технологий. Цель технологии закупок заключается в разработке новых продуктов, систем или процессов. Это определение подразумевает, что существует также закупки, которые не оказывают инноваций. Это согласуется с жизненным циклом большинства продуктов. Инновационный продукт не остается новшеством навсегда, он становится, в конце концов, готовым продуктом, и в некоторой точке полностью исчезает с рынка. Закупки предметов, таких как топлива, канцелярских или любых имеющихся в наличии продуктов, принадлежат к неинновационной категории. Инновации могут быть радикальными и новаторскими по отношению к предыдущей⁶. Они также могут быть основаны на новых комбинациях уже существующего знания. Инновации можно рассматривать в качестве изобретений, которые становятся коммерчески успешными на рынке, т.е. принимаются пользователями. Европейская комиссия определяет государственные закупки инноваций как покупку товаров и услуг, которые не существовали до настоящего времени, или улучшение товаров и услуг, требующих исследования и инновации, для удовлетворения потребностей конечного пользователя.

Какие же существуют типы государственных закупок инноваций? Одна из попыток обобщить различные типы государственных закупок инноваций, привело к разработке матрицы Хоммента, названного именем исследователя⁷. Типология отображает матрицу, построенную на двух измерениях, определяющие государственные закупки инновационной деятельности. Первое измерение матрицы Хоммента относится к удовлетворению общественной потребности. Предполагается, что государственные закупки инноваций могут происходить с различной степенью спроса. Причины для выполнения государственных закупок инноваций могут быть внутренние, т.е. чтобы удовлетворить собственные потребности. В типологии это называется прямой закупкой. Например, закупка нового типа полицейской машины. Здесь государственный орган, в данном случае полиция, закупает элемент для его собственного использования, но для удовлетворения общественных нужд. Или закупка несколькими учреждениями однородных товаров. Этот тип называется совместной закупкой. Например, закупка новых цифровых систем для учреждений по чрезвычайным ситуациям. Третий тип - внешняя закупка, когда эффект от самой закупки не значителен, но ведет к дальнейшему развитию инноваций.

Другое измерение в матрице Хоммента относится к рыночным эффектам оказываемых закупок и опирается на утверждение, что государственные закупки инноваций происходят на разных этапах технологического развития или фазы жизненного цикла технологии. Государственные закупки инноваций могут играть жизненно важную роль в появлении новых или "молодых" технологий. Общественный спрос также может играть важную роль в распространении новых или альтернативных технологий. Иногда государственные закупки могут привести к созданию рынка. В ситуациях, когда рынок уже существует, эффекты государственных закупок, могут характеризоваться как "повышение" или

эскалации уже существующего рынка. Третий тип исходит из того, что роль процесса государственных закупок приводит к консолидации рынка. Это относится к ситуации, когда рынок фрагментирован по разным продуктам и необходимо согласование или стандартизация всех или некоторых отдельных аспектов продукта или решения.

Четвертый элемент отражает роль государственных закупок инноваций по отношению к концу жизни продукта или технологического цикла, т.е. упадка. Упадок является одним из игнорируемых аспектов государственных закупок инноваций, тогда как упадок занимает центральное место в шумпетерианском понимании инноваций. Сочетание этих двух измерений создает матрицу состоящей из шестнадцати возможных типов результатов по государственным закупкам инновации (см. таблицу). Эта типология, в которой рассматриваются изменения в социальном и экономическом контексте государственных технологий закупок, может быть использована аналитиками как рамка для характеристики и сравнения различных экземпляров государственных закупок, и политиками в качестве инструмента для выявления и оценки различных подходов возможного вмешательства.

Матрица Хоммена

Роль в отношении с рынком Тип социальной потребности	Инициирование (разработка)	Эскалация (приспособление)	Укрепление (стандартизация)	Упадок (удаление)
Прямые (потребности, присущие государственным учреждениям)	Прямое инициирование	Прямая эскалация	Прямое укрепление	Прямой упадок
Совместные (общие потребности)	Совместное инициирование	Совместная эскалация	Совместное укрепление	Совместный упадок
Внешние (внешние потребности государственных органов)	Внешнее инициирование	Внешняя эскалация	Внешнее укрепление	Внешний упадок

Каждая ячейка в матрице Хоммена представляет определенный тип государственной закупки инноваций, как это определено пересечением двух измерений состояния взаимодействия и зрелости рынка. Каждая ячейка также представляет различные критерии успеха с точки зрения возможностей взаимодействия. Общая картина показывает то, что чем ближе к верхнему левому углу матрицы, тем более важным становится технологическое знание. Важность интерактивных навыков ведет к увеличению, к повышению степени сотрудничества. Деструктивные переходы могут проявляться для физических лиц потерями рабочих мест, для фирм - потерей контрактов, для коллективов - потери фирм. Могут быть и другие издержки, что требует определенного рода руководства и храбрости. Распространение государственных закупок инноваций, с другой стороны не обязательно требует навыка закупок как таковых. Одним из важных факторов для этой категории является мониторинг поставщиком соблюдения правовых и этических норм.

Если еще раз коснуться различий между продуктом и инновационным процессом, можно отметить, что Шумпетер также выделяет и различия. Он говорит о продукте инновации как о "введении нового товара", и рассматривает инновационный процесс как

"введение нового метода производства". Государственные закупки инновационного процесса сейчас мало представлены. Например, можно было бы утверждать, что формулировки по технологии закупок, которые обсуждались выше "не учитывают инновации через рекомбинацию существующих товаров или услуг, инноваций в поставке существующих услуг, а также исключают большинство технологических новшеств" что, конечно, является ограниченным взглядом. По крайней мере, для товаров, определено, что существует "инновационный фокус" первоначально установленный на инновационный продукт, позже, в жизненном цикле, заменяется на инновационный процесс.

С этой точки зрения инновационного процесса / продукта можно утверждать, что даже государственные закупки зрелых продуктов могут включать инновации. Примерами государственных закупок инновационного процесса являются, например, когда государственный поставщик решает купить компьютерное время, нежели физическую машину, или когда указаны определенные экологические критерии для доставки заготовленной услуги. Такие специфичные стратегии, возможно, стимулируют процесс поставки инноваций без обязательного воздействия на материальные особенности продукта. В инновационном процессе, как правило, более важно, чтобы продукт достиг некоторого уровня зрелости. Таким образом, можно ожидать, что государственные закупки инновационного процесса будут более распространенными в возрастающем и консолидирующем режиме, чем с начала государственных закупок инноваций.

Пожалуй, наиболее важный вывод который следует из матрицы Хоммена - это организационные изменения, требуемые во многих местах в целях реализации идеи государственных закупок. Разнообразие всевозможных видов инновационных и других взаимодействующих форм требует целостного подхода и, возможно, самое главное, способность дополнять друг друга в перспективе. Новые инструменты предусматривают среду, которая потенциально может использоваться, чтобы организовать сотрудничество⁸. Государственные органы не следует рассматривать только как единицы, которые обеспечивают государственные услуги. В свете новой политики, подчеркивающие инновации, государственные органы также должны стимулировать спрос на инновации.

¹ European Commission (2010). Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union. Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions. Brussels, 6.10.2010. COM(2010) 546 final

² Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

³ Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц".

⁴ Бурганова Т.А., Бурганов Т.Ш. Изучение мнений ученых Татарстана об условиях и результатах их работы. Серия 1: Организация и методика информационной работы. М. : ВИНТИ, 2014. № 9. С. 15-19.

⁵ Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М. : Эксмо, 2007.

⁶ Utterback J.M. Mastering the dynamics of innovation: How companies can seize opportunities in the face of technological change. Boston : Massachusetts: MIT Press, 1994.

⁷ Hommen L., Rolfstam M. Public Procurement and Innovation: Towards a Taxonomy // Journal of Public Procurement. 2009. Vol. 9. Issue 1;

Киндаев А.Ю., Асанина Д.А., Моряхина Н.В., Короткова Н.Н. Значение и особенности развития малого и среднего бизнеса и необходимость его государственной поддержки (на примере Пензенской области) // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 06 (22). С. 223-229.

⁸ Бурганова Т.А. Научные коммуникации и сотрудничество: от "писем к друзьям" к коллаборации // Вестник экономики, права и социологии. 2013. № 1. С. 207-211.

PUBLIC PROCUREMENT AS A ENGINE OF SUPPORT AND DEVELOPMENT OF INNOVATION

© 2016 Nureeva Regina Rashitovna

Fellow applicant

Kazan State Power Engineering University

E-mail: regisha.08@mail.ru

Keywords: government procurement, innovation, innovation theory, the matrix of Hommen.

This article describes the differences between the definitions and concepts of public procurement of innovation from other purchases. It is also characterized by some of the basic concepts of the theory of innovation and provided a matrix summarizing the various types of innovation, which could be in public procurement, as well as the possible forms of cooperation.

УДК 336.7

БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ В АСПЕКТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЙ КАПИТАЛА-СОБСТВЕННОСТИ И КАПИТАЛА-ФУНКЦИИ

© 2016 Осьмакова Алина Игоревна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: A.Lin4ik@mail.ru

Ключевые слова: банковский капитал, капитал, прибавочная стоимость, формы прибавочной стоимости, процент, ссудный процент, меновая стоимость, потребительская стоимость, процесс воспроизводства, общественные производственные отношения.

Дается теоретическая интерпретация капитала с позиции процента как соответствующей капиталу самостоятельной формы прибавочной стоимости. Источником процента является та прибавочная стоимость, которая создается в результате производительного применения капитала.

Финансовые предприятия (банки) получают доходы за счет предоставления денег в кредит (ссудный процент). Банкир так же, как и предприниматель в реальном секторе, получает свой личный предпринимательский доход¹.

Поэтому банковский капитал относится к функционирующему предпринимательскому капиталу, в отличие от ссудного капитала - капитала собственности. Банковский капитал является производственным в случае, если он происходит от ссудного капитала.

Сказанное заставляет рассматривать банковский капитал в аспекте взаимодействия распределений капитала-собственности и капитала-функции. Система кругооборотов финансового капитала, производительного капитала и дохода является конструктивной основой макроэкономики. Последнее означает, что достигли зрелости, а значит, и автономности статистические распределения капитала-собственности и капитала функции².

Того, кто работает с капиталом, можно охарактеризовать с двух точек зрения: как простого собственника капитала и как лицо, применяющее капитал. Что касается самого капитала, то он выступает как капитал-собственность, который сам по себе приносит процент и функционирует вне процесса производства, и на капитал, приносящий предпринимательский доход и зависящий от процесса производства.

Если рассматривать процесс воспроизводства, то действующий капиталист выступает представителем капитала как чужой собственности по отношению к наемным рабочим и вбирает в себя функции денежного капиталиста, принимая участие в эксплуатации труда. Только выполняя функцию представителя средств производства, активный капиталист может влиять на рабочих и стимулировать их к работе на себя или трансформировать средства производства в капитал. Данный факт теряется из виду вследствие противоположности функции капитала в процессе воспроизводства и простой собственности на капитал вне процесса воспроизводства.

На теоретическом уровне этот исторический перелом был очень четко сформулирован К. Марксом - разделение капитала на две стороны: капитал как собственность и капитал как функция³.

С развитием кредитных отношений распределение прибыли на процент и предпринимательский доход приобретает все большее значение. Прибыль капиталиста, использующего собственный капитал, также можно условно разделить на две части: на капитал как таковой и капитал, занятый непосредственно в производстве. К. Маркс первую часть называл капитал-собственность, а вторую - капитал-функцию. Данное двуединство капитала есть необходимое условие эксплуатации капиталом труда, производства прибавочной стоимости. Дележ прибавочной стоимости, созданной и превращенной в процессе конкуренции в среднюю прибыль, происходит между собственниками капитала и капиталистами (если это разные лица). Данный вопрос важен в том случае, если два рода капиталистов делят между собой плоды неоплаченного труда рабочих⁴.

В соответствии с разграничением К. Марксом понимания капитала- собственности и капитала-функции, процент - это доход капитала-собственности, плата капиталисту за то, что он является его владельцем. А предпринимательский доход - вознаграждение капитала-функции, присваиваемое капиталистом в связи с его организационной деятельностью по ведению бизнеса. В данном случае предприниматель, использующий в производстве свой капитал, получает также процент, как и кредитор (ссудный капиталист). Так как в его лице выступают и капиталист-собственник и функционирующий капиталист. А процент является универсальной формой дохода капитала-собственности⁵.

Раздвоение, которое проанализировал К. Маркс в функциях собственника и предпринимателя, имеет общеэкономическое значение. Двойственная природа управления

заложена в понятиях капитал-собственность и капитал-функция. Капитал-собственность есть "простая собственность на капитал вне процесса производства", т.е. имеет свой титул собственности. А капитал-функция заложен в непосредственном функционировании капитала в процессе производства. При этом подчеркивалось, тот, кто применяет капитал, выступает в качестве простого собственника капитала и как лицо, применяющее капитал. Что касается самого капитала, то по отношению к приносимым им категориям прибыли, выступает как капитал-собственность, либо как капитал, приносящий предпринимательский доход. Причем как капитал-собственность он выступает вне процесса производства, т.е. приносит прибыль сам по себе. А если капитал функционирует в процессе производства, то он превращается в предпринимательский доход. Представляется очень важным, что здесь различаются не только понятия капитал-собственность (капитал вне процесса производства) и капитал-функция (капитал в процессе производства), но также и понятия собственника и хозяйствующего субъекта (лица, применяющего капитал). Исходя из данного утверждения, можно выделить два субъекта собственности: представитель собственности как таковой и представитель собственности-функции. В различие данных категорий заложено и присвоение средств производства: в соответствии с марксовой концепцией различаются "присвоение в собственность" и "присвоение-хозяйствование".

Разделение данных понятий допускает следующее предположение, что природе предпринимательства отвечает олицетворение присвоения средств производства как собственности-функции. Предпринимательская деятельность, осуществляющаяся на основе заемного капитала, представляет собой одну из наиболее актуальных и злободневных задач исследования развития предпринимательства.

Таким образом, в основе разделения собственности как присвоение средств производства и присвоение объектов хозяйствования лежит и различие в субъектах: собственник и хозяйствующий субъект. Под частным предпринимательством мы понимаем присвоение субъектом собственности-функции и в тоже время собственности-достояния. В случае присвоения собственности-функции отдельным лицом, либо группой лиц, наступает предпринимательство. Все это ведет к тому, чтобы экономически приблизить собственность к непосредственным производителям в целях улучшения качества, повышения ответственности, эффективного использования материально-технической базы производства, обеспечения ее функционирования и развития. Таким образом, предприниматели превращаются в товаропроизводителей, которые должны быть экономически ответственными за результаты своей хозяйственной деятельности.

Характеризуя содержание "капитала-функции", К. Маркс рассматривал "владение денежным капиталом" как деятельную собственность в виде функционирующего капитала. Владелец - это "представитель средств производства"⁶.

Часть прибыли активного капиталиста состоит из предпринимательского дохода, который в свою очередь складывается из операций, совершенных им в процессе воспроизводства при помощи капитала. Т.е. именно тех функций, которые он выполняет именно как предприниматель в промышленности или торговле. Таким образом, процент складывается из соотношения собственности на капитал, капитала самого по себе, абстрагированного от процесса воспроизводства; а предпринимательский доход представлен исключительно теми функциями-операциями, что происходят с капиталом в рамках собственной деятельности активного капиталиста.

Деление валовой прибыли между промышленным капиталистом и денежным капиталистом превращается в качественное деление в связи с различным юридическим статусом на один и тот же капитал, так как промышленный капиталист работает с заемным капиталом, а денежный - сам не применяет свой капитал. В связи с этим прибыль распадается на две части: в одной она представлена в виде процента, а другая часть является предпринимательским доходом. Т.е. с одной стороны мы видим исключительно продукт собственности на капитал, а другая сторона отождествляется с продуктом тех функций, которые выполняет капиталист. Обособление частей валовой прибыли, как от разных источников происхождения, должны теперь установиться для всего класса капиталистов и для всего капитала. В данном случае не имеет значения, от кого получен капитал: от активного капиталиста в качестве ссуды, либо от денежного капиталиста и применяется им самим. Прибыль от всякого капитала, а, следовательно, и средняя прибыль, основывающаяся на выравнивании капиталов между собой. Она может быть разделена на две качественно новые, самостоятельные и независимые составляющие, такие как процент и предпринимательский доход. Данные составляющие функционируют и работают по своим законам. Капиталист, имеющий дело с собственным капиталом, отождествляется с тем, кто имеет отношение с заемным капиталом. Это проявляется в дележе валовой прибыли: капиталисту полагается процент как собственнику, как кредитору, и предпринимательский доход, который он заслужил как активный функционирующий капиталист. Таким образом, мы видим, в данном случае нет никакой разницы в том, должен ли капиталист поделиться с другим капиталистом или нет. Если рассматривать лицо, работающее с капиталом, то оно распадается на две функционально разных роли: простой собственник капитала и лицо, применяющее капитал. Капитал, в свою очередь, по отношению к приносимым им категориям прибыли, распадается на капитал-собственность, т.е. капитал, который сам по себе приносит процент (вне производства), и капитал, приносящий предпринимательский доход в процессе производства.

Теперь очень ясными становятся причины, благодаря которым это деление валовой прибыли на процент и предпринимательский доход, раз оно сделалось качественным, сохраняет этот характер качественного деления для всего капитала и для всего класса капиталистов.

Качественной составляющей процента есть прибавочная стоимость. При этом сам собственник остается вне процесса производства, а процент получается путем функционирования самой собственности на капитал. Если рассмотреть количественную составляющую прибыли, образующую процент, то она переплетается с денежным капиталом, а не с промышленным и торговым капиталом как таковым. Такое отношение закрепляет норма этой части прибавочной стоимости, норма процента или ставка процента. Вопреки зависимости ставки процента от общей нормы прибыли, она определяется самостоятельно, и в дополнение ко всему, наряду с рыночной ценой товара, выступает как устойчивое, очевидное и всегда данное отношение (вопреки неувимой норме прибыли)⁷.

Если бы весь капитал находился в руках промышленных капиталистов, то не существовало бы ни процента, ни ставки процента. Самостоятельной формой, которую принимает количественное деление валовой прибыли, порождается качественное деление.

Промышленного капиталиста в сравнении с денежным капиталистом отличает только предпринимательский доход как избыток валовой прибыли над средним процен-

том. И он выступает благодаря ставке процента в качестве эмпирически данной величины. Если провести аналогию промышленного капиталиста и промышленного капиталиста, ведущего свое хозяйство при помощи не заемного капитала, а собственного, то отличием также является процент, который поступает в собственное распоряжение в случае ведения хозяйства при помощи собственного капитала, в противном случае - его приходится выплачивать. В обоих случаях часть валовой прибыли, отличная от процента, представляется ему предпринимательским доходом, а самый процент - прибавочной стоимостью, которую капитал дает сам по себе и которую он поэтому стал бы давать и без производительного применения.

Анализируя вопрос отделения капитала-функции от капитала- собственности, Энгельс пишет: "Это результат высшего развития капиталистического производства, необходимый переходный пункт к обратному превращению капитала в собственность производителей, но уже не в частную собственность разьединенных производителей, а в собственность ассоциированных производителей, в непосредственную общественную собственность"⁸.

В. И. Ленин развивает мысль касательно разделения капитала-собственности и капитала-функции и вкладывает в ее основу конкретный опыт развития капитализма. Капитализму в целом, свойственно некое отделение, которое проявляется в разграничении ряда понятий: собственность на капитал отделяется от приложения капитала к производству; обособление друг от друга денежного, промышленного и производственного капитала; разделение всех лиц, участвующих в распоряжении капиталом: предпринимателя от рантье, который живет исключительно доходом с денежного капитала. Высшей ступенью капитализма, по мнению В. И. Ленина, является ситуация господства финансового капитала или империализм, когда данное отделение достигает громадных размеров. В случае доминирования финансового капитала над другими формами капитала происходит господство положения рантье и финансовой олигархии. На стадии разделения капитала-функции от капитала-собственности происходит образование слоя людей-рантье, которые не имеют никакого отношения к производству.

Проделанный анализ дает понять, что банковский капитал возвращается из кругооборота со средней прибылью. Одна часть ее остается банку как функционирующему предпринимателю, производящему специфические банковские продукты, в форме предпринимательского дохода, а другая служит источником для ссудного процента и принимает форму процента.

¹ Данилов-Данильян В.И. Экономико-математический энциклопедический словарь. М. : Инфра-М, 2003.

² Евстигнеев Р.Н., Евстигнеева Л.П. Россия и экономическая глобализация. // Общественные науки и современность. 2000. № 2. С. 5-17.

³ Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 16. М. : Госполитиздат, 1961.

⁴ Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М. : Политиздат, 1985. С. 367.

⁵ Журавлева Г.П. Экономика. М. : Экономистъ, 2006. С. 574.

⁶ Золотухин В., Гаврилов А. К вопросу о содержании предпринимательства и формах его реализации. // Управленческое консультирование. 1998. № 1.

⁷ Минин А.И. Переходные отношения на монополистической стадии капитализма // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 4.

⁸ См.: Абсава Н.Д. К вопросу о самоотрицании частной собственности // Человек. Государство. Глобализация : сб. философ. ст. Вып. 3 / под ред. В.В. Парцвания. СПб. : С-Петербург. философ. общ-во ; Тбилиси : Ин-т политологии АН Грузии, 2005. С.34-47;

Ковалева Т.М. Инструменты программно-целевого метода бюджетного планирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 10 (121). С. 114-118.

BANK CAPITAL IN TERMS OF THE INTERACTION OF THE DISTRIBUTIONS OF CAPITAL-PROPERTY AND CAPITAL-FUNCTION

© 2016 Osmakova Alina Igorevna

Graduate

Samara State University of Economics

E-mail: A.Lin4ik@mail.ru.ru

Keywords: the banking capital, the capital, surplus-value, forms of surplus value, percent, lending rate, exchange value, use value, the process of reproduction, the social relations of production.

Gives a theoretical interpretation of the capital positions of the corresponding percentage of capital as an independent form of surplus value. The source of interest is the surplus value that is created as a result of productive use of capital.

УДК 658.78

МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА В РОССИИ: ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ

© 2016 Пархоменко Татьяна Валерьевна

доктор экономических наук, доцент

© 2016 Фильцев Сергей Александрович

аспирант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

E-mail:filcev@inbox.ru

Ключевые слова: склад, складской девелопмент, ритейл, спекулятивный девелопмент, адресное строительство складов.

Раскрыты и критически осмыслены эволюционные особенности рыночной трансформации модели складского девелопмента в России, которая в условиях кризиса и спросовых ограничений входит в новый рыночный цикл развития.

Оценивая развитие логистики в России, в экономической науке используется понятийный аппарат, который позволяет обозначить реперную точку в осмыслении процессов, протекающих в этом сегменте рынка.

Однако, его трансформация не является простой, равно как и сам рынок есть рынок спекулятивных складов, а не логистическая инфраструктура в чистом виде. Модель развития складского девелопмента в России позволяет абсолютно верифицировать этот факт, поскольку составляющие ее операторы не имеют целью нормализацию функционирования логистического сегмента товарного сектора экономики, а ориентированы преимущественно на извлечение спекулятивной прибыли.

Разберем этот посыл более подробно. Эмпирическое обоснование его построим с двух позиций.

Во-первых, развитие рынка складов в России было синхронизировано с ростом торгового сектора экономики, а сам складской сегмент получил импульс к развитию только ближе к 2008 г., когда альтернативные инвестиции в строительство складов стали выгодны.

Во-вторых, в модели развития рынка складов присутствуют инвесторы, девелоперы и конечные пользователи. При этом драйвером роста этого сегмента выступают именно девелоперы и инвесторы, которые имеют чисто спекулятивный интерес.

1) Развитие рынка складов в России началось в 1990-х гг. и изначально носило несистемный характер. В период приватизации, распродажа государственной собственности была относительно хаотичной. Целью покупки было приобрести актив за бесценок при слабом понимании того, каким образом и зачем его развивать, в какие транзакционные цепочки встраиваться и т.д.

В определенной степени в тот период оно еще и не могло сложиться, так как рыночное реформирование только началось, а прежние хозяйственные связи были нарушены. В.И. Сергеев и А.И. Семенов достаточно точно подчеркнули этот аспект, проведя параллель между симбиозом корпораций на Западе и опытом корпоративного сосуществования в пореформенной России¹.

В определенной степени медленное развитие складов было обусловлено тем, что в наследство от СССР нам достался старый фонд, который на 4/5 состоял из неотапливаемых помещений и складов напольного хранения (С, D). Между тем, институциональное обновление товарного сектора экономики, главным образом через развитие торговли и потребительского рынка растянулось на 10-15 лет. До середины 2000-х гг. рентабельность инвестиций в торговую недвижимость зашкаливала, что привело к сверхконцентрации капитала в торговле, при том, что склады оставались менее доходными для вложений и, как следствие недофинансированы.

Только ближе к 2008 г. рынок складов получил серьезный импульс развития под воздействием двух основных факторов:

- по мере насыщения рынка торговой недвижимости доходность инвестиций в этом сегменте начала постепенно снижаться, а сроки окупаемости проектов возросли;
- приход в Россию высокотехнологичных форматов сетевой розничной торговли сформировал масштабный спрос на качественные складские объекты, которые рынок еще не в состоянии предложить.

Наложение этих двух факторов привело к активизации развития рынка складов, развитию складского девелопмента, активизации инвесторов на этом рынке.

Основной вывод, который вытекает из рассмотренной фактографии, состоит в том, что на рынке складов фактически не существовало субъектов, которые бы принципиаль-

но занимались его развитием, рассматривая это - как базовый профиль своей деятельности. Вместо складской инфраструктуры был сформирован рынок спекулятивных складов. Его развитие началось только по мере отчетливого расширения экономических стимулов для рентабельных инвестиций.

Этот факт позволяет нам иначе взглянуть на развитие торгово-логистической инфраструктуры товарного сектора экономики в России, и, при этом максимально дистанцироваться от теоретических штампов, приземленных на термин инфраструктура применительно к логистике.

2) Второй аргумент в пользу обоснования спекулятивного характера крупного складского девелопмента - это оценка его институциональной структуры: инвесторы, девелоперы и end users - конечные пользователи складов.

Фактически мы рассматриваем сегмент развития капиталоемкой логистической инфраструктуры, которое невозможно без участия крупных инвесторов и компаний, имеющих серьезную финансовую базу.

На сегодняшний день классическая бизнес-модель складского девелопмента представляет следующую цепочку транзакций: проектирование и аренда - сдача в долгосрочную аренду - продажа инвестиционному фонду². Основную сложность в данной цепи составляет последнее звено - инвестиционные фонды, спрос со стороны которых на такие объекты является дефицитным.

Развитие складского девелопмента в России претерпело длинную эволюцию, которая не была линейной, в значительной степени определялась конъюнктурой рынка и возможностью генерирования стабильного денежного потока на складских площадях за счет привлечения логистических и производственно-торговых компаний.

С нашей точки зрения в развитии складского девелопмента в России важное прикладное значение имеет становление самих девелоперов, которые представляют среднее звено в цепи. Именно их рыночная активность выступает основным драйвером развития рынка складов, а сами девелоперы испытывают на себе все сложности взаимодействия, как с арендаторами, так и с инвесторами.

Множество факторов определяют их рыночную и финансовую устойчивость. Изменения макроэкономических факторов, валютные колебания рубля, динамика ставки капитализации, спрос на рынке со стороны end users - все это в значительной степени формирует механику и скорость развития складского девелопмента.

Однако, в рамках проводимого нами обоснования считаем необходимым подчеркнуть роль и значение инвестиционных фондов в развитии рынка складов.

Проблема дороговизны кредита для реального сектора экономики, низкого уровня ее монетизации является чрезвычайно важной. Она тормозит рост бизнеса, его структуризацию, консолидацию, расширение предпринимательских структур, удлинение транзакционных цепей или того, что называется в логистике цепями создания добавленной стоимости.

На рынке складов отсутствие недорогого доступного длинного фондирования приводит к торможению строительства складов, усложнению самой модели складского девелопмента. Последняя, становится зависима от включения в нее институциональных инвесторов, причем преимущественно зарубежных, интерес которых к таким инвестициям имеет крайне волатильный спекулятивный характер.

Подчеркивая этот факт, О. Мамаев (исполнительный директор PNK Group) отмечает, что "до 2008 года наш рынок пытался слепо копировать западные модели развития - только западное финансирование, западные банки, инвестфонды. Все западные компании финансового сектора - это венчурные ожидания: как только возникает напряжение в экономической ситуации, деньги из страны выводятся - что четко продемонстрировал кризис"³.

Кризис 2014-2015 гг. также показал, что позиция инвестиционных фондов при ухудшении конъюнктуры рынка также оказалась достаточно сдержанной: они заморозили инвестиции в новые проекты, частично скупая наиболее привлекательные складские активы в условиях снижения их долларовой стоимости.

Так, ухудшение ситуации на мировых рынках капитала привело к более осторожному и избирательному финансированию складских проектов в России, из которых лишь наиболее крупные и привлекательные в 2015-2016 гг. получили финансирование. Этот процесс совпал с ухудшением отношения банков к рискам по девелоперским проектам на рынке складов, что привело к снижению соотношения банковского финансирования к собственным средствам компаний с 70 до 60%.

Таким образом, кооперация с банками и, особенно зарубежными фондами не является в чистом виде стратегическим партнерством, что снижает устойчивость модели складского девелопмента. Однако, вне такой кооперации в реальных условиях дефицита кредитных ресурсов эта модель просто не могла состояться. Более того, на важных этапах развития складских девелоперов, именно иностранные фонды, не без очевидного интереса - поддерживали крупные российские компании, которые смогли пройти фазу "больших долгов" с меньшими некритическими для себя осложнениями.

В середине 2000-х гг. многие складские девелоперы стремились сделать западные инвестфонды совладельцами своих компаний. Из них, реально реализовать задуманное удалось только многопрофильному холдингу "РосЕвроГрупп", который имел агрессивную стратегию роста и обладал достаточной прозрачностью для внешних инвесторов. В июле 2006 г. фонд Morgan Stanley Real Estates Special Situations Fund III приобрел 10% долей ООО "РосЕвроДевелопмент", входящего в "РосЕвроГрупп"⁴.

Заметим, что инвестиции фонда не были рисковыми, учитывая тот факт, что еще ранее - "в марте 2006 г. в число совладельцев компании вошел нью-йоркский хедж-фонд Moore Capital Management (18%), у которого уже был опыт работы с "РосЕвроДевелопмент". Третьим иностранным акционером компании, с пакетом в 10% акций, в декабре прошлого года стал французский девелопер Altarea, которого фактически привел Morgan Stanley, где вложение в "РосЕвроДевелопмент" расценили как удачное"⁵.

Включение иностранных акционеров в компанию позволило ей получить несомненное стратегическое преимущество на рынке. Заметим, что в рамках НЛК (Национальная логистическая компания), работа которой и потребовала перехода РосЕвроГрупп к строительству складов, поскольку имеющиеся не были достаточно эффективны, чтобы удовлетворять спрос иностранных товаропроизводителей.

К 2005 г. НЛК являясь одним из основных логистических операторов (владельцем и девелопером современных складских терминалов), контролировала 30% рынка логистических услуг и имела в управлении 120 000 м² складов класса "А" в Подмоскowie. Однако, экспансивный рост компании привел к накоплению большого долга в 60 млн. долл. при том,

что его отношение к EBITDA превышало 4,5. В качестве выхода из ситуации было выбрано привлечение западного акционера, который не нарушал планов развития бизнеса и принес в него "бесплатные деньги". Оптимальные условия для НЛК предложил венчурный фонд Citigroup Venture Capital International Growth Partnership и компания DTB GmbH Financial Services, подразделение немецкой торгово-консалтинговой компании ITM. "В результате сделки НЛК заработала порядка 50 млн. долл.: структура Citigroup купила блокирующий пакет, а DTB-более 10%. Деньги пошли на новые девелоперские проекты НЛК"⁶.

Приведенный пример является знаковым для понимания роли и значения фондов на начальном этапе рыночного роста, становления, укрупнения складских девелоперов в России. Удачный опыт НЛК далее позволил "РосЕвроДевелопмент" провести удачные сделки с Moore Capital и Morgan Stanley в результате которой за аналогичный НЛК пакет девелопер смог получить в 2,6 раза больше.

Если рассматривать общую модель складского девелопмента, можно предположить, что интерес западных фондов в ней исключительно спекулятивный: для Morgan Stanley и Moore Capital это - прежде всего, портфельные венчурные инвестиции. Однако, включения западных фондов позволило компаниям сохранить стратегию роста и упрочить свои позиции на рынке в условиях, когда они не смогли привлечь альтернативное финансирование (кредит банка, облигационный займ).

Резонным будет предположить, что интерес западных фондов составила в большей степени недвижимость, чем логистический бизнес НЛК, хотя он давал на тот момент (2006 г.) 40% на вложенный капитал против 12% по складам.

Таким образом, существующая модель складского девелопмента в России не является устойчивой, прежде всего, по причине отсутствия стратегического интереса у составляющих ее звеньев.

При этом она принципиально отличается от зарубежных практик развития складского девелопмента, где строительством складов занимается целая индустрия. В Европе и США переизбыток площадей привел не только к снижению доходности таких инвестиций, но и к снижению ликвидности самих логистических активов. В России рынок складов является достаточно молодым, а уровень вакантных площадей на нем возникает либо в период кризиса, либо по причине наличия на рынке "старых", не отвечающих требованиям современных арендаторов.

Отечественная модель развития складского девелопмента кардинально отличается от зарубежной. В "нормальной" фазе роста рынка, мы имели увеличение спекулятивного предложения складов на продажу, высокие ставки капитализации по которым и расширение бизнеса торговых и производственных компаний позволяло находить арендаторов, формировать стабильный денежный поток и продавать объект инвестору.

Однако, по мере насыщения рынка, снижения доходности инвестиций и сокращения темпов роста компаний сферы обращения, особенно в периоды кризиса данная модель начала давать сбои. Обнаружило себя и самое слабое ее звено - инвестиционные фонды.

Выходом из кризисной ситуации стало сокращение объемов строительства, переход от спекулятивного девелопмента к адресному строительству складов build-to-suit.

Заметим, что схема BTS в принципе не могла возникнуть на зарубежных рынках, где выстроена более устойчивая и прямоточная бизнес - модель. Имеется пул крупных классических инвесторов, потенциальные арендаторы на срок 10-15 лет и девелопер, который может быстро выйти из проекта.

В России нет долгосрочной аренды, в силу чего нет рынка продажи складских объектов с арендаторами. В итоге, конечными покупателями складов выступают сами арендаторы, замещая инвесторов.

Отличия возникают не только в части бизнес - модели, но и в разрезе самого девелопмента. На западе существует целая цепь вертикально интегрированных бизнесов, которые обеспечивают выпуск необходимых материалов и строительство объектов. В России подобная "легкая конструкция" создается только на уровне отдельных компаний, которые пытаются диверсифицировать бизнес и, тем самым, удешевить строительство (например, PNK Group).

Таким образом, рыночная эволюция складского девелопмента в России в значительной степени предопределяется особенностями отечественного рынка, возможностями фондирования бизнеса и наличием финансовых институтов, способных его обеспечить на приемлемых условиях.

Кроме того, важно учитывать, что 20 лет рыночных реформ это небольшой срок, в течение которого российские девелоперы складов прошли более короткую эволюцию и не успели сбалансировать свои бизнес - модели, особенно в условиях существующих институционально-рыночных и финансовых ограничений.

¹ Семенов А.И., Сергеев В.И. Логистика. Основы теории : учеб. для вузов. СПб. : Союз, 2001. С.111-112.

² Платонов П. Склады как объект частных инвестиций // CRE Коммерческая недвижимость. 2014. № 15 (236). С. 68.

³ Мамаев О. Группа захвата рынка индустриальной недвижимости // Прямые инвестиции. 2013. № 6 (134). С. 54.

⁴ Освоение инвестфондов. URL: <http://www.pressmon.com/ru/a/ru/1195555/OSVOENIE-INVESTFONDOV> (дата обращения: 04.12.2015).

⁵ Там же.

⁶ Там же.

MODEL DEVELOPMENT IN RUSSIA WAREHOUSE DEVELOPMENT: EVOLUTION CHARACTERISTICS OF TRANSFORMATION

© 2016 Parkhomenko Tatiana Valerievna

Doctor of Economics

© 2016 Filcev Sergey Aleksandrovich

Graduate Student

Rostov State University of Economics (RSUE)

E-mail: filcev@inbox.ru

Keywords: warehouse, warehouse development, retail, speculative real estate development, construction of warehouses address.

Disclosure and critically reflect on the evolutionary features of market transformation model warehouse development in Russia, which is in crisis and demand constraints included in the new market development cycle.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В "НОВОЙ ТЕОРИИ РОСТА"

© 2016 Перепёлкин Вячеслав Александрович

доктор экономических наук, доцент, профессор

© 2016 Перепёлкина Елена Вячеславовна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: slavaap@rambler.ru, e_perepelkina@rambler.ru

Ключевые слова: внешние эффекты, инновации, конкуренция нововведений, новая теория роста, человеческий капитал.

Исследуется связь между ростом передовых национальных экономик и накоплением человеческого капитала, обеспечивающим возрастающую отдачу от инвестиций в него.

Наблюдаемая в современной науке актуализация проблемы оптимальной аллокации экономических ресурсов ослабляет интерес к их количественному накоплению. Примером тому служит так называемая "новая теория роста"¹, согласно одному из положений которой накопление знаний и вызывает устойчивый экономический рост благодаря внешним эффектам и конкуренции нововведений². Инвестиции в производственный и человеческий капитал повышают доходы не только самих инвесторов, вызывая некий вид общеэкономической синергии. Банк проще основать в крупном деловом центре, поскольку там сложился "пул" финансовых специалистов, способных в процессе общения друг с другом формировать и совершенствовать свои профессиональные качества. Решения об инвестициях одних предпринимателей выступают дополнительным стимулом вкладывать средства для других, причем это распространяется на предпринимателей из разных частей экономики.

Подобное воздействие внешних эффектов меняет характер зависимости инвестиционного процесса от изменений величины предельного дохода, а возникающий общеэкономический эффект синергии способствует устойчивому росту экономики. В свою очередь инвестиции в исследования позволяют инноваторам завоевывать место на рынке за счет новизны, качества или разнообразия своих продуктов³. Порождаемая малыми фирмами конкуренция в сфере инноваций вынуждает лидеров рынка участвовать в продуктово-технологической гонке, что также обеспечивает экономический рост. Внешние эффекты и конкуренция нововведений взаимодействуют, если, например, рынок благ отмечен монополистической конкуренцией и появление новых дифференцированных продуктов вызовет внешние эффекты. Основной проблемой обеспечения положительной динамики национальной экономики становится не увеличение количества применяемых экономических ресурсов, а способность преобразовывать и эффективно сочетать их. Как отмечает А.А. Фомин: "Рост эффективности экономики обуславливается степенью инновационности всех аспектов воспроизводственного процесса"⁴. Решающими становятся технологии, способность учиться у других и создавать новое. Современная постиндустриальная национальная экономика в состоянии влиять на обилие и раз-

нообразие питающих ее рост и развитие ресурсов. Главным в обеспечении устойчивого экономического роста в XXI веке становится достижение сравнительных конкурентных преимуществ благодаря опережающей генерации и аккумуляции такого ключевого ресурса как человеческий капитал. Выбор при международной торговле все чаще делается исходя прежде всего из новизны предлагаемых товаров, а не их цены или качества.

Человеческий капитал представляет собой уникальный самовоспроизводящийся ресурс, способный как ускоренным темпом прирастать количественно в процессе применения за счет участия в безграничном по своей природе процессе познания, так и качественно изменяться вследствие освоения результатов последнего. Запустить и поддерживать устойчивую работу основанного на накоплении человеческого капитала механизма роста экономики сложно и затратно, поэтому его функционирование наблюдается только в богатых высокоразвитых странах. Последовательно возрастающий предельный доход от инвестиций вознаграждает тех, кто руководствуется в проведении экономической политики потребностями приумножения и интенсивной эксплуатации плодов познания. Оттого по мере наращивания своей мощи передовые экономики не утрачивают превосходства над остальными в динамике роста.

Убывающий предельный доход от вложений в менее развитые экономики связан с их бедностью человеческим капиталом, вынуждающей к сотрудничеству с ними в рамках достаточно узкого спектра технологически слабых производств и отраслей. Многообразие присутствующих видов экономической деятельности является одновременно причиной и следствием богатства страны человеческим капиталом, который образует основу их международной конкурентоспособности и время от времени инициирует возникновение качественно новых среди них. Плодотворность функционирования богатых человеческим капиталом экономик поддерживается присутствием значимых внешних эффектов и конкуренцией нововведений. Без них полученные извне самые передовые технологии со временем устаревают, превращаясь в копию оригинала, уже претерпевшего изменения в месте его разработки. К тому же, пока человеческий ресурс страны-импортера не начнет участвовать в совершенствовании получаемых технологий они не получают широкого применения в экономике, поскольку не будут адаптированы к местным условиям.

"Поэтому для оценки долгосрочных тенденций, характеризующих экономический рост, - утверждает Д.И. Волошин, - важен не среднеотраслевой рост в стране, а структура этого роста, то есть, в каких отраслях и с помощью распространения каких технологий он происходит - в отраслях, которые значительно увеличивают сравнительные преимущества страны в будущем или в производствах, работающих только на настоящее"⁵. Представления о предпочтительности накопления материально-вещественной и финансовой составляющих капитала в целях обеспечения роста экономики главным образом за счет традиционных для нее отраслей де-факто по-прежнему доминируют при формировании экономической политики многих стран. Однако взятые из прошлого идеи не в состоянии стать движущей силой общеэкономического прогресса, противостоять действующим на глобальном уровне закономерностям становления постиндустриальной экономики, важнейшей среди которых выступает превращение человеческого капитала в решающий ресурс экономического роста и развития.

¹ Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. P. 3-42.

² Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. P. 1002-1037.

³ Grossman G., Helpman E. Product Development and International Trade // Journal of Political Economy. 1989. Vol. 97. P. 1261-1283.

⁴ Фомин А.А. Опережающие индикаторы кризисных явлений волновых процессов в экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 9-13.

⁵ Волошин Д.И. Рост в многоуровневой экономике. М. : МАКС Пресс, 2008. С. 14.

HUMAN CAPITAL IN THE "NEW GROWTH THEORY"

© 2016 Perepelkin Vyacheslav Alexandrovich

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor

© 2016 Perepelkina Elena Vyacheslavovna

Postgraduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: slavaap@rambler.ru, e_perepelkina@rambler.ru

Keywords: externalities, innovations, competition of improvements, new growth theory, human capital.

It is examined the connection between the growth of leading national economies and accumulation of human capital, which causes the increasing returns on investment in it.

УДК 332.1(470.43)

РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОДЕЙСТВИЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2015-2016 гг.

© 2016 Петрова Анна Игоревна

кандидат экономических наук, старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: petrova121@mail.ru

Ключевые слова: импортозамещение, государственная поддержка, промышленность.

Представлены итоги выполнения плана мероприятий по содействию импортозамещению в 2015 г., федеральные меры государственной поддержки, полученные промышленными организациями Самарской области, перспективы привлечения федеральных бюджетных средств в Самарскую область в 2016 г. Приведена сравнительная характеристика государственной поддержки в России и за рубежом. Выявлены проблемы реализации политики импортозамещения и предложены пути их решения.

В 2015 г. Приказами Минпромторга России был утвержден 21 отраслевой план мероприятий по импортозамещению¹. Планы представляют собой перечни продукции и технологий с указанием доли импорта по данной номенклатуре. В настоящее время в 12 отраслевых планов включены 35 продуктов 26 промышленных предприятий Самарской области. Вот некоторые из них:

- в отрасли нефтегазового машиностроения: ЗАО НПП "Самарские горизонты", ООО "Самараволгомаш", АО "РКЦ - Прогресс";
- в отрасли энергетического машиностроения, кабельной и электротехнической промышленности: ЗАО "ГК Электроцит", ОАО "Самарский завод электромонтажных изделий", ЗАО "АКОМ", ОАО "РОССКАТ", ООО "Тольяттинский трансформатор";
- в отрасли тяжелого машиностроения: АО "ТЯЖМАШ";
- в отрасли медицинской промышленности: АО "РКЦ - Прогресс";
- в отрасли сельхозмашиностроения: АО "Евротехника".

Проведем анализ работы промышленных организаций, продукция которых включена в отраслевые планы мероприятий по импортозамещению, по росту объема отгрузки товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в 2015 году по отношению к 2014 году:

- в ЗАО НПП "Самарские горизонты" темп роста - 83 %;
- ЗАО "АКОМ" темп роста - 160 %;
- ООО "Самараволгомаш" темп роста - 130,8 %;
- АО "Евротехника" темп роста - 103,8 %;
- АО "ТЯЖМАШ" темп роста - 90,0 %;
- АО "РКЦ - Прогресс" темп роста 114,6 %;
- ОАО "Самарский завод электромонтажных изделий" темп роста 160 %;
- ЗАО "ГК Электроцит" темп роста - 86 %;
- ОАО "РОССКАТ" темп роста - 90,4 %;
- ООО "Тольяттинский трансформатор" темп роста - 122,1 %.

Как мы видим, в связи с политикой импортозамещения отгрузка увеличилась у четырех предприятий (ЗАО "АКОМ", ООО "Самараволгомаш", ООО "Тольяттинский трансформатор", ОАО "Самарский завод электромонтажных изделий"). У ООО "Самараволгомаш" и ОАО "Самарский завод электромонтажных изделий" причиной является то, что руководство большинства нефтяных компаний начало отдавать предпочтение закупке оборудования у отечественных производителей, продукция которых не уступает по техническим характеристикам мировой, а также в связи с повышением курса рубля может иметь и ценовое преимущество, у ЗАО "АКОМ" увеличение связано с уходом с рынка аккумуляторных батарей зарубежных поставщиков в силу их ценовой неконкурентоспособности (Словения, Чехия и др.), ООО "Тольяттинский трансформатор" увеличил отгрузку за счет ухода с рынка украинских поставщиков, увеличение отгрузки остальных предприятий связано с развитием производственно-коммерческой деятельности, повышением курса валют, объема государственного заказа и получением мер господдержки.

На наш взгляд, на текущий момент сформировались два основополагающих направления реализации планов мероприятий по импортозамещению.

Первое, и нужно отметить, ключевое направление - это административно-организационная работа Министерства промышленности и торговли Российской Феде-

рации (далее - Минпромторг России) в части формирования отраслевых планов мероприятий по импортозамещению, более эффективная реализация которых, по нашему мнению, возможна в ходе замещения продукции иностранного производства посредством продвижения отечественной в рамках взаимодействия субъектов промышленности в межведомственных рабочих группах (далее - МРГ) и научно-технических советах (далее - НТС), созданных при департаментах Минпромторга России.

Тем не менее, следует отметить, во-первых, что не во всех отраслевых департаментах Минпромторга России созданы НТС, которые по нашему мнению могли бы способствовать развитию сотрудничества между предприятиями-изготовителями соответствующей отраслевой продукции и предприятиями-потребителями, тем самым стимулируя внутреннее потребление отечественного продукта и снижая зависимость от импорта.

Во-вторых, работа МРГ и НТС не оправдывает ожидания промышленных предприятий в части поиска потенциальных предприятий-заказчиков, разработки механизма взаимодействия предприятия-заказчика и предприятия-исполнителя, также не сформирован список потребителей конкретной импортозамещающей продукции и ее производителей. То есть проводится в основном теоритическая работа в данном направлении, а не практическая, обеспечивающая реальный прямой диалог и сотрудничество заказчика и исполнителя.

В рамках первого направления реализации планов мероприятий по содействию импортозамещению Министерство не ограничивается только мерами федерального уровня. Так, на региональном уровне Министерством проводится работа по увеличению доли использования предприятиями нефтегазовой сферы производимой импортозамещающей отечественной продукции машиностроительного комплекса.

Министерством в сентябре 2015 г. проведено расширенное совещание (с посещением производственной площадки ООО "Самараволгомаш") с представителями организаций компании "ЛУКОЙЛ", крупными промышленными предприятиями, НИИ и образовательными учреждениями Самарской области с целью представления производственных возможностей субъектов промышленности. Приняло участие свыше 20 промышленных региональных предприятий и сервисные компании, 3 вуза, организации структуры ПАО "ЛУКОЙЛ": ОАО "РИТЭК", ТПП "РИТЭК-Самара-Нафта".

В ноябре 2015 г. Министерством было организовано совещание с участием представителей ОАО "НК "Роснефть" и промышленных предприятий области. В совещании приняли участие 12 промышленных региональных предприятий и сервисных компаний, 2 ВУЗа, со стороны организаций структуры ОАО "НК "Роснефть" - представители ООО "СамараНИПИнефть", АО "Самаранефтехимпроект", АО "Самаранефтегаз", ОАО "Гипровостокнефть".

В настоящее время субъекты промышленности Самарской области-участники названных мероприятий в рабочем порядке продолжают вести взаимодействие и сотрудничество по замещению продукции для нефтегазовой отрасли в рамках договоров, НТС, НИОКР, НИР, технических заданий и пр.

Одновременно Министерством и промышленными региональными организациями в рамках соглашения с НП "Объединение производителей железнодорожной техники" проводятся рабочие встречи, совещания и конференции, а также работа по возможным поставкам продукции для нужд ОАО "РЖД".

Минпромторгом России сформирован перечень организаций, оказывающих существенное влияние на отрасли промышленности и торговли. В перечень включено 26 региональных организаций. В перечень системообразующих организаций РФ, утвержденный Минэкономразвития России, включены несколько крупнейших промышленных организаций (ОАО "АвтоВАЗ", АО "КуйбышевАзот", ОАО "УК ЕПК" (входит ОАО "ЕПК Самара"), ОАО "Объединенная ракетно-космическая корпорация (входит АО "РКЦ "Прогресс"), ГК "Ростехнологии", ООО "Русские машины" (входит ОАО "Авиакор-авиационный завод"))).

Включение промышленных организаций Самарской области в отраслевые планы мероприятий по импортозамещению, а также в указанные перечни при прочих равных условиях увеличивает вероятность получения субсидий в рамках финансовой господдержки, так как именно данным организациям отдается предпочтение и приоритет в конкурсных процедурах на получение субсидий.

Однако в настоящее время не сформирован отраслевой план мероприятий по импортозамещению в промышленности строительных материалов, возникает сложность организаций данной отрасли в части внесения импортозамещающей продукции в другие отраслевые планы, что снижает их конкурентоспособность и возможность в части получения субсидий (ООО "Самарский Стройфарфор").

Начиная с декабря 2014 г. на федеральном уровне отдельное направление по поддержке проектов импортозамещения было выделено только в рамках Фонда развития промышленности (далее - Фонд) в виде предоставления целевых займов по ставке 5% годовых в объеме до 500 млн. руб. В марте 2015 года заключено соглашение о стратегическом партнерстве и сотрудничестве Правительства Самарской области с Фондом.

В 2015 г. в Фонд от Самарской области 18 предприятий направили 22 резюме проектов импортозамещения с целью возможного получения льготного целевого займа. В 2015 году ЗАО "АКОМ" получил льготный заем в размере 500 млн. руб. из Фонда на реализацию импортозамещающего проекта "Разработка и производство инновационных аккумуляторных батарей", в ходе реализации которого инвестиции в экономику помимо займа составят 713,8 млн. руб., объем выручки - 13,2 млрд. руб., объем налоговых поступлений - 963,9 млн. руб., будет создано 104 новых высокопроизводительных рабочих места и будет подано 2 заявки на интеллектуальную собственность.

Вторым направлением реализации планов мероприятий по содействию импортозамещению можно назвать предоставление государственной поддержки промышленным организациям, производящим импортозамещающую продукцию и, как правило, в последнее время испытывающим дефицит финансовых ресурсов на инвестиционные цели и пополнение оборотных средств. Сегодня в России можно выделить указанные далее финансовые инструменты поддержки инвестиционных проектов, в том числе направленные на импортозамещение².

В 2015 г. промышленные организации Самарской области совместно с Министерством проводили системную конструктивную работу по получению финансовой господдержки из федерального бюджета, в результате которой:

- в рамках Постановления Правительства РФ от 12.03.2015 № 214 "Об утверждении Правил предоставления в 2015 году субсидий из федерального бюджета организациям промышленности для возмещения части затрат, понесенных в 2015 году на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и государствен-

ной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)", а также в международных финансовых организациях, созданных в соответствии с международными договорами, в которых участвует Российская Федерация, на пополнение оборотных средств и (или) на финансирование текущей производственной деятельности" получены субсидии ООО "Озон" в размере 75,0 млн. руб., ООО "Тольяттинский трансформатор" в размере 35,6 млн. руб., АО "Тяжмаш" в размере 24,8 млн. руб., ОАО "Завод им. А.М.Тарасова" в размере 19,8 млн. руб., ОАО "ПК Автокомпонент Сызрань" в размере 10,2 млн. руб., АО "КуйбышевАзот" в размере 6,3 млн. руб., ООО "НПП "Полипластик" в размере 2,9 млн. руб. Итого на сумму: 174,6 млн. руб.

- в рамках Постановления Правительства Российской Федерации от 03.01.2014 № 3 "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2014-2016 годах на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности в рамках подпрограммы "Обеспечение реализации государственной программы" государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" в перечень комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности включены инвестиционные проекты следующих предприятий Самарской области: АО "КуйбышевАзот", ОАО ПКК "Весна", ООО "ДСК "Древо", ООО "АТЦ Рус", что дает им право получения субсидий на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов.

В 2015 г. сумма субсидий составила 10 млн. руб. (АО "КуйбышевАзот"), ожидаемая сумма субсидий в 2016 г. - свыше 100,0 млн. руб., за весь период по проектам - свыше 710,0 млн. руб.;

- в рамках Постановления Правительства РФ от 27.12.2012 № 1432 "Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельхозтехники" машиностроительными предприятиями Самарской области получены субсидии на сумму 259,8 млн. руб.

Министерством по итогам 2015 г. осуществлен мониторинг промышленных организаций Самарской области в части проблем, противоречий, "узких мест", упущений как законодательного, так и организационного характера по федеральным мерам господдержки. Проанализировав и аккумулировав полученную информацию, были сформулированы следующие выводы и предложения:

- считаем необходимым и целесообразным продление действия Постановления Правительства Российской Федерации № 214 от 12.03.2015 на 2016 г. как антикризисной меры поддержки субъектов промышленности в связи с дефицитом финансовых ресурсов.

Министерство в 2015 г. активно проводило работу по включению в Правила, устанавливающие порядок предоставления субсидий в рамках Постановления Правительства Российской Федерации № 214 от 12.03.2015, организаций автомобильной промышленности. Тем не менее, необходимо отметить, что в 2015 г. после внесения указанного дополнения в Постановление организация автомобильной промышленности - ЗАО "АКОМ", вовремя и в полном объеме предоставившее пакет документов, получило от Минпромторга России отказ в заключении договора на получение субсидии из федерального бюджета в связи с закончившимся лимитом денежных средств.

Министерством разработаны региональные меры господдержки организаций, в частности, реализующих проекты, направленные на замещение импортной продукции отечественными аналогами, - государственная программа Самарской области "Развитие промышленности Самарской области и повышение ее конкурентоспособности до 2020 года" (далее - Программа), утвержденная постановлением Правительства Самарской области от 04.06.2014 № 321. В 2015 г. Программа не была профинансирована из средств областного бюджета, в 2016 г. законом Самарской области "Об областном бюджете на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов" финансирование также не предусмотрено.

В настоящее время Министерство проводит работу с Минпромторгом России и региональными промышленными организациями по подготовке заявки от Самарской области для участия в конкурсном отборе на получение субсидии из федерального бюджета на софинансирование Программы.

Подводя итог и делая выводы, отметим, что около 90 % мер государственной поддержки представляют собой субсидии на возмещение ставок по кредитам, что не обеспечивает России явных конкурентных преимуществ в созданных механизмах господдержки по сравнению с мерами поддержки стран восточной Европы, а низкие ввозные пошлины на многие виды иностранной продукции и не сформированные регулятивные меры по защите внутреннего рынка усугубляют положение отечественных производителей в участии их в поставках на российский рынок. Ко всему прочему крупные экспортно-ориентированные импортозамещающие предприятия ограничены в использовании страхового инструментария защиты экспортных кредитов и инвестиций, реализуемого АО "ЭКСПАР".

Проанализировав Европейский опыт господдержки субъектов промышленности, невозможно говорить о соразмерности созданных государством условий инвестиционно-го и технологического развития для промышленных организаций. Приведем в пример некоторые мероприятия стран восточной Европы в рамках программ поддержки предпринимательства и инноваций:

- субсидирование затрат от 25% до 45% на приобретение оборудования, лицензий, ноу-хау, сертификации продукции;
- субсидирование затрат в размере 50% на приобретение земли, зданий, машин, оборудование, расходов на персонал, консультативные и экспертные услуги для реализации проекта;
- субсидирование затрат в размере 70% на НИР и НИОКР в сфере промышленности;
- субсидирование затрат в размере 75% на услуги консультантов и экспертов, участие в семинарах, конференциях, приобретение программного обеспечения, маркетинг, НИР в рамках кластеров;
- субсидирование затрат от 25% до 75% операторов индустриального парка и бизнес-инкубатора, муниципалитетов, университетов и колледжей на приобретение земли, новое строительство, снос, реконструкцию/модернизацию, проектную документацию, инженерные сети и коммуникации, лицензии на программное обеспечение и ноу-хау, услуги консультантов и экспертов;
- субсидирование в размере 50% на технико-экономическое обоснование, исследование рынка и прочие вспомогательные услуги;

- субсидирование в размере 50% на аренду, создание и выставление стенда на выставках и ярмарках за рубежом, рекламные материалы, услуги профессиональных консультантов по развитию предприятия на зарубежных рынках;

- субсидирование затрат от 50% до 80% на коммунальные услуги инфраструктуры.

¹ Мантуров Д.В. Денис Мантуров подвел промежуточные итоги импортозамещения в промышленности URL: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/denis_manurov_podvel_promezhutochnye_itogi_importozameshheniya_v_promyshlennosti (дата обращения: 18.11.2015).

² Евдокимов Н.Н., Жичкин Ю.В. О стратегическом подходе к организации государственной политики импортозамещения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136). С. 24.

THE IMPLEMENTATION OF THE ACTION PLAN TO PROMOTE IMPORT SUBSTITUTION IN THE SAMARA REGION FOR 2015-2016

© 2016 Petrova Anna Igorevna

Candidate of Economics, Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: petrova121@mail.ru

Keywords: import substitution, government support, industry.

Presents the results of fulfillment of plan of measures to assist import substitution in 2015, the federal measures of state support of the industrial enterprises of the Samara region, the prospects of attracting federal budget funds in Samara region in 2016, comparative characteristics of government support in Russia and abroad. The problems of implementation of the policy of import substitution and the proposed solutions.

УДК 339.13:664.66

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗАО "САМАРСКИЙ БКК"

© 2016 Плотникова Татьяна Владимировна

студент

© 2016 Щуцкая Александра Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tanusha.9595@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Ключевые слова: хлебобулочные изделия, потребление, производство, ЗАО "Самарский БКК", конкурентоспособность продукции, качество, цена.

В статье рассматривается современное состояние рынка хлебобулочных изделий в РФ и Самарской области, дается оценка конкурентоспособности продукции одного из лидеров данного рынка - ЗАО "Самарский БКК", предлагаются меры по укреплению конкурентных позиций предприятия.

Одной из важнейших подотраслей пищевой промышленности является хлебопекарная, главная задача которой обеспечение населения продукцией первой необходимости - хлебом и хлебобулочными изделиями. Устойчивое развитие отрасли находится в прямой зависимости от конкурентоспособности выпускаемой продукции и эффективности ее производства. Добиться конкурентных преимуществ особенно сложно на насыщенных рынках, где спрос удовлетворяется большим количеством производителей. В тоже время, рынок хлеба имеет достаточный потенциал роста из-за неполного использования производственных мощностей предприятий и отставания представленности хлебобулочных изделий на региональном рынке от ассортимента, предлагаемого зарубежными производителями¹.

Отечественное хлебопечение значительно отстает от потребностей рынка: слабо представлен сегмент премиальной и лечебно-профилактической выпечки, ассортимент выпускаемых изделий гораздо уже европейского ассортимента, приобретающий популярность среди населения замороженный недовыпеченный хлеб производят в основном зарубежные производители, после введения санкций его количество значительно сократилось².

Особенностью хлебопекарной промышленности является высокая устойчивость спроса на ее продукцию, в том числе в период экономических кризисов.

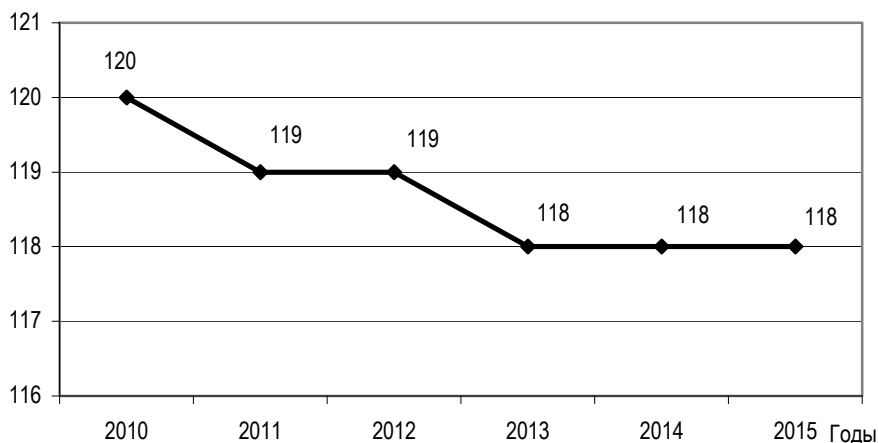


Рис. 1. Потребление хлебных продуктов в РФ на душу населения кг в год

По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

Динамика потребления хлебных продуктов на душу населения в РФ в 2010-2015 гг. позволяет сделать вывод о том, что объем их потребления россиянами достаточно стабилен, диапазон колебаний относительно средней величины в течение анализируемого периода составил от -0,83% до 0,84%.

Россияне потребляют хлебных продуктов существенно больше, чем рекомендует Министерство здравоохранения РФ, в то же время средний объем потребления близок к рекомендациям Всемирной организации здравоохранения. Рекомендуемый объем потребления хлеба и хлебобулочных изделий приведен в табл. 1.

Таблица 1

**Рекомендуемые объемы потребления хлебных продуктов
в пересчете на муку (кг в среднем на одного человека)**

Норма потребления	Примечание	Рекомендуемый объем
Рекомендации ВОЗ	-	120,5
Рекомендации Министерства здравоохранения РФ	До 2010 г.	107
	После 2010 г.	95-105
Рекомендации в рамках Закона о потребительской корзине РФ	Трудоспособное население	126,5
	Пенсионеры	98,2
	Дети	77,6

Источник. Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения (см.: <http://www.who.int/ru>).

Следует отметить, что в РФ пытаются снизить нормы потребления хлеба. Если сравнивать рекомендации Министерства здравоохранения РФ до 2010 года, то средняя норма составляла порядка 107 кг, а после 2010 года уже 100 кг. В то же время в законе о потребительской корзине норма потребления хлеба для трудоспособного населения ранее составляла 133,7 кг, в настоящее время - 126,5 кг на 1 человека в год³. Считается, что подобная тенденция будет способствовать улучшению здоровья россиян за счет оптимальной структуры питания. Однако мировой опыт показывает, что на здоровье влияет в большей степени не объем потребленного хлеба, а его качество.

За последние 5 лет на российском рынке, производство хлеба сокращалось ежегодно на 2-3%, что связано в основном снижением потребительского спроса.

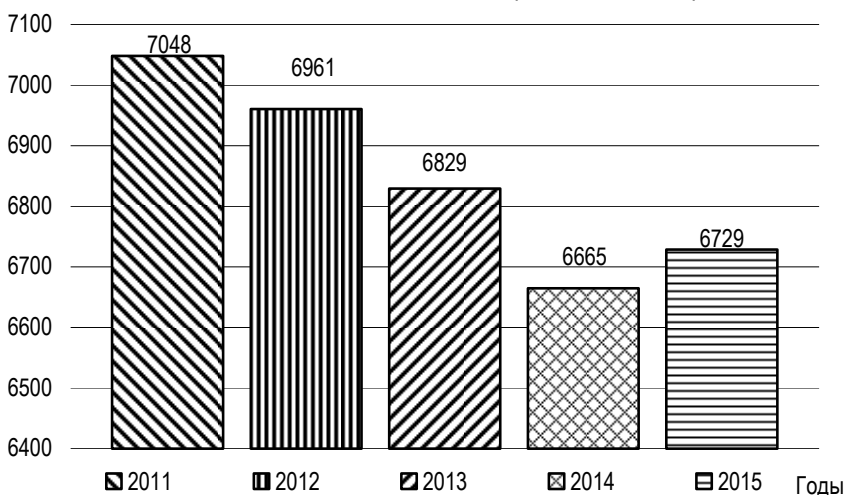


Рис. 2. Производство хлеба и хлебобулочных изделий в Российской Федерации за 2011-2015 гг., тыс. тонн

Подобная тенденция характерна и для Самарской области: сокращение потребления хлеба привело к снижению объемов производства в 2011-2015гг. с 125 тыс. тонн до 117 тыс. тонн (или на 6%).

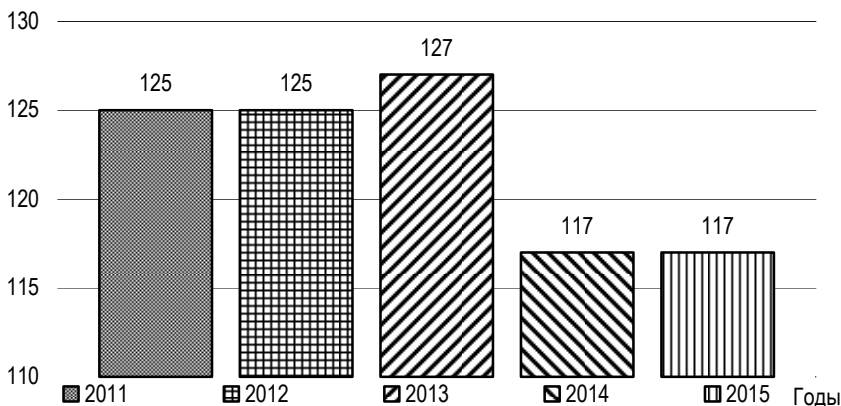


Рис. 3. Производство хлеба и хлебобулочных изделий в Самарской области за 2011-2015гг., тыс. тонн

По данным официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области (см.: [http:// samarastat.gks.ru](http://samarastat.gks.ru)).

В Самарской области основными производителями хлеба являются крупные предприятия, но за последние годы их количество и доля на рынке сократилась по причине ликвидации Самарского хлебозавода №9, а также в виду активного развития малых пекарен, выпускающих более дешевую продукцию. Совокупная доля частных предпринимателей, минипекарен и небольших хлебозаводов на рынке хлебобулочной продукции в настоящее время составляет около 30%. Среди крупных хлебозаводов лидируют: ОАО "Тольяттихлеб" - 29% рынка, на 9 процентных пункта от него отстает ЗАО "Самарский БКК" (20%), ЗАО "Самарский хлебозавод №5" занимает 17% рынка хлебобулочной продукции, ООО "Самарский хлебозавод №2" - 5%. Таким образом, ЗАО "Самарский БКК" является одним из крупнейших производителей хлеба и хлебобулочных изделий в Самарской области и оценка его конкурентоспособности представляет особый интерес.

В настоящее время ЗАО "Самарский БКК" активно развивается, наращивая свой производственный потенциал: так среднегодовая стоимость основных средств за период с 2011 по 2015 гг. увеличилась на 11%, растет численность работников предприятия. Выручка от реализации увеличилась на 65%. Однако себестоимость продукции росла более быстрыми темпами: 72%, в связи с чем темпы роста прибыли замедлились, а уровень рентабельности снизился. За период с 2011г. по 2015 г. рентабельность производства сократилась с 8,2% до 7,4%, а рентабельность продаж составила лишь 5,9%. Это связано с тем, что предприятие в структуре объемов производства увеличило долю хлебобулочных изделий, которые отличаются невысокой доходностью.

В структуре производства ЗАО "Самарский БКК" в 2015г. хлебобулочные изделия занимали 73%, кондитерская продукция - 20%, слоеные изделия- 6,8%.

Среди хлебобулочных изделий наибольшая доля приходится на производство хлеба - 49%, производство батонов - 22% и мелкоштучные булочные изделия - 19%.

Предприятие ЗАО "Самарский БКК" реализует свою продукцию по различным каналам сбыта: наибольшую долю занимают сетевые магазины - 65%, фирменная торговля составляет 20%, на оптовиков приходится 10%, а доля несетевых магазинов невелика - 5%.

Продукция ЗАО "Самарский БКК" является высококачественной и ежегодно занимает награды на различных конкурсах и выставках⁴:

2010г. - диплом и золотая медаль 12-й Поволжской агропромышленной выставки за внедрение в производство нового вида продукции хлеба "Боярский";

2011г. - на открытии Самарской набережной был изготовлен торт-рекордсмен (длина-160 м, вес - 7600 кг);

2012г. - две золотые медали 14-й Поволжской агропромышленной выставки за внедрение в производство новых видов продукции - сдобного изделия "Бостон" и торта "Райские яблочки";

2013г. - торт "Малибу" стал победителем 15-й Поволжской агропромышленной выставки;

2014г. - диплома лауреата конкурса "100 лучших товаров России", первый заместитель генерального директора ЗАО "Самарский БКК" Владимир Ерошин получил "Почетный знак качества", а главный технолог Галина Белова - знак "Отличник качества". Новинка торт "Рафаэль" стал обладателем золотой медали 16-й Поволжской агропромышленной выставки.

Качество продукции - это лишь один из показателей формирующих конкурентоспособность. Другим важнейшим показателем конкурентоспособности продукции является цена.

Таблица 2

Оценка конкурентных позиций продукции ЗАО "Самарский БКК"

Вид продукции	Предприятие	Цена, руб.	Качество
Хлеб "Столичный" (350 гр)	ЗАО "Самарский БКК"	21,05	ГОСТ 26984-86 FSSC 22000
	ОАО "Тольяттихлеб"	18,15	ISO 9001:2008
Батон "Горчиный" (нарезанный, в упаковке) (350 гр)	ЗАО "Самарский БКК"	31,65	ГОСТ 31805-2012 FSSC 22000
	ОАО "Тольяттихлеб"	31,25	ISO 9001:2008
"Слойка с вишней" (120 гр)	ЗАО "Самарский БКК"	23,75	ГОСТ 31805-2012 FSSC 22000
	ОАО "Тольяттихлеб"	28,85	ISO 9001:2008

Согласно проведенной оценке конкурентных позиций продукции ЗАО "Самарский БКК" по сравнению с аналогичной продукцией лидера рынка Самарской области ОАО "Тольяттихлеб" (который реализует свою продукцию под маркой "Край каравай"), можно сделать вывод о том, что качество исследуемых видов продукции находится на высоком уровне. ЗАО "Самарский БКК" производит продукцию по ГОСТ, его система менеджмента безопасности пищевых продуктов соответствует требованиям FSSC 22000, у ОАО "Тольяттихлеб" - ISO 9001:2008, что является подтверждением наличия системного подхода к производству качественного продукта в данных предприятиях пищевой промышленности.

ленности. Цена хлебобулочных изделий - это основной параметр отставания ЗАО "Самарский БКК" от лидера рынка, так как покупатель при прочих равных условиях выбирает более дешевый продукт.

Для комплексной характеристики конкурентоспособности ЗАО "Самарский БКК" обратимся к бальной оценке, которая была проведена по таким показателям как объем реализации, доля рынка, качество сырья, средняя цена, рентабельность продаж и качество продукции. Наивысшему значению показателя присвоено 10 баллов. Многоугольник конкурентоспособности свидетельствует о том, что лидером по всем позициям является ОАО "Тольяттихлеб". ЗАО "Самарский БКК" уступает своему главному конкуренту по таким показателям как объем реализации, доля рынка и средняя цена продукции (рис. 4).



Рис. 4. Бальная оценка конкурентных позиций хлебозаводов, лидирующих на рынке хлебобулочных изделий г.о. Самара

Для укрепления конкурентных позиций ЗАО "Самарский БКК" можно рекомендовать следующие меры:

- поддерживать высокое качество продукции;
- расширять ассортимент продукции, ориентированный на тенденции рынка, а иногда даже опережающий их;
- снижать затроемкость продукции, что позволит сдерживать рост цен реализации;
- проводить активные рекламные кампании, направленные на повышение лояльности к бренду ЗАО "Самарский БКК" и его узнаваемости.

¹ Адырхаева Г.Д., Ванина Э.Г. Анализ конкурентной среды регионального рынка хлеба. // Региональное развитие. 2015. Вып. № 4 (8). URL: <https://regrazvitiye.ru/analiz-konkurentnoj-sredy-regionalnogo-rynka-hleba>.

² Ванина Э.Г., Николаева К.С. Тенденции рынка хлебобулочных изделий в Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 6 (128).

³ См.: Федеральный закон от 03.12.2012 № 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации";

Шепелев А.В., Измайлов А.М. Основные факторы конкурентоспособности предприятия // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 828-831.

⁴ См.: <http://www.sbk.ru>;

⁹ Киндаев А.Ю., Асанина Д.А., Моряхина Н.В., Короткова Н.Н. Значение и особенности развития малого и среднего бизнеса и необходимость его государственной поддержки (на примере Пензенской области) // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 06 (22). - С. 223-229.

STATE OF THE MARKET OF BAKERY PRODUCTS AND EVALUATION OF PRODUCT'S COMPETITIVENESS (FOR EXAMPLE CJSC COMPANY SAMARA BCF)

© 2016 Plotnikova Tatiana Vladimirovna

Student

© 2016 Shchutskaya Alexandra Victorovna

PhD in Economics, Docent

Samara State University of Economics

E-mail: tanusha.9595@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Keywords: bakery products, consumption, production, closed joint-stock company Samara BCF, product's competitiveness, quality, price.

The author in this article considers the actual state of the market of bakery products in Russia and Samara region. The article assesses the competitiveness of the production of one of the leaders in this market - CJSC "Samara BCF", proposes measures to strengthen the competitive position of the company.

УДК 330.4

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

© 2016 Рашникова Ольга Дмитриевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rashnikowa.olga@yandex.ru

Ключевые слова: информация, логистика, потоки, управление потоками.

В данной статье осуществлен анализ понятия "информационная логистика", а также рассмотрены особенности информационных потоков, их роль в управлении цепями поставок.

* Научный руководитель - **Мухаметзянова Лилия Халиловна**, старший преподаватель кафедры маркетинга и логистики Самарского государственного экономического университета.

Роль информации в современном обществе невозможно переоценить. Умение правильным образом воспользоваться той или иной информацией, качественно ее обработать и проанализировать имеет большое значение, в том числе и в логистических системах.

В бизнесе, как правило, определенная информация должна быть представлена в нужном формате, в нужное время, определенному лицу или кругу лиц. От того, как быстро, в каком качестве (возможно, по какой цене) та или иная информация дойдет до потенциального партнера, может зависеть успех как одной сделки, так и деятельности компании в целом.

Информационным потоком можно назвать совокупность сообщений, необходимых для управления и контроля осуществления логистических операций, циркулирующих в самой логистической системе, между логистической системой и внешней средой.

Обмен информационными потоками осуществляется между людьми, человеком и машиной, в пределах одной компании или между любым количеством организаций, в виде бумажной или электронной документации¹.

Управлять потоками информации довольно непросто, сюда входят и проектирование, и исследование, и анализ информационных потоков.

Существует несколько методов исследования информационных потоков: графический метод (удобный для визуализации), метод типических групп (для определенных видов сообщений) и наиболее трудоемкий метод - инвентаризация (используемый для фиксации всех видов информационных сообщений).

Потоки информации, связанные со снабжением, распределением готовой продукции являясь объектом управления *информационной логистики*.

Термин "информационная логистика" может быть употреблен в двух значениях:

1. Во-первых, она может быть определена как управление и контроль над обработкой информации процессов оптимально по времени, способам и стоимости хранения, распространения и представления таким образом, чтобы это способствовало улучшению результатов деятельности компании.

Иначе говоря, ИЛ (информационная логистика) использует *логистические принципы* оптимизации в процессе обработки информации.

2. Во-вторых, "информационная логистика" может рассматриваться как концепция *использования информационных технологий* для оптимизации логистики.

Целью информационной логистики, как правило, является обеспечение и передача правильного продукта, состоящего из информационного элемента, в нужном формате, в нужном месте, в нужное время, определенным людям, по нужной цене, причем это связано со спросом.

Методами достижения цели являются: анализ информации спроса, качественное хранения информации, оптимизация потока информации, обеспечение технической и организационной гибкости, интегрированных информационных и биллинговых решений².

Современная логистика фокусируется на организации, планирования, контроля и реализации перемещение товаров, денег, информации и потока людей.

Информационная же логистика фокусируется на информации. Информация (от латинского *informare*: "форма, формы, поручить") означает, в общем смысле, все, что добавляет знания и уменьшает невежество или отсутствие точности.

Грубо говоря, информация становится полезной только "в руках" тех, кто способен ее верно истолковать.

Управление цепями поставок является уже не просто дисциплиной или областью управления; в современной конкурентной среде это способ ведения бизнеса. А доступ к своевременной и точной информации имеет решающее значение для эффективного управления цепочкой поставок. Информация выступает в качестве сопроводителя материальных, финансовых потоков. Это способствует созданию комплексных и скоординированных цепей поставок и может обеспечить основу, с помощью которой руководители принимают важнейшие логистические решения.

Конечно, первостепенное значение имеет обладание информацией о спросе и предложении на поставки. Динамичный характер рынка (спроса) в условиях наличия предложений высокого качества и объема создает потребность в гибкой и точной информации о рынке.

Таким образом, от уровня развития информационных технологий, способов передачи и хранения информации на предприятии зависит точность, удобство и скорость осуществления логистических операций.

¹ Hafter D., Kajtazi M. What is Information Logistics, 2009.

² См.: Uckelmann Д. Количественное Значение RFID и EPCglobal архитектура Framework в логистике. Springer, Berlin, 2012;

Мухаметзянова Л.Х. Детерминанты развития логистики и управления цепями поставок // Российское предпринимательство. 2014. № 15 (261). С. 114-122;

Сосунова Л.А., Новиков Д.Т., Горн А.П. Логистика в сфере услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 6 (32);

Хэссиг К., Арнольд М. Информационная логистика и менеджмент потока работ // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 5.

THE ROLE OF INFORMATION LOGISTICS IN CURRENT MARKET CONDITIONS

© 2016 Rashnikova Olga Dmitrievna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: rashnikowa.olga@yandex.ru

Keywords: information, logistics, flow, flow control.

This article analyzes the concept of "information logistics", and analyzes the features of the information flows, their role in the supply chain management.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ НА ПРИМЕРЕ ПАО "ФСК ЕЭС"

© 2016 Рудич Оксана Ивановна

магистрант

© 2016 Кистенева Наталья Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oksrud@mail.ru, kisteneva@inbox.ru

Ключевые слова: регламентация закупочной деятельности, повышение контроля и прозрачности процесса расходования денежных средств.

Осуществлен анализ этапов развития закупочной деятельности в сфере электроэнергетики. Рассмотрено развитие и усовершенствование системы управления закупками на примере крупной электротехнической компании.

Энергетическая отрасль одна из первых в стране начала решать проблему регламентации закупочной деятельности с целью минимизации затрат на приобретение товаров, работ, услуг для нужд отрасли.

Первым этапом развития закупочной деятельности в сфере электроэнергетики можно считать внедрение в закупочную практику конкурсных процедур, которое началось в 1999 году еще в ОАО РАО "ЕЭС России". ОАО РАО "ЕЭС России" стремилось регламентировать закупочную именно как систему. Системный подход при организации закупочной деятельности сделал РАО "ЕЭС России" одним из наиболее прогрессивных в данном вопросе естественных монополистов страны.

Вторым и наиболее значимым этапом развития следует считать разработку и последующее внедрение документов регламентирующих закупочную деятельность. Система стандартов по закупочной деятельности была разработана и принята в ОАО РАО "ЕЭС России" в 2001-2002 гг. и в последующем внедрена во все дочерние и зависимые общества РАО "ЕЭС России".

По результатам работы в 2002 году ОАО РАО "ЕЭС России" стало победителем Всероссийского конкурса "Государственный заказчик года" в номинации "Заказчик - субъект естественных монополий".

Третий этап развития закупочной деятельности в электроэнергетике связан с реструктуризацией отрасли. Система стандартов по закупочной деятельности разработанная ОАО РАО "ЕЭС России" была принята за основу всеми электротехническими компаниями и далее начинает развиваться в каждой компании отдельно в зависимости от целей и задач общества в целом.

Далее рассматривать развитие и усовершенствование системы управления закупками целесообразно на примере организации по управлению Единой Национальной электрической сетью (ЕНЭС) созданной 2 июня 2002 года в рамках реформирования электроэнергетики - Федеральная сетевая компания (ПАО "ФСК ЕЭС").

ОАО ПАО "ЕЭС России" выступившее единственным учредителем, передало в уставной капитал ПАО "ФСК ЕЭС" системообразующий электросетевой комплекс, относящийся к ЕНЭС¹.

С момента своего создания ПАО "ФСК ЕЭС" уделяло особое внимание развитию и совершенствованию системы закупочной деятельности.

Основной стандарт закупочной деятельности содержал типовое положение о порядке проведения регламентированных закупок товаров, работ, услуг. Положение включало в себя нормы, правила и инструкции по проведению закупочных процедур, а так же обширный набор типовых документов для организации закупочной деятельности и проведения процедур, предусмотренных Положением (типовая конкурсная документация, приказы, протоколы, методики оценки и т.д.)².

Необходимо отметить, что совершенствование положения о закупках в той или иной степени продолжалось постоянно, изменения и уточнения вносились ежегодно до выхода Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц".

Параллельно с усовершенствованием Положения о закупках в период с 2006 по 2008 год в ПАО "ФСК ЕЭС" осуществлялась автоматизация закупочного процесса.

Совместно с компанией TopS Business Integrator (TopS BI), входящей в Группу "Систематика" ПАО "ФСК ЕЭС" реализовывает проект по созданию корпоративной информационной системы управления закупочной деятельностью. Система, разрабатывается на основе продуктов SAP и интегрируется в единую ИТ-архитектуру ФСК ЕЭС, охватывая Исполнительный аппарат компании в Москве, десятки филиалов по всей России и энергетические компании БЕ "Сети".

Проект создания корпоративной информационной системы управления закупочной деятельностью оптимизировал процессы закупок оборудования, услуг и работ сторонних организаций. За счет внедрения централизованной информационной системы сокращены издержки, повысилась эффективность и управляемость закупочной деятельности.

На основе программных модулей mySAP Supplier Relationship Management (mySAP SRM) было разработано решение, обеспечивающее все требования ПАО "ФСК ЕЭС" к реализации закупочных процедур.

В 2012 году Федеральной сетевой компании был присвоен рейтинг "Высокой прозрачности" в "Национальном рейтинге прозрачности закупок 2012" в номинации, где оценивались государственные компании, осуществляющие закупочную деятельность в соответствии с положением федерального закона №223-ФЗ. Кроме этого ПАО "ФСК ЕЭС" вошло в тройку лидеров по версии "Эксперт РА" среди государственных Компаний по качеству исполнения требований федерального законодательства, регулирующего закупки государственных Компаний, и соответствии общепринятым бизнес-практикам в области организации закупок.

В 2013 году ПАО "ФСК ЕЭС" стало лауреатом премии "Лидеры конкурентных закупок - 2013" в специальной номинации за вклад в развитие и продвижение конкурентной закупочной деятельности.

С совершенствованием внутренних регламентов закупочной деятельности увеличилось количество конкурентных (открытых) закупочных процедур с 60% в 2009 до 91,8 %в 2015 году.

По результатам анализа деятельности ПАО "ФСК ЕЭС" в области закупочной деятельности можно сделать вывод, что компания последовательно ведет комплексную работу по повышению прозрачности закупок и соблюдению всех стандартов закупочной деятельности.

Формат закупочной деятельности в ПАО "ФСК ЕЭС" позволяет производить постоянный актуальный анализ рынка товаров, работ, услуг (исследование во всестороннем формате дел в той или иной области рынка, комплексное изучение состояния на текущий момент рыночной среды³), управлять качеством услуг (управление качеством услуг представляет собой интегрированный подход, в основе которого лежат технологические, маркетинговые и психологические факторы, каждый из которых в различной степени способствует формированию потребительской ценности и удовлетворенности потребителя⁴), а так же решить свою стратегическую задачу - повысить эффективность расходования финансовых средств общества.

¹ См.: www.fsk-ees.ru.

² Войткевич Н.И., Захарова Е.В. Особенности организации закупок в субъектах естественных монополий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 5 (103).

³ Чернова Д.В., Евтодиева Т.Е. Исследования рынков товаров и услуг в коммерции : учеб. пособие. Самара: АсГард, 2012.

⁴ Кистенева Н.С. Качество услуг глазами современного потребителя // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 13. С. 255-258.

STAGES OF DEVELOPMENT OF THE PROCUREMENT ACTIVITIES IN THE POWER SECTOR AS AN EXAMPLE OF FGC UES

© 2016 Rudich Oxana Ivanovna

Student of Magistracy faculty

© 2016 Kisteneva Natalia Sergeevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: oksrud@mail.ru, kisteneva@inbox.ru

Keywords: regulation of purchasing activity, increase of control and transparency of process of money expenditure.

The analysis of development stages of purchasing activity in the sphere of power industry is carried out. Development and improvement of a control system of purchases on the example of the large electro-technical company is considered.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ВЫЯВЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ОБУЧЕНИИ И ОЦЕНКА ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

© 2016 Рыжова Анна Евгеньевна

магистрант

© 2016 Рыжов Евгений Александрович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ameny@mail.ru, rygovevg@gmail.com

Ключевые слова: методы выявления потребности в обучении, цели обучения, анкетирование, обучение персонала.

Осуществлен анализ методов потребности в обучении на примере производственной компании, проведена оценка их результативности. Сделаны выводы об использовании в компаниях различных методов определения потребности в обучении.

Сегодня организации заинтересованы и способствуют профессиональному росту своих работников на любых уровнях предприятия. Однако от того, насколько эффективно построено обучение на предприятии, во многом зависит его успех, поэтому один из главных приоритетов высшего руководства - определение потребностей в обучении персонала.

Однако в данной области имеется ряд серьезных проблем. Эта задача нетривиальна и не всегда дает ответ на 3 главных вопроса: кого, чему и как обучать. Недостаточная изученность методов выявления потребностей в обучении персонала приводит к тому, что обучение на предприятиях не проводится, или проводится очень слабо, что снижает эффективность предприятия в целом.

Таким образом, изучение методов выявления потребностей в обучении персонала является актуальной.

Для того, чтобы проанализировать потребности в обучении персонала, необходимо проранжировать разрыв между тем, что должно происходить на предприятии и тем, как на самом деле происходит работа. Данный разрыв и нужно стараться минимизировать с помощью обучения, то есть обучать их тому, что они не умеют, но должны уметь, тому, что они не знают, но должны знать¹.

Технологии обучения всегда ориентированы на организационные цели и задачи и обусловлены объективными причинами - возникновением соответствующей потребности². Таким образом, методика выявления потребностей в обучении в компании строится на основном принципе: обучение наиболее эффективно в том случае, если преследует конкретную цель. Цель обучения может быть установлена только при условии, что выявлены и проанализированы потребности в обучении сотрудников.

Анализировать необходимо:

- как на данный момент работает компания и как она должна работать;
- какие навыки и умения есть у сотрудников, и какие должны быть для развития и процветания компании;

- какую работу выполняет каждый сотрудник, и какую он должен выполнять согласно своей должности.

Выявление потребностей в обучении должно проводиться как для всей компании в целом, так и для сотрудников какого-либо отдела, или даже для каждого сотрудника отдельно³.

Необходимость в обучении нужно ранжировать, и выявлять приоритетные направления. Результаты данного ранжирования дадут понимание количества сотрудников в группе, покажут, какие сотрудники в первую очередь должны пройти обучение. Также станет понятно, чему обучать (какие сферы) и как обучать (на рабочем месте или удаленно).

Проанализируем методы выявления потребности в обучении на примере производственной компании ООО "Универсал Технолоджи".

Основу методики определения потребностей в обучении составили индивидуальные и групповые опросы⁴. Для выявления основных проблем в компании был проведен ряд опросов сотрудников. Во время первого, тривиального опроса, сотрудникам был показан перечень основных предложений по изменению компании, вытекающий из стандартных бизнес-планов любой полиграфической компании, и им было предложено выбрать по несколько пунктов из каждого раздела, отвечающих за необходимые по их мнению изменения. Также были проведены индивидуальные интервью всех сотрудников и руководителей для практического освоения методов "измерения" организационной культуры в компании. Помимо этого, был проведен более сложный опрос, который имел целью выявить текущее положение дел в компании (взгляд на конкурентов, основные направления работы и рынок сбыта, понимание техники продаж, сложности, возникающие при работе). Этот опрос, вместе с первым опросом и интервью, помогли сделать ключевые выводы о проблемах компании.

Проанализировав проблемы компании в целом и, выявленные в результате опросов, проблемы конкретных сотрудников, был рекомендован следующий перечень программ обучения:

- диагностика компании, SWOT-анализ;
- стратегическое управление компанией, создание системы управления изменениями в компании;
- формирование корпоративной культуры в компании;
- внедрение систем бюджетирования и налогового планирования;
- создание конкурентных преимуществ за счет последовательной реализации концепции всеобщего качества;
- создание эффективной службы обучения и развития персонала;
- разработка системы внутренних тренингов для сотрудников и руководителей.

Для мониторинга за ходом обучения была разработана специальная анкета обратной связи. Результаты, полученные в процессе диагностики предприятия и анализа потребностей в обучении, послужили толчком к проведению изменений. Были разработаны такие документы, как долгосрочная стратегия развития компании, направленная на развитие организации через развитие персонала и концепция корпоративной культуры компании.

Таким образом, самыми полезными для компании ООО "Универсал Технолоджи" оказались методы интервьюирования сотрудников, анализ решений руководителя и анкетирование сотрудников и руководителей⁵.

Для компаний нет идеальных методов определения потребности в обучении. Все зависит от того, что на данный момент для компании является приоритетным: оперативность, ресурсы, затратность метода и т.д. Например, на этапе формирования общего ежегодного плана потребности в обучении сотрудников компании вполне уместно воспользоваться методами анкетирования и уточняющего интервью, так как в этой ситуации для руководства важна оперативность и полный охват всех подразделений. Эту работу, как правило, проводят собственными силами, никаких дополнительных ресурсов на нее не выделяется. А если, например, высшее руководство принимает решение о необходимости дорогостоящего обучения топ-менеджеров или сотрудников ключевых позиций, можно заказывать ассесмент.

Таким образом, для достижения баланса рынка труда и для повышения качества рабочей силы на предприятии необходимо грамотное обучение персонала⁶. Для определения потребностей в обучении нужно использовать методы, которые более всего подходят специфике компании и ее состоянию на данный момент.

¹ Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. СПб. : Питер, 2002.

² Кузьмина Н.М., Сказочкина М.В. Организационные технологии обучения и развития сотрудников: концептуальный подход // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 12 (110).

³ Сотникова С.И. Управление карьерой. М. : Инфра-М, 2001.

⁴ Зайцева Н.А. "Звезды и исполнители, недоросли и балласт" - кому и сколько времени уделить? Развитие персонала // Отель. 2010. № 8.

⁵ Воротынцева Т., Неделин Е. Строим систему обучения персонала. М. : Речь, 2008.

⁶ Симонова М.В. Направления мониторинга трудового потенциала для оценки состояния качества рабочей силы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135).

ANALYSIS OF METHODS OF IDENTIFICATION OF TRAINING NEEDS AND EVALUATION OF THEIR THE IMPACT

© 2016 Ryzhova Anna Evgenyevna

Candidate for a Master's degree

© 2016 Ryzhov Evgeny Alexandrovich

Candidate for a Master's degree

Samara State University of Economics

E-mail: ameny@mail.ru, rygovevg@gmail.com

Keywords: methods to identify training needs, learning objectives, questionnaires, personnel training.

We analyzed methods for the training needs on the example of the manufacturing company and assessed their effectiveness. We made conclusions on the use of different methods for determining training needs in different companies.

БАНКИ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© 2016 Савинов Олег Германович

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

© 2016 Латыпов Раис Мударисович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savinovog@yandex.ru, onix.rais@rambler.ru

Ключевые слова: банки, иностранный капитал, банковский сектор, российский рынок.

Рассматривается роль банков с участием иностранного капитала на российском рынке, исследуются факторы и привлекательность банковского сектора для иностранного капитала.

Несмотря на нестабильность в российской экономике международные финансовые институты не снижают своей заинтересованности в банковском секторе. Поэтому проблемы транснационального движения банковского капитала и участие иностранного капитала на российском банковском рынке сохраняют свою актуальность. В ряде исследований делается вывод, что структура собственности банков играет решающую роль в эффективности банковской системы. Поэтому многие государства для обеспечения экономической стабильности и безопасности ограничивают участие иностранного капитала. Одним из ограничений участия иностранного капитала в банковской системе Российской Федерации является квота, посредством которой устанавливается максимальная доля участия иностранного капитала в данном секторе экономики. Квота рассчитывается как отношение суммарного капитала, принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах организаций с иностранными инвестициями, к совокупному уставному капиталу кредитных организаций, зарегистрированных на территории Российской Федерации. Квотирование было введено в федеральном законе от 14.12.2015 № 372-ФЗ "О внесении изменений в статьи 16 и 18 Федерального закона "О банках и банковской деятельности".

На текущий момент квота установлена в размере 50 процентов и при ее достижении Банком России в отношении иностранных инвестиций осуществляет следующие меры:

- отказывает в регистрации кредитной организации с иностранными инвестициями и выдает ей лицензии на осуществление банковских операций;
- налагает запрет на увеличение уставного капитала кредитной организации, имеющей лицензию на осуществление банковских операций, за счет средств нерезидентов и на отчуждение акций (долей) кредитной организации в пользу нерезидентов, если результатом указанных действий является превышение квоты.

Следует отметить, что квоты на участие иностранного банковского капитала в российской банковской системе были введены в качестве протекционистской меры для защиты

интересов отечественных банков. Поскольку основными целями деятельности Банка России является укрепление национальной валюты, обеспечение стабильного развития банковской системы и финансового рынка, государство участвует в капиталах многих банков. В России функционируют только российские банки, при этом нерезиденты могут частично или полностью владеть ими. Создание филиалов иностранных банков запрещено, поскольку они не подпадали бы в полной мере под контроль российских регуляторов, не были бы обязаны выполнять нормативы Банка России по обязательным резервам и имели бы другие преимущества на рынке, ухудшающие конкурентоспособность российских кредитных организаций¹.

Экономисты отмечают, что усиление на российском рынке роли банков, контролируемых иностранным капиталом, несет в себе как положительные, так и отрицательные стороны с точки зрения развития национальной банковской системы.

Влияние кредитных организаций с участием иностранного капитала на банковский сектор

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Приток капитала в экономику	Экономическая безопасность
Внедрение новых технологий	Быстрый вывод капиталов, внезапного прекращения внешнего финансирования
Совершенствование менеджмента	Незащищенность российских банков от конкуренции
Высокие стандарты работы	Различия в стоимости фондирования
В меньшей степени поддаются коррупции	Различия в стоимости банковских продуктов на различных рынках
Диверсификация рисков	Влияние на межбанковский рынок привлечения размещения ресурсов
Снижение маржи и издержек	Потеря позиций в высокорентабельных сегментах рынка банковских услуг

При либерализации российского законодательства и открытии внутреннего рынка для иностранных банков преследовались следующие цели:

- стимулирование притока иностранных инвестиций;
- повышение эффективности на основе развития межбанковской конкуренции;
- внедрение современных технологий и стандартов;
- совершенствование менеджмента и оценки рисков.

Экспансия на российский рынок иностранного банковского капитала началась с 2002 года. Это выразилось, прежде всего, в резком увеличении количества и объемов сделок приобретения-поглощения российских банков нерезидентами. Банк России, разрешил нерезидентам-депозитариям выступать номинальными держателями российских банковских акций и в конце 2011 года выступил с инициативой о поправках в Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" по введению обязанности для российских банков более подробно раскрывать своих владельцев.

На рисунке показана динамика количества кредитных организаций с участием нерезидентов в уставном капитале в Российской Федерации с 01.01.2001 по 01.01.2016 гг.

Заметное увеличение банков с иностранным участием в российском банковском секторе было обусловлено следующими факторами:

- ростом мировых цен на нефть и другие энергоресурсы, а также стабилизацией курса национальной валюты;

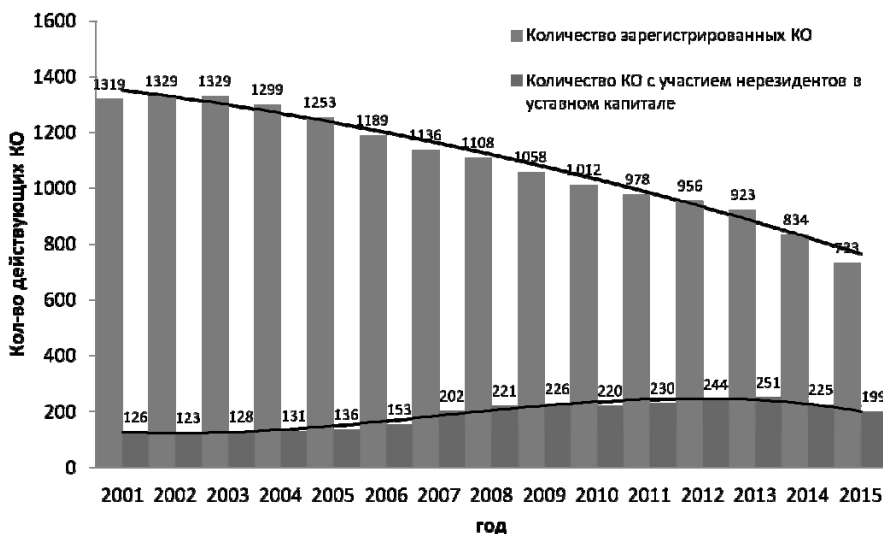


Рис. Динамика количества кредитных организаций в банковском секторе РФ, в том числе с участием нерезидентов в уставном капитале

- улучшением инвестиционной привлекательности России в условиях экономического роста;
- увеличением российского фондового рынка;
- ростом объемов потребительского кредитования и возможностями получения повышенных доходов на этом рынке;
- вступлением России в ВТО;

Российские клиенты проявляют интерес к сотрудничеству с иностранными банками при необходимости получения крупных объемов финансирования в короткие сроки и на более выгодных условиях, поскольку большинство российских банков ограничено в объемах кредитования размером капитала и нормативами. Кроме того, присутствие дочерних организаций иностранных банков обеспечивает российским компаниям глобальное присутствие на всех рынках. При этом клиенты банков получают доступ к современным технологиям и продуктам². Жесткие стандарты риск-менеджмента и комплаенса позволяют иностранным банкам работать с высококачественными заемщиками, структурировать кредиторскую задолженность и не накапливать кредитные риски.

Среди недостатков иностранных банков для российских клиентов экономисты отмечают низкую гибкость, необходимость согласовывать крупные сделки на глобальном уровне, относительно низкие ставки по депозитам, а также более высокие комиссионные вознаграждения. Некоторым клиентам мешает культурный, языковой или национальный барьеры общения.

По мнению М. Доронкина, заместителя директора по банковским рейтингам "Эксперт РА", модели иностранных банков наиболее эффективно работают в розничном сегменте и сегменте кредитования крупного бизнеса, в том числе при реализации инвестиционных проектов³. В первом случае им оказывает поддержку известный бренд, дли-

тельный опыт работы и наработанные технологии скоринга, во втором - наличие относительно недорогого и долгосрочного фондирования, что позволяет конкурировать на равных с российскими банками с государственным участием.

Н.И. Юдина оценивает факторы, способствующие выходу иностранных банков на развивающиеся рынки по следующим критериям: макроэкономическая стабильность и потенциал развития экономики в целом, а также уровень развития институтов и уровень доходности рынков⁴.

Таким образом, финансовая либерализация в условиях экономической стабильности вызвали приток иностранного капитала в Россию, что способствовало росту банковских активов, развитию кредитования. Вместе с тем повысились риск ликвидности и кредитный риск.

Вследствие сокращения количества российских кредитных организаций увеличилась доля банков с участием иностранного капитала. Однако текущая внешнеполитическая ситуация и санкции против России создают определенные политические риски для банков с иностранным капиталом. Тем не менее, на сегодня кредитные организации с иностранным участием в капитале это, как правило, банки с крупной розничной сетью в России, обладающие заметной рыночной долей. За годы работы в России банки вложили огромные капиталы в собственный бизнес. Следовательно, отказаться от перспективного российского рынка они в ближайшие годы не пожелают.

В условиях экономической неопределенности иностранным банкам приходится вести жесткую конкуренцию за финансово устойчивых клиентов⁵. Поэтому в стратегических документах находит отражение проблема поддержания лояльности клиентов и создания индивидуальных, клиентоориентированных предложений, моделирование поведения клиентов и мониторинг действий конкурентов, совершенствование операционных и технологических процессов. Развитие в представленных направлениях обеспечивает банкам с участием иностранного капитала оптимизировать деятельность для более успешного позиционирования на российском рынке в современных условиях.

¹ Савинова В.А., Леонтьев А.Б. Конкурентная среда в банковском секторе РФ как предпосылка концентрации банковского капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 10 (84). С. 61-65.

² Савинов О.Г. О многообразии форм кредита физическим лицам // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 6 (92). С. 91-95.

³ Доронкин М. "Дочки" иностранных банков в России. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20140329>.

⁴ Юдина И.Н. Банковская система в развивающихся экономиках: Опыт становления, развития и кризисов : монография. М. : РИОР : Инфра-М, 2013. С. 99.

⁵ Савинов О.Г. Развитие банковского кредитования физических лиц в условиях международной интеграции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 12 (74). С. 90-95.

THE BANKS WITH FOREIGN CAPITAL IN THE RUSSIAN BANKING SECTOR AT PRESENT

© 2016 Savinov Oleg Germanovich

Candidate of Economic Sciences

© 2016 Latypov Rais Mudarisovich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savinovog@yandex.ru, onix.rais@rambler.ru

Keywords: banks, foreign capital, the banking sector, the russian market.

The authors examine the role of banks with foreign capital in the russian banking market and explore the attractiveness of the banking sector to foreign capital.

УДК 336.7

БАНКИ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ СУБЪЕКТЫ ОТНОШЕНИЙ В ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ

© 2016 Савинова Надежда Григорьевна

кандидат экономических наук

© 2016 Черникова Элина Ильинична

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savnad@bk.ru, elinachernikova93@mail.ru

Ключевые слова: платежные системы, операторы по переводу денежных средств, участники платежных систем, национальная платежная система.

Рассматривается роль банков в национальной платежной системе, взаимодействие кредитных организаций в различных платежных системах.

Банки играют ведущую роль в функционировании национальной платежной системы России и реализации платежного оборота субъектов экономики¹. Это обусловлено, прежде всего, тем, что в соответствии с действующим законодательством о банковской деятельности и о национальной платежной системе только банкам предоставлено право открытия и ведения банковских счетов и осуществления переводов денежных средств (в том числе электронных) по поручению физических и юридических лиц в рамках различных платежных систем². В этой связи банки определены как участники и операторы платежных систем. По данным годового отчета Банка России в 2015 году количество операторов по переводу денежных средств составило 736 единиц, в том числе Банк России, Внешэкономбанк и 733 кредитных организации³. Далеко не все банки являются операторами по переводу электронных денежных средств (104 кредитные организации по состоянию на 01.01.2016г.). Вместе с тем, их количество в 2015 году увеличилось по сравнению с 2014 годом на 8 единиц.

Следует отметить, что к субъектам национальной платежной системы отнесены операторы услуг платежной инфраструктуры: операционные, платежные клиринговые и расчетные центры. Всего в национальной платежной системе функционирует 52 оператора услуг платежной инфраструктуры, в том числе 30 расчетных центров.

Всего в 2015 году в России функционировало 35 платежных систем, среди них: платежная система Банка России, платежная система "Мир" и 33 платежных системы, из которых 19 принадлежит кредитным организациям, 15 - организациям, не являющимся кредитными, в том числе АО "НСПК".

Функция по переводу денежных средств физических и юридических лиц, в том числе кредитных организаций по их банковским счетам является исключительно банковской операцией и предполагает взаимодействие кредитных организаций с различными платежными системами, а также агентами платежных услуг.

На конец 2015 года количество договоров, заключенных кредитными организациями с агентами платежных услуг и банковскими платежными агентами составило соответственно 23,7 и 3,0 тысяч соответственно. В условиях экономической нестабильности количество платежных агентов сократилось на 4 тысячи, вместе с тем объем совершенных платежных операций вырос на 184 млн. рублей. Количество банковских платежных агентов и сумма операций проведенных ими многократно уступает платежным агентам.

Институциональное и инфраструктурное взаимодействие субъектов в национальной платежной системе представлено на рисунке.

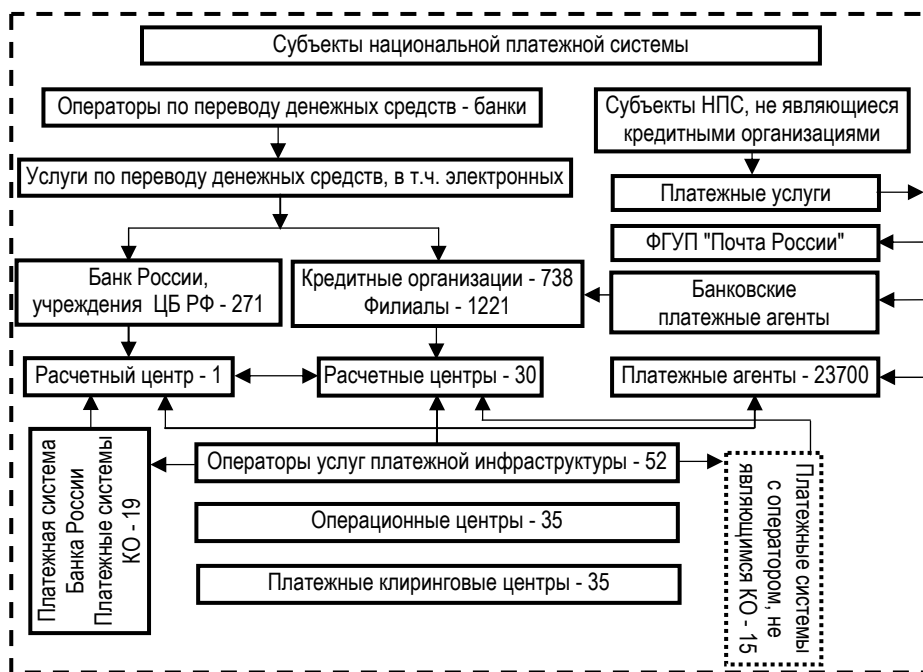


Рис. Взаимодействие субъектов национальной платежной системы в процессе оказания платежных услуг и перевода денежных средств (их количество)

Таким образом, банки как субъекты платежных отношений занимают центральное место в национальной платежной системе:

- выступают в качестве операторов платежных системы, несут обязательства по их регистрации, при этом выполняют функции операционного, клирингового и расчетного центра;
- участвуют в деятельности одной или нескольких платежных систем, осуществляя платежные услуги, в том числе по переводу денежных средств;
- являются расчетными центрами для платежных систем, созданных организациями, не являющимися кредитными;
- заключают договоры по переводу денежных средств с агентами платежных услуг и банковскими платежными агентами.

В этой связи многоуровневое взаимодействие субъектов национальной платежной системы должно быть скоординировано в целях управления взаимосвязанными потребностями в ликвидности⁴.

Ключевую роль в регулировании и функционировании национальной платежной системы, в организации взаимодействия субъектов рынка платежных услуг играет Банк России. Комплексное достижение целей, поставленных перед центральным банком по устойчивости национальной валюты, укреплению банковской системы и развитию финансового рынка Российской Федерации обеспечивается стабильным функционированием национальной платежной системы и действующих в ее составе различных платежных систем: национально значимых, системно значимых, социально значимых. Осуществляя деятельность по наблюдению и надзору за платежными системами, Банк России совершенствует требования к организации деятельности операторов платежных систем и правилам их функционирования. Вместе с тем, не достаточно распространяется информация для исследования платежного оборота действующих розничных платежных систем. Формирование в России национальной платежной системы как совокупности самостоятельно функционирующих платежных систем, в комплексе обеспечивающих бесперебойность денежных потоков в рыночной экономике, на наш взгляд, определяет необходимость выявления рисков их деятельности⁵, а также оценки относительной значимости розничных платежных систем и степени их проникновения на национальный и международный рынок. Более глубокий анализ платежных систем, обеспечивающих взаимодействие на основе единых правил трех и более кредитных организаций, позволит нивелировать влияние финансовых кризисов, международных санкций и других негативных внешних факторов международных политических и экономических отношений на платежный суверенитет Российской Федерации и финансовую стабильность субъектов национальной платежной системы.

¹ Савинова Н.Г. Международные тенденции в развитии платежных систем // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 8 (82). С. 78-82.

² Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ "О национальной платежной системе".

³ Годовой отчет Банка России за 2015 год. URL: <http://www.cbr.ru>.

⁴ Обаева А.С. Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития // Деньги и кредит. 2010. № 5. С. 34-41.

⁵ Савинова Н.Г., Степанова А.Б. Управление рисками в платежных системах // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (123). С. 65-69.

BANKS AS THE FUNDAMENTAL SUBJECTS OF RELATIONS IN PAYMENT SYSTEMS

© 2016 Savinova Nadezhda Grigorievna

Candidate of Economic Sciences

© 2016 Chernikova Elina Il'ichna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savnad@bk.ru, elinachernikova93@mail.ru

Keywords: payment system, operators for transfer of funds, a participant in the key payment systems national payment system.

Examines the role of banks in national payment system, the interaction of the credit organizations in different payment systems.

УДК 342.743:336.22

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРАКТИКА, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2016 Сажнева Ольга Алексеевна

аспирант

© 2016 Артамонов Евгений Александрович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налоговое администрирование, налоговый агент, налоговая отчетность.

Статья рассматривает проблемы обложения налогом на доходы физических лиц, особенности исчисления и сдачи отчетности по данному налогу налоговыми агентами и вопросы налогового администрирования в современных условиях.

Бюджетная система занимает ключевое место в финансовой системе любого государства. С ее помощью образуются, распределяются и используются общегосударственные фонды денежных средств. Налоги же, в свою очередь, являются основным элементом формирования данных фондов. Они необходимы как основной источник наполнения бюджетов всех уровней. Свыше 80% налоговых доходов регионального бюджета обеспечиваются за счет налогов на прибыль, на доходы физических лиц, на имущество,

акцизы¹. Несмотря на то, что НДС является федеральным налогом, данный платеж имеет большое значение для региональных и местных бюджетов. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, в бюджеты субъектов подлежат зачислению налоговые доходы от НДС - по нормативу 85%. Остальная часть налоговых поступлений распределяется между муниципальными образованиями разных видов².

На примере отчета УФНС России по Самарской области это выглядит следующим образом: всего налоговые доходы консолидированного бюджета субъекта в 2013 г. составили 291 079 791 тыс. руб., в 2014 г. - 298 768 629 тыс. руб., а в 2015 г. - 299 150 353 тыс. руб., при этом, доля НДС - 15,6%; 17,03%; 16,5%, что является достаточно весомой составляющей всех поступлений в бюджет³.

Плательщиком НДС является практически все трудоспособное население. Это стабильный и устойчивый источник формирования бюджетов, за счет которого финансируются основные расходы, связанные с обеспечением жизни населения[8]. Средства, полученные от сбора налога, направляются на развитие социальной сферы (образование, здравоохранение, культура, спорт), на модернизацию экономики, государственное управление и др.

В настоящее время среди специалистов активно обсуждается вопрос о целесообразности повышения ставок НДС и НДС на 2%, т.е. до 20 и 15% соответственно. Согласно основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на период 2015 и 2016 гг., одобренным Правительством РФ 30.05.2013, вышеуказанные налоги являются стабильными источниками дохода бюджета. В 2017 г. Минфин России рассчитывает получить от НДС 5,3 трлн. руб., а от НДС - 3,4 трлн. руб. Повышение налоговой ставки поможет сократить дефицит бюджета многих регионов. Но является ли это действительно наиболее эффективным способом пополнения бюджета?

На наш взгляд, необходимо повышать пополнение бюджета не за счет количественных показателей, а за счет качества собираемости налога. На сегодняшний день проблемы недоимок, сокрытия реального дохода, добросовестности налоговых агентов стоят достаточно остро.

Практика взимания НДС показывает недостатки в администрировании этого налога, выражающиеся в следующем:

- недобросовестность налоговых агентов при перечислении НДС в бюджет;
- отсутствие оперативной информации у налоговых органов о размере удержанного налога в течение отчетного года и, как следствие, возможности осуществления оперативного контроля за полной уплатой и исчисления налога;
- высокий уровень "серой" заработной платы.

Известно, что предпринимательская деятельность несет за собой огромные финансовые риски и при неблагоприятном стечении обстоятельств может привести к банкротству, да и соблазн заработать побольше зачастую толкает предпринимателя на действия, нарушающие законодательство о налогах и сборах. В связи с этим на сегодняшний день достаточно актуальной является проблема совершенствования налогового контроля за деятельностью налоговых агентов.

Несмотря на то, что плательщики НДС - физические лица, контроль за начислением и уплатой данного налога возлагается как на юридических лиц различных форм собственности, банки, так и на предпринимателей, которые при ведении бизнеса могут

выступать не только самостоятельными плательщиками налогов и сборов, но и выполнять функции налогового агента, являясь, таким образом, участниками налоговых правоотношений в части исчисления и уплаты НДФЛ.

При этом до 2016 г. у налоговых агентов отсутствовала обязанность представлять в установленном порядке в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (расчеты), что создавало ситуацию, которой весьма умело пользовались некоторые налоговые агенты. По словам министра финансов РФ А.Г. Силуанова, проблема заключалась в том, что работодатели кредитовались за счет НДФЛ: "удерживают с сотрудников налог, но в бюджет его не перечисляют. Таким образом, получают бюджетный кредит по ставке рефинансирования Центрального банка"⁴.

В обязанности налогового агента входят правильное и своевременное исчисление, удержание и перечисление в бюджеты соответствующих налогов⁵. Следовательно, если предприниматель, выступающий в роли налогового агента, принимает решение не перечислять в бюджет, удержанный НДФЛ, превышая тем самым свои полномочия, или неправомерно применяет налоговые льготы, образуется состав налогового правонарушения, субъектом которого он является. Неэффективное администрирование НДФЛ приводило к тому, что налогоплательщики использовали различные схемы минимизации налоговой базы, в результате чего НДФЛ не полностью поступало в бюджет.

Такая ситуация объясняется тем, что до 2016 года в соответствии со ст. 80 НК РФ единственным отчетом по начислению и уплате налога с доходов являлась справка по форме 2-НДФЛ, представляемая налоговыми агентами по истечении календарного года. Но данные сведения не считаются декларацией или расчетом, так как в карточке расчетов с бюджетом фиксируются только суммы перечисленного НДФЛ. Из-за отсутствия сведений о начислении налога налоговые органы не могли оперативно устанавливать факт наличия недоимки НДФЛ.

Для усиления борьбы с несвоевременным и неполным перечислением НДФЛ в бюджет налоговое ведомство предложило Минфину России ввести ежеквартальную сводную отчетность по НДФЛ, включающую указание суммы выплаченного дохода, которое предполагает отражение факта исчисления и удержания НДФЛ и даты перечисления налога в целом по организации.

Так с 2016 года согласно Федеральному закону от 02.05.2015 № 113-ФЗ введено ежеквартальное представление в налоговую инспекцию расчетов по НДФЛ (справка 6-НДФЛ).

Форма 6-НДФЛ заполняется на основании данных учета доходов, начисленных и выплаченных физическим лицам налоговым агентом, предоставленных физическим лицам налоговых вычетов, исчисленного и удержанного налога на доходы физических лиц, содержащихся в регистрах налогового учета.

Данный отчет должен облегчить работу налоговыми сотрудниками по проверке правильности расчетов и полноты уплаты НДФЛ. В первую очередь он решит проблему камеральной проверки. До текущего года налоговые органы не владели информацией о начисленных доходах, из-за чего факт наличия недоимок обнаруживался только при проведении выездных налоговых проверок. А как известно, под данный вид налоговой проверки попадает небольшая часть организаций и предпринимателей. С 2016 года представление ежеквартальных отчетов, в которых указывается сумма начисленного и

уплаченного дохода, а также соответственно суммы начисленного и уплаченного налога, поможет сотрудникам налоговых органов следить за своевременностью и полнотой уплаты НДФЛ.

Согласно 113-ФЗ ужесточаются и меры ответственности за нарушения законодательства:

1) устанавливается новый вид ответственности за представление налоговым агентом налогоплательщика документов, содержащих недостоверные сведения, в размере 500 руб. за каждый представленный документ с такими сведениями (ст. 126 Кодекса).

2) установлена возможность приостановления операций по расчетному счету налогового агента за несвоевременное представление расчета;

3) вводится ответственность для налоговых агентов за непредставление расчета в установленный срок в виде штрафа в размере 1000 рублей (п. 1.2 ст. 126 Кодекса).

Несмотря на то, что нововведения должны улучшить ситуацию в отношении администрирования НДФЛ, все же некоторые проблемы остаются. Одна из них - высокий уровень "серой" заработной платы. В первую очередь это связано с тем, что предприятия намеренно занижают реальные доходы наемных работников, так как все страховые отчисления ложатся на их плечи. Следовательно, косвенно страдает и собираемость по НДФЛ. В данной ситуации необходимо наладить взаимодействие ФНС России с ПФР и ФСС. Шаги в этом направлении уже ведутся. Так 22 февраля 2011 г. было заключено Соглашение по взаимодействию ФНС России с ПФР, регламентирующее принципы обмена информацией между ведомствами. Согласно данному Соглашению в настоящее время проводятся совместные семинары, консультации по вопросам, связанным с изменением или разработкой нормативных правовых актов, которые имеют непосредственное отношение к деятельности обеих сторон. Налоговые органы по запросу органов ПФР привлекаются к участию в проводимых ими выездных проверках. В то же время такой важный аспект взаимодействия, как взаимный обмен сведениями, представляющими интерес для обеих сторон и непосредственно связанными с выполнением задач и функций, возложенных на них законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, не реализуется на практике в части представления информации о выплаченной работодателем заработной плате.

Также существует проблема распределения доходов от НДФЛ между региональными и местными бюджетами. По действующему законодательству доходы от НДФЛ подлежат зачислению в бюджеты субъектов России по нормативу 85%, остальная часть налоговых поступлений распределяется между муниципальными образованиями разных видов. Но по словам депутата Александра Смирнова на практике до муниципальных бюджетов доходит лишь от 2% до 15% доходов по НДФЛ. Таким образом, складывается неблагоприятная ситуация, при которой местные власти попадают под очень сильную финансовую зависимость от регионов. А это, в свою очередь, мешает развитию всей системы самоуправления в стране. Он предлагает распределить между региональными и местными бюджетами доходы от налога на доходы физических лиц в равных долях. Александр считает, что предлагаемые им изменения послужат стимулом к формированию муниципальных территорий, повышению степени социальной поддержки населения и его уровня жизни.

В случае если на основе предложенного законопроекта будет принят закон, новые правила начнут действовать с 1 января 2017 года.

Подводя итоги, следует отметить, что для повышения эффективности налогового контроля в рамках существующего законодательства необходимо⁶:

- проводить углубленные камеральные налоговые проверки с целью определения правильности исчисления налоговой базы НДФЛ;
- осуществлять оперативный контроль за своевременностью исчисления, удержания и перечисления, полнотой поступления налога в бюджет;
- активно использовать сведения ПФР и ФСС при проведении камеральных налоговых проверок;
- применять меры принудительного взыскания задолженности по результатам выездной налоговой проверки и обеспечительные меры в случае неисполнения налоговым агентом обязанностей, предусмотренных законодательством.

Для того чтобы наиболее полно и эффективно контролировать соблюдение законодательства налоговыми агентами, у которых в ходе камерального анализа налоговых деклараций и отчетности был выявлен риск совершения налогового правонарушения, рассматривается возможность проведения тематических проверок⁷. Данный вид налогового контроля будет служить эффективным инструментом для того, чтобы предотвращать применение различных "схем" налоговыми агентами в области налогообложения доходов физических лиц и позволит устранять риск извлечения необоснованной налоговой выгоды⁸.

¹ Лавник Р.В. Налог на доходы физических лиц: его значение для бюджетов регионов Российской Федерации. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс" (дата обращения: 15.04.2013).

² Бюджетный кодекс РФ (ст. 56, ст. 61, ст. 61.1).

³ См.: www.nalog.ru.

⁴ Лакунина М.А. Характеристика правового статуса налогового агента и мероприятия налогового контроля по НДФЛ, удерживаемого налоговыми агентами // Вестник ВГНА Минфина России. 2011. № 3. С. 15-21.

⁵ Назаров М.А., Чариков В.С. Налогообложение индивидуальных предпринимателей: проблемы и перспективы // Известия Института систем управления Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (8). С. 60-64.

⁶ Назаров М.А., Широков А.Е. Проблемы повышения эффективности осуществления налогового контроля // Мир в эпоху модернизации и глобализации: политические, экономические и социокультурные аспекты : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2014. С. 66-70.

⁷ Лукьяненко Л.Ф., Михалева О.Л. Налоговый аудит - самостоятельное направление контроля // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 437-440.

⁸ См. также: Федеральный закон от 02.05.2015 № 113-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в целях повышения ответственности налоговых агентов за несоблюдение требований законодательства о налогах и сборах";

Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 51-60;

НДФЛ: просто о сложном / под ред. Г. Ю. Касьяновой. М. : АБАК, 2012.

TAX ADMINISTRATION OF THE PERSONAL INCOME TAX: PROBLEMS AND PERSPECTIVES

© 2016 Sazhneva Olga Alekseevna

Postgraduate Student

© 2016 Artamonov Evgeniy Aleksandrovich

Master Student

Samara State University of Economics

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: taxation, tax policy, personal income tax, tax administration, tax agent, tax reporting.

The article considers the problem of taxation on personal income, especially for the calculation and reporting date for this tax by tax agents and tax administration issues in the modern world.

УДК 339.7

ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ЕАЭС

© 2016 Саломатина Светлана Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Беззубенко Евгения Павловна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: salom771@rambler.ru, e.nazarova84@mail.ru

Ключевые слова: Таможенный союз, Единое экономическое пространство, валютная интеграция, Евроазиатское экономическое сообщество, финансовые институты, единая валюта.

В статье анализируются экономические аспекты Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества, финансовые институты объединения и перспективы перехода к единой валюте.

История создания Евразийского экономического союза. Начиная с середины XX века мировая экономика обусловлена новой тенденцией развития - созданием международной экономической интеграции, в которой формируются и развиваются региональные, межгосударственные, наднациональные и интеграционные объединения.

В результате мирового кризиса в 2008-2009 гг. были снижены темпы роста мировой торговли товарами и услуг. В 2010 г. произошло быстрое восстановление, но надолго удержать его не удалось, и уже в 2011 г. темпы роста мировой торговли снизились до 5%, а в 2012 г. упали аж до 2%. Эта проблема коснулась всех стран: и развитых, и развивающихся, и с переходной экономикой.

Таблица 1

Объем мировой торговли товарами и услугами

Показатель	1990 г.		2000 г.		2010 г.		2012 г.	
	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%
Экспорт								
Развитые страны	2534	72,5	4239	65,7	8237	53,9	9353	50,8
Страны с переходной экономикой	118	3,4	154	2,4	621	4,1	841	4,6
Развивающиеся страны	843	24,1	2056	31,9	6426	42,0	8208	44,6
ВСЕГО по миру	3495	100	6449	100	15 284	100	18 402	100
Импорт								
Развитые страны	2669	74,0	4637	69,7	8924	57,9	10 208	55,1
Страны с переходной экономикой	140	3,9	104	1,6	473	3,1	633	3,4
Развивающиеся страны	798	22,1	1 916	28,8	6017	39,9	7672	41,5
ВСЕГО по миру	3607	100	6657	100	15 414	100	18 513	100

Из табл. 1 видно, что наибольший рост мировой торговли за последние 25 лет приходится на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. В 1990 г. доля этих стран в мировой торговле составляла лишь четверть, в 2000 г. - треть, а в 2012 г. их количество увеличилось и стало составлять половину от общемировой торговли товарами и услугами.

В последние несколько лет у развивающихся стран и стран с переходной экономикой встанут проблемы, так как развитые страны понизили свою экономическую активность, и это приводит к ухудшению условий для ведения внешней торговли. Для решения указанной проблемы существует два направления. Во-первых, нужно увеличивать внутренний спрос одновременно у всех стран, после этого можно будет переходить и ко второму направлению - стать рынками сбыта друг для друга, для этого нужно укреплять региональную интеграцию и активизировать усилия по развитию торговли между данными странами.

Подобная интеграция помогает странам лучше переживать кризисные периоды и выдерживать изменения, проходящие на глобальном рынке. Данная форма экономической интеграция затронула практически все страны мира, самым ярким примером является Европейский союз (ЕС), на данный момент этот союз является самым продвинутым в мировой экономике, в котором 12 государств - членов ЕС имеют единую валюту - евро.

Лидеры пяти стран СНГ начиная с 1995 года ведут работу по формированию Таможенного союза и Единого экономического пространства. В 1996 году был подписан Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях, а в 1999 году заключен Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

В 2001 году создано Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Членами которого являются Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан.

К 1 января 2010 года был создан Таможенный союз (ТС), членами которого стали Россия, Белоруссия и Казахстан, а в дальнейшем, в начале 2012 года задействовало и Единое экономическое пространство (ЕЭП)².

В ноябре 2011 года президентами трех стран: России, Беларуси и Казахстана была подписана Декларация о евразийской экономической интеграции. Также был подписан Договор о Евразийской экономической комиссии и Регламент работы ЕЭК. В проекте

декларации присутствовало также предложение о создании валютного союза, но оно было отвергнуто казахстанской стороной. И в итоге, в Декларацию был включен очень важный элемент интеграции, это положение об "углублении сотрудничества в валютной сфере".

Следует отметить, что 15 июня 2012 г. этот вопрос был опять поднят, на бизнес - форуме "Единое экономическое пространство: Новые возможности промышленного развития", премьер-министром России Д. А. Медведев, где он предложил подумать о создании единой валюты в рамках Евразийского экономического союза.

И наконец, 1 января 2015 года вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе. Государствами - членами Евразийского экономического союза являются Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизская Республика и Российская Федерация. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов.

Анализ экономического состояния стран, входящих в ЕАЭС, и выявление возможности валютной интеграции. Основными условиями для создания валютного союза являются:

- высокая степень взаимной открытости рынков;
- широкий масштаб взаимной торговли;
- высокая степень мобильности труда и капитала;
- близкий характер социально-экономических структур.

Для создания валютного союза необходима предварительная координация подходов к бюджетно-финансовой политике, поиск оптимальной стратегии макроэкономической политики, сближения таких показателей как инфляции, величины дефицита бюджета и национального долга.

Для развития валютно-финансовых отношений и взаимодействия между членами Таможенного союза был создан ряд наднациональных институтов, таких как:

1. Евразийская экономическая комиссия (ЕАК);
2. Евразийский банк развития (ЕАБР);
3. Антикризисный фонд Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

В феврале 2012г. начала функционировать Евразийская экономическая комиссия, она имеет статус наднационального регулирующего органа ТС и ЕЭП. Основной задачей ЕАК является контроль за применением основных договоров в рамках ТС, 3 из которых регулируют валютную политику стран - членов Таможенного союза.

Первый договор - "Соглашение о согласованных принципах валютной политики", он является самым важным. Принципы валютной политики, прописанные в соглашении, подразумевают создание необходимых "организационно-правовых условий на национальном и межгосударственном уровне для развития интеграционных процессов в валютной сфере" и проведение экономической политики, "направленную на повышение доверия к национальным валютам"³.

Второй договор - это "Договор о согласованной валютной политике" - он был заключен между центральными банками Казахстана, Белоруссии и России, этот факт говорит уже о более детальном подходе к вопросам регулирования валютных отношений. Важнейшим пунктом договора является создание Консультационного совета по валют-

ной политике, в состав которого входят руководители центральных банков стран Таможенного союза⁴.

И третий договор - это "Договор о взаимодействии уполномоченных органов государств-участников соглашения о согласованных принципах валютной политики" - устанавливает принципы сотрудничества органов валютного контроля в рамках Таможенного союза. Обмен информацией происходит как статистическим, так и правовым путем для предупреждения, выявления и пресечения нарушений валютного законодательства и для проведения совместных аналитических исследований.

Участниками Евразийского банка развития (ЕАБР), учрежденного в 2006 году Российской Федерацией и Республикой Казахстан, являются не только страны Таможенного союза, но и другие члены ЕврАзЭС, а именно Республика Армения, Кыргызская Республика и Республика Таджикистан. Целью ЕАБР является "содействие экономическому росту государств-участников, расширение торгово-экономических связей между ними и развитие интеграционных процессов на евразийском пространстве"⁵. Деятельность Банка направлена на создание условий для устойчивого экономического развития и углубление интеграционных процессов между государствами-участниками. Во второй половине 2014 года объем инвестиционного портфеля банка составил более 5,35 млрд. долл. США⁶.

В 2009 году был создан Антикризисный Фонд ЕврАзЭС (АКФ), и находится он под управлением ЕАБР. АКФ представляет собой региональный финансовый институт, целью которого является обеспечения долгосрочной устойчивости экономик стран-участниц и содействие их интеграции⁷.

Фонд выдает кредиты 2 типов:

- финансовые - на поддержку бюджета, платежного баланса и курса национальной валюты;

- инвестиционные - финансирующие межгосударственные проекты⁸.

Деятельность фонда способствует расширению использования национальных валют, в первую очередь в инвестиционной деятельности стран-участниц ТС и ЕЭП.

Но, к сожалению, наличие данных институтов еще не означает, что внутри интеграции установились развитые валютно-финансовых взаимоотношения, однако все эти институты в значительной мере будут способствовать их созданию.

Еще на пути к созданию валютного союза возникает множество экономических проблем, таких как:

- ценовая нестабильность;
- разница в темпах инфляции;
- нестабильность валютных курсов ряда стран;
- различные уровни и структуры финансовых рынков;
- отсутствие единой и эффективной платежно-расчетной системы в рамках ТС и ЕЭП;
- недостаточное развитие финансового сектора и использование внутренних источников инвестиций;
- отсутствие мощного и развитого, по мировым меркам, международного финансового центра в ЕЭП;
- отставание национальных валютных рынков с точки зрения емкости, глубины, стабильности и т.п.

Также проблемы реального сектора экономики тоже влияют на становление валютного союза:

- сырьевая направленность экономик
- высокая потребность в экспорте⁹.

Единая валютная система ЕАЭС. Следующим этапом развития ЕАЭС будет углубленное сотрудничество в валютной сфере, а в дальнейшем и создание единой валюты в рамках данной интеграции. Создание единой валютной системы является одной из важнейших целей Таможенного союза для перехода к новому, более глубокому уровню региональной интеграции.

Существует два пути развития данной ситуации, либо будет введена новая региональная валюта, либо повсеместное принятие национальной валюты одной из стран участниц интеграции. Если, все-таки, члены Таможенного союза решат выбрать второй вариант, то с наибольшей вероятностью это будет российский рубль, так как является национальной валюта крупнейшей и сильнейшей экономики объединения.

С 2006 года российский рубль является резервной валютой Национального банка Республики Беларусь, но Казахстан не спешит с данным решением, и это имеет объективные причины¹⁰.

Российский рубль еще до начала функционирования ТС, в рамках двусторонних соглашений о зонах свободной торговли применялся в качестве средства международных расчетов. Оценить его долю в расчетах между участниками интеграции можно на основе статистических данных, публикуемых Межгосударственным банком.

Таблица 2

Валютная структура направленных и полученных платежей по их сумме в 2013 г., %

Страна партнер	в рублях РФ	в белорусских рублях	в тенге	в долларах США	в евро	в прочих валютах
1. Для Российской Федерации						
Республика Беларусь	69,23	0,48	0	20,86	9,13	0,3
Республика Казахстан	51,76	0	1,88	43,46	2,7	0,2
2. Для Республики Беларусь						
Российская Федерация	69,29	0,71	0	20	9,72	0,28
Республика Казахстан	33,72	0,22	0,79	53,62	10,79	0,86
3. Для Республики Казахстан						
Российская Федерация	55,26	0	0,22	42,16	2,34	0,01
Республика Беларусь	31,14	0	0,23	55,36	11,62	1,65

Источник. Краткая аналитическая записка по информации, содержащейся в Сведениях о платежах, связанных с оборотом товаров и услуг, проводимых между государствами-участниками ЕврАзЭС, за 2013 г. С. 13-15 (см.: <http://www.evrazes.com>).

Проанализировав данные за 2013 год из табл. 2, можно увидеть, что рубль играет главную роль в платежах между участниками Таможенного союза: в нем производится более 50 % платежей. На втором месте идут доллары США, составляющие основу платежных расчетов между Казахстаном и Белоруссией. Но доля российского рубля в расчетах между этими странами растет, т.к. еще в 2008 году рублевый оборот между ними составлял около 1 %, а в 2013 году его уровень превышал уже 30 % по сумме расчетов¹¹.

С одной стороны, российский рубль соответствует ряду характеристик резервных валют, предполагающих наличие высоких позиций в мировом производстве (Россия за-

нимала 5 место по размеру ВВП по ППС за 2013 год¹²), значительный размер золотовалютных резервов (более 460 млрд. долл. США¹³), свободную конвертируемость валюты и другие показатели, по которым можно судить о высоком уровне распространения валюты, и ее стабильности. Но с другой стороны, страна имеет ряд структурных проблем, обуславливающих сложность ведения бизнеса: по уровню защиты прав собственности Россия находится на 120 месте из 144¹⁴. Более того, события начала 2014 года показали сильную зависимость курса рубля от положения страны на политической арене. И наконец, замедление роста экономики также указывает на недостаточный уровень стабильности и "влияния" российского рубля для получения статуса резервной и, возможно, даже региональной валюты. Если же страны-члены Таможенного союза предпочтут первый путь, т.е. создание новой региональной валюты, то, очевидно, они будут брать за пример опыт Европейского союза. Переход от первых институциональных документов к принятию единой валюты у европейской интеграции занял почти полвека, однако, учитывая узкий круг участников Таможенного союза, можно предполагать, что данный процесс может быть завершен быстрее. В этом ему может способствовать ЕАРБ, который может выполнять "функции инфраструктурного моста" между финансовыми рынками стран ЕАЭС¹⁵.

Таким образом, на данный момент достаточно сложно делать какие-либо прогнозы о создании валютной интеграции в рамках Таможенного союза, даже при наличии всего трех стран-участниц. Несмотря на то, что экономика России является самой сильной среди стран-членов ТС, хотя рубль и преобладает во взаимной торговле, но все-таки внутренние экономические проблемы России и внешняя политическая нестабильность не позволяют рублю получить статус региональной резервной валюты. Альтернативой может стать создание совершенно новой денежной единицы, под названием "алтын", это название еще неофициальное, но уже одобрено высшим руководством трех стран.

¹ Абрамов Д.В., Чичаева А.Н. Региональные интеграционные объединения в современной глобальной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 119. С. 6-10.

² Таможенный союз России, Белоруссии, Казахстана. URL: <http://www.ifcg.ru/publications/archive/tamozhennyi-soyuz.html>.

³ Соглашение о согласованных принципах валютной политики, 9 дек. 2010 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org>.

⁴ Договор о согласованной валютной политике государств-участников. Соглашения о согласованных принципах валютной политики, 9 дек. 2010 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org>.

⁵ Договор о взаимодействии уполномоченных органов государств-участников соглашения о согласованных принципах валютной политики, 15 дек. 2011 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org>.

⁶ См.: <http://www.eabr.org>.

⁷ "ЕАБР в цифрах и фактах" за II квартал 2014 года. URL: <http://www.eabr.org>.

⁸ См.: <http://acf.eabr.org>.

⁹ Меруть Д.Г. Перспективы валютно-финансовой интеграции в рамках Евразийского экономического союза // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы III междунар. науч. конф.-СПб.: Заневская площадь, 2014. С. 124-126.

¹⁰ Оригинальные резервы. Белоруссия будет запасать российские рубли. Последуют ли этому примеру другие страны СНГ? // Интернет-издание журнала "Банковский дайджест - КАПИТАЛ". 2006. № 34.

¹¹ Борисов С.М. Российский рубль в Таможенном союзе // Деньги и кредит. 2014. № 2. С. 14.

¹² См.: <http://www.worldbank.org>.

¹³ 464,2 млрд долл. США на 5.09.2014; по данным Банка России (см.: <http://www.cbr.ru>).

¹⁴ Отчет о глобальной конкурентоспособности 2014-2015. URL: <http://www.weforum.org>.

¹⁵ Ломакин А.Г., Вечернин Д.С. Состояние финансовых рынков стран ЕврАзЭС и перспективы их интеграции // Российский экономический журнал. 2014. № 1. С. 192-193.

CURRENCY RELATIONS WITHIN THE CUSTOMS UNION EAEC

© 2016 Salomatina Svetlana Jur'evna

PhD, Associate Professor

© 2016 Bezzubenko Evgenija Pavlovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: salom771@rambler.ru, e.nazarova84@mail.ru

Keywords: Customs union, the Common economic space, monetary integration, the Eurasian economic community, the financial institutions, the single currency.

The article analyzes the economic aspects of the Customs union within the Eurasian economic community, the association of financial institutions and the prospects for transition to a single currency.

УДК 658.15

ЗНАЧИМОСТЬ УЧЕТА ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Саломатина Светлана Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Горбанев Антон Викторович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: salom771@rambler.ru, anton-camapa@yandex.ru

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, факторы внешней среды предприятия, подходы для определения инвестиционной привлекательности предприятия.

Дано понятие инвестиционной привлекательности предприятия. Охарактеризованы подходы к определению инвестиционной привлекательности предприятия, даны их основные характеристики. Обоснована необходимость модернизации существующих подходов с учетом влияния факторов внешней среды предприятия.

Инвестиционная привлекательность предприятия - это комплексная категория, характеризующая возможность максимизации прибыли инвестора с учетом его психологических особенностей и оптимального для него соотношения доходность/риск¹.

Факторы, характеризующие инвестиционную привлекательность предприятия в агрегированном виде можно разделить на две группы: факторы внешней среды и внутренние факторы².

Внешние факторы формируют инвестиционную среду, в которой функционирует предприятие, и на которую оно не может оказать прямого воздействия. Данная среда характеризуется своим инвестиционным потенциалом³ и определяет особенности функционирования всех находящихся в ней хозяйствующих субъектов. Факторы внутренней среды полностью контролируются предприятием и формируются самой его деятельностью.

Существующие подходы для определения инвестиционной привлекательности предприятия основаны на определении основных источников информации, необходимой инвестору, а так же на определении ряда показателей, полученных путем преобразования входящей информации, на основе которых и принимается инвестиционное решение.

Первый подход - оценка с помощью финансовых коэффициентов. Источником информации при таком подходе служит финансовая отчетность предприятия (бухгалтерский баланс, отчет о финансовом результате, отчет о движении денежных средств). При его применении оценка инвестиционной привлекательности проводится на основе описания финансового состояния организации с помощью различных параметров (коэффициентов), увязывающих статьи финансовых отчетов.

Основой второго подхода является определение динамики изменения биржевых курсов ценных бумаг. Он включает в себя анализ спроса и предложения на ценные бумаги компании, технический анализ, анализ объемов совершенных сделок за определенные промежутки времени на определенных ценовых уровнях. Сторонники данного подхода утверждают, что все факторы, влияющие на деятельность компании учитываются в ценных бумагах, эмитированных этой компанией. По нашему мнению, такой подход требует высокоразвитой инфраструктуры фондовых рынков с большим количеством участников, бумаги которых торгуются на фондовом рынке. Это даст возможность инвестору адекватно сопоставлять перспективы вложения в ценные бумаги того или иного эмитента.

Третий подход - это экспертная оценка инвестиционной привлекательности. В рамках этого подхода инвестиционная привлекательность оценивается в качестве всеобъемлющей категории. Помимо финансовой оценки дается оценка показателям, не учитываемым в финансовой отчетности (менеджмент компании, качество организации бизнес-процессов, маркетинг, этика на предприятии, взаимоотношения с персоналом и т.д.)⁴.

В основе описанных выше методов лежит допущение о том, что все факторы, влияющие на деятельность предприятия, получают свое отражение либо в финансовой отчетности, либо в котировках ценных бумаг компании, либо определяются экспертным путем, при изучении процессов, протекающих в этой компании. Таким образом, по умолчанию считается, что факторы внешней среды получают отражение в процессах и в результатах деятельности анализируемого нами предприятия. Или, иными словами: у инвестора нет необходимости изучать факторы внешней среды, так как они уже учтены в результатах деятельности предприятия.

Предлагаем Вам рассмотреть этот вопрос подробнее и выяснить, действительно ли это допущение позволяет дать объективную оценку деятельности предприятия.

Как известно, в своем развитии предприятие проходит несколько стадий: становление, рост, зрелость, упадок⁵. Интерес для инвесторов представляют предприятия, находящиеся в первых трех стадиях, т.е. предприятия, имеющие либо потенциал роста, либо способные обеспечить стабильный поток платежей инвестору. Каждый из перечисленных выше подходов пытается решить данную задачу, а именно, определить в какой стадии находится предприятие, потенциал его роста, доходность, стабильность выплат, а также риск для инвестора.

Рассмотрим ситуацию, в которой предприятие тесно взаимосвязано с его микро-средой: поставщиками, покупателями, конкурентами и прочими контрагентами. Все эти субъекты функционируют в условиях макросреды, определяющих общие правила функционирования этих хозяйствующих субъектов.

Допустим, в рамках нашей модели, все эти хозяйствующие субъекты работают в стабильных условиях, отношения между ними определены, цены установлены, иными словами, все компании находятся в стадии зрелости. Согласно существующим представлениям об инвестиционной привлекательности, инвестор сочтет анализируемую компанию привлекательной в случае, если она будет предоставлять ему поток платежей в среднем выше, чем альтернативные варианты. В данном случае, стоимость компании при неизменном потоке платежей расти не будет.

Если же данная компания не интересна инвестору, то для повышения инвестиционной привлекательности менеджмент компании должен будет предложить инвестору больший возврат средств на вложенные инвестиции. Для решения этой задачи он должен будет или найти внутренние резервы, т.е. непосредственно улучшить факторы внутренней среды, либо изменить характер взаимодействия с субъектами внешней среды. Иными словами повлиять на факторы внешней среды. В этом случае, важнейшим вопросом для менеджмента предприятия будет являться вопрос о способности остальных участников рынка изменить условия взаимодействия с предприятием.

Для иллюстрации этого утверждения рассмотрим случай, когда анализируемая компания находится в стадии роста. Для дальнейшего роста выручки, менеджмент должен быть уверен в том, что потребитель приобретет весь постоянно возрастающий объем товара, в равной мере как и поставщик увеличит количество поставляемых материалов. То есть и рынок потребителей, и рынок поставщиков так же должны находиться в состоянии роста. Только в этом случае инвестор может быть уверен, что компании удастся придерживаться выбранного ею курса.

Таким образом, оценка предприятия сводится не только к изучению результатов его деятельности и сравнению с конкурентами. Необходимо так же оценивать способность субъектов его микро- и макросреды (внешней среды в целом) поддерживать инвестиционную привлекательность анализируемого предприятия на приемлемом для инвестора уровне.

Т.е. предприятие оценивается уже не как изолированный хозяйствующий субъект, а как элемент системы хозяйствующих субъектов. При этом изменение функционирования одного элемента влияет на функционирование другого. Поэтому допущение о том, что внешние факторы, влияющие на деятельность предприятия, отражаются в результатах его деятельности, не является полным. Для комплексной оценки инвестиционной привлекательности, необходимо сделать допущение о том, что существуют факторы внеш-

ней среды, которые могут не влиять на деятельность предприятия в момент оценки, но способные оказать существенное влияние при изменении отношений между субъектами в будущем. Таким образом, объектом исследования должно быть предприятие как элемент системы хозяйствующих субъектов. А существующие подходы должны быть модернизированы в сторону изменения фокуса с непосредственного изучения предприятия на изучение предприятия и его окружения, способного повлиять на его деятельность.

Данная система взаимозависимых хозяйствующих субъектов в реальных условиях может состоять из достаточно большого количества элементов, связи между которыми инвестору установить будет достаточно сложно. Этот вопрос лежит в плоскости выработки методологии исследования предприятия на предмет инвестиционной привлекательности с учетом всего вышесказанного.

¹ Зайцева Н.А. Как оценить инвестиционную привлекательность? // БДМ. Банки и деловой мир. 2007. №12.

² Экономика предприятия : учеб. для вузов / под ред. В.М. Семенова. 5-е изд. СПб. : Питер, 2016.

³ Коломыц О.Н., Урманов Д.В. К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 9.

⁴ Goncharuk A.G., Karavan S. The investment attractiveness evaluation: methods and measurement features // Polish journal of management studies. 2013. Vol. 7.

⁵ Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб. : Питер, 2008.

SIGNIFICANCE OF ACCOUNTING ENVIRONMENTAL FACTORS IN THE EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

© 2016 Salomatina Svetlana Jur'evna

PhD, Associate Professor

© 2016 Gorbaney Anton Viktorovich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: salom771@rambler.ru, anton-camapa@yandex.ru

Keywords: investment attractiveness, enterprise environmental factors, approaches to determine the investment attractiveness of the company.

There is given the concept of investment attractiveness of enterprises. Characterized approaches to the definition of investment attractiveness of enterprises, given their basic characteristics. Justified the necessity of modernization of the existing approaches, taking into account the influence of factors of the external environment of the enterprise.

ФОРМИРОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2016 Светкина Ирина Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: svetkinairina@yandex.ru

Ключевые слова: автотранспортное предприятие, статистический учет, факты хозяйственной жизни, доходы, расходы, информационная база.

В настоящее время резко возрастает потребность в оперативной и достоверной статистической информации, отражающей все стороны деятельности автотранспортных предприятий, поскольку эта информация используется для целей анализа и принятия управленческих решений.

В автотранспорте предприятия статистические данные используются для отчетных и аналитических целей и для бюджетирования.

В первую очередь статистика должна обеспечить информацию о состоянии и сегментации рынка транспортных услуг: данные о реальном состоянии и тенденциях развития отраслей экономики, пользующихся услугами транспорта, численности населения и его подвижности, развитии различных видов транспорта, размещении их предприятий, видах и качестве оказываемых ими услуг и работ, уровне транспортных тарифов. Важное значение имеет анализ динамики транспортных тарифов и исследование вопросов их формирования¹. Механизм ценообразования требует наличия системы статистических показателей как информационной основы для моделирования рыночных ситуаций и для обоснованного прогнозирования последствий.

С помощью данных статистического учета АТП контролируют факты хозяйственной жизни по всем направлениям своей деятельности. Так, предприятие контролирует, например, выполнение плана по объему транспортных услуг, численности работников, показателям использования рабочего времени, уровню производительности труда и средней заработной платы. При контроле за использованием основного капитала прежде всего определяется наличие всего основного капитала и отдельных его элементов, устанавливаются выполнение плана по расширению и замене производственного аппарата, его техническое состояние и выполнение плана по показателям эффективности его использования.

По оборотному капиталу контролируются его наличие, оборачиваемость, правильность расходования материальных ресурсов, в первую очередь топливно-энергетических, а также соблюдение финансовой дисциплины.

Кроме отчетности, основанной на данных оперативного и бухгалтерского учета, АТП могут проводить статистические наблюдения в виде переписей, единовременных учетов и специальных обследований. Обследования выполняются по мере надобности или повторяются через определенные промежутки времени. Например, специальные

обследования пассажиропотоков дают необходимый материал для планирования пассажирских перевозок в обслуживаемых районах².

Статистический учет на АТП ведется по определенному перечню показателей, которые носят название статистических. Эти показатели характеризуют все стороны деятельности предприятия - производственную, экономическую и финансовую. В частности, с их помощью оцениваются состояние перевозок грузов и пассажиров; использование основных и оборотных средств (основного и оборотного капитала), а также трудовых ресурсов; уровень производительности труда, доходов работников предприятия и себестоимости перевозок; финансовые результаты деятельности АТП.

При этом следует иметь в виду, что статистика устанавливает и unplanned показатели, без которых нельзя полностью выявить неиспользованные резервы и правильно оценить работу предприятия (целодневные и текущие потери рабочего времени, простой подвижного состава, производственного оборудования и др.). Следует подчеркнуть, что статистика использует при этом не только данные бухгалтерского и оперативного учета, а также внеучетные данные, получаемые при проведении выборочного обследования (например, при изучении потерь рабочего времени методом хронометражных наблюдений).

Кроме оценки работы предприятия в целом задачей статистики являются изучение результатов работы отделений, участков, цехов, автоколонн и других его подразделений, выявление реальных пропорций, складывающихся в процессе производства, имеющихся резервов. Повышение роли экономических методов управления предполагает совершенствование системы показателей оценки их работы.

Особое внимание при этом уделяется учету и анализу материально-технической базы транспорта³. Для этого изучаются численность подвижного состава, его возрастная структура, использование каждого вида рабочего грузового подвижного и пассажирского подвижного состава, размер инвестиций в основной капитал, ввод в действие производственных мощностей.

Определение состава показателей на транспорте должно исходить из специфики транспортных услуг и их народнохозяйственной значимости. Основными показателями являются грузооборот и пассажирооборот, выраженные в тонно-километрах и пассажиро-километрах (перевозка одной тонны груза или пассажира на определенное расстояние).

Следовательно, основными показателями деятельности транспортных организаций, логически оправданными и действующими, должны быть: грузооборот и пассажирооборот, выраженные соответственно в тонно-километрах и пассажиро-километрах, объем перевезенных грузов в тоннах, количество перевезенных пассажиров, доходы и прибыль в рублях.

Транспортные организации могут устанавливать самый разнообразный набор показателей, который необходим для управления данным производством в целях получения дохода и дальнейшего развития. При этом на каждом предприятии может иметь место свой состав показателей с учетом его интересов и производственной специфики⁴.

Использование данных статистического учета для аналитических целей позволяет проводить на АТП более основательный и всесторонний анализ производственно-хозяйственной и финансовой деятельности⁵. Он дает возможность сделать достоверные выводы и внести предложения по улучшению работы предприятия, созданию его конкурентных преимуществ на рынке транспортных и других услуг⁶.

¹ Приказ Росстата от 19.08.2014 № 527 "Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере транспорта".

² Светкина И.А. Анализ фактов хозяйственной жизни автотранспортных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 4(102). С. 97-101.

³ Светкина И.А. Формирование себестоимости перевозок (работ, услуг) в автотранспортных предприятиях. // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2011. № 2 (3). С. 111-115.

⁴ Приказ Росстата от 06.09.2012 № 480 "Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере транспорта и связи".

⁵ Светкина И.А. Риски хозяйственной деятельности в автотранспортных предприятиях // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия "Экономика". 2014. № 1 (13). С. 145-151.

⁶ Наумова О.А. Взаимосвязь внутрихозяйственных экономических рычагов в анализе деятельности фирмы.// Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5 (16). С. 216-218.

PREPARATION OF STATISTICAL INFORMATION IN THE MOTOR TRANSPORTATION ENTERPRISES

© 2016 Svetkina Irina Anatolievna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: svetkinairina@yaridex.ru

Keywords: motor transportation enterprise, statistical account, facts of economic life, income, expenses, information base.

Now sharply the need for the operational and reliable statistical information reflecting all aspects of activity of the motor transportation enterprises as this information is used for the analysis and adoption of administrative decisions increases.

УДК 519.876.2

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ ВЫБОРЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

© 2016 Севастьянова Светлана Александровна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Шашкова Владлена Константиновна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vladochka_2212@mail.ru

Ключевые слова: анализ, оценка, инвестиционный проект, метод Парето, метод Борда, метод БОФа.

Проведены оценка и анализ с помощью математических методов инвестиционных проектов Самарской области.

В современном мире значительную роль в инвестиционной оценке проекта играет анализ. При этом, анализ включает в себя множество видов - экономический, технический, финансовый, институциональный, коммерческий, экологический и социальный¹.

Выбор проекта для дальнейшего финансирования проходит в несколько этапов. Актуальность задач сравнительного анализа, а также отбор определяется на предварительной стадии путем рассмотрения достаточно широкого множества альтернативных вариантов проекта (или самих проектов). Причем их детальный анализ может привести к существенным затратам ресурсов и времени. В случае, если сформировано несколько инвестиционных проектов, причем каждый из которых по своим финансово-экономическим показателям отвечает предъявляемым требованиям (завершающий этап инвестиционных исследований), также необходимо решение задачи их сравнительного анализа, который связан с выбором одного наилучшего проекта (варианта) или некоторой их совокупности для последующей реализации².

Опираясь на разработки О.Ф. Быстрова и др.³, для оценки инвестиционных проектов можно использовать следующую методику, состоящую из трех блоков:

- 1) сформировать множество показателей, на основании которых будут сравниваться проекты различными органами управления (например, министерствами и ведомствами);

- 2) обосновать отобранные проекты, последовательно опираясь на методы Парето, Борда и БОФа;

- 3) определить критерий оптимальности для формирования портфеля инвестиционных проектов.

Наибольший интерес представляют математические методы, представленные в виде алгоритмов второго блока.

Рассмотрим основные математические методы оценки при выборе лучшего для инвестирования проекта.

- I. Метод выбора по Парето⁴. В том случае, если из портфеля проектов следует выбрать несколько лучших, то общую сумму финансирования с учетом возможностей инвестора можно определить с применением правила выбора по Парето. Согласно этому правилу лучшим будет являться тот вариант, который по всем показателям был бы не хуже первого, и при этом хотя бы по одному показателю лучше него. На базе компьютерной техники может быть реализован алгоритм построения таблиц предпочтений. Правило выбора по Парето часто дает больше вариантов, чем это необходимо. Тогда применяется правило выбора по методу Борда, которое является более строгим.

- II. Правило выбора по методу Борда⁵. По данному правилу варианты подвергаются ранжированию по каждому показателю в порядке убывания. При этом им присваиваются соответствующие значения ранга. Далее необходимо подсчитать суммарный ранг по каждому проекту.

- III. Проекты с максимальным значением суммарного ранга становятся победителями процедуры выбора.

При необходимости проводится несколько туров выбора, в которых победители удаляются и процедура проводится повторно. Для правила Борда это значит, что необходимо провести новое ранжирование, так как может измениться распределение рангов после удаления из рассмотрения некоторых вариантов. Следует отметить, что процедура выбора может включать в себя комбинированные методы. В этом случае выбор осуществляется в несколько этапов. При этом на каждом из этапов применяется одно из правил с последующим исключением выбранных вариантов из дальнейшего рассмотрения.

Кроме того, в описанные методы выбора можно включить и другие показатели, среди которых: совокупный показатель риска по проекту, показатель кредитного рейтинга заемщика и пр.

III Метод БОФа. Данный метод представляет собой сравнительную оценку альтернатив по множеству показателей. Он объединяет возможности и преимущества представленных выше методов сравнения проектов.

Рассмотрим применение данных методов на примере 3 инвестиционных проектов Самарской области.

Постановка задачи.

Основные характеристики инвестиционных проектов Самарской области представлены в табл. 1.

Таблица 1

№ п/п	Название проекта	Общий объем инвестиций, млрд.руб (W1)	Срок окупаемости, лет (W2)	Срок реализации проекта, лет (W3)
1	Создание свиноводческого предприятия на 2500 свиноматок в Самарской области (А)	1,6	6	2
2	Строительство завода по производству пектина, медицинского инулина, нанокристаллической целлюлозы и функциональных продуктов на их основе мощностью 500 тонн в год(Б)	1,8	4,7	1,875
3	Создание животноводческого комплекса на 2400 голов дойного стада на территории Богатовского района Самарской области (В)	2	6,8	5

Оценим эффективность проектов по методу Парето (табл. 2).

Таблица 2

Проекты \ Показатели	П1 (А)	П2 (Б)	П3 (В)
W1	1,6	1,8	2
W2	6	4,7	6,8
W3	2	1,875	5

Произведем ранжирование данных инвестиционных проектов по предложенным критериям (табл. 3).

Таблица 3

Ранги	Общий объем инвестиций, млрд.руб (W1)	Срок окупаемости, лет (W2)	Срок реализации проекта, лет (W3)
1	А	Б	Б
3	Б	А	А
4	В	В	В

На следующем этапе проведем сравнительный анализ инвестиционных проектов по данным показателям. Применяя метод Парето, составим таблицы предпочтений. На-

пример, для проекта "А" в ячейку пересечения строки "Срок окупаемости" и столбца "Б" поставим символ "+", если значение срока окупаемости по проекту "А" больше, чем по проекту "Б", символ "-", если меньше, знак 0, если значения равны.

Таблица 4

А	Б	В
Общий объем инвестиций	-	-
Срок окупаемости	+	-
Срок реализации проекта	+	-
Б	А	В
Общий объем инвестиций	+	-
Срок окупаемости	-	-
Срок реализации проекта	-	-
В	А	Б
Общий объем инвестиций	+	+
Срок окупаемости	+	+
Срок реализации проекта	+	+

Принимая во внимание определение правила выбора по Парето, получаем, что в данном случае выбирается (предпочтительнее других вариантов) тот проект, которому в таблице 3 соответствуют столбцы, не содержащие символа "-".

Результаты ранжирования по методу Борда представлены в табл. 5.

Таблица 5

	П1 (А)	П2 (Б)	П3 (В)
W1	1	2	3
W2	2	1	3
W3	2	1	3
Сумма рангов	5	4	9

Для наглядности построим диаграмму (рис. 1).

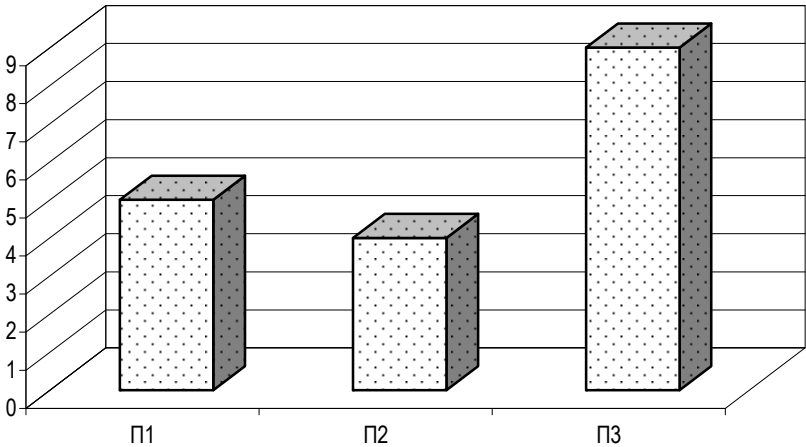


Рис. 1. Эффективность по методу Борда

При этом каждому проекту будет соответствовать столбик суммы рангов.

Для дальнейшего исследования по методу БОФа будут использоваться два проекта П1 и П3, имеющих высокие показатели суммы рангов.

Исходные данные для анализа проектов по методу БОФа представлены в табл. 6.

Таблица 6

Показатели \ Проекты	П1 (А)	П3 (В)
W1	1,6	2
W2	6	6,8
W3	2	5

Используя предлагаемую методику, мы ранжируем показатели по важности, рассчитываем весовые коэффициенты показателей, нормированные значения весовых коэффициентов показателей и весовые коэффициенты рассматриваемых проектов.

I. Ранжируем показатели по важности.

Таблица 7

Wi	W1	W2	W3
Ri	1	2	3

II. Рассчитываем весовые коэффициенты показателей.

Таблица 8

Wi	W1	W2	W3	Сумма
Сi	1	0,67	0,33	2
Расчет	$1 - ((1-1)/3)$	$1 - ((2-1)/3)$	$1 - ((3-1)/3)$	

III. Рассчитываем нормированные значения весовых коэффициентов показателей.

Таблица 9

Wi	W1	W2	W3
Сi~	0,5	0,335	0,165
Расчет	1/2	0,67/2	0,33/2

Проверка: $0,5 + 0,335 + 0,165 = 1$

IV. Рассчитаем весовые коэффициенты проектов по каждому показателю по данным таблицы С~j

1) если большее значение показателя предпочтительнее меньших, используем

$$\text{формулу } C_{ij} = \frac{W_{ji}}{\sum_i W_{ji}}$$

2) если меньшее значение показателя предпочтительнее больших, используем

$$\text{формулу } C_{ji} = \frac{1_{w_{ji}}}{\sum_{K=1} 1_{w_{ji}}}$$

Используем 1 метод.

$$C_{11}=1,6/(1,6+2) = 0,44 \quad C_{13} = 2/(1,6+2) = 0,56$$

$$C_{21}=6/(6+6,8) = 0,47 \quad C_{23}=6,8/(6+6,8) = 0,53$$

$$C_{31}=2/(2+5) = 0,29 \quad C_{33}=5/(2+5) = 0,71$$

Данные оценки эффективности проектов по методу БОФа обобщаем в таблице (табл. 10).

Таблица 10

Показатели \ Проекты	П1 (А)	П3 (В)
W1	0,44	0,56
W2	0,47	0,53
W3	0,29	0,71

Рассчитаем значение обобщенного показателя для каждого проекта по формуле

$$w_i = \sum_j (\tilde{c}_{ij} + c_{ji})$$

$$П1 = 0,44*0,5 + 0,47*0,335 + 0,29*0,165 = 0,4253$$

$$П3 = 0,56*0,5 + 0,53*0,335 + 0,71*0,165 = 0,5747$$

$$\text{Проверка: } 0,4253 + 0,5747 = 1$$

$$\text{Среднее значение: } W_i = (0,4253 + 0,5747)/2 = 0,5$$

С использованием критерия наибольшего результата выбираем проект 3 (рис. 2).

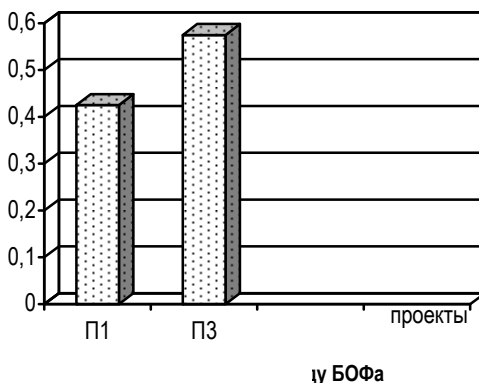


Рис. 2. Эффективность по методу БОФа

Выводы. Рассмотрев на примере применение различных методов оценки эффективности инвестирования, можем сказать, что использование каждого из них зависит от сложности проекта и самого анализа. Представляющим более точные и подробные результаты оказался метод БОФа, так как именно он совмещает в себе алгоритмы двух других. Все эти методы дают определенные основания считать инвестиции в тот или иной проект эффективными.

Данная оценка с использованием вышеперечисленных методов особо важна, когда требуется принять решение о вложении значительной суммы средств, ведь от этого за-
126

висит возможность получения будущей прибыли. Оценка проектов, приведенных в работе, на основе методов Парето, Борда и БОФа показала, что наиболее эффективным вложением средств будет проект 3 "Создание животноводческого комплекса на 2400 голов дойного стада на территории Богатовского района Самарской области"⁶.

¹ Алексанов Д.С., Кошелев В.М. Экономическая оценка инвестиций. М. : Колос-Пресс, 2002.

² Дасковский В., Киселев В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций // Экономист. 2009. № 1. С. 43-56.

³ Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации : монография / О.Ф. Быстров [и др.]. 2-е изд. М. : Инфра-М, 2014.

⁴ Чистик О.Ф. Статистическая оценка и эконометрическое моделирование инвестиционного процесса в регионе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 4 (54). С. 94-98.

⁵ Там же.

⁶ См. также: Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2000.

APPLICATION OF MATHEMATICAL METHODS IN THE SELECTION OF INVESTMENT PROJECTS

© 2016 Sevastianova Svetlana Alexandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

© 2016 Shashkova Vladlena Konstantinovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: vladochka_2212@mail.ru

Keywords: analysis, evaluation, investment project, Pareto method, Borda method, BOFa method.

Assessment and analysis using mathematical methods of investment projects in Samara region.

УДК 658

ВЛИЯНИЕ РЕШЕНИЯ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ВОПРОСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

© 2016 Сивакс Анна Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Королев Владислав Олегович

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: anna.sivaks@mail.ru, korolev.logistic@mail.ru.

Ключевые слова: решение, предприятие, вопрос, проблема, незначительный, важность.

Проводится исследование на тему значимости решения вопросов любой сложности в процессе осуществления деятельности предприятия. Особое внимание уделяется важности решения мелких вопросов, на примере компании ООО "Роберт Бош Самара".

Рыночные условия предъявляют компаниям все более высокие требования к уровню ведения бизнеса. Организациям необходимо внедрять такие способы управления и организации деятельности, которые позволяли бы оставаться успешными и конкурентоспособными в современных условиях хозяйствования¹.

Потребности современного человека расширились на столько, что фактически любая идея способна воплотиться в жизнь. Но, в реальности, около 85% новых компаний становятся банкротами в ближайшие год-два, по причине неграмотного или неэффективного управления. Те предприятия, которые смогли укрепиться и занять существенное место на рынке, получают значительную прибыль. Однако даже они не застрахованы от банкротства. Не редки случаи, когда крупные компании прекращают свою деятельность из-за того, что решают только важные вопросы и не уделяют должного внимания мелким, на их взгляд незначительным проблемам.

Необходимо уделять внимание для решения всех возникающих проблем без исключения. Большинство международных предприятий, которые давно работают, имеют установленные критерии решения различных проблем фактически на каждом из этапов их формирования. В крупных компаниях существуют правила и порядок действий, даже на самые на вид незначительные ситуации.

Яркими примерами неэффективного управления можно назвать отношение руководства на производственных предприятиях к некоторым проблемам, возникающим в процессе работы.

Чаще всего на производственном предприятии, сотрудники должны выполнять все операции достаточно быстро, без остановок производственных линий. С целью сокращения времени на осмотр правильного положения детали, комплектующие необходимо упаковывать в определенном порядке и положении. Данные функциональные обязанности возлагают на складского сотрудника. Существенным недостатком можно назвать то, что руководство компании, стараясь сократить затраты отказываются нанимать дополнительный персонал на склад, перекладывая на уже имеющегося сотрудника дополнительные функции. Чаще всего на складе, как и в любом другом отделе предприятия, работает минимально необходимое количество человек. В связи с увеличивающимся количеством обязанностей сотрудников склада, некоторые функции могут быть выполнены не настолько качественно, как должны быть. Монотонные действия снижают внимание и возникают ошибки². При возникновении ситуаций с максимальной загрузкой складских операторов, они не успевают выполнять все возложенные на них обязанности. Происходит расфокусировка внимания, что может привести к неправильной компоновке или установке деталей и, в конечном итоге, к поломке механизмов производства. Неправильно установленный компонент на конвейер способен сломать механизм производства. При поломке конвейерного механизма требуется незамедлительное устранение проблемы. На восстановление требуется достаточное количество времени и дополнительные затраты. Простои производства чреваты большим размером упущенной прибыли.

На работу производственных предприятий существенное влияние оказывает поддержка складских комплексов. Чтобы склад работал должным образом, ему требуется

обеспечение всем необходимым оборудованием. В большинстве своем, компании относят вопросы, связанные с покупкой дополнительной погрузочно-разгрузочной единицы к не самым важным и очень часто используют дешевые альтернативные решения. Однако, следует понимать, что при покупке складского оборудования необходимо учитывать предъявляемые требования. Это означает, что нельзя решить проблему перемещения тяжелого груза с помощью простой тележки и сотрудника там, где может справиться только средство более продвинутого уровня.

В крупных компаниях, всегда есть наличие не одного механизма, а совокупности разных, что позволяет увеличивать эффективность работы склада. Важно понимать, что дешевое решение далеко не всегда - оптимальное. Само по себе, решение - это правовой акт, принимаемый коллегиальными и совещательными органами учреждений, организаций, предприятий в целях разрешения наиболее важных вопросов их деятельности³. Коэффициент предельной полезности станет серьезным вопросом в результате покупки тележки в том случае, когда необходимо более совершенное подъемно-транспортное оборудование.

Примером эффективного управления можно назвать опыт немецкой компании Bosch. В немецкой компании Bosch, очень серьезно относятся к качеству выпускаемой продукции. Миллиметровая царапина на готовом изделии стоимостью несколько десятков тысяч рублей может послужить причиной отправления его в зону брака. Благодаря таким мерам, в компании "Роберт Бош Самара" вероятность выпуска неисправной продукции составляет 0,0005%. Данный показатель является невероятным для российского производства, но отнюдь не для немецкого.

Данное предприятие осуществляет свою деятельность в более чем 60 странах по всему миру, и полученный опыт хотя бы на одном из заводов передается по всем локациям.

Значимость своевременного решения всех без исключения возникающих проблем должна быть понятна на всех уровнях управления. Все проблемы разделяются по критерию важности и срочности решения, но все они должны решаться без исключения⁴. Данный подход является ключом к успеху в компании Bosch.

Для того чтобы предприятие успешно функционировало, ему требуется "учиться на ошибках" и разрабатывать схемы решений проблем, схожего характера. Необходимо расставлять приоритеты между возникающими проблемами, но важно понимать, что абсолютно все они без исключения требуют своевременного решения⁵.

¹ Сивакс А.Н. Краудфандинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 30-34.

² Саликов Ю.А., Елфимова Е.Н. Анализ основных проблем промышленных предприятий.

³ Система распределительной документации. URL: http://www.edou.ru/enc/razdel22/?COURSE_ID=4&LESSON_ID=68.

⁴ Big data: как компании отличить важные данные от неважных? URL: <http://www.e-executive.ru/management/practices/1974193-big-data-kak-kompanii-otlichit-vazhnye-dannye-ot-nevazhnyh>.

⁵ Интервью ген. директора завода ЭЛЕКОН Николая Ураева (см.: http://www.ecworld.ru/media/intv/elecon/elecon_10.htm).

INFLUENCE DECISION MINOR ISSUES OF OPERATIONS

© 2016 Sivaks Anna Nikolaevna

PhD, Assistant Professor

© 2016 Korolev Vladislav Olegovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: anna.sivaks@mail.ru, korolev.logistic@mail.ru

Keywords: solution, an enterprise issue, the problem is a minor importance.

A study on the importance of addressing issues of any complexity in the implementation of the enterprise. Particular attention is paid to the importance of addressing minor issues, an example of the company "Robert Bosch Samara".

УДК 330.3

ПРОГРАММА ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

© 2016 Силуянова Ксения Владимировна

магистрант

© 2016 Носков Владимир Анатольевич

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: siluyanovak@list.ru, tuzova_a@mail.ru

Ключевые слова: малый и средний бизнес, индивидуальный предприниматель, патентная система, налоги, финансовая помощь, субсидии.

Актуальность данного исследования заключается в том, что развитие экономики страны напрямую зависит от состояния малого и среднего бизнеса. Малый и средний бизнес обеспечивает трудовую деятельность и способствует социальному обеспечению населения. В настоящей работе представлены законодательные акты Правительства РФ в 2015-2016 гг., направленные на поддержку малого и среднего бизнеса, рассмотрен антикризисный план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития малого и среднего бизнеса.

В бюджет 2015 года было заложено 600 млн. руб. на поддержку начинающих представителей малого бизнеса, сообщила пресс-служба правительства Самарской области. Речь идет и о субсидировании ставок для малого бизнеса, который занимается такими направлениями, как строительство, инновации, сельское хозяйство. Доля валовой добавленной стоимости, произведенной представителями малого бизнеса, в Самарской

области составляет 20%. В 2014 г. в Самарской области на 3% увеличилось число малых предприятий, и количество работающих в них людей составило почти 300 тыс. человек. Отчисления в бюджет от их деятельности увеличились на 8,8% и составили 5,3 млрд. рублей - доложил губернатор Самарской области Николай Меркушкин на заседании Госсовета в Москве в июле 2015 г. в докладе по мерам государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. На том же заседании Владимир Путин отметил, что, доля предприятий малого и среднего бизнеса в ВВП страны составляет 21 %, что значительно ниже, чем в странах, лидирующих на мировом рынке. Значительный рост этого показателя - до 40-50 % - должен стать главным результатом совместной работы всех уровней власти, подчеркнул глава государства.

Правительство РФ утвердило антикризисный план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности. В плане отмечается, что одним из ключевых направлений действий правительства в ближайшее время будет являться содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счет снижения финансовых и административных издержек. В перечень первоочередных мероприятий приведенных в антикризисном плане входит снижение налоговых ставок для упрощенной системы налогообложения (УСН) и единого налога на вмененный доход (ЕНВД)¹.

УСН индивидуальное предприятие (ИП) платит по месту его регистрации. Соответственно ИП лучше для регистрации выбрать тот регион, где ставка меньше. Деятельность он может вести в любом регионе РФ, а налог УСН все равно по месту регистрации. Существенных изменений в упрощенном налогообложении на 2016 год не ожидается, и, по большинству регионам ставки по регионам остаются на уровне 2015 года².

Изменяются критерии для отнесения организаций и ИП к малому и среднему бизнесу. Предлагается в два раза увеличить предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг), которые применяются для отнесения бизнеса к субъектам малого и среднего предпринимательства, а именно: микропредприятия - с 60 до 120 млн. рублей; малые предприятия - с 400 до 800 млн. рублей; средние предприятия - с 1 до 2 млрд. рублей.

За счет такого увеличения больше предприятий смогут рассчитывать на государственные и муниципальные программы поддержки. Кроме того, по указанию ЦБРФ от 11.03.2014года N3210-У субъекты малого предпринимательства могут применять упрощенный порядок ведения кассовых операций и бухгалтерского учета.

Патент не зависит от доходов. Зависит от физических показателей: люди, площадь, местоположение и прочее. Ожидается, что будет разработан проект федерального закона, предусматривающий расширение видов деятельности, в рамках которых возможно применение патентной системы налогообложения (ПСН).

Планируется распространить право на "налоговые каникулы" на всех впервые зарегистрированных ИП, осуществляющих деятельность в сфере производственных и бытовых услуг. За счет этого в правительстве РФ хотят снизить барьеры для старта предпринимательской деятельности. "Налоговые каникулы" для ИП законодательством предусмотрены и сейчас (см. "Налоговые каникулы" для индивидуальных предпринимателей: кто сможет не платить налоги). Каникулы могут распространяться только на впервые зарегистрировавшихся ИП, которые заняты в производственной, социальной и науч-

ной сферах³. При этом определено, что установить такие виды деятельности должны субъекты РФ на основе Общероссийского классификатора услуг населению и (или) Общероссийского классификатора видов экономической деятельности. Теперь же, в связи с принятием антикризисного плана, в ближайшее время можно ожидать утверждения перечня производственных и бытовых услуг, дающих право на каникулы, на федеральном уровне.

Планируется предоставить самозанятым гражданам возможность платить налог при применении ПСН и страховые взносы одновременно с регистрацией граждан в качестве ИП по принципу "одного окна". Также предусматривается введение особого порядка исчисления и уплаты НДС и страховых взносов для ИП, осуществляющих определенные виды приносящей доход деятельности без привлечения наемных работников и не зарегистрированных в качестве ИП ("патент для самозанятых граждан"). В правительстве РФ планируют сократить количество оснований, по которым антимонопольный орган вправе проводить внеплановые проверки в отношении субъектов малого предпринимательства без согласования с прокуратурой.

В документе сказано, что планируется расширить возможности доступа малых и средних предприятий к закупкам, которые осуществляются в соответствии с Федеральным законом от 18.07.11 № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц". Правда, не уточняется, какие конкретные шаги планируется сделать в этом направлении. В плане заявлена лишь главная цель - увеличить спрос на продукцию малого и среднего предпринимательства. Есть все основания полагать, что финансовая поддержка малого бизнеса в 2016 году станет доступна подавляющему большинству российских предпринимателей - в той или иной степени.

На какую финансовую помощь может рассчитывать российский предприниматель. Если гражданин РФ уже зарегистрировался не ранее, чем два года назад как ИП (чему есть соответствующее подтверждение) или выступает в качестве учредителя ООО, то он имеет полное право обратиться к государству за материальной помощью - субсидией. В этом случае предприниматель считается начинающим и подпадает под программу⁴.

Можно зарегистрироваться на бирже труда в качестве безработного и после преодоления ряда бюрократических барьеров получить безвозмездную финансовую помощь - субсидию на открытие собственного дела. Все, что для этого нужно, - встать на учет в качестве безработного, умело отказать от всех предложенных вакансий, написать бизнес-план и представить его на рассмотрение вместе с пакетом документов. При удачном исходе центр занятости выделит денежные средства. Размер субсидии составляет 58 800 рублей⁵.

В Минэкономразвития считают, что в 2016-м России вообще не понадобится антикризисный план. Но это не отменяет системных государственных мер: по словам первого вице-премьера Игоря Шувалова, в первую очередь поддержат небольшие компании и крупных промышленных экспортеров. Из антикризисного фонда выделено 5 млрд. руб. на финансирование малых инновационных предприятий, расширены возможности работы по патентам. Квота МСП уже составляет 15% от годового объема закупок для структур и увеличится до 18%. Правительство и ЦБ вместе с новой структурой по малому бизнесу будут стимулировать крупные банки к кредитованию малого и среднего бизнеса, подготовлены поправки в закон о закупках для их доступа к госконтрактам⁶.

¹ Носков В.А., Носков И.В. Социально-экономические проблемы развития транспортного комплекса региона в глобальной экономике (на примере Самарской области) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 4 (114). С. 43-48.

² Упрощенная система налогообложения. URL: <http://www.glavbukh.ru/art/25018-stavki-usn-i-envd-v-2016-godu>.

³ Сковпень А.А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в РФ, ее текущие задачи, проблемы и перспективы // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 9. С. 279-280.

⁴ Значение малого и среднего бизнеса. URL: http://www.msprmo.ru/information/importance_of_small_business.

⁵ Нурмухаметов А.В. Теория и практика государственного регулирования и поддержки развития субъектов малого и среднего предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3. С. 86-87.

⁶ Открыть свое дело. URL: <http://ipipip.ru/podderjka-malogo-biznesa.php>.

SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS AS A PROGRAM OF THE RUSSIAN GOVERNMENT

© 2016 Siluyanova Ksenia Vladimirovna

Undergraduate

© 2016 Noskov Vladimir Anatolievich

Doctor of Economic Sciences, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: siluyanovak@list.ru, tuzova_a@mail.ru

Keywords: small and medium business, individual entrepreneur patent system, taxes, financial support, subsidies.

The relevance of this study lies in the fact that the country's economy is directly dependent on the growth of small and medium businesses. Small and medium businesses provide employment and contribute to the social welfare of the population. This article presents some legislative acts of the Russian government in 2015-2016, to support small and medium businesses; discussed the anti-crisis plan of the government of priority actions for the sustainable development of small and medium business.

РАЗВИТИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПАХ

© 2016 Сосунова Лильяна Алексеевна

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Лебедева Анастасия Викторовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Kafedra-kl@yandex.ru, nastechka210894@mail.ru

Ключевые слова: закупочная логистика, материальные ресурсы, концепции логистики снабжения.

В статье рассматривается логистика закупочной деятельности с учетом специфики промышленного предприятия, логистические системы и принципы анализа их функционирования. А также определяется эффективность организации закупок как долгосрочная стратегическая перспектива развития предприятия и повышения его конкурентоспособности.

Для того чтобы обеспечить высокий темп экономического роста нужно согласованное участие всех участников логистического процесса, от этапа получения источников сырья до конечных потребителей. Главной целью внедрения логистики на предприятии выступает обеспечение максимальной приспособленности логистики к регулярно изменяющимся условиям рыночной среды, а также за счет оптимизации потоковых процессов получение каких - либо преимуществ перед конкурентами. Необходима интеграция организационной структуры организации, а также построение ее в виде логистической цепи, т.е. закупка (снабжение) - производство - распределение (сбыт), через которые проходят все потоки предприятия.

В процессе движения от поставщиков необходимых ресурсов до конечных потребителей материальный поток проходит следующие стадии: закупочная (элементы материального потока - материальные ресурсы), производственная (элементы - незавершенное производство), распределительная (элементы - готовая продукция).

Звено "закупки" играет особую роль в движении материального потока. Данное звено обеспечивает механизм, который интегрирует и контролирует материальный поток через цепь поставок. Закупки - образуют основополагающее звено между субъектами, которые входят в цепь поставок, а также они служат механизмом для координации материального потока между поставщиком и потребителем.

В условиях современного народного хозяйства, а также постоянной конкуренции, залогом успеха практически каждого предприятия выступает снижение себестоимости выпускаемой продукции, а также организация непрерывного повышения ее качества, за счет совершенствования каждого процесса предприятия и деятельности организации в целом. Процесс материально - технического обеспечения, т.е. процесс закупки комплектующих изделий, материалов, сырья, оборудования и т.д., выступает неотъемлемой частью деятельности каждой организации, а также значимым этапом жизненного цикла

продукции, от которого зависит качество продукции, которая поставляется до конечного потребителя.

Закупочная деятельность промышленного предприятия взаимодействует и влияет на функционирование всех разделов предприятия от производства до реализации готовой продукции.

Различные логистические системы применяются в зависимости от специфики деятельности промышленных предприятий.

Логистическая система - организационно завершенная структура, состоящая из ряда взаимосвязанных элементов, задействованных в процессе управления материальными и сопряженными с ними потоками.

Логистические системы довольно разнообразны по охвату деятельности предприятия. Для кого -то логистика - это умение работать с базами данных, для других - снабженческая деятельность. Но по своему значению (главное ее логистическое назначение - уменьшение затрат при условии выполнении плановых заданий, а значит повышение эффективности производственной деятельности) логистические системы должны охватывать практически все направления деятельности.

При анализе ЛС разработаны следующие принципы:

1. Тотальных (общих) затрат - учет совокупности издержек управления основными и сопутствующими потоками в ЛС;

2. Принцип TQM (всеобщего управления качеством) - обеспечение надежности функционирования и высокого качества работы каждого элемента логистической цепи для обеспечения общего качества товаров и сервиса, которые поставляются конечным потребителям;

3. Глобальной оптимизации - при оптимизации структуры необходимо согласование локальных целей функционирования звеньев системы для достижения глобального оптимума;

4. Принцип гуманизации всех функций - соответствие социальным, экологическим, этическим требованиям;

5. Системный подход - рассмотрение всех звеньев ЛС как взаимосвязанных и взаимодействующих для достижения единой цели. Оптимизация функционирования не отдельных элементов, а всей логистической системы в целом;

6. Логистической координации и интеграции - в процессе логистического менеджмента необходимо достижение интегрального, согласованного участия всех звеньев логистической цепи от ее начала и до конца в управлении материальными и связанными с ними потоками при реализации целевой функции;

7. Принцип гуманизации всех функций - соответствие социальным, экологическим, этическим требованиям;

8. Принцип устойчивости и адаптивности - ЛС должна устойчиво работать при допустимых отклонениях параметров и факторов внешней среды.

Закупочная логистика выступает составной частью сложной логистической системы и интегрирует основные положения теории логистики применительно к процессам управления входящими и связанными с ними информационными, финансовыми и сервисными потоками.

Закупочную логистику необходимо рассматривать в контексте достижения целей обеспечения предприятия предметами снабжения, которые обычно делятся на материальные ресурсы, товары для перепродажи, ресурсы жизнеобеспечения и услуги.

Объектом закупочной логистики выступает поток материальных ресурсов и услуг, которые циркулируют в функциональном цикле снабжения.

В настоящих условиях управления запасами на предприятии некоторые показатели закупок могут меняться в течение определенного планового периода по некоторым причинам: поставки незапланированного объема заказа; задержка или ускорение поставки; изменение интенсивности потребления; ошибки учета фактического запаса, приводят к неправильному определению размера заказа.

Сегодня на практике применяются стандарты MRP / ERP.

MRP / ERP - это набор разумных принципов, проверенных на практике, процедур и моделей контроля и управления, которые предназначены для повышения показателей экономической деятельности предприятия. Выделяют следующие виды: MRP - планирование потребности в материалах; MRP II - планирование производственных ресурсов; ERP (Enterprise Resource Planning) - планирование ресурсов всего предприятия.

Используются, когда спрос на исходные материальные ресурсы сильно зависит от спроса потребителей на конечную продукцию. Применение систем *MRP I* позволяет фирмам добиваться сокращения длительности полного логистического цикла и устранения излишних запасов, если время принятия решений по управлению производ. операциями и закупкам материальных ресурсов сопоставимо с периодичностью изменения спроса.

Идея концепции MRP "планирование потребностей в материалах" используются, когда спрос на исходные материальные ресурсы сильно зависит от спроса потребителей на конечную продукцию. Основная идея данной концепции - это оптимально загружать производственные мощности, а также закупать столько материалов и сырья, сколько необходимо для выполнения каких - либо текущих планов.

Преимущества MRP:

- 1) снижение объема запасов, т.е. экономия площадей, финансов;
- 2) отсутствие задержек, которые порождены нехваткой материалов;
- 3) MRP оперирует данными не о прошлом потреблении, а о будущей необходимости;
- 4) увеличение скорости оборачиваемости запасов;
- 5) уменьшение количества срочных заказов.

Недостатки MRP:

- 1) Низкая гибкость не позволяет оперативно реагировать на внешние изменения;
- 2) Наличие очень сложных систем управления большой размерности и загруженности, что может вызвать значительное число сбоев в системе;
- 3) MRP может не учитывать ограничений по мощности и других параметров;
- 4) Большой объем вычислений, подготовки и предварительной обработки большого объема исходной информации, что увеличивает длительность производственного периода и логистического цикла;
- 5) Дорогое и длительное внедрение.
- 6) Значительное число отказов в системе из-за ее большой размерности и перегруженности.

7) Размер заказов, предлагаемый MRP, может быть неэффективным;

8) Одним из масштабных расширений MRP является планирование производственных ресурсов или MRPII, что предусматривает планирование всех других производственных ресурсов: сотрудников, оборудования, сооружений, финансов, транспорта и т.д.

Логистическая концепция JИT (точно в срок, *just-in-time*). Главная ее идея заключается в следующем: если производственное расписание задано, то можно так организо-

вать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место (на сборочной линии - конвейере) и точно к назначенному сроку для производства или сборки готовой продукции. При этом страховые запасы, иммобилизующие денежные средства фирмы, не нужны.

Микрологистическая **система KANBAN** является одной из первых попыток практического внедрения концепции "точно в срок". В этой системе сочетаются особенности системы "точно в срок", в частности, малый размер запаса, и отдельные производственные единицы. Система **KANBAN** ощутимо уменьшает запасы материальных ресурсов на входе и незавершенное производство на выходе, позволяя выявлять "узкие места" в производственном процессе. Когда проблема решена, объем буферных запасов снова снижается, пока не обнаружится следующее "узкое место". Таким образом, система **KANBAN** позволяет установить баланс в цепи поставки путем минимизации запасов на каждом этапе. Практическое использование системы **KANBAN**, а затем ее модифицированных версий позволяет значительно улучшить качество выпускаемой продукции; сократить логистический цикл, существенно повысив тем самым оборачиваемость оборотного капитала фирм; снизить себестоимость производства; практически исключить страховые запасы и значительно уменьшить объем незавершенного производства.

В итоге необходимо подчеркнуть, что эффективная организация закупок на промышленном предприятии влияет не только на экономические результаты его деятельности: прибыльность, рентабельность; бесперебойность работы, но и - главное создает долгосрочную стратегическую перспективу развития, конкурентоспособность предприятия в целом. В современных условиях хозяйствования выбранная тема является актуальной и требует дальнейшего научного разработки.

1. Гаджинский А.М. Логистика : учебник. 20-е изд. М. : Дашков и К°, 2014.

2. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Логистика снабжения : учеб. для вузов. 2-е изд. СПб. : Питер, 2016.

3. Сосунова Л.А., Кузнецова Н.С. Организация цепей поставок на принципах "зеленой" логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133).

DEVELOPMENT OF PROCUREMENT ACTIVITIES IN THE LOGISTICS PRINCIPLES

© 2016 Sosunova Lilyana Alekseevna

Doctor of Economic Sciences, Professor

© 2016 Lebedeva Anastasiya Viktorovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: Kafedra-kl@yandex.ru, nastechka210894@mail.ru

Keywords: procurement logistics, material resources, procurement logistics concept.

The article discusses the logistics of procurement, taking into account the specifics of the industrial enterprises, logistics systems and principles of the analysis of their functioning.

As well as the effectiveness of procurement is defined as a long-term strategic perspective of enterprise development and improve its competitiveness.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА БЕЗАЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

© 2016 Сосунова Лильяна Алексеевна

доктор экономических наук, профессор

© 2016 Тойменцева Ангелина Андреевна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: angelina.t555@mail.ru

Ключевые слова: логистика, товароборот, торговля, конкурентоспособность, оптимизация расходов.

Логистика представлена в качестве связующего звена, она обеспечивает конкурентоспособность товара на потребительском рынке благодаря существенной экономии расходов на доставку товаров от продавца до покупателя, с одной стороны, и подъема престижа страны на международном рынке - с другой. Чтобы повысить свою конкурентоспособность в кризисный период, российскому производителю необходимо переориентировать потребителя на безалкогольные напитки отечественного производства.

На данном этапе развития экономики России с присущим ей транзитивным характером стабильно изменяются составляющие деловой среды, параметры оценки деятельности и способы управления коммерческими организациями. Из истории развития предпринимательства в индустриально развитых странах к наиболее результативным инструментам управления и организации коммерческими компаниями относят логистический инструментарий. Он в свою очередь, включает в себя разнообразные методики, приемы, методы и модели логистического управления в пределах определенных логистических концепций и методологий, которые можно применять как к отдельно действующим подсистемам управления, так и к любым коммерческим предприятиям.

Сегодня, в условиях стабильного увеличения динамики экономических процессов организациям следует самостоятельно разрабатывать концепцию товародвижения с учетом нужд потребителей и управлять ею¹. Основным резервом экономии расходов в период продвижения товарно-материальных потоков является применение на практике хозяйственной функциональности инструментария логистики.

В научной литературе логистика изучается в двух направлениях: как область практической деятельности с присущими ей функциями хранения, грузоперевозки, управления товарными резервами и сырьем, так и область научного исследования, прогнозирующая создание рабочего механизма оптимизации расходов на абсолютно любом участке товародвижения материальных средств. В данной статье акцентируется внимание непосредственно на втором направлении логистики как науки, применение которой основывается на практике регулирования товарных потоков в торговых компаниях и перерабатывающей индустрии. Данные подходы разделены на несколько принципов логистики

в каждую из упомянутых ранее отраслей с учетом их особенностей, а также в данной статье исследуется динамика потребления безалкогольной продукции в России.

Первостепенной целью логистики является создание конкурентоспособных достояний организации бизнеса на рынке². Достигает этого логистика при помощи управления потоковыми процессами на базе перечисленных далее правил: доставка с минимальными издержками, надлежащего качества и соответствующего количества, в нужное время и место. По данным зарубежных специалистов комплексное внедрение логистики в организациях и компаниях может способствовать уменьшению материальных затрат на 20-25%.

В связи с широким применением логистики во всех сферах хозяйственной деятельности, в научной литературе стало встречаться большое количество толкований понятия "логистика", таких как:

- абсолютно новое направление в организации движения товаров;
- экономическая инфраструктура;
- эффективное движение готовой продукции от места производства к месту потребления;
- метод управления физическим распределением продукта;
- научное направление, которое представляет собой разработку методов целесообразного управления информационными и материальными потоками³;
- наука о рациональной организации производства и распределения;
- наука о планировании и контроле материальных и нематериальных операций, совершаемых в процессе производства и распределения.

Единство логистической системы представляет собой совокупность целей, задач, функций и звеньев взаимодействующих друг с другом.

Рассмотрим структуру рынка безалкогольных напитков, процесс формирования ассортимента, критерии выбора и объем потребления минеральной и питьевой воды.

На сегодняшний день рынок безалкогольных напитков является одним из самых быстроразвивающихся потребительских российских рынков. Россияне все больше внимания стали уделять здоровому питанию и своей физической подготовке. Данная тенденция повлекла за собой рост спроса на безалкогольные напитки. Информацию производителям о том, что нужно изготовить, в каком количестве, какого качества и по какой цене, дает спрос. Уровень качества, рейтинг и цену продукта также устанавливает спрос.

Результаты исследования системы питания населения показали, что за последние годы существенно увеличились объемы потребления безалкогольных напитков и соков, вклад которых в общую энергетическую ценность рациона питания в настоящее время превышает 10 %.

В процессе опроса российских потребителей выяснялось, каким безалкогольным напиткам они отдают большее предпочтение, об этом свидетельствует то, что более чем две трети респондентов утоляют жажду чаем (рис. 1), 43% - минеральной водой, одна треть респондентов - квасом. Условно говоря, каждый пятый россиянин пьет воду из-под крана, причем в основном это житель сельской местности (29%). Четверть респондентов выбрали либо соки (27%), либо газированные напитки (24%).

В целом же структура рынка безалкогольных напитков (см. рис. 1) такова: на сладкие газированные напитки приходится 43% в натуральном выражении.



Рис. 1. Предпочтения безалкогольных напитков российских граждан

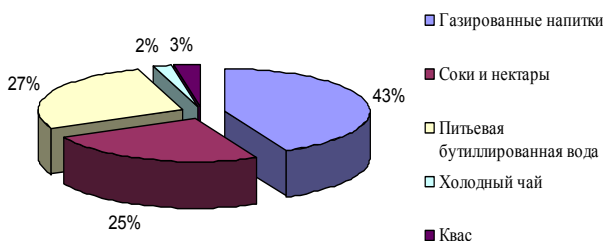


Рис. 2. Структура рынка безалкогольных напитков

Безусловными лидерами в сегменте сладких газированных напитков остаются продукты компании "Coca-colaCompani" (торговые марки Coca-Cola, Sprait, Fanta) и "PepsiCo" (Pepsi, 7Up, Mirinda). Самыми активными потребителями безалкогольных газированных напитков в России являются дети и подростки до 16 лет (20,4%) и молодые люди от 16 до 29 лет (24%). За последние несколько лет темпы роста продаж газированных напитков значительно отстают от аналогичных показателей в других категориях данного товара, в частности соков или минеральной и питьевой воды. Это определено в основном тем, что потребители стали переходить на более здоровые напитки. А также еще одной не маловажной причиной послужившей спаду популярности потребления газированной продукции является расширение ассортимента других безалкогольных напитков таких как: холодный чай, квас, сокосодержащие напитки.

Если раньше, в основном, минеральную воду покупали в целях утоления жажды, то на сегодняшний день все чаще ее применяют в качестве основного напитка дома или на работе, на загородных участках, при занятиях спортом, а также многие используют ее для приготовления пищи. Рост потребления воды в регионах России, приобретенной в торговых точках, связан в основном с низким качеством водопроводной воды.

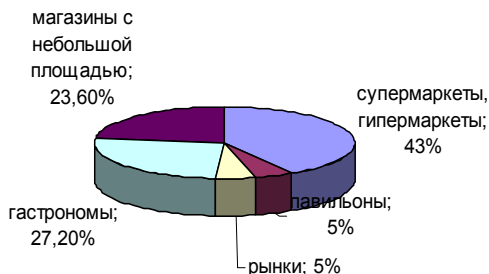


Рис. 3. Торговые точки занимающиеся реализацией безалкогольных напитков

По данным статистического исследования, в 2015 году в тройку самых популярных брендов бутилированной воды входили "AquaMinerale" (20%), "Bonaqua" (19%) и минеральная вода "Ессентуки" (17%). Далее по популярности следовали "АрхызVita" (11%), "Новотерская" (9%), "Карачинская" (8%), "Нарзан" (8%) и "Шишкин лес" (8%). Таким образом наиболее крупными игроками на общероссийском рынке минеральной и питьевой воды также являются международные концерны "PepsiCo" (ТМ "Аква Минерале") и "Coca-ColaCompany" (ТМ "БонАква").

В период пропаганды здорового образа жизни и улучшения благосостояния населения потребители все больше начинают отдавать предпочтение натуральным напиткам, таким как вода и соки. По данным исследования Nielsen, розничные продажи безалкогольных напитков в 2014 году выросли на 11%. В числе лидеров роста здесь - соки (+14%) и газированные напитки (+18%); а также достаточно высокую динамику поддержал самый русский безалкогольный напиток квас, объемы продаж которого выросли в 2013 году более чем на 60%, составив 10% от общего объема продаж газированных напитков в стоимостном выражении.

Важность употребления напитков в рационе человека невозможно переоценить. Это прежде всего связано с пищевой и биологической ценностью данных продуктов. Все употребляемые безалкогольные напитки служат источниками углеводов, минеральных веществ, органических кислот и прочих биологически активных компонентов.

Основным направлением развития рынка безалкогольных напитков является изменение стиля жизни покупателей и общей культуры потребления. Сегодня покупатель на рынке безалкогольных напитков все больше отдает свое предпочтение в пользу качества товара, дешевый же товар начинает сдавать свои позиции. Также выявлено, что наиболее активно будет развиваться сегмент напитков с присутствием вкусовых добавок на натуральной основе, так как здоровье при выше всего.

Среди не мало важных факторов, которые могут повлиять на выбор того или иного товара, можно выделить следующие: популярность бренда (6,1%), полезные свойства (6,1%), российское производство (5,7%) (рис. 4)⁴.

Но наиболее приемлемым для покупателя в процессе выбора безалкогольных напитков остаются все же вкусовые предпочтения (31,9%), доступные цены (15,4%) и качество продукции (15,3%). К примеру, самым популярным вкусом газированных напитков в России является апельсиновый, его предпочитают 38,3% граждан старше 16 лет. Затем



Рис. 4. Условия выбора безалкогольных напитков

следуют вкусы: "Кола" (33,9%), "Дюшес" (27,8%), "Буратино" (25,6%), "Крем-сода" (20,8%), "Колокольчик" (20,6%), "Тархун" (19,5%), "Байкал" (17,5%), "Лимонный" (16,6%), "Яблочный" (15,2%). Уровень популярности составляет (6,1%) того или иного продукта, который в свою очередь влияет на спрос, а также зависит от уровня воздействия рекламной кампании на покупателей. В период проката рекламного ролика о каком-либо безалкогольном напитке по центральным каналам телевидения, наблюдается как правило увеличение спроса на данный продукт. А также появляется возможность проанализировать особенности всех потребительских предпочтений у покупателей с разным материальным достатком. Потребители с высоким уровнем дохода отдают свою предпочтение напиткам с более высокой ценовой категорией и соответствующим качеством.

На спрос, как и на предложение, влияют также расположение региона, численность и плотность населения, климат. А также большое воздействие на формирование спроса оказывает цена.

На сегодняшний день ассортимент безалкогольных напитков на потребительском рынке очень велик. Исходя из данных отраженных в таблице, объем рынка безалкогольных напитков с каждым годом возрастает. Это связано с увеличением потребления безалкогольных напитков (рис.5). Потребление безалкогольных напитков за период с 2010 по 2014 увеличилось на 3910,5 млн.л.

Российский рынок безалкогольных напитков. Объем рынка, 2013-2015 гг.

Категория	Объем рынка, млн. дал			Прирост, %	
	2013	2014	2015	2014	2015
Соки и нектары	227	257	282	13	10
Газированные безалкогольные напитки	466	503	545	8	8
Минеральная и питьевая вода	266	297	348	11	16
Холодный чай	12	18,7	24,9	55	34
*Без учета воды в кулерах					

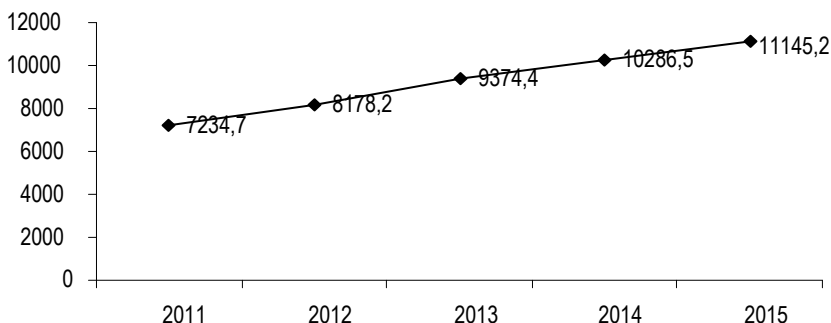


Рис. 5. Потребление бутилированной воды и безалкогольных напитков в 2011-2015 гг. (млн. л)

Положение на рынке минеральной и питьевой воды несколько отличается от ситуации, происходящей на рынке сладких газированных напитков. Первое что можно отметить, это то что нет большого изобилия в ассортименте, он состоит лишь из питьевой воды, которая искусственно минерализована и имеющая природный минеральный состав. Во-вторых, достаточное большое количество производителей питьевой и минеральной воды. В-третьих, также можно отметить изобилие источников минеральных и лечебных вод, которые располагаются на территории нашей страны и соседних стран, которые в свою очередь создают высококонкурентный уровень на рынке.

Торговля на сегодняшний день является важной составляющей рынка потребительских товаров и услуг⁵. При помощи покупателя торговля устанавливает место и роль абсолютно каждого товара, удовлетворяя тем самым все требования потребителя. Торговля также стимулирует производство и задает ему конкретное направление. И только через торговлю можно проанализировать рынок напитков, и долю его потребления (рис. 6.)

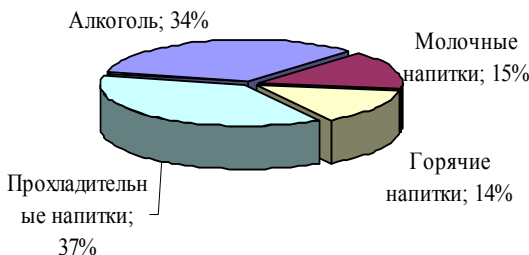


Рис. 6. Доля потребления напитков

Для того чтобы повысить свою конкурентоспособность в период кризиса, продавцы, также как и покупатели, применяют антикризисные меры. Одна из самых распространенных - оптимизация ассортимента⁶.

На сегодняшний день рынок безалкогольных напитков переполнен импортной продукцией, а развитие собственных напитков происходит по западному направлению. Российскому производителю необходимо переориентировать потребителя на безалкогольные напитки отечественного производства.

¹ Литвинов Б.А. Понятие распределительной логистики // Наука сегодня: теоретические и практические аспекты. 2015. С. 334-338.

² Левина А.Б. Логистическая интеграция как фактор повышения конкурентоспособности в экономике торговли // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2012. № 44 (303). С. 191.

³ Агафонова А.Н. Актуальные аспекты информатизации современной коммерции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3. С. 5-9.

⁴ Замалутдинов А.В. Франчайзинговый механизм и качество предоставляемых услуг // Основы экономики, управления и права. 2014. № 2 (14). С. 52-56.

⁵ Гаврикова В.Н. Формирование комплекса услуг торговых розничных сетей // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 10 (120).

⁶ Сосунова Л.А., Серпер Е.А. Эволюция товарных рынков и спрос на инновации // Российское предпринимательство. 2011. № 4 (181). С. 40-44.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE LOGISTICS SYSTEM OF RUSSIAN MARKET OF SOFT DRINKS

© 2016 Sosunova Liliana Alexeevna

Doctor of Economic Sciences, Professor

© 2016 Toymentseva Angelina Andreevna

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: angelina.t555@mail.ru

Keywords: logistics, trade, trade, competitiveness, cost optimization.

Logistics are represented as a connecting link, which ensures the competitiveness of the product in the consumer market with significant cost savings for delivery of goods from seller to buyer, on the one hand, and lift the country's prestige in the international market, on the other. In order to improve their competitiveness in the crisis period, the russian manufacturer it is necessary to refocus the consumer on the non-alcoholic beverages of domestic production.

УДК 332.13(470.43)

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2016 Старченко Ульяна Сергеевна

студент

© 2016 Наплекова Кристина Сергеевна

студент

© 2016 Измайлов Айрат Маратович

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: UlyankaStar@rambler.ru, kristina.naplekova@yandex.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, инновации в здравоохранении, IT-медицина, территориальный кластер; Самарская область.

В статье авторами анализируется инновационная обстановка в Самарской области, выделяются приоритеты.

Производства с высокой наукоемкостью в качестве одной из своих опор всегда имели промышленный потенциал Самарской области. Визитной карточкой промышленности области всегда являлись такие отрасли как: авиастроительная отрасль, предприятия, осуществляющие разработки для космонавтики. Самарская область относится к числу городов России с наиболее значимыми для страны промышленными предприятиями ориентированных на выпуск продукции военного, авиационного и космического назначения. В последние годы к одному из приоритетов инновационного развития области присоединилась, в том числе область медицина.

По комплексной оценке рейтингового агентства "Эксперт РА", по уровню инновационного потенциала в 2015 г. регион занимал 6-ое место среди всех субъектов РФ, по выпуску инновационной продукции - первое место в Приволжском федеральном округе. По данным министерства экономического развития, инвестиций и торговли, в Самарской области создается каждая шестая новая производственная технология (более 16%) Приволжского федерального округа, разрабатывается около 4% всех российских передовых технологий¹.

Самарская область располагает значительным научно-техническим и технологическим потенциалом, чему во многом способствует наличие в области многоотраслевой экономики, большое сосредоточение предприятий машиностроительного профиля (главным образом автомобилестроительного и авиационно-космического), а также тесное сотрудничество Самарских ученых с научными центрами Москвы и Поволжья.

Основу научного потенциала Самарской области составляет вузовская и академическая наука, а также научные подразделения промышленных предприятий, в том числе: Более двух десятков вузов, из которых половина - государственных; 61 научно-исследовательская организация, действующая в сфере исследований и разработок по широкому кругу направлений; Самарский научный центр Российской академии наук, объединяющий 8 и курирующий 3 научно-исследовательских учреждения Российской академии наук; отделения отраслевых академий, в том числе Поволжское отделение Российской инженерной академии; Поволжское отделение академии технологических наук; Поволжское отделение академии космонавтики; Поволжское отделение Академии проблем качества; 56 малых инновационных предприятий при вузах Самарской области.

Самарский государственный аэрокосмический университет (СГАУ) предлагает научные разработки в области компьютерной оптики, двигателестроения, самолетостроения, электроники, медицинского приборостроения и проблем экологии.

Поволжский институт информатики, радиотехники и связи - один из четырех Российских центров, ведущих подготовку и переподготовку специалистов по современным технологиям в области телекоммуникаций.

Самарский государственный университет проводит научные исследования в области механики, математики, химии, биологии, социологии, истории, филологии и права. Университет является центром Поволжского отделения Российской социологической ассоциации.

По состоянию на 2016 год, вышеперечисленные вузы преобразованы в Самарский национальный исследовательский университет (СНИУ) имени академика С.П. Королева и в будущем составят конкуренцию мировым научно-исследовательским центрам.

В Самарской области новаторская мысль наиболее активна в отношении медицины, химии, нефтехимии и аэрокосмической отрасли.

В Самарской области быстрыми темпами развивается здравоохранение. А именно разработки самарских медиков - мобильное автоматизированное рабочее место участкового врача, врача стационара, главврача и медсестры. Эта инновация от самарских специалистов ООО "Информационно-медицинский центр" возглавила российский рейтинг инноваций в здравоохранении. Мобильное автоматизированное рабочее место участкового врача на планшетном компьютере позволяет врачу работать с электронной медицинской картой (ЭМК) пациента при обслуживании на дому. Веб-сервис дает возможность обращаться непосредственно к базе данных МИС ЛПУ с использованием каналов сотовой связи. В прошлом году система была отмечена специальным дипломом на выставке информационных технологий в здравоохранении. По значимости из последних изобретений в области медицины выделяется проект инноваторов Самарского государственного медицинского университета "Виртуальный хирург". Созданы компьютерные тренажеры-симуляторы, позволяющие молодым врачам и студентам совершенствовать свои практические навыки не выходя из учебного класса. В мире всего четыре компании производят тренажеры подобного типа, но аналогов самарской разработке нет.

Причиной развития инноваций в сфере здравоохранения является высокая статистика заболеваемости по Самарской области.

Самарская область, занимает первое место в России и в Приволжском федеральном округе по распространенности и темпам роста онкологических заболеваний на душу населения. Другие статистические показатели, связанные с онкологической ситуацией в Самарской области, также неутешительны по сравнению с общероссийскими данными, поскольку существенно превышают имеющиеся усредненные показатели и имеют устойчивую динамику роста.

Онкологическая заболеваемость в Самарской области выросла за 5 лет на 10% и превышает российский показатель на 22,3%. Смертность за это же время выросла на 7,8%.

С 2011 г. по 2013-й в Самарской области отмечался ежегодный рост заболеваемости туберкулезом. Выявлено пациентов с впервые установленным диагнозом: 2011 г. - 2525 человек, 2012 г. - 2689 человек, 2013 г. - 3072 человек, 2014 г. - 2806 человек. Численность пациентов, состоящих на учете в медицинских организациях на конец года: 2011 г. - 5027 чел., 2012 г. - 5376 чел., 2013 г. - 5647 чел., 2014 г. - 5642 чел.

Исходя из вышеперечисленной информации, можно сделать вывод, что в Самаре еще остается плачевная статистика заболеваемости. Необходимо развивать инновационную деятельность в сфере здравоохранения, чтобы продлить жизни многих Самарчан, что и делают упор изобретатели в настоящее время.

Самарская область - это регион больших возможностей. Накопленный экономический и социальный потенциал позволяет с уверенностью смотреть в будущее, ставить перед собой амбициозные цели и реализовывать крупномасштабные проекты. Внедрение современных научных разработок и технологий во всех отраслях экономики и социальной сферы позволит региону и в дальнейшем наращивать свои конкурентные преимущества².

¹ См.: http://economy.samregion.ru/activity/innovacii/innov_potenc/innovatsionnyy-potentsial.

² См. также: Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР (в том числе по приоритетным направлениям инновационного развития России);

Инновационная Россия - 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России, Москва, 2010;

Федеральный закон от 21.07.2011 N 254-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике";

Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы : материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). Пермь : Меркурий, 2011. С. 38-40;

Измайлов А.М. Влияние информационно-знанийевой среды на инновационный потенциал региона // Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов : сб. науч. тр. Челябинск, 2014. С. 81-82.

ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN SAMARA REGION

© 2016 Starchenko Juliana Sergeevna

Student

© 2016 Naplekova Christina Sergeevna

Student

© 2016 Izmailov Airat Maratovich

Teacher

Samara State University of Economics

E-mail: UlyankaStar@rambler.ru, kristina.naplekova@yandex.ru, airick73@bk.ru

Keywords: innovation, innovation activity, innovation in health care, IT-medicine, regional clusters; Samara region.

In this article the author analyzes the innovation environment in the Samara region, to prioritize.

УДК 330.332

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

© 2016 Тарасова Мария Андреевна

студент

© 2016 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oiler79@mail.ru

Ключевые слова: экodevelopмент, энергоэффективность, стратегия, экостандарты.

Изучены аспекты реализации экологических проектов с использованием технологий экodevelopмента. Актуальным становится формирование региональной инвестиционной стратегии по реализации проектов экodevelopмента.

Сегодня экодевелопмент является современным инновационным направлением, которое руководствуется принципами экологической безопасности и ресурсосбережения в процессе возведения и эксплуатации зданий. Экодевелопмент недвижимости следует рассматривать через призму экологического строительства и модернизацию объектов недвижимости с использованием нетоксичных материалов, современных энергосберегающих технологий. Вместе с тем, требуется соблюдать экологические нормы и требования при проектировании и строительстве таких объектов на всех этапах жизненного цикла объектов. Реализация инновационной политики с активным использованием экоинноваций и экодевелопмента должна основываться на следующих принципах и методах регулирования¹:

- налоговые преференции для строительных компаний, применяющих экологические технологии;
- выгодная кредитно-финансовая политика в интересах таких компаний;
- рыночная конкурентная среда.

Стандарты экодевелопмента призваны повысить эффективность водо- и энергопотребления, улучшить качество внутренней среды помещений, контролировать выброс вредных веществ в атмосферу, обеспечить эффективное социально-экономическое развитие территорий².

Для решения ряда вопросов, связанных с экодевелопментом в России, требуется располагать информацией об объеме необходимых инвестиций. Следует учесть время, затраченное на строительство с учетом экостандартов, рентабельность проектов, сложности при получении документации для разрешения начать проект, условия сдачи проекта при его завершении. Наличие технологий, отвечающих экостандартам, возможность использовать отечественные или зарубежные материалы, их соотношение и стоимость ключевым образом влияют на возможность реализации проекта экодевелопмента в сфере недвижимости³.

Рассмотрим ключевые причины, тормозящие развитие энергоэффективности в сфере недвижимости, опираясь на мнение российских экспертов.

1. Отсутствие грамотной нормативной базы. Только в 2013 году Минрегионразвития принял требования энергоэффективности зданий и установил удельные нормы расхода энергии. Предполагается, что они будут ужесточены в 2016 и 2020 годах.

2. Дороговизна энергоэффективного строительства при относительно невысоких тарифах на коммунальные услуги. Себестоимость квадратного метра в доме с энергосберегающими технологиями, как правило, выше обычного примерно на 20-25%. В российских условиях данные по строительству жилья с применением энергоэффективных технологий практически нет. Тем не менее, по мнению экспертов, данные говорят о следующем: стоимость строительства увеличивается на четверть, а экономия на энергоресурсах достигает 40 процентов. Таким образом, ориентируясь на реальные издержки в строительстве экодому в сопоставимых ценах, окупаемость наступает через 20-30 лет. При этом, не были взяты в расчет такие факторы, как рост тарифов, инфляция, необходимость осуществления текущих и капитальных ремонтов, замен систем и прочее. Снизить порог до приемлемого для инвестора уровня окупаемости в 5-7 лет пока не представляется возможным.

3. Отсутствие доступных современных отечественных строительных материалов. За последние 20 лет инвестиции в научно-исследовательский сектор в сфере строитель-

ства недвижимости по современным технологиям и экостандартам были минимальны. Большинство материалов импортируются на российский рынок, либо производятся в России по иностранным технологиям.

4. Особые условия внедрения энергоэффективных технологий. Необходимость серьезного технического, научно-исследовательского подхода к решению проблемы усложняет задачу для небольших застройщиков⁴.

Согласно экспертным оценкам в области экологического строительства (RUGBC), ключевыми сдерживающими факторами развития экобизнеса в Российской Федерации следует считать:

1. низкую информированность населения о выгодах и преимуществах экологического строительства;
2. невысокую стоимость энергоресурсов, оказывающих влияние на период окупаемости экотехнологий;
3. недостаточную профессиональную компетенцию специалистов в этой области;
4. слабо развитую сеть поставщиков экологичных материалов;
5. отсутствие государственной поддержки наравне с устаревшими нормами, правилами и нормативами в этой сфере.

В России первым объектом коммерческой недвижимости, прошедшим сертификацию по стандарту BREEAM, стал четырнадцатизэтажный бизнес-центр "Дукат Плейс III" в 2010 году. Девелопером выступила компания "Хайнс", по инициативе которой энергопотребление здания в 2010 году уменьшилось на 35% (в сравнении с 2008 годом), за счет чего экономия для арендаторов составила около 190 тыс. долл. в год. С целью повышения показателей энергоэффективности в "Дукат Плейс III" были максимально модернизированы и оптимизированы все системы автоматизации и диспетчеризации объекта: от установки водомерных счетчиков и датчиков освещения и движения до внедрения контроллеров управления лифтами с наименьшим сроком ожидания до 15 секунд.

Сегодня имеются существенные недостатки при внедрении инноваций на рынке недвижимости, а его регулирование неэффективно. Несмотря на трудности достижения высокого уровня эффективности проектирования и строительства объектов, соответствующего "зеленым" стандартам⁵, возможность создания энергосберегающих, не загрязняющих окружающую среду зданий и городов с практически безотходными технологиями в глобальных масштабах совершенно реальна. При этом, крайне важным становится формирование региональной инвестиционной стратегии по реализации проектов экодевелопмента.

¹ Асаул А.Н. Экономика недвижимости : учеб. для вузов. СПб. : Питер, 2013.

² Черкашов М.А. Девелопмент как вид профессиональной деятельности: проблемы и перспективы // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 11. С. 105-111.

³ Заступов А.В. Современные подходы к управлению производством на основе формируемых экономических кластеров // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 7 (129). С. 67-73.

⁴ Юстус Т.Н., Заступов А.В. Потенциальные возможности развития экодевелопмента в России // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 443-445.

⁵ Спигин А.В., Заступов А.В. Пути повышения энергоэффективности в сфере недвижимости на основе экостандартов // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 360-362.

FORMATION OF INVESTMENT STRATEGY DEVELOPMENTS OF REAL ESTATE

© 2016 Tarasova Maria Andreevna

Student

© 2016 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Economics

Samara State University of Economics

E-mail: oiler79@mail.ru

Keywords: ecodevelopment, energy efficiency, strategy, ecostandards.

Aspects of implementation of ecological projects with use of technologies of ecodevelopment are studied. Actual is a formation of regional investment strategy for implementation of projects of ecodevelopment.

УДК 657.6

КЛАССИФИКАТОР НАРУШЕНИЙ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Тарасова Татьяна Михайловна

кандидат экономических наук

Самарский государственный университет путей сообщения

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, система внутреннего контроля, инвестиции, риск, налоговый риск.

В статье рассматривается вопрос формирования классификатора нарушений, как важнейшего элемента единой риск-ориентированной системы внутреннего контроля и аудита. Выделены нарушения, выявляемые в учете активов, и прочие нарушения финансово-хозяйственной деятельности, на основании которых сформированы основные риски по недоплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды налоговых платежей.

Наиболее важным элементом действующей в настоящее время в ОАО "Российские железные дороги" единой риск-ориентированной системы внутреннего контроля и аудита является Классификатор нарушений, в основу которого были положены результаты исследования нарушений, выявленных в результате проверок финансово-хозяйственной деятельности, а также анализа финансовых и налоговых рисков, присущих организации и определенных в результате проводимых контрольных мероприятий (внутренний аудит, ревизия, контрольная проверка) путем их группировки и систематизации.

На сегодняшний день накоплен большой опыт по рассматриваемому вопросу. Созданный Классификатор рисков и нарушений эффективно внедрен в практическую деятельность. Развитие компании, внедрение новых методов и форм проведения внутреннего аудита и контроля обуславливает необходимость постоянного совершенствования и дополнения системы разработанной классификации. В то же время важно сохранить ее организационное и методическое единство, являющееся основой всей системы в целом¹.

Классификатор рисков и нарушений составляется по результатам каждой ревизионной, аудиторской или контрольной проверки. Помимо этого, он составляется по каждой структурной единице внутреннего контроля и аудита за отчетный период (квартал), а также отдельно с начала года нарастающим итогом. Отдельно фиксируется период возникновения нарушения (финансовый год). Устранение выявленных нарушений также отражается по периодам.

Выявленные нарушения и риски в разделах Классификатора сгруппированы в основные группы и подгруппы. Данный перечень выявленных нарушений является открытым и может быть дополнен новыми нарушениями, выявляемыми в результате проверок, в соответствии с разработанной структурой Классификатора.

Так к нарушениям, выявляемые в учете активов, относятся следующие группы нарушений:

1. Неучтенные активы, в том числе:

- введенные в эксплуатацию и переданные балансодержателям основные средства, которые не приняты к учету в качестве объектов основных средств;
- объекты незавершенного строительства, оборудование к установке, не числящееся в учете и др.

2. Занижение стоимости активов, в числе которых:

- основные средства, стоимость которых при вводе объектов в эксплуатацию необоснованно занижена на стоимость работ и затрат, относящихся к данному объекту;
- капитальные вложения, включая оборудование к установке, объекты незавершенного строительства и др., в том числе: на сумму не учтенных затрат по фактически выполненным СМР, на стоимость не полностью списанных израсходованных материалов, в результате применения завышенных расценок и коэффициентов и др.

3. Завышение стоимости активов, в числе которых:

- основные средства, стоимость которых при вводе объектов в эксплуатацию необоснованно завышена на стоимость работ и затрат, не относящихся к данному объекту;
- капитальные вложения, включая оборудование к установке, объекты незавершенного строительства и др., в том числе: в результате завышения стоимости выполненных работ, из них:
 - на сумму излишне учтенных затрат по строительно-монтажным работам: включение в акты одних и тех же работ и др.;
 - на стоимость излишне списанных материалов: включение в акты формы КС-2 давальческих материалов, стоимости инвентарных рельсов, завышение нормативов расхода материалов и др.;
 - применение завышенных расценок и коэффициентов;
 - завышение затрат, связанных с приобретением оборудования, машин и механизмов;
 - на стоимость фактически невыполненных работ, неполученного оборудования;
 - на сумму затрат, не подтвержденных первичными документами и др.

Также аудиторской проверкой выявляются другие нарушения финансово-хозяйственной деятельности:

1. Нецелевое использование средств, в том числе:

- выполнение работ, не предусмотренных титульными списками, сметной документацией, а также без источника финансирования;
- превышение выделенных лимитов, предусмотренных планами, целевыми программами, сметами и калькуляциями к договорам и наряд-заказам.

2. Скрытых резервов и дополнительных невосполнимых расходов, в том числе: неиспользуемое и незарегистрированное имущество, из них:

- основные средства, длительное время не введенное в эксплуатацию;
- введенные в эксплуатацию, но не используемые оборудование и другие основные средства;
- стоимость эксплуатируемых объектов, числящихся в составе незавершенного строительства.

3. Несоблюдение требований нормативных документов ОАО "РЖД" и договорной дисциплины², в том числе³:

- выполнение работ по не прошедшей экспертизу проектно-сметной документации;
- невыполнение или несвоевременное исполнение и условий договоров;
- оказание услуг без оформления договоров;
- перечисление денежных средств без оформления договорных отношений;
- оплата авансов, не предусмотренных договорами;
- заключение договоров с поставщиками продукции и исполнителями работ без проведения конкурсных процедур или с нарушением порядка их проведения;
- оказание услуг без предоплаты, предусмотренной договорами;
- отсутствие экономических обоснований при выборе проектных решений или объемов работ в сумме убытков, потерь, дополнительных расходов;
- отсутствие доверенностей на осуществление деятельности;
- превышение фактической стоимости работ над стоимостью работ по договору.

Вышеуказанные нарушения приводят к налоговым и финансовым рискам. Так, основными рисками по недоплате налоговых платежей в бюджет и государственные внебюджетные фонды являются:

- завышение расходов, признаваемых для целей налогообложения, приводящие к риску по недоплате налога на прибыль;
- при отсутствии счетов - фактур или по оформленным с нарушением законодательства, по расходам, не подтвержденным первичными документами, по невыполненным работам, не поставленным ТМЦ - существует риск необоснованное предъявление к зачету сумм НДС.

По результатам выполнения аудиторских процедур руководитель проверки и участники группы проверки формулируют выводы относительно:

- эффективности выполнения ключевых контрольных процедур;
- эффективности управления критичными рисками объекта внутреннего аудита;
- наличия фактов реализации рисков, нарушений, неэффективности деятельности.

Руководитель и участники группы проверки формулируют выводы относительно качества управления критичными рисками объекта внутреннего аудита.

Важным вопросом при финансировании инвестиционных проектов является вопрос оценки существующих рисков, поскольку они вносят неопределенность в процесс реали-

зации проекта. Компетентная и объективная оценка рисков является одним из ключевых этапов процесса принятия решения о необходимости участия в данном проекте и разработке мероприятий по минимизации или защите от финансовых потерь.

На всех стадиях реализации инвестиционного проекта существуют определенные риски, которые можно классифицировать на риски инвестиционной фазы проекта, риски производственной фазы проекта и комплексные риски, которые могут возникнуть на любой фазе финансирования проекта.

Для каждого критичного риска подтверждают корректность его оценки: если риск признается некритичным, то собирают аудиторские доказательства и обоснования, которые подтверждают скорректированную оценку, соотносят выявленные недостатки с критичными рисками и формулируют вывод об эффективности контрольных процедур по анализируемому риску.

Контрольная процедура эффективна, если недостатков не выявлено, контрольная процедура снижает риск до приемлемого уровня. Возможен вариант, когда контрольная процедура эффективна, но требует улучшений. Выявлены отдельные недостатки контрольной процедуры, при этом контрольная процедура снижает риск до приемлемого уровня.

При формулировании выводов относительно эффективности ключевой контрольной процедуры необходимо учитывать, что контрольная процедура может покрывать часть риска (например, если риск покрывается несколькими процедурами), в этом случае формулируется вывод о качестве проведения контрольной процедуры в отношении части риска (отдельных риск-факторов, источников риска).

Контрольная процедура неэффективна, если она не снижает риск до приемлемого уровня (в связи с недостатками дизайна контрольной процедуры и ее низкой операционной эффективностью); либо контрольная процедура отсутствует.

Аудиторы выполняют следующие действия⁴:

- формулируют вывод о качестве управления критичными рисками:

а) риск управляется эффективно, если контрольные процедуры (в совокупности) снижают риск до приемлемого уровня;

б) риск управляется неэффективно, если контрольные процедуры (в совокупности) не снижают риск до приемлемого уровня;

- документируют выводы

При формулировании выводов относительно качества управления критичными рисками рассматриваемого объекта внутреннего аудита (контроля) руководитель проверки оценивает полноту выявления рисков руководством объекта внутреннего аудита и корректность оценки выявленных рисков объекта внутреннего аудита (если она проводилась). Руководитель проверки документирует новые риски и дает скорректированную оценку существующих рисков.

Детализация недостатков и выводов должна быть достаточной для формулирования заключения по эффективности управления рисками и системы внутреннего аудита (контроля) объекта внутреннего аудита.

¹ Стратегия развития железнодорожного транспорта в России до 2030 года.

² Распоряжение ОАО "РЖД" от 08.08.2013 № 1720р "Об утверждении порядка определения стоимости строительства объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта и других объектов ОАО "РЖД" с применением отраслевой сметно-нормативной базы ОСНБЖ-2001".

³ Распоряжение ОАО "РЖД" от 01.07.2015 № 1622р "Об утверждении документов, регламентирующих формирование и реализацию инвестиционной программы ОАО "РЖД".

⁴ Галкина Е.В. Аудит инвестиций как инструмент анализа и управления // Аудиторские ведомости. 2008. № 9.

CLASSIFICATION OF VIOLATIONS AS A KEY ELEMENT OF THE INTERNAL AUDIT COMPANY

© 2016 Tarasova Tatiana Mihailovna

Candidate of Economic Sciences

Samara State University of Communications

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

Keywords: internal control, internal audit, internal control system, investments, risk, tax risk.

The article discusses the formation of the classifier violations, as the most important element unified risk-based internal audit and control systems. Obtained violations detected in the accounting of assets and other violations of financial and economic activity, on the basis of which formed the main risks for the underpayment of tax payments to the budget and state funds.

УДК 347.73

ЛЬГОТЫ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРАМ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

© 2016 Тарасова Юлия Анатольевна

кандидат исторических наук

Сызранский филиал Самарского государственного экономического университета

© 2016 Коробова Александра Петровна

кандидат юридических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sangria80@yandex.ru

Ключевые слова: закон об иностранных инвестициях, льготы иностранным инвесторам, режим наибольшего благоприятствования.

Рассматриваются льготы, предусмотренные российским законодательством для иностранных инвесторов. Нормативно-правовые акты, регулирующие предоставление льгот для иностранных инвесторов, играют большую роль в формировании благоприятного инвестиционного климата в стране. Делается вывод о некоторых несоответствиях в различных российских законах, устранение которых поможет правильному толкованию и применению их в сфере предоставления льгот иностранным инвесторам.

В современном мире сформировалось единое экономическое пространство, в котором существует сильнейшая конкуренция между странами в вопросе привлечения иностранных инвестиций, создания благоприятного инвестиционного климата. Практически во всех развитых государствах существует система законодательно закреплённых льгот для иностранных инвесторов, приходящих в страну. Россия не является исключением. Со времени выхода на мировую арену в качестве суверенного государства в России формируется законодательство, регулирующее привлечение иностранных инвестиций в страну¹.

На сегодняшний день основным нормативно-правовым актом в данной сфере является Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 05.05.2014) "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации". В соответствии с этим законом правовой режим деятельности иностранных инвесторов не может быть менее благоприятным, чем тот, что предоставляется российским инвесторам. Это относится и к прибыли, получаемой инвесторами от инвестиций, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. Пункт второй той же статьи говорит о том, что законодательством устанавливаются изъятия стимулирующего характера, в частности - в виде льгот для иностранных инвесторов. Данные изъятия направлены на улучшение социально-экономического развития Российской Федерации. Виды льгот и порядок их предоставления устанавливаются законодательством Российской Федерации"².

Льготы и гарантии, предоставляемые иностранному инвестору данным законом, могут быть разделены на несколько подгрупп: гарантии, связанные с приобретением имущества и осуществлением инвестиций на территории России, льготы и гарантии, связанные с различными видами платежей (налоговых, таможенных и т.д.), гарантии правовой защиты и льготы и гарантии, предоставляемые инвесторам субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Судебная практика показывает, что наибольшие споры вызывает предоставление или непредоставление льгот на таможенные и налоговые платежи. Например, дело N А52-2409/2015 от 21 марта 2016 года в Арбитражный апелляционный суд. С жалобой на решение Арбитражного суда Псковской области от 09 декабря 2015 года по делу N А52-2409/2015 (судья Циттель С.Г.) обратилась Себежская таможня. В деле, рассматриваемом в суде первой инстанции общество с ограниченной ответственностью "ТЕКЕРС ИДРИЦА" обратилось в Арбитражный суд Псковской области с заявлением к Себежской таможне о признании недействительными решений по результатам таможенной проверки о внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларациях на определенные товары на достаточно крупную сумму. По мнению таможни, ввоз на территорию Таможенного союза указанных товаров должен был облагаться пошлиной в полном объеме в связи с выходом из состава участников общества иностранного инвестора. Общество аргументировало свою позицию тем, что указанные товары и оборудование были ввезены в соответствии с Законом "Об иностранных инвестициях" как материальный вклад инвестора в совместное предприятие. Поэтому ООО "ТЕКЕРС ИДРИЦА" в отзыве на жалобу с изложенными в ней доводами таможни не согласилось, просило решение оставить без изменения, а апелляционную жалобу - без удовлетворения.

Исследовав доказательства по делу, проверив законность и обоснованность решения суда, изучив доводы жалобы, суд апелляционной инстанции не нашел оснований

для удовлетворения требований таможи. Предприятие ввозило товары по заниженной таможенной пошлине на законных основаниях.

Это далеко не единственный случай, когда совместные предприятия сталкиваются с необходимостью доказывать свой правовой статус и обоснованность предоставления льгот, предусмотренных российским законодательством. Представляется, что ситуацию несколько упростило бы создание единой базы хозяйствующих субъектов с участием иностранных инвесторов для нужд налогового и таможенного контроля.

Второй достаточно важный аспект деятельности иностранного инвестора - право на вывоз прибыли за пределы страны. Закон "Об иностранных инвестициях" к иностранным инвесторам относит: иностранное юридическое лицо, иностранную организацию, не являющуюся юридическим лицом, гражданская правоспособность которых определяется в соответствии с законодательством государств, в которых они учреждены и которые вправе осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранных граждан и лиц без гражданства, которые вправе в соответствии с законодательством государств своего гражданства или постоянного места жительства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; международную организацию, которая вправе в соответствии с международным договором Российской Федерации осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранные государства в соответствии с порядком, определяемым федеральными законами³.

В соответствии с пунктом 6 ст. 4 закона об иностранных инвестициях, если иностранный инвестор входит в состав участников российской коммерческой организации, она получает статус коммерческой организации с иностранными инвестициями и пользуется льготами, установленными законом⁴. В то же время по валютному законодательству данная организация будет иметь статус резидента, следовательно, будет нести обязанность по обязательной репатриации валютной выручки. Если иностранный инвестор вложит капитал в основные фонды филиала иностранного юридического лица, то он сохранит статус нерезидента и обязанность репатриации валютной выручки у него не возникнет.

В целях создания единого подхода к положению иностранного инвестора целесообразно в валютном законодательстве определить, что текущие валютные операции созданных на территории Российской Федерации коммерческих организаций с иностранными инвестициями осуществляются без ограничений, если иное не предусмотрено соответствующим законом.

¹ Глазунова Е.З., Ковельский В.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов как фактор привлечения реальных инвестиций в российские предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 3 (77). С. 5.

² Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 28. Ст. 3493.

³ Там же.

⁴ Там же.

PRIVILEGES TO FOREIGN INVESTORS IN THE RUSSIAN LEGISLATION

© 2016 Tarasova Yulia Anatolyevna

Candidate of History

Syzran Branch of the Samara State University of Economics

© 2016 Korobova Aleksandra Petrovna

Candidate of Law

Samara State University of Economics

E-mail: sangria80@yandex.ru

Keywords: foreign investments legislation, privileges to foreign investors, most favored nation treatment.

The authors consider privileges provided by the Russian legislation for foreign investors. Acts of the legal regulating which grant privileges for foreign investors play an important role in the formation of the attractive investment climate in the country. The conclusion about some discrepancies in various Russian laws which elimination will help the correct interpretation and their application with the sphere of privileges to foreign investors is drawn.

УДК 657.6

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ

© 2016 Татаровская Татьяна Евгеньевна

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

Ключевые слова: семейный бизнес, внутренний контроль, риски, контрольные процедуры, бухгалтерский учет, полезная информация.

Раскрыты особенности семейных предприятий в России и за рубежом, определены основные проблемы, присущие деятельности данных экономических субъектов и предложены контрольные процедуры, применение которых целесообразно в рамках системы внутреннего контроля.

Исследования последних лет показали, что семейные предприятия во многих аспектах намного успешнее других форм бизнеса, а их опыт ведения бизнеса может быть полезен и для крупных экономических субъектов. Среди преимуществ семейных коммерческих организаций необходимо отметить быстрый и гибкий процесс принятия решений; существенная роль личных отношений, основанных на доверии; нацеленность на

долгосрочное инвестирование средств; высокая степень социальной ответственности и т.д. Для семейных предприятий России характерны и другие черты: время создания бизнеса относится к эпохе становления рыночной экономики, формирования института частной собственности (1990-е гг.); непрозрачная структура управления; директором назначается один из учредителей; закрытая система ведения бухгалтерского учета и др.

В зарубежной практике практически повсеместно наблюдается близость понятий "малое предприятие" и "семейное предприятие". При этом если фактически экономический субъект не является малым, но право собственности или руководство сосредоточено в руках предпринимателя и его семьи, то коммерческой организации присваивается категория "малое предприятие". Согласно классификации Института малых и средних предприятий г. Бонн семейным предприятием является организация, 50% которой владеют два или более члена одной семьи, а также, если два или более члена одной семьи входят в аппарат управления экономическим субъектом.

Среди проблем, присущих деятельности семейных предприятий, следует выделить следующие: необходимость внедрения инновации в целях обеспечения устойчивого развития; дефицит квалифицированного персонала; контроль затрат и формирования себестоимости продукции (работ, услуг)¹; планирование преемственности; семейные конфликты и др.

Каждая из перечисленных проблем создает определенные риски, угрожающие существованию семейного предприятия. С этой целью целесообразно в данных субъектах не только применять отдельные контрольные процедуры, но и организовывать целостную систему внутреннего контроля².

Сбор информации о данных рисках осуществляется в рамках системы информационно-аналитического обеспечения³. При этом рекомендуется использовать информацию, источником которой является внешняя бизнес-среда⁴. По каждому виду риска в специализированных формах внутренних документов организации необходимо раскрывать следующие сведения: причина возникновения риска⁵; концентрация риска (описание отличительных характеристик каждого риска); метод управления рисками (принятие риска, отказ от риска, снижения ущерба, разделение риска, лимитирование, контроль предупреждения риска и др.).

В условиях непрозрачности системы ведения бухгалтерского учета рекомендуемыми контрольными процедурами, обеспечивающими правильность, своевременность и обоснованность регистрируемых фактов хозяйственной жизни, выступают: контроль полноты отражения фактов хозяйственной жизни; исключение ошибок арифметического характера; контроль наличия и своевременного оформления первичных учетных документов и заполнения регистров; ограничения доступа к базам, содержащим данные бухгалтерского финансового, управленческого и налогового учета.

Семейные конфликты порождают недоверие в системе управления предприятием. Для предупреждения возникновения данного риска система ведения бухгалтерского учета должна функционировать таким образом, чтобы информация, которая формируется в ее рамках для принятия управленческих решений и оценки текущего состояния бизнеса, была полезной, а именно, в первую очередь, надежной, достоверной, свободной от ошибок и полной. С этой целью необходимо проводить следующие контрольные процедуры: контроль осведомленности руководителя о деятельности предприятия; контроль оформ-

ления внутренних организационно-распорядительных документов; контроль своевременного обеспечения информацией заинтересованных пользователей и др.

Таким образом, семейный бизнес представляет собой наиболее динамичный и жизнеспособный сектор экономики. Именно семейные предприятия замотивированы в наращивании масштабов деятельности, повышения эффективности и преодоления возможных рисков.

¹ Маняева В.А., Павкевич А.В. Методика стратегического контроля затрат хозяйствующего субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 126-130.

² Татаровская Т.Е. Внутренний контроль как элемент обеспечения устойчивого развития субъектов малого предпринимательства // Сибирская финансовая школа. 2014. № 6 (107). С. 140-145.

³ Кузьмина О.Н. Развитие учетно-аналитического обеспечения управления организацией на основе применения функционального принципа // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 33-36.

⁴ Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Концепция бухгалтерского управленческого учета как информационная система в управлении прибылью коммерческой организации // Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences. 2012. Т. 3. № 3. С. 7-15.

⁵ Bespalova D.V., Tatarovskaya T.E. Internal control organization: problems and its solutions according to the foreign practice.

ON QUESTION OF INTERNAL CONTROL ORGANIZATION AT FAMILY BUSINESS

© 2016 Tatarovskaya Tatyana Evgenyevna

PhD in Economics

Samara State University of Economics

E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com

Keywords: family business, internal control, risks, control procedures, accounting, useful information.

The family enterprises features in Russia and abroad are revealed. The main problems of family entities activity are represented. The control procedures for its using in internal control system frames are suggested.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИКИ СНАБЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2016 Тойменцева Ирина Анатольевна

доктор экономических наук, доцент

© 2016 Аверьянова Елена Александровна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tia67@rambler.ru, averyanovaelena_1992@mail.ru

Ключевые слова: логистика, запасы, стратегическое планирование, управление снабжением.

Данная статья раскрывает современные тенденции логистической деятельности по формированию системы снабжения и управлению запасами. Особое внимание уделяется теоретическим и практическим аспектам логистики и ее роли в деятельности современных организаций.

Важнейшим и одним из ключевых элементов в повышении конкурентоспособности и эффективности микрологистической системы является подсистема снабжения, функционирование которой направлено на рациональное управление материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами.

Термин "снабжение" представляет собой совокупный процесс закупочной деятельности, отвечающий за определение в материалах, поиск и выбор надежных поставщиков, ведение переговоров и заключение договоров на поставку, а также контроль за своевременностью и качеством поставок¹.

К основным задачам, решаемым логистикой снабжения, безусловно, можно отнести: определение и расчет потребности в материальных ресурсах, создание банка данных о поставщиках, осуществление закупок, контроль поставок, подготовка бюджета закупок². А к главным стратегическим целям - обеспечение надежной поставки товарно-материальных ценностей соответствующего качества и необходимого объема в нужное время по приемлемой цене при оптимизации общих издержек. Таким образом, стратегическое планирование закупочной деятельности является неотъемлемой частью эффективного формирования системы снабжения и функционирования предприятия в целом.

В настоящее время актуальным является акцентирование внимания на общем процессе управления снабжением в контексте целей развития и общекорпоративной стратегии, а не на отдельных, связанных с закупками, сделках предприятия³.

Следует отметить, что существующее положение предприятий, когда организация процесса снабжения сопровождается стремительной сменой циклов избытка и недопоставок, постоянно меняющимися предложениями, трансформацией цен, а также вопросом ресурсов времени, представляет собой некий режим постоянного вызова и необходимости выполнения всех требований предприятиями, желающим получить максимальную отдачу.

В современных условиях немаловажным является повышение внимания к качеству и ассортименту заказов, планирование потребности в сырье, системе своевременности производства. Необходимо пересмотреть многие традиционные концептуальные подходы закупочной деятельности с целью более успешного развития логистики предприятий. Например, традиционное мнение, что наличие многочисленных поставщиков повышает безопасность и гарантию осуществления закупок, поменялось после критической переоценки возможности использования одного источника⁴. Данная тенденция является результатом возросшего внимания отечественных предприятий к качеству и росту активности при развитии поставщиков, которые отвечали бы основным критериям снабженческого процесса, таким, как долговременность, цена, качество, сервис.

Управление сырьевой базой базируется на следующих основных функциях: постоянный мониторинг, оценка материальных потребностей, поиск источников сырья, получение и прием сырья, контроль сырья как текущего актива. При этом следует учитывать и предусматривать график производства, движение сырья в производственном пространстве, этапы складирования, а также распоряжение остатком сырья. А к ключевым целям управления сырьевой базой следует отнести решение проблем оптимального обеспечения сырьем всего предприятия путем согласования различного функционала, создания взаимосвязанной сети коммуникаций и контроля потоков сырья⁵. Различные концептуальные подходы организации снабженческой деятельности, координации сырьевых запасов, управлению снабжением и сетью снабжения для разных компаний зависит, в первую очередь, от отрасли экономики, в которой функционирует предприятие, от его конкурентоспособности, степени развития и сложности производства.

В современных условиях функция управления снабжением влияет на стимуляцию деятельности других подсистем предприятия и ее отдельных работников⁶. Например, улучшенное качество может снизить затраты на доработку, стоимость гарантий, повысить степень удовлетворения клиента и увеличить возможность по продаже большего количества товаров или по более высокой цене.

Идеи поставщиков могут привести к улучшенной разработке, снижению издержек производства и ускорению цикла "идея - разработка - изготовление - доставка клиенту". Потенциальный вклад закупок и снабжения в общую стратегию компании очевиден.

Таким образом, на современном этапе хозяйствования плодотворное управление снабжением и запасами значительно увеличивает шансы на успех современных предприятий. Внедрение прогрессивных снабженческих логистических систем на отечественных предприятиях будет способствовать повышению эффективности преобразований в нашей стране.

¹ Чандлер А. Принципы стратегического развития бизнеса. Киев : Диалог, 2012.

² Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. М., 2015.

³ Томпсон А.А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : пер. с англ. М. : Юнити, 2013.

⁴ Котлер Ф., Армостронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга : пер. с англ. 2-изд. М. : Вильямс, 2012.

⁵ Панов А.И., Коробейников И.О. Стратегический менеджмент : учеб. пособие для вузов. М. : Юнити-Дана, 2012.

⁶ Тойменцева И.А. Маркетинговые информационные системы в принятии управленческих решений // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6 (104). С. 119-123.

MAIN TENDENCIES OF FORMATION LOGISTICS OF SUPPLY OF THE ORGANIZATIONS

© 2016 **Toymentseva Irina Anatolevna**

Ph.D., Associate Professor

© 2016 **Averyanova Elena Alexandrovna**

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: tia67@rambler.ru, averyanovaelena_1992@mail.ru

Keywords: logistics, stocks, strategic planning, management of supply.

This article opens current trends of logistic activities for formation of system of supply and management of stocks. The main attention is paid to theoretical and practical aspects of logistics and its role in activity of the modern organizations.

УДК 658.7

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ

© 2016 **Тойменцева Ирина Анатольевна**

доктор экономических наук, доцент

© 2016 **Казанкова Галина Сергеевна**

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tia67@rambler.ru, kazankova-galina93@mail.ru

Ключевые слова: логистика, материальные ресурсы, автоматизированные системы управления, оптимизация, технологии.

Особое внимание уделяется использованию новых методов и технологий в управлении материальными запасами. Подчеркивается, что единая информационная система должна охватывать все стороны деятельности предприятия (планирование производства, сбыт, закупки) и все уровни управленческой иерархии предприятия для принятия рациональных решений.

В последние годы в сфере товарного обращения ряда стран произошли существенные преобразования. В хозяйственной практике стали использоваться новые методы и технологии доставки товаров. Они базируются на концепции логистики.

Интерес к проблемам развития логистики в промышленно развитых странах связан прежде всего с причинами экономического характера. В условиях, когда рост объемов производства и расширение внутринациональных и микрохозяйственных связей привели к увеличению издержек сферы обращения, внимание предпринимателей сконцентрировалось на поиске новых форм оптимизации рыночной деятельности и сокращения затрат в данной сфере¹.

Экономия материальных ресурсов - важнейшая задача предприятий, в условиях рынка она должна осуществляться во всех звеньях материального производства.

В последние годы произошло заметное усовершенствование методов производства, что позволило снизить производственные расходы. Дальнейшая экономия средств, может быть достигнута, если будут реализованы резервы, заложенные в рационализации обеспечивающих процессов. Прежде всего, это относится к оптимизации запасов. Все это говорит об актуальности темы выпускной квалификационной работы.

С развитием логистики в фирмах началась перестройка управления материальными запасами, стала налаживаться их тесная координация с общим материальным потоком фирм. В соответствии с целями этой перестройки были созданы отделы материальных потоков, не зависящие от сектора складов производственного отдела предприятия. Среди экстренных задач, поставленных перед вновь созданными отделами, следует выделить "сведение до нуля погрешностей в складировании" и "передачу данных о состоянии складских запасов в масштабе реального времени"².

Так как основной задачей оптимизации логистической схемы является снижение издержек капитала, что означает снижение материальных запасов и потерь времени на всех стадиях движения товаров.

Одним из таких масштабных мероприятий можно выделить внедрение автоматизированной системы SAP.

Система SAP предназначена для комплексной автоматизации крупных предприятий. Комплексная автоматизация означает, что единая информационная система должна охватывать все стороны деятельности предприятия как по сферам деятельности (планирование производства, сбыт, закупки), так и по уровням управленческой иерархии предприятия, от ввода данных на нижних уровнях до поддержки принятия управленческих решений на верхних.

Система SAP рассчитана на совместное информационное обеспечение нескольких предприятий, входящих в состав концерна или холдинга. Такие предприятия могут быть расположены в разных регионах и даже странах, руководствоваться в своей деятельности различными законодательными актами, вести учет в различных валютах.

Система позволяет обеспечить немедленное отражение оперативной информации в информации для анализа: проводок в обороты и сальдо бухгалтерских счетов, операций материального учета - в обороты и остатки по складам. Разрыв во времени между оперативной и аналитической информацией сводится к нулю. За счет автоматических проводок система позволяет уменьшить объем ручной работы. К примеру, если обычно получение материала от поставщика сначала регистрируется на складе, а затем работники бухгалтерии выполняют соответствующие проводки по счетам, то SAP позволяет, а в некоторых случаях и требует, чтобы при поступлении материала и аналогичных операциях бухгалтерские проводки выполнялись автоматически. При этом каждая хозяйствен-

ная операция выполняется одним сотрудником в четко определенный момент времени и отражается во всех ракурсах учета - материальном и денежном одновременно, обеспечивая их согласованность.

Система SAP-логистика позволяет объединять не только планирование, но и управление, и сбыт, к которому относятся выставление счетов, дальнейшие продажи и отгрузки. Логистика предусматривает также материально-техническое снабжение, позволяющее производить закупки, контролировать счета и управлять запасами.

Процесс планирования материалов и выдача заказов на производство комплектующих поставщикам является наиважнейшим этапом оптимизации величины стоимости оборотных средств любого предприятия (total inventory).

Именно на этом этапе оптимизации логистической схемы необходимо принимать наиболее продуманные решения, так на более поздних этапах ошибки и просчеты планирования могут вылиться в значительные убытки для компании и замораживанию значительных денежных средств.

Процесс планирования и выдачи заказов поставщикам базируется на спецификации изделий, которые необходимо произвести, которая является неотъемлемой частью контракта на производство подписываемого между заказчиком и производителем³.

Рассмотрим основные этапы формирования потребности в материалах, расчет MRP, выдачи заказов поставщиков, мониторинг складских запасов в режиме реального времени, настройка и корректировка параметров, позволяющих снижать уровень и стоимость складских запасов (Lean Ordering OS)⁴.

С фиксированной частотой и по определенным дням происходит пересчет потребности в материалах для производства. Обычно это происходит в воскресенье, когда производство не работает. При расчете потребности основных материалов учитываются заказы от всех заказчиков (поэтому экономисты отдела планирования обязательно не позднее пятницы должны внести изменения по всем заказам) и БОМы (bill of materials) для материалов находящихся в САПе. Суммируется потребность одинаковых комплектующих, входящих в разные изделия и осуществляется их разбивка по недельным потребностям для каждой в отдельности.

После пересчета MRP создается потребность по всем материалам на долгосрочный период, автоматически формируются новые графики поставок для всех поставщиков (в соответствии с прогнозируемыми количествами) по всем основным материалам (рис. 1).

На основании текущего плана, каждый экономист МТС еженедельно выпускает долгосрочные прогнозы по всем поставщикам (будущие графики поставок) и направляет заказы и прогнозы по почте или по каналу EDI /WEB EDI (если Поставщик имеет возможность получать заказы и прогнозы через EDI /WEB EDI).

Прогнозы оформляются и отправляются заказчику в специально разработанной форме, содержащей всю необходимую для поставщика информацию.

Автоматически специальная программа поставщика SAP R/3 принимает данный заказ и автоматически выдает подтверждение о принятии к исполнению и датами отгрузки.

Главным преимуществом такой формы заказов является то, что поставщик имеет перед глазами четкую картину потребности на данную комплектующую на текущую неделю и прогноз с недельным графиком поставок на будущее. Также форма позволяет существенно сократить время на организацию забора груза, телефонные переговоры.

RU#	Material	Vendor Name	UO	11/2017	12/2017	13/2017	14/2017	15/2017	16/2017	17/2017	18/2017	19/2017	20/2017	21/2017	22/2017	
RU01	13985230	1014008 HELLERMAINTYTON GMBH	PC											43	52	54
RU01	M5334210	1015117 COFCAB PORTUGAL - COMPANHIA DE FI	M											40	37	38
RU01	M6286104	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M	86	115	87	113	150	103	179	139	328	283	432	344	
RU01	M6286129	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M	87	115	90	115	150	109	179	144	330	295	439	360	
RU01	M6286843	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M											29	28	29
RU01	13865855	1067310 MOLEX INTERCONNECT GMBH	PC											246	238	246
RU01	M5558211	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M											45	41	43
RU01	M3132617	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M	938	2.433	3.821	3.862	3.897	4.334	4.334	4.372	4.359	4.289	4.388	3.758	
RU01	13949970	1014008 HELLERMAINTYTON GMBH	PC											13	23	24
RU01	M5558377	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M											7	12	13
RU01	M6286101	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M	249	283	318	339	374	386	416	597	777	861	889	717	
RU01	M6286180	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M											9	17	17
RU01	15342689	1014825 YAZAKI EUROPE LTD BUTENL VEN	PC	696	1.330	1.855	1.714	1.086	1.786	1.579	2.213	3.581	3.831	3.739	3.589	
RU01	M5558211	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M											46	42	44
RU01	M5558377	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M											17	30	31
RU01	33138032	1064081 S-Y SYSTEMS TECHNOLOGIES EUROPE GMBH	PC	56	61	78	83	85	105	99	118	194	253	236	274	
RU01	M3232431	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M	16	29	162	15	4	113			146		113		
RU01	10725699	1014825 YAZAKI EUROPE LTD BUTENL VEN	PC	498	1.069	1.293	1.299	1.197	1.268	1.379	1.393	1.458	1.569	2.246	2.050	
RU01	M5558377	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M											40	38	40
RU01	M6286114	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M	99	129	108	134	171	130	203	169	376	338	480	403	
RU01	M6286027	1064371 CLOSED JOINT - STOCK COMPANY	M	194	241	193	245	317	234	370	308	690	563	654	594	
RU01	10737242	1014825 YAZAKI EUROPE LTD BUTENL VEN	PC	2.288	3.898	4.684	2.904	3.065	3.450	3.725	4.303	5.338	6.166	5.748	4.382	
RU01	15388812	1014825 YAZAKI EUROPE LTD BUTENL VEN	PC	659	920	1.320	1.367	1.208	1.367	930	1.550	2.266	2.360	2.625	2.013	

Рис. 1. Понедельная потребность в материалах (на основании расчета MRP)

SAP

Material Edit Goto Environment System Help

Display Material 13735521 (Semifinished product)

Additional data Organizational levels

Purchase order text MRP 1 MRP 2 MRP 3 MRP 4 Plant data...

Material: 13735521
SEAL CBL 1W REDBRN

Plant: R061 Delphi Packard Ineu

RevLev:

General data

Base unit of measure: PC Piece MRP group: 2002

Purchasing group: R21 ABC indicator:

Plant-sp.matl status: Valid from:

MRP procedure

MRP type: P1 MRP, fixing type -1-

Reorder point: 0.000 Planning time fence: 8

Planning cycle: MRP controller: 111

Lot size data

Lot size: PK Period lot size acc. to plng calendar:

Minimum lot size: 0.000 Maximum lot size: 0.000

Maximum stock level: 0.000

Assembly scrap (%): 0.00 Takt time: 0

Rounding profile: Rounding value: 10,000.000

Unit of measure grp:

MRP areas

☐ MRP area exists

MRP areas:

PN1 (1) (025) app2pn1b INS

Рис. 2. Основные параметры САП: Planning time fence, Rounding value

Система САП позволяет за счет изменения параметров на постоянной основе управлять складскими запасами, регулировать частоту отгрузок поставщиков, увеличивать или уменьшать транзитное время доставки компонентов, корректировать страховые запасы⁵.

Настройки можно осуществлять как отдельно по поставщикам, так и для каждого компонента в отдельности.

Display Material 13735521 (Semifinished product)

Material: 13735521
SEAL CBL 1W REDBRN
Plant: R061 Delphi Packard Ineu
RevLev: [icon]

Procurement

Procurement type	F	Batch entry	[]
Special procurement	[]	Issue stor. location	[]
Quota arr. usage	3	Default supply area	[]
Backflush	1	Storage loc. for EP	0010
JIT delivery sched.	1	Stock det. grp	Z001
☐ Co-product ☐ Bulk material			

Scheduling

In-house production	0 days	Plnd delivery time	0 days
GR processing time	0 days	Planning calendar	015
SchedMargin key	000		

Net requirements calculation

Safety stock	0.000	Service level (%)	0.0
Min safety stock	0.000	Coverage profile	003
Safety time ind.	[]	Safety time/act.cov.	0 days
STime period profile	[]		

PN1 (1) (025) app2pn1b INS

Рис. 3. Основные параметры САП: GR processing time, Planning calendar, Coverage profile

Рассмотрим некоторые из них:

- Planning time fence = frozen period (рис. 2).

Рассчитывается из формулы: транзитное время + 5 дней. В течение этого времени в заказе не принимаются какие-либо изменения в большую или меньшую сторону

- Rounding value - норма упаковки или MOQ (minimum order quantity), согласно которому отправляется прогноз и заказ поставщику (рис. 2).

- GR processing time = transit time: транзитное время, рассчитывается в рабочих днях (рис. 3).

- Coverage profile - страховой запас (рис.

3).

Этот параметр рассчитывается в днях, в качестве страхового запаса на непредвиденные случаи - задержку машины в пути, увеличение заказа и др.

- Planning calendar - определенная периодичность забора груза (частота и фиксированный день недели) - имеет свою кодировку.

Например, под кодировкой 015 стоит значение "Thursday's", т.е. по четвергам (рис. 4).

При помощи параметра Coverage profile (страховой запас), возможность в кратчайшие сроки снизить объемы складских запасов и сумму оборотных средств предприятия (замороженные активы предприятия).

Склады образуют одну из основных подсистем логистической цепи. Логистическая система формирует организационные и технико-экономические требования к складам, устанавливает цели и критерии оптимального функционирования складской системы, определяет условия переработки грузов⁶. В свою очередь, организация складирования материалов (выбор места расположения складов, способ хранения материалов и др.) оказывает существенное влияние на издержки обра-



Рис. 4. Основной параметр САП: Planning calendar

ния, размер и движение запасов на различных участках логистической цепи.

Кроме того, создание складских запасов приводит к иммобилизации (замораживанию) значительных финансовых ресурсов, которые могли бы быть использованы на другие цели.

Таким образом, система SAP позволяет снизить затраты на хранение, обеспечить бесперебойную и ритмичную работу склада в целом, обеспечить немедленное отражение оперативной информации, такие как операции материального учета - обороты и остатки по складам.

¹ Голиков Е.А., Пурлик В.М. Основы логистики и бизнес-логистики : монография М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2013.

² Снабжение и сбыт: Метод, рекомендации для руководителей пром. и торговых предприятий // Риск. 2014. № 3-4. С. 48-50.

³ Ашмарина С.И., Кондрашина Е.А., Шведова И.А. Современные мировые тенденции развития производственного бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 43-49.

⁴ Современная логистика : пер. с англ. 7-е изд. М. : Вильямс, 2012.

⁵ О складском учете: законодательная база, инструкции и методические рекомендации. М. : Буквица, 2012.

⁶ Тойменцева И.А. Маркетинговые информационные системы в принятии управленческих решений // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6 (104). С. 119-123.

OPTIMIZATION OF STOCKPILE MANAGEMENT ON THE BASIS OF INTRODUCTION OF THE AUTOMATED SYSTEM

© 2016 **Toymentseva Irina Anatolyevna**

Dr. Econ. Sci., Associate Professor

© 2016 **Kazankova Galina Sergeevna**

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: tia67@rambler.ru, kazankova-galina93@mail.ru

Keywords: logistics, material resources, automated control systems, optimization, technologies.

Authors of article pay special attention to use of new methods and technologies in material stocks management. They emphasize that the unified information system has to cover all aspects of activity of the enterprise (production planning, sale, purchases) and all levels of administrative hierarchy of the enterprise for adoption of rational decisions. Optimize inventory management through the implementation of an automated system.

УДК 338.332

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

© 2016 **Токарев Всеволод Олегович**

студент

© 2016 **Бобов Иван Александрович**

студент

© 2016 **Измайлов Айрат Маратович**

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Tok.seva@yandex.ru, Ivan.144@mail.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: инновации в ВПК, приоритетные направления, разработки, военный потенциал.

В статье раскрыто понятие инноваций в военно-промышленном комплексе. Сделан анализ российского ВПК и сравнение его с зарубежным. Представлены примеры новых российских разработок в сфере ВПК.

Современный мир характеризуется высокими темпами проникновения инновационных технологий практически во все возможные сферы жизнедеятельности человека. Не остается в стороне и военная сфера.

Военные бюджеты мировых держав исчисляются миллиардами долларов. По данным исследования Стокгольмского института исследования проблем мира, на первый квартал 2016 года военный бюджет России составлял 66,4 млрд. долларов, что составило 5,4% от ВВП страны¹.

Политика перехода на инновационную модель экономики нашла свое отражение и в военной сфере. Не малую долю от всего военного бюджета на сегодняшний день направляют на разработку инновационных видов вооружения. Военно-промышленный комплекс постепенно фокусирует на себе инвестиции в вооружение².

Военно-промышленный комплекс (ВПК) - совокупность научных, исследовательских, испытательных организаций и предприятий промышленности, выполняющих государственный оборонный заказ, т. е. производящих продукцию и услуги в интересах обороны для силовых структур и обеспечения поставок вооружения и военной техники иностранным государствам в рамках военно-технического сотрудничества.

Увеличение потенциала отечественного ВПК представляется еще более важным на фоне последних событий во внешней политике страны, когда деятельность целого ряда оборонных предприятий была ограничена из-за введений международных санкций против России. Однако, по мнению специалистов, внешнеэкономические санкции пока не ухудшают положения российских предприятий ВПК и вряд ли воздействуют на выполнение гособоронзаказа, но они представляют риски для экспортных контрактов и могут замедлить процесс модернизации комплекса в целом³.

ВПК Российской Федерации в основном находится в кризисной ситуации, которая обуславливается:

- низким состоянием научно-технической, материаловедческой и испытательной базы;
- нарушением процесса воспроизводства основных фондов, в том числе их активной части - процесс старения основных промышленно-производственных фондов опережает процессы обновления и прироста;
- ухудшением качества научных и производственных кадров, низкой занятостью персонала и невысоким (при высоких квалификационных требованиях) уровнем заработной платы, которая почти на треть ниже, чем в среднем по промышленности;
- низкой государственной помощью предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ⁴.

В данный момент можно выделить несколько приоритетных направлений укрепления ВПК РФ. Во-первых, следует рассмотреть проблему совершенствования инвестиционно-инновационной деятельности. Определенные надежды в этой области связаны с реализацией Государственной программы вооружения на 2011–2020 гг., в которой предусматривается в период до 2020 г. около 2 трлн. р. из 19 трлн. р., выделяемых на развитие вооружения, направить на НИОКР с целью создания новых видов ВВТ⁵.

В тоже время Российская Федерация имеет ресурсы и возможности для предотвращения внешних (внутренних) угроз, касающихся национальной безопасности, развития военного потенциала и выхода страны на лидирующие позиции по уровню технического прогресса, представления своих интересов на мировой арене.

Масштабному внедрению технологических инноваций на предприятиях РФ мешают некоторые факторы, одними из которых выступают:

- 1) высокое налогообложение;
- 2) большой удельный вес груза-транспортных расходов;
- 3) высокие затраты на производство инноваций и длительные сроки окупаемости;
- 4) высокие процентные ставки по кредитам и т.д.

Под "инновацией" в сфере ВПК следует понимать деятельность человека в военно-промышленной и научно-исследовательской среде по наращиванию знаний с помощью проведения новых экспериментальных работ и разработок, внедрение их в производство, выход полученной продукции на рынок и как следствие получение разных видов эффекта - экономического, экологического, научно-технического и др.⁶

Возможности военной промышленности ведущих зарубежных стран во многом превышают потенциал отечественного ВПК (при этом военными специалистами прогнозируется существенное увеличение боевых возможностей военной техники ведущих зарубежных стран в период до 2025 года и дальнейшую перспективу)⁷.

Ситуация усугубляется еще и тем, что часть российской техники устарела: основная часть создана до 1992 года, поэтому до 2018 года вооружение полностью исчерпает свой ресурс и будет выведено и заменено образцами новой высокотехнологичной техники.

Стратегией национальной безопасности рассматривается реструктуризация, оптимизация и развитие оборонно-промышленного комплекса РФ, направленные на решение задач по всестороннему и своевременному обеспечению Вооруженных Сил улучшенными видами вооружения и специальной техники⁸.

Примерами инновационного применения в оборонно-промышленном комплексе стало создание или разработка следующих видов оружия и вооружения.

1. Боевой железнодорожный комплекс "Баргузин".

БЖРК "Баргузин" перспективный проект по воссозданию железнодорожного боевого комплекса, соответствующий поручение дал президент Российской Федерации В.В. Путин⁹. Информация по большей части по этому проекту засекречена, но известно, что БЖРК "Баргузин" будет представлять собой с виду обычный железнодорожный состав, который курсирует по дорогам нашей страны. Уникальность заключается в том, что под этим составом будет прятаться шесть ядерных межконтинентальных баллистических ракет, разработанных на основе МБР "Ярс" Дальность стрельбы такой ракеты - 10 тысяч километров, точность попадания - в радиусе 100 метров от цели. Головные части - маневрирующие, способные преодолеть любую из существующих систем ПРО. Вагоны, созданные из материалов способных выдержать взрыв ядерной боеголовки в нескольких сотнях метров от состава. Автономность работы составит 30 дней, за сутки "Баргузин" способен проходить до 1000 километров. Определить такой состав невозможно даже со спутников, что делает его неуязвимым для потенциального противника. Проект на сегодняшний день находится в стадии производства отдельных элементов комплекса, конструкторская документация обработана. Планируется, что комплекс будет принят на вооружение не раньше 2020 года.

2. Минирекс РС1А3 - легкий тактический робот.

Российский производитель оружия - КБ интегрированных систем (КБИС) - разработал боевого робота, который, благодаря своим габаритам, без труда помещается в рюкзак. Вес робота - 23 килограмма. Он оснащен лазерным сканером, на одной зарядке батареи может ехать в течение четырех часов, либо провести 15 часов в режиме наблюдения. Стрелковый модуль устройства имеет базовый калибр 7.62х39 миллиметра, длину ствола 200 миллиметров в штурмовом варианте и 400 миллиметров - в универсальном.

Устройство может использоваться в поисково-спасательных работах, а также для борьбы с террористами, решения задач типа "найти и обезвредить" в зданиях, в том числе многоэтажных, в качестве передового огнестрельного средства штурмовой группы, разминирования и установки взрывных устройств и так далее. Робот уверенно забирается по лестницам, оснащен рукой-манипулятором, поднимает грузы в руке, заглядывает в окна (помещения или припаркованного автомобиля), может вести огонь различными типами боеприпасов, работает в пыли, снегу и под дождем. В настоящее время робот проходит успешные испытания.

3. Экипировка будущего "Ратник 2".

Следующее поколение "Ратника" получит камуфляж, меняющий окраску, как хамелеон, и бронежилет со встроенным электроснабжением. Создание боевой экипировки с такими качествами требует создания новой элементной базы, развития технологий в производстве материалов, обладающих рядом полезных свойств, проведения комплексных испытаний. На его создание требуется порядка 3-4 лет. Планируется, что его реализация в войсках пройдет к 2025 году.

Тем временем экипировка второго поколения "Ратник" серийно поставляется в войска - до конца 2015 года современной амуницией были обеспечены порядка 80 тысяч военнослужащих. "Ратник" представляет собой комплекс средств защиты, связи, оружия и боеприпасов. Огнеупорный комбинезон, шлем, бронежилет с дополнительными пластинами, очки, щитки на локтях и коленях прикрывают 90 процентов поверхности тела солдата. Экипировка имеет систему распознавания "свой-чужой", исключающую возможность стрельбы по своим. Аппаратура связи позволяет получать данные от разведывательных машин и беспилотников. В снаряжение входят автономный источник тепла, водонепроницаемый фильтр, средства защиты органов дыхания и первой медицинской помощи.

4. Смарт- часы "Стрелец".

Комплекс "Стрелец-Часовой" разработан совместно Управлением службы войск и безопасности военной службы Минобороны РФ и не имеет мировых аналогов. Пройдя государственные испытания в течении двух лет, в том числе на устойчивость к ядерному взрыву, в 2015 году комплекс был принят на снабжение Минобороны¹⁰. Армейские смарт-часы способны показывать уровень активности воина и передавать сигнал в случае обездвиживания караульного или десантника в течение 40 секунд. Помимо собственного сигнала изделие передает точные координаты местоположения военнослужащего. Изделие обладает повышенной защитой от сверхнизких температур и противорадиационную защиту (электромагнитный удар). Часы оснащены системой ГЛОНАСС, возможность использования в качестве детектора движения для охраны объектов, снаряжения и оборудования, определением зоны действия (при выходе за периметр указанной территории подается тревожный сигнал). Рабочая температура до -50 градусов по Цельсию.

Исходя из приведенных примеров, можно сделать вывод, что инновационный потенциал ВПК может обеспечивать устойчивость экономического роста и независимость роста по отношению к мировым колебаниям цен на сырьевые товары, а также импортозамещение. Последнее особенно важно в связи со сложившейся политической ситуацией. В таких условиях определяющим фактором, способствующим инновационному "скачку" экономики Российской Федерации, может стать Военно-промышленный комплекс. Отечественный ВПК имеет высокий статус не только на территории РФ, но и за его пределами, новейшие разработки и продукты всегда представлены на международных выставках и форумах, на которых заключаются многомиллионные контракты на экспорт в другие государства новейшей продукции, положительно сказывающиеся на развитии всей страны. Данная отрасль характеризуется качественным кадровым составом, создающим, а затем воплощающим новейшие технологии и идеи в конечную инновационную продукцию.

Военно-промышленный комплекс можно рассматривать с различных позиций - экономических, технических, идеологических, нравственных, но нельзя отрицать тот факт, что даже в сегодняшнем "демократическом" и "пацифистски - настроенном" мире, ВПК является реальным и зачастую главенствующим политическим инструментом. В связи с этим военно-промышленный комплекс заслуживает особого внимания¹¹.

¹ См.: <https://www.sipri.org>.

² См.: <http://www.mywebs.su/blog/17308>.

³ Пыжьянова В. Свое иметь надо // Эксперт Урал. 2014. № 39.

⁴ Костин Д. Развитие ОПК России // Военно-пром. курьер. 2005. 16 марта.

⁵ Армейский вестник. URL: <http://army-news.ru>.

⁶ Куцына Е.А. Анализ инновационной деятельности в оборонной сфере Великобритании // Вооружение и экономика. 2011. № 4. С. 95.

⁷ Макитрин А.В., Тимофеев М.В. Государственная поддержка оборонно-промышленного комплекса - ключевой аспект стратегии посткризисного развития России // Вооружение и экономика. 2010. № 2. С. 73.

⁸ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (утв. Указом Президента РФ от 12.05.2009 № 537).

⁹ См.: Российская газета - Федеральный выпуск № 6516 (244).

¹⁰ Приказ Министра обороны РФ 2015 г. № 131.

¹¹ Яковлев Г.И. Особенности реализации импортозамещающей стратегии в российской промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 59-64.

INNOVATIONS IN THE SPHERE OF MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX

© 2016 Tokarev Vsevolod Olegovich

Student

© 2016 Bobov Ivan Alexandrovich

Student

© 2016 Izmailov Airat Maratovich

Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: Tok.seva@yandex.ru, Ivan.144@mail.ru, airick73@bk.ru

Keywords: innovation in the defense industry, the priority areas of development, military potential.

In the article the concept of innovation in the military-industrial complex. The analysis of the russian military-industrial complex and its comparison with foreign ones. Examples of the new russian developments in the sphere of military-industrial complex.

УДК 336

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ВЫПУСКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

© 2016 Тюрина Вера Юрьевна

доктор экономических наук, профессор

Саратовский государственный технический университет

E-mail: vut@sstu.ru

Ключевые слова: конкурентоспособность, технологии, объекты интеллектуальной собственности, инновационная деятельность, инновационная продукция.

Трансформация результатов интеллектуальной деятельности в готовый инновационный продукт, который заинтересует участников рыночных отношений, заключается в обязательной правовой охране объектов интеллектуальной собственности, привлечении конкурентоспособных технологий для дальнейшего их освоения, что способствует выпуску востребованной инновационной продукции.

Основным критерием успешной работы предприятий в условиях рыночной экономики является конкурентоспособность производимых ими товаров, обеспечение которой достигается, прежде всего, за счет высокого уровня технических и технологических решений, воплощенных в товаре, успешная реализация которого связана с защитой от нарушения прав интеллектуальной собственности. Для успешного осуществления дея-

тельности на мировом рынке хозяйствующим субъектам необходима конкурентоспособная продукция, в которой особое значение имеют два фактора: новизна товара и патентная чистота. На современном этапе экономического развития интеллектуальная собственность, как прогрессивная составляющая интеллектуального капитала, является одним из самых конкурентоспособных товаров, который при умелом использовании способен принести наиболее высокие прибыли на современном рынке.

Для включения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот нужно обязательно соблюсти два условия: во-первых, иметь правовые основания владеть конкретными результатами интеллектуальной творческой деятельности и использовать их; во-вторых, оформить свои права на объект или объекты интеллектуальной собственности согласно требованиям законодательства.

Для успешной коммерциализации необходимо не только оценить потенциал предложенной идеи, но и уметь увидеть перспективу создаваемого бизнеса, прежде всего ориентированного на спрос, в том числе и глобальный. Поэтому уже на первых этапах создания производства необходимо понимать, кто будет вашим потенциальным клиентом и как донести до него информацию о созданном продукте. Только основываясь на таком подходе, можно говорить о гарантированных результатах и созданных конкурентоспособных инновациях в системе коммерциализации. Без перспективы конкурентоспособности создаваемого инновационного продукта вложение финансов в его создание не целесообразно.

Для оценки коммерческого потенциала изобретения или научной разработки необходимо проведение следующих видов работ:

- определение основных параметров и характеристик новой продукции;
- осуществление необходимых работ по доработке объектов интеллектуальной собственности до уровня коммерческого продукта и требований потенциальных лицензиатов и/или промышленности;
- определение групп возможных потребителей;
- исследование внешней конкурентной среды, изучение фирм-конкурентов и выпускаемой ими продукции, в т.ч. определение научно-технического уровня выпускаемой продукции;
- анализ конкурентных преимуществ выпуска новой продукции;
- технологический аудит - оценка возможностей по запуску новой продукции в производство;
- исследование емкости рынка и его потребности в новой продукции (потенциальный объем продаж в количественном и денежном выражении); формирование рыночной стратегии;
- определение контрагентов, потенциальных потребителей и проведение предварительных переговоров с ними;
- бизнес-планирование и привлечение потенциальных инвесторов для финансирования;
- составление планов рекламных кампаний.

На сегодняшний день, очевидно, что трансформация результатов интеллектуальной деятельности в готовый инновационный продукт, который заинтересует участников рыночных отношений, пожалуй, является самым трудным этапом в цепочке между нау-

кой и потребителем. Выпуск технологической продукции без учета рыночного спроса конечных потребителей является нерациональным, поэтому на настоящий момент для эффективной работы предприятий при организации инновационной деятельности необходимо учитывать, что привлечение конкурентоспособных технологий для дальнейшего их освоения является залогом выпуска востребованной инновационной продукции.

Существенная особенность рынка интеллектуального продукта заключается в том, что на нем выступают не сам продукт, а права на него. Вне прав такой продукт, являющийся нематериальным по природе, выступать на рынке не может без чьего-либо разрешения и без выплаты вознаграждения. Поэтому построение рыночных отношений - это в большой мере вопрос правовой охраны продукта, установление на него исключительного права и вытекающих из этого законодательных ограничений использования.

Конкурентоспособность продукции во многом зависит от ее защищенности охраняемыми документами. Все работы процесса создания инновационного продукта осуществляются на базе информационных исследований, основными из которых являются патентные исследования.

Патентные исследования - исследования технического уровня и тенденций развития объектов хозяйственной деятельности, их патентоспособности, патентной чистоты, конкурентоспособности на основе патентной и другой информации, проводятся в соответствии с ГОСТ Р 15.011.-96.

Основные задачи патентного исследования:

- разработка маркетинговой стратегии для определения наиболее перспективных направлений деятельности, выявления потенциальных конкурентов, определения направления их деятельности и выбора своей рыночной ниши;
- минимизация риска, связанного с возможным дублированием уже существующих технических решений на начальном этапе разработки потенциального объекта патентования;
- определение соответствия объекта патентования такому критерию патентоспособности как "новизна" при подготовке заявки на выдачу патента с целью снижения риска получения отказа в выдаче патента или последующего его опротестования;
- получение информации об интересующих технических решениях или технологиях с целью последующего приобретения патента (или получения лицензии) на уже запатентованное решение;
- выявление нарушений прав патентообладателей и заявителей на объекты промышленной собственности;
- анализ (исследование патентной чистоты) условий беспрепятственной реализации промышленной продукции на рынке конкретной страны или стран и исключение нарушения прав третьих лиц, владеющих патентами, действующими на территории этих стран.

Чтобы проверить заявляемое изобретение/полезную модель/промышленный образец на патентную чистоту и патентоспособность, необходимо оценить его новизну, изобретательский уровень и оригинальность.

Патентные исследования - это самый дешевый путь проведения маркетинговых исследований, весь жизненный цикл продукта должен сопровождаться патентным поиском. Проведение патентного поиска может рассматриваться как утомительное и педан-

тичное занятие, однако его следует признать эффективным инструментом маркетинга, поскольку в результате предприниматели имеют возможность узнать и оценить потенциальных конкурентов.

В стремлении к экономическому росту и интенсивному формированию рыночных отношений конкурентоспособной продукции, создаваемой в результате интеллектуальной деятельности, знания превращаются в основной предмет инновационной деятельности и основной компонент производительных сил. Конкурентоспособные технологии становятся основным инструментом формирования постиндустриального общества и все более значимыми объектами товарно-денежных отношений. Инновационная деятельность, являющаяся движущей силой научно-технического прогресса, основой формирования и главным инструментом экономического развития, принципиально невозможна без надежной правовой охраны и эффективного юридического регулирования отношений интеллектуальной собственности.

RAISING COMPETITIVE TECHNOLOGIES FOR RELEASE INNOVATIVE PRODUCTS

© 2016 Tyurina Vera Yurevna
Doctor of Economics, Professor
Saratov State Technical University
E-mail: vut@sstu.ru

Keywords: competitiveness, technology, intellectual property, innovation, innovative products.

Transformation of results of intellectual activity in the finished product innovation that will interest participants of market relations, is a mandatory legal protection of intellectual property, bringing competitive technologies for their further development, which contributes to the production of marketable innovative products.

УДК 336

КРИТЕРИИ ВЫБОРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Тюрина Вера Юрьевна
доктор экономических наук, профессор
© 2016 Матвеева Екатерина Викторовна
магистрант

Саратовский государственный технический университет
E-mail: vut@sstu.ru, terikarter@mail.ru

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники финансирования, финансирование, собственные средства, заемные средства, стоимость, доступность, финансовые инструменты, риск.

Главным фактором успешного существования любого предприятия является наличие, а также эффективное использование финансовых ресурсов. Существует много различных источников финансирования, и перед предприятием стоит основная задача выбрать наиболее удобные для его финансового положения. Данная статья раскрывает, по каким критериям этот выбор можно осуществить.

Важной частью экономики в условиях рыночного хозяйствования представляют собой организации, выступающие в роли хозяйствующих субъектов. В ходе осуществления своей деятельности они пользуются определенными видами ресурсов, такими как материальные, трудовые, финансовые и непосредственно денежными средствами.

Именно финансовые ресурсы обеспечивают развитие производства, объектов непроизводственной сферы, их потребление, а также резерв. Капитал в денежной форме представляют финансовые ресурсы, которые используются на развитие производственно-торгового процесса.

Наличие у предприятия в достаточной мере финансовых ресурсов, а также эффективное их использование отражают финансовое положение предприятия, его финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность. В связи с этим главной задачей любой организации считается поиск резервов повышения собственных финансовых ресурсов и максимально результативное их использование в стремлении увеличения эффективности работы в целом на предприятии.

В современных условиях рыночной экономики практически любая фирма пользуется привлечением внешнего финансирования. Использование заемных средств характеризуется рядом причин, каждая из которых имеет индивидуальный характер для отдельной организации. Тем не менее, основой абсолютно всех управленческих решений по привлечению заемного капитала является стремление к росту и развитию.

Возможен ли отказ фирмы от применения внешнего финансирования при использовании лишь одних собственных средств? Каждое предприятие, будучи самостоятельным хозяйствующим субъектом, обладает основной целью в максимизации доли прибыли, что является невозможным для осуществления без расширения производства, повышения объема сбыта, количества покупателей и поставщиков и т.д. Такие мероприятия претендуют на достаточно обширные вложения средств. Считается, что применение собственных средств не предполагает риска. Но если предприятие будет довольствоваться собственным капиталом, то оно заметно уменьшит, если не лишит полностью себя резервных средств, которые необходимы в ситуации с появлением дефицита финансовых ресурсов. Что довольно часто происходит в современных условиях из-за несовпадения во времени притоков и оттоков денежных средств. Предпринимательская деятельность находится в тесной связи с риском, потому довольно нерационально сбрасывать со счетов внешнее финансирование, при этом сокращая рост и развитие предприятия.

Следовательно, главной задачей финансовой службы компании будет являться не отказы от заемных средств, а отбор их рационального количества и способа финансирования, который будет наиболее подходить под сложившуюся ситуацию в экономике.

Различные экономические ученые, в лице О.С. Немыкиной¹, С.В. Захарова² и других, разрабатывали множество алгоритмов выбора финансовых инструментов, основываясь на всевозможных критериях. Под данными критериями подразумевались: стои-

мость привлечения конкретного источника, доступность, налоговая выгода, жизненный цикл организации и определенного инвестиционного проекта, оперативность, риски и т.д. Главным недостатком существующих методик, как правило, является направленность на один лишь критерий. Вдобавок, если, при выборе наиболее рационального источника финансирования учитывать все возможные характеристики и параметры, сам выбор может стать довольно долгим и сложным, что скажется не менее негативно на его результате. Внутри данной проблемы целесообразно рассмотреть и выделить самые важные критерии, особенности их применения, а также их влияние на выбор финансового инструмента.

Важным критерием, который влияет на выбор источника финансирования, является его стоимость. Самым первым вопросом, на который нужно дать ответ финансовой службе, это то, во сколько компании обойдется применение того или иного источника финансирования, это необходимо для того, чтобы из различных альтернативных источников выбрать наиболее экономически эффективные. Принятое решение по данному вопросу будет являться экономически обоснованным лишь в случае верного расчета такого показателя.

Для определения стоимости привлеченного источника финансирования существует большое разнообразие способов. Выбирая метод расчета, необходимо учитывать такие важные показатели как: уровень инфляции, процентные ставки, налоговый эффект, премии и другие выплаты. Также при оценке стоимости привлеченного источника финансирования, как правило, важно определить средневзвешенную цену капитала. Этот показатель можно рассчитать, используя целевую структуру капитала, что сможет позволить дать определение экономической эффективности использования заемных средств, и сделать подборку оптимального соотношения финансовых источников для данной ситуации.

Тем не менее, при выборе из разнообразия финансовых инструментов, не стоит заходить в рамки одного критерия, потому как источники денежных средств могут быть одинаковой стоимости для компании. Таким образом, сделав оптимальный выбор в отношении стоимости, необходимо дать оценку следующему значительному критерию как доступность.

Этот критерий, в свою очередь, зависит от других факторов, таких как организационно-правовая форма фирмы, величина активов и оборотных средств, размер предприятия, престиж, финансовое обеспечение, кредитная история, оперативность привлечения источника денежных средств и др.³ Оценивая доступность финансирования, крайне важно определить какими целями будет обладать привлечение средств, их оптимальный срок и нужную сумму. Такие цели могут быть ориентированы как на краткосрочную, так и долгосрочную перспективу. К краткосрочным, относится привлечение средств, необходимых для приобретения сырья, оборотных средств, материалов, осуществления расчетов по налогам и сборам, заработной плате, краткосрочных финансовых вложений, оплаты кредиторской задолженности, и другое. К долгосрочным обычно относятся долгосрочные финансовые вложения и инвестиционные проекты. Осуществляя долгосрочные цели, организации необходима большая сумма средств, чем для краткосрочных. После определения размера необходимого финансирования и цели его привлечения, требуется сделать выбор из различных источников краткосрочных или долгосрочных.

При разработке инвестиционного проекта, предприятие также имеет возможность сочетать разные формы финансового обеспечения. К примеру, при необходимости закупки нового дорогого оборудования, кроме собственных средств, есть возможность привлечь средства от эмиссии акций или облигаций. Дополнительная эмиссия в данном случае может расцениваться как позитивный сигнал, потому как компания желает выйти на новый уровень развития. Помимо этого имеется возможность приобретения части оборудования в лизинг. Однако руководству компании не мешает иметь подстраховку, потому что в ходе осуществления проекта существует вероятность возникновения дополнительных расходов, которые могут быть связаны с электроэнергией, оплатой труда рабочих, доставкой и монтажом оборудования, налогами и прочим. А в связи с тем, что инвестиционный проект, как правило, начинает окупаться спустя определенный срок, предприятию может не хватить собственных средств. В данной ситуации потребуются привлечение краткосрочного кредита или факторинга.

При оценке доступности финансирования, необходимо учесть тот факт, что не все предприятия имеют возможность использовать вышеперечисленные финансовые инструменты.

Крупные фирмы имеют довольно большой размер активов, предназначенных для финансового обеспечения, а также обладают хорошей деловой репутацией и высокими экономическими рейтингами, их доступные финансовые инструменты более широкие, чем для мелких и средних компаний, которые только начали закреплять свои позиции на рынке. Но в современное время от ряда многих банков существуют кредитные программы, которые направлены на поддержание малого и среднего бизнеса. Данные программы берут в расчет помимо размеров бизнеса и срока его существования, цели, на которые предоставляются средства.

Однако, применение любых финансовых инструментов привлекает существование рисков различного рода. Такие как: риск снижения финансовой устойчивости и неплатежеспособности, а также инвестиционный, процентный и инфляционный риск. Грамотная финансовая политика предприятия сможет позволить уменьшить вероятность возникших рисков, и вдобавок повлиять на важные критерии выбора источников финансирования, такие как стоимость его привлечения и доступность.

Для снижения рисков предприятия можно употребить различного рода мероприятия, такие как: самострахование, страхование, резервирование средств и т.д. Крупные фирмы обладают целыми отделами по оценке и анализу рисков. Компании же мелкого и среднего бизнеса не имеют достаточно средств для содержания подобных отделов. Такая проблема решается с помощью риск - консалтинга, услуги по которому предлагают различные консалтинговые агентства. Риск - консалтинг не бесплатен, но его стоимость ориентирована на платежеспособность заказчика. Если руководство задается целью выбора источников финансирования инвестиционного проекта, то для этого потребуется осуществить оценку и анализ рисков и определить пути их снижения.

Кроме снижения рисков фирме необходимо быть нацеленной на снижение стоимости источника финансирования. Так как главным фактором, который имеет влияние на стоимость заемного капитала представляется процентная ставка, то к примеру, при принятии решения о привлечении кредита будет являться целесообразным проведение руководством переговоров с банками о снижении имеющейся процентной ставки. Для

заинтересованности банка в понижении процентов по кредиту, компания может предложить сотрудничать на взаимовыгодных условиях. Предприятие имеет возможность подписать с банком договор об инкассации денежной наличности, а также перевести в данный банк "зарплатный проект" и все свои счета, развивая потребительское кредитование среди сотрудников и клиентов и т.д. Такая услуга также является платной. В связи с чем следует рассчитать сможет ли фирма извлечь прибыль, представленную разницей с суммой, которую получит от понижения процента по кредиту, и стоимостью предоставляемых банковских услуг.

Особую сложность для организации представляет влияние на доступность источников финансирования. Критерий доступности имеет зависимость от различных факторов. К примеру, так предприятие не сможет за определенный короткий период времени увеличить свои активы до размера, которого достаточно для обеспечения гарантии по кредиту или залогу, а также нарастить собственный финансовый рейтинг, овладеть хорошей репутацией на рынке и престижем. Вдобавок компании практически нереально поменять свою организационно-правовую форму.

В свою очередь стратегическим целям предприятия необходимо ориентироваться на рост и развитие, наращивание собственного капитала, активов как основных, так и оборотных. Важно обращать внимание на положительную кредитную историю и репутацию. Данные меры смогут позволить организации обеспечить рост уровня доступности разнообразных финансовых инструментов в будущем периоде.

Самым гибким параметром представляется оперативность привлечения средств. Для сокращения времени, которое требуется на привлечение какого-либо источника финансирования, предприятию необходимо применять грамотно составленный алгоритм выбора финансового инструмента. Такой алгоритм обязан учитывать конкретную экономическую ситуацию на рынке, цели привлечения средств данного предприятия и их размер.

Руководство предприятия должно иметь в рассмотрении различные источники финансирования, уметь дать грамотную оценку целесообразности их выбора по критериям, перечисленным выше, и помимо прочего, основываясь на заранее разработанной методике делать выбор одного или нескольких наиболее подходящих из них.

Следует обратить внимание на вопрос об актуальности проблемы выбора источника финансирования в настоящее время. Вероятно ли то, что современные предприятия по большей части используют лишь собственные средства, в то время как заемный капитал так мал, что выбор его источника не имеет особого значения.

Рассмотрим данные Федеральной службы государственной статистики об инвестициях в основной капитал по источникам финансирования (см. таблицу).

Данная таблица показывает, что доля привлеченных средств в общем количестве инвестиций на протяжении 2010-2014 года несколько превышает долю собственных средств. Однако, на протяжении всего периода данный показатель идет на спад, а за 2015 год даже уступает в соотношении собственным средствам, что весьма объяснимо существующей за последний период нестабильной ситуацией в экономике. Тем не менее, поддерживается достаточный уровень до 48,9%. Сокращение доли привлеченных средств также зависит от снижения доли финансирования бюджетными средствами до 16,5% и сокращением доли кредитов банков до 7,8%, а также спадом доли прочих источников до 14,7%.

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	в процентах к итогу					
Инвестиции в основной капитал-всего	100	100	100	100	100	100
в т. ч. по источникам финансирования:						
собственные средства	41,0	41,9	44,5	45,2	45,7	51,1
привлеченные средства	59,0	58,1	55,5	54,8	54,3	48,9
из них:						
кредиты банков	9,0	8,6	8,4	10,0	10,6	7,8
в том числе кредиты иностранных банков	2,3	1,8	1,2	1,1	2,6	1,9
заемные средства других организаций	6,1	5,8	6,1	6,2	6,4	5,7
инвестиции из-за рубежа				0,8	0,9	0,9
бюджетные средства	19,5	19,2	17,9	19,0	17,0	16,5
прочие	21,9	22,3	20,0	15,6	15,7	14,7

Источник: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.04.2016).

Учитывая, что привлеченные средства предприятий находятся на довольно высоком уровне, они имеют место быть, хоть и претерпевая небольшие спады. Вполне можно полагать, что проблематика выбора источников финансирования для предприятий является довольно актуальной. А то, насколько экономически выгодно и эффективно будет использован какой-либо финансовый инструмент, имеет прямую зависимость от самих критериев, на основе которых выбор был осуществлен.

¹ См.: Немыкина О.С., Гринкевич Л.С. Методика выбора источников финансирования деятельности компаний на основе критериев доступности и эффективности // Бизнес в законе. 2011. № 1. С. 241-246;

Немыкина О.С. Методические подходы к обоснованию выбора источника финансирования корпораций // Вестник Томского государственного университета. 2010. № 340. С. 153-156.

² Захаров С.В., Никитушкина И.В. Финансирование компании на стадии роста - возможности и преимущества гибридных финансовых инструментов // Вестник Московского Университета. Сер. 6, Экономика. 2010. №1.

³ Кузнецова Н.Н. Основные критерии выбора источника финансирования предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2013. № 4-1.

CRITERIA FOR SELECTION OF SOURCES OF FINANCING OF THE ENTERPRISE

© 2016 Tyurina Vera Yurevna

Doctor of Economics, Professor

© 2016 Matveeva Ekaterina Viktorovna

Master Student

Saratov State Technical University

E-mail: vut@sstu.ru, terikarter@mail.ru,

Keywords: financial resources, financing sources, funding, own funds, borrowed funds, cost, accessibility, financial instruments, risk.

The main factor of successful development of any enterprise is the availability and effective use of financial resources. There are many different sources of funding, and the enterprise is the main task to choose the most convenient for its financial situation. This article about criteria this choice could be implemented.

УДК 332.02:338.436.36

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АПК РЕГИОНА

© 2016 Усманова Лилия Рашитовна

магистрант

© 2016 Шелестова Марина Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lili4ka516@yandex.ru, marishelest@mail.ru

Ключевые слова: государственная поддержка, агропромышленный комплекс, Самарская область, бюджетные ассигнования.

В статье рассматриваются меры государственной поддержки агропромышленного комплекса, анализируются основные направления государственной поддержки сельского хозяйства Самарской области, предлагаются меры по совершенствованию системы государственной поддержки.

Государственная поддержка в системе агропромышленного комплекса является основой формирования и поддержки сельхозтоваропроизводителей в сложных экономических условиях. Необходимость государственной поддержки АПК определена местом и ролью аграрного сектора в рыночной экономике страны. От решений государства в области АПК зависит обеспечение промышленности необходимым сырьем, продуктами питания населения и продовольственная безопасность страны в целом. Можно выделить три важнейших формы системы государственной поддержки сельского хозяйства:

1. прямая, т.е. прямые бюджетные выплаты. В эту группу входят субсидии на сельскохозяйственное производство, субсидии на компенсацию части затрат на страхование урожая, субсидирование процентной ставки по кредитам и т.д.;

2. косвенная, при которой бюджетные средства имеют стимулирующий характер. К косвенным формам государственной поддержки относится, например, льготное налогообложение закупки сельхозпродукции для государственных нужд и т.д.;

3. опосредованная, т.е. реализация различных программ, напрямую не связанных с сельскохозяйственным производством, например, программы по охране окружающей среды или животного мира¹.

Комбинирование вышеперечисленных форм государственной поддержки должно сформировать благоприятные условия для эффективного функционирования региональных сельхозпроизводителей.

В настоящее время государственная поддержка АПК выражается в льготном кредитовании предприятий АПК, бюджетных субсидиях на сельскохозяйственное производство и материально-технические ресурсы, лизинге сельскохозяйственной техники, поддержке страхования урожая сельскохозяйственных культур, льготах по налогам, финансировании инвестиционной деятельности, поддержке аграрной науки².

Государственная поддержка АПК региона представляет собой комплекс финансовых и организационно-экономических мероприятий, которые способствуют эффективно ведению расширенного воспроизводства и повышению конкурентных преимуществ региональных производителей сельхозпродукции³.

Что касается АПК Самарской области, то агропромышленный комплекс является одним из важнейших секторов региональной экономики, имеющим стратегическое значение в части обеспечения продовольственной безопасности и сохранения социальной стабильности в регионе. Аграрный сектор Самарской области представляет собой многоотраслевую производственно-экономическую систему, в которой функционирует 511 сельскохозяйственных организаций, более 2300 крестьянских (фермерских) хозяйств, около тысячи пищевых и перерабатывающих организаций и предприятий, оказывающих услуги по поставке и сервисному обслуживанию сельскохозяйственной техники. Доля продукции сельского хозяйства Самарской области по Приволжскому федеральному округу составляет более 7,7%, по общероссийскому производству - 1,8%.

С помощью SWOT-анализа проведена оценка ситуации в АПК Самарской области (см. таблицу).

Согласно приведенному SWOT-анализу ситуации в аграрном секторе, конкурентоспособность Самарской области формируется с помощью ряда факторов: обширный земельный фонд, благоприятные условия для развития сельскохозяйственного производства, наличие большого числа научно-исследовательских и учебных заведений в сфере сельского хозяйства и т.д. Все это определяет конкурентные преимущества региона, которые представляют собой совокупность научно-образовательных, технических, организационно-экономических, информационных и других условий, сложившихся в данном регионе и отличающих его от других регионов⁴.

Таким образом, Самарская область обладает хорошим потенциалом, способным в полной мере обеспечить потребности населения в сельскохозяйственных продуктах, обеспечить продовольственную безопасность и социальную стабильность в регионе, тем самым внося огромный вклад в укрепление экономики аграрного сектора области.

Несмотря на сложные экономические условия в стране, региональные производители сельскохозяйственной продукции могут рассчитывать на государственную поддержку. В 2016 году государственная поддержка АПК Самарской области является одним из главных приоритетов Правительства Самарской области. В настоящее время существует около двадцати направлений государственной поддержки аграрного сектора Самарской области. Нормативно-правовыми актами, которыми регулируется государственная поддержка производителей сельхозпродукции в 2016 году, являются законы Самарской области, ведомственные целевые и государственные программы. Среди них:

1. Закон Самарской области от 09.02.2005 №28-ГД "О государственной поддержке кадрового потенциала агропромышленного комплекса Самарской области";

SWOT-анализ ситуации в АПК Самарской области

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
1. Наличие значительных земельных ресурсов; 2. Потребительский потенциал региона; 3. Наличие современных предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности; 4. Высокий научно-исследовательский, агроинновационный и образовательный потенциал отрасли	1. Сложность привлечения кредитных ресурсов для обеспечения устойчивых процессов расширенного воспроизводства АПК; 2. Недостаточный уровень технического оснащения отрасли; 3. Дефицит квалифицированных кадров на селе; 4. Недостаточный уровень развития рыночной инфраструктуры сельских территорий; 5. Проблема сбыта сельскохозяйственной продукции
О (возможности)	Т (угрозы)
1. Повышение результативности государственной поддержки; 2. Проведение комплекса агромероприятий. Реконструкция и восстановление мелиоративных систем; 3. Широкое применение ресурсосберегающих технологий в растениеводстве и животноводстве; 4. Привлечение стратегических инвестиций в сельское хозяйство и создание современных производств по максимальной переработке сельскохозяйственной продукции при реализации мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности АПК; 5. Создание рыночной инфраструктуры	1. Усиление глобальной и межрегиональной конкуренции на агропродовольственном рынке; 2. Усиление диспаритета цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства; 3. Потеря почвенного плодородия; 4. Отток квалифицированных кадров из аграрной сферы; 5. Повышение специфических рисков аграрной сферы

Источник: Постановление Правительства Самарской области от 12.05.2011 №175 "О Стратегии развития агропромышленного комплекса Самарской области на период до 2020 года". URL: http://www.samregion.ru/documents/government_resolution/03.12.2013/skip/91/19497/?blind=1.

2. Закон Самарской области от 03.09.2009 №41-ГД "О наделении органов местного самоуправления на территории Самарской области отдельными государственными полномочиями по поддержке сельскохозяйственного производства";

3. ВЦП "Развитие мясного скотоводства и увеличение производства мяса КРС в Самарской области на 2016-2018 годы";

4. ВЦП "Развитие первичной переработки скота в Самарской области на 2014-2016 годы";

5. ВЦП "Предотвращение заноса и распространения африканской чумы свиней на территории Самарской области на 2015-2017 годы";

6. ГП "Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Самарской области на 2014-2020 годы";

7. ГП "Развитие сельскохозяйственной и потребительской кооперации в Самарской области на 2013-2020 годы";

8. ГП "Развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры Самарской области на 2014-2020 годы";

9. ГП "Устойчивое развитие сельских территорий Самарской области на 2014-2017 годы и на период до 2020 года";

10. ГП "Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения в Самарской области на период до 2020 года"⁵.

Государственная поддержка АПК Самарской области осуществляется за счет средств из федерального и областного бюджета. Бюджетные ассигнования на 2016 год в соответствии с Законом Самарской области "Об областном бюджете на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов" составляют 3,924 млрд. рублей, из них около 55% составляют средства из областного бюджета. Основными направлениями расходов государственной поддержки производителей сельскохозяйственной продукции в 2016 году составляют:

- расходы на поддержку кадров (15,69% от общей суммы государственной поддержки);
- расходы на поддержку растениеводства и земледелия (26,82%);
- расходы на поддержку отрасли животноводства и племенного дела (12,32%);
- расходы на поддержку технического перевооружения (3,25%);
- расходы на обеспечение устойчивого развития сельских территорий (10,12%);
- предоставление грантов КФХ (2,39%);
- расходы на поддержку потребительской кооперации (0,89%);
- расходы на строительство и реконструкцию объектов (8,02%);
- субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам (17,88%);
- иные направления расходов (2,62%).

Таким образом, самые существенные расходы государственных вложений направлены на поддержку растениеводства и земледелия Самарской области. Для этой цели предусмотрено бюджетных средств на сумму 1,052 млрд. рублей, среди которых средства областного бюджета составляют 347 млн. рублей, т.е. 33% от общей суммы бюджетных средств.

В рамках расходов на поддержку растениеводства и земледелия наибольшая сумма бюджетных ассигнований направлена на предоставление субсидий на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным производителям (более 74% от общей суммы государственной поддержки растениеводства и земледелия). Субсидии на оказание несвязанной поддержки в области растениеводства направлены на возмещение части затрат на повышение уровня экологической безопасности сельскохозяйственного производства, повышение качества почв и плодородия, проведение агротехнологических работ⁶.

Основными приоритетами совершенствования государственной поддержки АПК Самарской области являются:

1. Обеспечение максимального привлечения средств федерального бюджета на развитие регионального АПК;

2. Внесение изменений в действующие нормативные правовые акты, регламентирующие условия предоставления государственной поддержки. Прежде всего, необходимо провести работу по сокращению излишних требований к комплектам документов, которые запрашиваются у производителей сельскохозяйственной продукции при получении государственной поддержки. Это позволит уменьшить трудоемкость получения государственной поддержки и сократить сроки предоставления бюджетных средств;

3. Максимальное использование возможности личных подсобных хозяйств населения при реализации программы развития АПК Самарской области⁷.

Можно сделать вывод о том, что основными направлениями развития АПК Самарской области являются: повышение плодородия почв, развитие племенного животновод-

ства и элитного семеноводства, поддержка кадров в сельском хозяйстве, создание ассоциация и объединений, интеграция сельских товаропроизводителей с отечественными промышленными и перерабатывающими предприятиями и т.д.

Государственная поддержка АПК Самарской области должна обеспечивать сохранность и воспроизводство земельных и других природных ресурсов, снижение налогообложения сельского хозяйства, поддержание конкурентоспособности и развития малых и средних форм хозяйствования, укрепление материально-технической базы аграрного сектора, а также содержать меры по активизации инвестиционной деятельности в АПК. Меры по совершенствованию государственной поддержки АПК региона должны, прежде всего, создавать условия для эффективного функционирования аграрного сектора, способного обеспечить продовольственную безопасность региона за счет собственного производства основных видов продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

¹ Михайлюк О.Н. Формы государственной поддержки субъектов хозяйствования АПК // Экономика сельскохозяйственных предприятий. 2010. № 7. С. 37-40.

² Фролова О.А. Формы государственной поддержки сельского хозяйства // Вестник НГИЭИ. 2011. № 4 (5). С. 87-93.

³ Смирнова И.Г. Государственная поддержка агропромышленного комплекса региона // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2011. № 2. С. 140-146.

⁴ Гуськова Н.Д., Салимова Т.А., Краковская И.Н. Обеспечение импортозамещения на основе устойчивого развития и повышения конкурентоспособности региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 2. С. 11-16.

⁵ Основные направления государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей Самарской области. URL: <http://mcx.samregion.ru/gospodderzhka>.

⁶ Постановление Правительства РФ от 27.12.2012 №1431 (ред. от 27.01.2015) "Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140129.

⁷ Бюджетная поддержка АПК Самарской области в 2016 году. URL: http://mcx.samregion.ru/info/news/5888/?sphrase_id=188545.

IMPROVEMENT OF STATE SUPPORT OF REGION AGRICULTURE

© 2016 Usmanova Lilia Rashitovna

Undergraduate

© 2016 Shelestova Marina Alexandrovna

PhD in Economics, Docent

Samara State University of Economics

E-mail: lili4ka516@yandex.ru, marishelest@mail.ru

Keywords: state support, agriculture, the Samara region, budgetary provisions.

The article deals with the measures of the state support of agriculture, analyses the main directions of state support for agricultural development of the Samara region, proposes measures to improve the system of state support.

МУЛЬТИПЛИКАТОР СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА (ТЕОРЕМА ХААВЕЛЬМО)

© 2016 Уфимцева Людмила Ивановна

кандидат физико-математических наук, профессор

© 2016 Меркулов Денис Сергеевич

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: denvermerk1997@mail.ru

Ключевые слова: теорема Хаавельмо, государственные налоги, государственные расходы, мультипликатор.

В работе рассматривается вопрос достижения потенциального уровня ВВП при сбалансированном бюджете с помощью мультипликаторов государственных расходов и налогов.

Изменение налогов и государственных расходов влияют на экономическую конъюнктуру неоднозначно: если размер налогов увеличить, то это приводит к спаду реального выпуска, а с увеличением государственных расходов происходит повышение реального ВВП.

Смысл теоремы Хаавельмо заключается в том, что при увеличении государственных расходов с условием их финансирования за счет возрастания налоговых поступлений на такую же величину ($\Delta T = \Delta G$) получаем рост национального дохода (Y) на такую же величину: $\Delta Y = \Delta G$.

Следовательно, согласно теореме Хаавельмо политика, проводимая государством расходов сильнее налоговой политики: объем реального выпуска возрастает в большей степени с увеличением государственных расходов, чем при уменьшении налогов. Рассмотрим применение теоремы на конкретных примерах.

Задача 1

Допустим, государство увеличивает расходы на ΔG , равную 20 млрд. рублей, и одновременно повышает налоги на ΔT , равную 20 млрд. рублей.

Если предельная склонность к потреблению (MPC) остается равной 0,8, то изменение государственных расходов вызовет пятикратный прирост выпуска, благодаря мультипликатору.

Мультипликатор государственных расходов (m_g) показывает в какой степени вырастет совокупный доход в ответ на изменение государственных расходов.

$m_g = 1/(1 - MPC) = 1/(1 - 0,8) = 5$, где $\Delta Y = \Delta G$, где ΔY - изменение реального национального дохода; ΔG - изменение государственных расходов.

$\Delta Y = \Delta G * m_g = 20 \text{ млрд. рублей} * 5 = 100 \text{ млрд. рублей}$. Делаем вывод, что увеличение государственных расходов на 20 млрд. рублей привел к росту дохода на 100 млрд. рублей.

Теперь переходим к налоговому мультипликатору, который равен:

$$m_t = \Delta Y / \Delta T = -MPC / (1 - MPC) = -MPC / MPS. \quad m_t = -MPC * m_g$$

Пусть ΔT по-прежнему равен 20 млрд. рублей и MPC составляет 0,8.

Подсчитаем налоговый мультипликатор: $m_t = -MPC / (1 - MPC) = -0,8 / (1 - 0,8) = -0,8 / 0,2 = -4$
 $m_t = \Delta Y / \Delta T \rightarrow \Delta Y = m_t * \Delta T = (-4) * 20 = -80$ млрд. рублей. Это значит, что при увеличении налогов на 20 млрд. рублей произойдет уменьшение реального выпуска на 80 млрд. рублей.

Каков же общий результат одновременного увеличения государственных расходов и налогов? Прирост государственных расходов на 20 млрд. рублей привел к росту дохода на 100 млрд. рублей; в свою очередь, прирост налогов на 20 млрд. рублей привел к сокращению дохода на 80 млрд. рублей. В итоге получаем: $100 - 80 = 20$, результат, подтверждающий теорему Хаавельмо: увеличение государственных расходов, сопровождаемое увеличением налогов для балансирования бюджета, вызовет рост дохода на ту же самую величину.

Таким образом, мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1, независимо от величины MPC. В нашем примере мультипликатор государственных расходов был равен 5, а налоговый мультипликатор = -4. Сложив эти два показателя, мы и получили 1.

Задача 2

При $C=0,6(Y-T)$, $I=120$, $G=100$, $t=0,25$ на рынке установилось равновесие, но существующие производственные мощности позволяют увеличить ВВП (Y) в 1,25 раза. Как государство должно изменить расходы и (или) ставку подоходного налога t , чтобы обеспечить полное использование производственных мощностей при сбалансированном бюджете?

Решение. $Y=0,6(Y - 0,25 * Y) + 120 + 100 \rightarrow Y = 400$. Потенциально высокий ВВП будет равен: $Y_n=400*1,25=500$.

Применяя теорему Хаавельмо, получим:

$$Y_n = 0,6(Y_n - t_n * Y_n) + 120 + G.$$

$$\text{Поскольку } G = t_n * Y_n, \text{ тогда } 500 = 0,6(500 - t_n * 500) + 120 + t_n * 500$$

$$500 = 300 - 300 t_n + 120 + 500 t_n \quad 80 = 200 t_n$$

$$t_n = 0,4, \text{ тогда } G = t_n * 500 = 0,4 * 500 = 200.$$

Таким образом, чтобы достичь потенциального уровня ВВП при сбалансированном бюджете государству необходимо повысить ставку подоходного налога с 0,25 до 0,4 и при этом увеличить государственные расходы в два раза.

1. Макаров С.И., Севастьянова С.А. Формирование профессиональной математической компетенции экономистов с использованием ЭОР // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 12 (50). С. 70-78.

2. Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие / под ред. С.И. Макарова. М. : КноРус, 2007.

3. Пупко Д.А., Уфимцева Л.И. Моделирование производства продукции в условиях риска // Наука 21 Века: Актуальные направления развития : материалы междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 588-591.

4. Уфимцева Л.И. Макаров С.И., Нуйкина Е.Ю. Развитие творческих способностей при изучении математических дисциплин // Наука и образование в жизни современного общества : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 142-143.

BALANCED BUDGET MULTIPLIER (HAAVELMO THEOREM)

© 2016 Ufimtseva Lyudmila Ivanovna

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor

© 2016 Merkulov Denis Sergeevich

Student

Samara State University of Economics

denvermerk1997@mail.ru

Keywords: theorem Haavelmo, state taxes, government spending multiplier.

The paper deals with the issue of the potential to achieve the level of GDP with a balanced budget by using multipliers of public spending and taxes.

УДК 519.8

ПРИНЯТИЕ ОПТИМАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ МАТРИЦЫ ПРИОРИТЕТОВ

© 2016 Уфимцева Людмила Ивановна

кандидат физико-математических наук, профессор

© 2016 Скрылева Дарья Дмитриевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Ufimceva44@mail.ru; Darya_skryleva@mail.ru

Ключевые слова: оптимальное решение, принятие решений, матрица приоритетов, параметры принятия решений.

В работе составлена матрица приоритетов для решения задачи об увеличении количества продажных автомобилей.

Современное общество предъявляет высокие требования к экономистам, Они должны обладать высокими теоретическими и практическими знаниями в области экономических наук. При изучении экономических проблем перед ними стоит задача принятия решений. Как в условиях определенности, так и неопределенности .

Решение такой задачи сводится к выбору одной или нескольких лучших альтернатив из некоторого набора решений. При выборе оптимального решения, необходимо четко определить цель и критерии (показатели качества), по которым будет проводиться оценка некоторого набора альтернативных вариантов.

Рассмотрим задачу принятия решения об увеличении количества продажных автомобилей на примере тойота моторс. Для этого составим матрицу приоритетов.

Формируем команду экспертов, которая будет состоять из 4 человек. Они будут работать по методу мозгового штурма.

Составим список возможных решений проблемы - Те параметры, которые выдвинули эксперты для решения проблемы.

1. Увеличение рекламы
2. Изменение цены на товары
3. Расширение условий тест-драйва автомобилей
4. Улучшение технической характеристики автомобиля

Также нужно определить состав критериев, для того, чтобы оценить приоритетность решений

1. Не высокая стоимость реализации решения
2. Привлечение штата не более 30 сотрудников
3. Улучшение ежеквартальных показателей минимум на 0,5%
4. Изменение отзывов покупателей о товаре

Назначить для каждого критерия весовой коэффициент. Рассмотрим матричный метод определения весового критерия. Для матричного метода расположим критерии в виде L- матрицы. Установим шкалу, чтобы попарно сравнить критерии. 0- критерий Б более важен, чем критерий А. 1- критерии А и Б равнозначны. 2- Критерий Б менее важен, чем критерий А.

Произведем попарное сравнение всех критериев.

Подсчитаем весовой коэффициент для каждого критерия, суммируя все значения в строке матрицы, именно поэтому метод получил такое название.

Плюсом Матрицы приоритетов, по сравнению с другими методами ранжирования, может служить то, что этот метод довольно объективно оценивает значимость каждого критерия.

К недостаткам можно отнести то, что этот метод довольно трудоемкий, особенно если приходится рассматривать большое количество критериев.

Назначаем весовой коэффициент для каждого критерия

Критерии	Не высокая стоимость реализации решения	Привлечение штата не более 30 сотрудников	Улучшение ежеквартальных показателей минимум на 0,5%	Изменение отзывов покупателей о товаре	Итого
Не высокая стоимость реализации решения	x	2	1	0	3
Привлечение штата не более 30 сотрудников	2	x	0	0	2
Улучшение ежеквартальных показателей минимум на 0,5%	1	0	x	1	2
Изменение отзывов покупателей о товаре	0	0	1	x	1

Определяем наиболее значимые критерии: т.к. количество выбранных для примера критериев составляет всего 4, то оставляем все критерии.

Выбираем метод подсчета значимости каждого из предложенных ранее решений. Для определения значимости воспользуемся шкалой "1"- "2"- "3", где 3 - наиболее значимое решение, 2 - значимое решение, 1 - малозначимое решение

Проведем оценку значимости каждого решения по отношению к каждому критерию: для оценки значимости решений воспользуемся матричным методом:

Решения	Критерии			
	Не высокая стоимость реализации решения	Привлечение штата не более 30 сотрудников	Улучшение ежеквартальных показателей минимум на 0,5%	Изменение отзывов покупателей о товаре
	Весовой коэффициент =3	Весовой коэффициент =2	Весовой коэффициент =2	Весовой коэффициент =1
Увеличение рекламы	1	1	3	3
Изменение цены на товары	1	3	3	1
Расширений условий тест-драйва автомобилей	3	3	2	3
Улучшение технической характеристики автомобиля	2	1	2	2

Определяем приоритетность каждого решения: оценка каждого решения перемножается на весовой коэффициент каждого критерия и значения суммируются:

Решения	Критерии				Итого
	Не высокая стоимость реализации решения	Привлечение штата не более 30 сотрудников	Улучшение ежеквартальных показателей минимум на 0,5%	Изменение отзывов покупателей о товаре	
	Весовой коэффициент =3	Весовой коэффициент =2	Весовой Коэффициент =2	Весовой Коэффициент =1	
Увеличение рекламы	3	2	6	3	14
Изменение цены на товары	3	6	6	1	16
Расширений условий тест-драйва автомобилей	9	6	4	3	22
Улучшение технической характеристики автомобиля	6	2	4	2	14

Распределяем решения по порядку приоритетности:
Расширений условий тест-драйва автомобилей - 22

Изменение цены на товары - 16

Увеличение рекламы - 14

Улучшение технической характеристики автомобиля - 14

Таким образом, самым приоритетным и действенным способом окажется расширение условий тест-драйва автомобилей

1. Чистик О.Ф. Статистическая оценка и эконометрическое моделирования инвестиционного процесса в регионе //Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 4 (54). С. 94-98.

2. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М. : Финансы и кредит, 2000. С. 204.

3. Уфимцева Л.И., Воложанинов Д.Д. Оценка текущей стоимости фирмы в рискованных ситуациях // Электронный научный журнал. 2015. № 2 (2). С. 671-673.

MAKE THE BEST DECISIONS BASED ON THE MATRIX PRIORITIES

© 2016 Ufimtseva Lyudmila Ivanovna

Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor

© 2016 Skryleva Daria Dmitrievna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: Ufimceva44@mail.ru; Darya_skryleva@mail.ru

Keywords: optimal solution, decision-making, while the matrix-priorities, decision-making parameters.

In the matrix of priorities drawn up to address the problem of the number of SRI An increase-selling cars.

УДК 339.16

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

© 2016 Фарах Насрудин Хассан

магистрант

© 2016 Чернова Дана Вячеславовна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nasrudiin_2007@hotmail.com

Ключевые слова: электронные торги, электронная торговая площадка, B2B (бизнес - бизнес), B2C (бизнес - потребитель), C2C (потребитель - потребитель), электронная торговая платформа, коммерческая деятельность.

В статье рассматриваются существующие в настоящее время виды электронных торговых площадок.

Электронные торги - процесс удаленного приобретения товаров и услуг как физических, так и нефизических, при помощи телекоммуникационных сетей, прежде всего сети Интернет.

Главная задача электронно-торговой площадки - осуществление взаимодействия покупателя и продавца посредством электронных каналов связи.

В подавляющем большинстве для осуществления электронной торговли создаются электронные торговые площадки, где и происходит процесс сделки. Электронная торговая площадка (ЭТП) - комплекс информационных и технических решений, обеспечивающий взаимодействие покупателя (заказчика) с продавцом (поставщиком) через электронные каналы связи на всех этапах заключения сделки.

Электронные торговые площадки, подразделяется на несколько видов:

I. B2B (бизнес - бизнес) - вид электронной торговли, при котором участниками сделки (покупатели и продавцы) являются предприятия. Этот вид электронной торговли характеризуется следующими чертами:

1. Сделки носят стратегический характер.

Решение о покупке принимается несколькими лицами и, в связи с этим, возникает необходимость принимать решения, которые принесут наибольшую выгоду фирме;

2. Небольшое количество сделок на большие суммы. Как правило, фирмы осуществляют закупки оптом;

Примерами таких площадок являются:

a) B2B.RU - российская торговая площадка с большим количеством предприятий различных отраслей;

b) TradeKey.com - ведущая мировая площадка, которая соединяет малый и средний бизнес по всему миру для международной торговли.

II. B2C (бизнес - потребитель) - продавцами в этом виде торговли выступают фирмы, а покупателями - конечные потребители. Характеризуется данный вид торговли следующими факторами:

1. Сделки происходят быстро и носят эмоциональный характер;

2. Осуществляют большое количество сделок на сравнительно небольшие суммы;

3. С учетом большого количества заказов, возникает проблема логистических операции, т.к. клиенты находятся в разных точках мира, а доставить товар необходимо в достаточно сжатые сроки;

Формой вида электронной торговли выступают розничный интернет -магазины. Примером того, как известный оффлайновый бренд может за год стать одним из лидеров рынка, является интернет-магазин компании ULTRA Electronics. В полную силу он заработал в 2004 г., а уже по итогам первого года его оборот составил \$21 млн.

III. C2C (потребитель - потребитель) - при данном виде торговли конечные потребители выступают в роли продавца и покупателя.

Обычно для этого вида торговли создаются интернет - аукционы, в которых можно приобрести товар по наиболее выгодной цене.

Так же существуют гибридные площадки, которые включают в себя сразу несколько видов электронной торговли. Например:

1. alibaba.com - китайский интернет - гигант включающий в себя все вышеперечисленные виды электронной торговли;

2. ebay.com - мировой интернет аукцион объединяющий в себе и B2C и C2C торговли;

3. tiu.ru - крупнейшая российская торговая площадка объединяющая в себе B2B и B2C - торговли.

Исходя из вышепредставленных видов торговли, становится очевидным, что для выхода в on-line торговлю существует множество путей, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Выбор каждого из этих видов обуславливается такими факторами как: целевая аудитория компании, тип производимой продукции (или услуг), позиции на рынке и многими другими. Соответственно, правильный выбор каждого из этих видов, принесет положительные результаты - снижение издержек, рост прибыли, расширение границ бизнеса.

Так же стоит понимать, что перед тем как вступить в on-line торговлю необходимо изучить рынок, посмотреть как работают с этим успешные компании в вашей отрасли и попытаться сделать лучше.

Помимо интернет-магазинов формой ведения электронной торговли выступают также электронные торговые площадки.

Электронная Торговая Площадка (ЭТП) позволяет объединить в одном информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей различных товаров и услуг и предоставляет участникам ЭТП ряд сервисов, повышающих эффективность их бизнеса. Электронной торговой площадкой сегодня можно назвать любой Интернет-ресурс, посредством которого заключаются сделки купли-продажи между предприятиями - покупателями и продавцами. Заказчики получают возможность проводить электронные торги - аукционы, конкурсы, запросы котировок и предложений, - оптимизируя затраты, а поставщики - участвовать в проводимых закупках, размещать информацию о предлагаемой продукции и услугах. Иногда размещением торговых процедур занимаются специализированные компании, которые, помимо размещения информации на торговой площадке, обрабатывают полученный результат и даже, возможно, определяют победителя процедуры.

Существует разные виды площадок - закупочные, сбытовые, многоотраслевые, отраслевые и продуктовые площадки. Несмотря на то, что разные категории площадок имеют свои преимущества и недостатки, их общая отличительная черта - снижение издержек предприятий. Корпоративные закупочные и сбытовые площадки создаются одним или несколькими покупателями или продавцами и призваны перевести в Интернет связи с существующими партнерами компании. Как правило, такие площадки тесно интегрированы с внутренними бизнес-процессами предприятий и позволяют автоматизировать процесс обмена информацией с контрагентами, снизить стоимость и сократить время сбыта и закупок продукции. В качестве примера закупочной площадки можно привести площадку сети розничной торговли "Пятерочка" - az.e5.ru. При существующей инфраструктуре сети, такая площадка позволит значительно упростить работу закупочных подразделений и перенести часть своей работы на сбытовые подразделения компаний-поставщиков. Площадка Dealine.ru, созданная при компании Дилайн (поставщик компьютеров, комплектующих и т.д.), является представителем сбытовых площадок и предназначена для взаимодействия с дилерами. Многоотраслевые, отраслевые и продуктовые площадки создаются третьими сторонами - технологическими компаниями, ассоциация-

ми, банками, информационными агентствами, торгово-промышленными палатами или другими субъектами рынка.

Функциональные возможности систем электронных торгов могут варьироваться и охватывать различный объем процедур и задач - например, только проведение электронных аукционов или только сбор фактической информации о закупочной деятельности. Однако текущий уровень развития интернет-технологий и высокие требования заказчиков (а в случае государственных заказов - требования самого законодательства) привели к формированию нового класса систем электронных торгов.

В настоящее время наиболее востребованы электронные площадки, которые могут обеспечить большинство закупочных процессов: сбор потребностей, планирование и проведение торгов, квалификационный отбор поставщиков, анализ ценовой конъюнктуры рынка, применение ЭЦП (электронной цифровой подписи) и пр. Фактически системы электронных торгов постепенно переходят с уровня электронных торговых площадок на уровень полномасштабных систем управления торгово-закупочной деятельностью.

1. Брагин Л.А., Панкина Т.В. Организация розничной торговли в сети Интернет. М. : Форум : Инфра-М, 2014.

2. Чернова Д.В., Кокин А.В. Методические подходы к развитию электронной коммерции на основе применения CRM-концепции // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 29. С. 63-71.

3. Калиева О.М. Маркетинг территории как фактор социально-экономического развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122) С. 104-107.

CONTEMPORARY FORMS AND TYPES OF ELECTRONIC COMMERCE

© 2016 Farah Nasrudin Hassan

Undergraduate

© 2016 Chernova Dana Viacheslavovna

Doctor of Economic Sciences, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nasrudiin_2007@hotmail.com

Keywords: e-trading, e-business marketplace, B2B (business - business), B2C (business - the consumer), the C2C (consumer - the consumer) , an electronic trading platform, the commercial activity.

The article discusses the currently existing types of electronic trading platforms.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ "ЗЕЛЕННОЙ" ЛОГИСТИКИ

© 2016 Филиппова Яна Янековна

студент

© 2016 Фирулина Ирина Ивановна

кандидат биологических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Yankafil.yf@gmail.com, Firulinairina@gmail.com

Ключевые слова: транспортно-логистический кластер, "зеленая" логистика, экономика, логистический кластер, защита окружающей среды, инструменты регулирования.

Уточнено понятие "зеленой" логистики, определена актуальность внедрения метода "зеленой" логистики в деятельность транспортных компаний, рассмотрено влияние на рационализацию и совершенствование транспортно-логистических операций в хозяйстве на примере всемирно известных компаний, а также выявлены инструменты регулирования, которые позволяют достичь максимальной защиты окружающей среды от неблагоприятных последствий деятельности транспортно-логистического комплекса.

Создание кластеров - одно из основных направлений развития экономики регионов современной России в рыночных условиях. Основной целью кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий - поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, а также научно-исследовательских и образовательных учреждений¹.

Задача современной транспортной логистики заключается не только в качестве, скорости и конкурентоспособной стоимости услуг доставки, но и в использовании передовых технологий, оборудования, транспортных средств и способов доставки, нацеленных на защиту окружающей среды.

Повышенное внимание компаний к "зеленому" аспекту логистических операций обусловлено такими тенденциями, как повышение информированности потребителей посредством экологической маркировки, повышение спроса на специалистов по вопросам защиты окружающей среды², а также рост важности экономических факторов поддержания окружающей среды.

"Зеленая" логистика - сегодня это не только научная теория, концепция ведения бизнеса, но и модный западный тренд. Поскольку в России развитие логистики началось сравнительно недавно, "зеленая" логистика как наиболее продвинутый этап развития концепции, еще не получила должного распространения. Однако, учитывая тот факт, что логистика является молодой, развивающейся и динамичной концепцией, применение методов "зеленой" логистики может стать существенным конкурентным преимуществом транспортной компании.

Понятие "зеленой" логистики относится к методам организации транспортировки, которое способствует сокращению энергетической и экологической составляющей в окружающей среде с точки зрения грузоперевозок. "Зеленая" логистика фокусируется на погрузке-разгрузке материалов, утилизации отходов и экологичной транспортировке³.

В условиях современного товарообмена развитие и совершенствование такого актуального инструмента, как "зеленая" логистика, в деятельности транспортных организаций непременно оказывает значительное положительное влияние на рационализацию и совершенствование их операций в хозяйстве для сохранения экологии планеты (см. таблицу).

Компании в области "зеленой" логистики*

Компания	Принадлежность к области бизнеса	Деятельность по реализации элементов "зеленой" логистики
DHL	Транспортно-логистическая компания	Сервис GoGreen
K Line	Транспортно-логистическая компания	Инновационная компьютерная система по оптимизации работы двигателя на основе мониторинга погодных и гидрографических условий
UPS	Транспортно-логистическая компания	Машины с гибридным двигателем
Deutsche Bahn Schenker Rail	Транспортно-логистическая компания	Проект Eco Plus
Green Cargo	Транспортно-логистическая компания	Вклад капитала в локомотивы с низким потреблением энергии
Nord Steam AG	Транспортно-логистическая компания	Соственная концепция "зеленой" логистики
Toyota	Транспортно-логистическая компания	Использование ветряных турбин и солнечных панелей

* Составлено по: Александрова К. "Зеленая" логистика позволила сэкономить 60 млн евро. 2011; "Зеленая" логистика "Тойоты". 2011. URL: <http://www.st-slogistics.net/press/4080.html>; Кизим А.А., Задорожная В.В. Составляющие безопасности территории в развитии интернационализированных предприятий (производств): региональный аспект // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 4. С. 145; Кириллов И. Экология в приказном порядке // Коммерсантъ. Секрет Фирмы. 2011. № 3. С.307.

Компания экспресс-доставки DHL запустила сервис GoGreen, суть которого в том, что DHL подсчитывает количество выбросов CO₂ при транспортировке каждого груза с момента его приема и до времени доставки получателю. клиент может заплатить на 3% больше, чем следует из стандартных тарифов, и DHL инвестирует собранные деньги в программы защиты климата по всему миру.

Японская судоходная компания K Line установила на отдельных судах компьютерную систему, которая на основе постоянного мониторинга погодных и гидрографических условий оптимизирует работу двигателя, что, в свою очередь, приводит к уменьшению объемов вредных выбросов в атмосферу на 1%.

Оператор экспресс-доставки UPS недавно приобрел 130 машин с гибридными двигателями, которые в год будут потреблять на 66 тыс. галлонов топлива (на 35%)

меньше, чем транспорт с двигателем внутреннего сгорания. Выбросов CO₂ также станет на 671 тонну меньше. Размер "сэкономленных" выбросов эквивалентен объему выхлопов, который приходится в год на 128 легковых автомобилей.

Немецкий перевозчик Deutsche Bahn Schenker Rail впервые в европейской железнодорожной отрасли предложил способ переправки грузов, полностью исключая выброс углекислого газа. В рамках проекта Eco Plus компания получает электричество для своих электровозов из возобновляемых источников энергии, причем за счет дополнительных сборов с клиента, чьи машины перевозит, например, автоконцерн Audi. всего же Deutsche Bahn в рамках своей программы по защите климата к 2020 году намерен сократить выхлоп углекислого газа от своих операций по всему миру на 20% по сравнению с 2006-м⁴.

Компания Green Cargo, поставщик услуг логистики, тоже осознала знамения времени. В течение ряда лет компания вкладывала капитал в локомотивы с низким потреблением энергии⁵.

Порядка 60 млн евро было сэкономлено во время строительства "северного потока" благодаря разработанной концепции "зеленой" логистики. Об этом сообщил руководитель департамента экологического менеджмента компании Nord Stream AG Бруно Хельг. "Северный поток" стал наиболее безопасным и экологичным способом транспортировки газа в мире. по оценкам экспертов, сокращение выбросов CO₂ в атмосферу в течение 50 лет эксплуатации газопровода составит 200 млн тонн⁶.

В логистическом центре "Тойота" в бельгийском городе Эебрюгге в начале 2013 года появятся две ветряные турбины. каждая из них будет вырабатывать 3 Мвт электроэнергии, а их ежегодная производительность составит 17,1 Мвт/ч. кроме того, на заводах "Тойота" в Великобритании и Франции установлены солнечные панели для выработки электроэнергии⁷.

Традиционные инструменты регулирования охватывают все ограничительные меры, которые лимитируют различные виды деятельности или запрещают производство/использование определенных продуктов. Они включают:

- эмиссионные стандарты и стандарты топливной эффективности - наиболее яркие примеры традиционных инструментов регулирования;

- метод "топ раннер" (top runner) фокусируется на наиболее имеющихся эффективных моделях и устанавливает их характеристики в качестве будущего минимального стандарта. Такие правила даже могут быть нацелены на отдельные компоненты транспортного средства (например, самые энергоэффективные кондиционеры, освещение, смазочные материалы или наиболее эффективные шины и становятся основой для минимального стандарта). Япония является, вероятно, страной с самым большим опытом работы с программой "топ раннер" (top runner) на широком ассортименте продуктов, перемещаемых пассажирскими и грузовыми транспортными средствами. производители сталкиваются с санкциями, если производимая ими продукция или услуги не соответствуют этим стандартам;

- ограничение доступа транспортных средств предполагает полное закрытие некоторых географических участков для определенных категорий транспортных средств, в то время как в зонах с низким уровнем выбросов устанавливаются свои критерии, которые должны быть выполнены, чтобы иметь возможность войти в зону. Оба

требования осуществляются на локальном уровне, что позволяет избежать выбросов в концентрированных городских районах и поощрять использование транспортных альтернатив с низким уровнем выбросов, уменьшив эмиссию от автомобильного движения. Этот метод уже находит применение во многих российских городах, например, в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре и других. Кроме того, ограничение скорости в настоящее время все больше рассматривается как инструмент политики в области климата, а не просто рычаг влияния на безопасность дорожного движения.

В отличие от предыдущих экономические стимулы могут стать эффективными инструментами поощрения необходимых изменений в транспортно-логистическом бизнесе. Экономические инструменты включают:

- эмиссионные торговые программы, которые устанавливают лимит выбросов, параллельно выдавая соответствующее количество разрешений на загрязнение. Промышленные фирмы могут реагировать либо снижением собственных выбросов, либо покупкой излишних разрешений у фирм, которые успешно сократили свою эмиссию. Ярким примером может послужить киотский протокол, ставший первым глобальным соглашением об охране окружающей среды, основанным на рыночном механизме регулирования - механизме международной торговли квотами на выбросы парниковых газов. Страны, подписавшие протокол, в том числе Россия, определили для себя количественные обязательства по ограничению либо сокращению выбросов. Цель ограничений - снизить в этот период совокупный средний уровень выбросов 6 типов газов (CO_2 , CH_4 , гидрофторуглероды, перфторуглероды, N_2O , SF_6) на 5,2% по сравнению с уровнем 1990 года. Также одной из крупнейших мировых эмиссионных торговых схем, охватывающей многие страны и различные сектора, является Эмиссионная торговая система европейского союза (EU ETS - the European Union Emissions Trading System). начиная с января 2012 года авиационная промышленность стала первой связанной с транспортом смежной отраслью в EU ETS;

- углеродные налоги - это налоги, взимаемые за сжигание ископаемого топлива. Они препятствуют использованию выбросов углеродоемкого топлива. в отличие от ограничений и торговли квотами их реализация снижает волатильность всех связанных цен, но не может гарантировать определенное количество сокращения выбросов углерода;

- продвижение низкоуглеродных технологий за счет финансовой поддержки награждает взносами за сокращение эмиссии и стимулирует инвестиции в развитие эффективности использования угля. Некоторые правительства влияют на спрос, поддерживая закупки гибридных, электрических или других низкоэмиссионных транспортных средств. Например, стимулирующий законопроект США включал несколько миллиардов долларов в фонды, ориентированные на поддержку энергоэффективных мероприятий, связанных с логистической отраслью: разработка и производство электрических транспортных средств, а также \$800 млн на поддержку исследований и разработку биотоплива и проектов биоочистительных заводов промышленного масштаба.

Таким образом, в условиях современной торговли огромное значение приобретают инновационные подходы к обслуживанию процессов товарообмена, одним из которых выступает такой инновационный подход, как "зеленая" логистика, обеспечивающий необходимую защиту окружающей среды от загрязнения⁸.

¹ Федотенков Д.Г., Падалко А.А. Транспортно-логистические кластеры как вызов времени в социально-экономическом развитии региона // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы III междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). СПб. : Заневская площадь, 2014. С. 270-273

² GradView, Environmental Awareness Movement Inspires Green MBA Courses. 2010.

³ Сосунова Л.А., Кузнецова Н.С. Организация цепей поставок на принципах "зеленой" логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11.

⁴ Кириллов И. Экология в приказном порядке // Коммерсантъ. Секрет Фирмы. 2011. № 3 (307).

⁵ Спрингер Ю. Зеленый свет "зеленой" логистике. 2009. URL: <http://ru.sap.info/зеленый-свет-зеленой-логистике/15650>.

⁶ Александрова К. "Зеленая" логистика позволила сэкономить 60 млн евро. 2011.

⁷ "Зеленая" логистика "Тойоты". 2011. URL: <http://www.st-slogistics.net/press/4080.html>.

⁸ Измайлов А.М. Актуальность перехода на "зеленую экономику" на современном этапе развития // Человек, общество и государство в современном мире : сб. науч. тр. междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 190-193.

ACTIVITY OF THE TRANSPORT AND LOGISTIC CLUSTER FROM THE POINT OF VIEW OF "GREEN" LOGISTICS

© 2016 Filippova Yana Yanevovna

Student

© 2016 Firulina Irina Ivanovna

Candidate of Biology

Samara State University of Economics

E-mail: Yankafil.yf@gmail.com, Firulinairina@gmail.com

Keywords: transport and logistic cluster, "green" logistics, economy, logistic cluster, environment protection, instruments of regulation.

The concept of "green" logistics is specified, relevance of introduction of a method of "green" logistics in activity of transport companies is defined, influence on rationalization and improvement of transport and logistic operations in economy on the example of the world famous companies is considered, and also instruments of regulation which allow to reach the maximum environment protection against adverse effects of activity of a transport and logistic complex are revealed.

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФОНДОВЫХ БИРЖ

© 2016 Фролова Кристина Алексеевна
студент

© 2016 Мухамадиева Лилия Наильевна
студент

© 2016 Вишневер Вадим Яковлевич
кандидат экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kitty-kriska@mail.ru, muhamadievalilli@mail.ru, ab3535@mail.ru

Ключевые слова: фондовая биржа, финансовый кризис.

Рассмотрено влияние, оказываемое мировым финансовым кризисом и его последствиями на деятельность фондовых бирж.

В 2008 году в мире начался финансово-экономический кризис, проявившийся в сильном снижении основных экономических показателей большинства стран с развитой экономикой. Возникновение кризиса связывают с рядом причин, среди которых высокие цены на сырье (нефть, в том числе), недостаточный контроль над финансовым сектором, перегрев фондового и кредитного рынков. Мировой финансовый кризис начался свой "поход" с экономики США и проявлялся в повсеместном снижении ВВП, росте безработицы, снижении спроса на сырьевые ресурсы. Начало кризиса тяжело пережили многие страны. Исландия, например, оказалась на грани банкротства, так как три ее крупнейших банка (Kaupthing, Landsbanki и Glitnir) потерпели крах¹.

Таким образом, на фоне глобализации, кризис распространился на все регионы мира, включая Россию. Мировой финансовый и экономический кризис 2008- 2009 гг. инициировал кризис российского рынка ценных бумаг. Он вызвал резкое (примерно в четыре раза) падение капитализации рынка акций, начавшееся со второй половины 2008 г. и связанное со снижением мировых цен на нефть,

Возраставшие в 2008 г. показатели рынка срочных контрактов, базисным активом которых выступают ценные бумаги и фондовые индексы, с наступлением кризиса упали. Проблемы российского срочного рынка аналогичны проблемам, существовавшим на рынках США и других стран. Он чрезмерно расширился и превратился в исключительно спекулятивную сферу, дестабилизирующую весь финансовый рынок страны².

Существенно понизились значения всех фондовых индексов. Доходность (в процентах годовых) по сводным индексам РТС и ММВБ составила -71,4 и -66,5 соответственно. Отрицательная доходность наблюдалась по всем биржевым отраслевым индексам. Наибольшее падение было отмечено по промышленным индексам (-85%).

Примерно на 5-7% снизилось количество эмитентов, чьи акции и облигации котируются на организованных рынках. Доля объема внебиржевых сделок в совокупном объеме сделок на организованных рынках изменялась в пределах 25-45%. Общая стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов (ПИФ) снизилась более чем на 17%, а открытых и интервальных ПИФ - почти на 70%.

В результате экономического кризиса промышленное производство в первой половине 2009 г. снизилось по сравнению с предшествовавшим периодом более чем на 14%. Ввиду сильной зависимости от мировых цен на нефть перспектива существенного роста индексов ММВБ и РТС и, следовательно, котировок соответствующих акций стала маловероятна. В такой ситуации низкие дивиденды, приносимые голубыми фишками, не представляли интереса для стратегических инвесторов. В связи с этим их внимание переключилось на акции развитых стран и отдельных более стабильных развивающихся экономик (Китай, Бразилия и др.)³.

Кризис российского рынка ценных бумаг, инициированный мировым финансовым и экономическим кризисом 2008-2009 гг., привел к существенным потерям его капитализации (примерно 1 трлн долл. США). Около трети этой суммы составили потери состоятельных российских граждан в связи со снижением стоимости принадлежавших им ценных бумаг. Оставшаяся часть - потери крупных государственных нефтегазовых компаний и смежных предприятий. Последствиями кризиса стали также увеличение бюджетных расходов, ослабление денежно-кредитной политики и рост уровня бедности в стране.

В процессе кризиса Правительством РФ предпринимались определенные меры по преодолению его последствий. В связи с обвалом рынка ценных бумаг были выделены значительные бюджетные средства на поддержку банковской системы и обеспечение ликвидности на финансовом рынке. ФСФР неоднократно практиковала остановку торгов на фондовых биржах РТС и ММВБ. Правительством было принято решение о скупке на фондовом рынке части акций проблемных российских компаний. Производился выкуп собственных акций крупными предприятиями. Был разрешен выпуск биржевых облигаций сроком до трех лет. Однако нельзя сказать, что эффективность этих мер была на высоком уровне⁴.

Российский фондовый рынок в 2008 году отличился от иностранных фондовых рынков, показав рекордное снижение в 75% . Основной причиной послужила сильная зависимость российского фондового рынка от иностранных инвесторов, доля внутренних инвестиций была невелика.

Почти 70% акций на российском рынке, объем которых достигал 200 млрд. долларов, принадлежали иностранным вкладчикам. Инвесторы США, Азии и Европы, которым срочно понадобились деньги, начали продавать акции российских предприятий, в результате чего с фондового рынка России было выведено около 100 млрд. долларов, акции российских компаний начали резко падать в цене, включая акции Сбербанка и Газпрома, которые снизились в цене в два раза. Российские банки в период кризиса столкнулись со снижением стоимости финансовых активов и полным прекращением поступления внешних инвестиций, вследствие чего значительно сократилось количество кредитных организаций. Темп роста российской экономики сократился⁵.

Кризис вызвал серьезные проблемы с ликвидностью. 30 сентября 2008 года произошло падение фондового рынка США на 7%. Согласно статистике, рынок падал со

скоростью 1 млрд. долларов в минуту. В ноябре были закрыты торги на фондовой бирже Гонконга в результате снижения основного индекса на 7,08%. Рекорд падения фондового рынка принадлежит России - падение индекса РТС 6 октября составило 19,1%.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Кристофер Писсаридес 30 сентября 2011 года выразил мнение, что положение в мировой экономике неправильно называть второй волной кризиса - она продолжает находиться в рецессии, начавшейся в 2008 году.

Основная волна мирового финансового кризиса прошла, но последствия для фондовых бирж и экономики в целом имеют место до сих пор. Нестабильность на фондовых рынках наблюдается и по сей день. Главный экономист МВФ О. Бланшар в 2012 году заявил, что мировой экономике понадобится еще минимум десять лет для избавления от последствий начавшегося в 2008 году кризиса⁶.

Как заявляет в октябре 2014 года глава МВФ К. Лагард, глобальную экономику ожидает длительный период низкого роста, высокой безработицы и геополитических проблем - причем последние, в свою очередь, ведут к еще большему ухудшению ситуации в экономике.

Рассмотрим отголоски мирового финансового кризиса в современном мире несколько подробнее.

Например, обвал фондового рынка в США с начала 2016 года стал самым серьезным за 119 лет, и это еще полбеды. Американский бизнес всерьез опасается, что падение может спровоцировать повторение глобального финансового кризиса 2008 года.

Первые торги года на фондовой бирже США открылись 4 января, и за истекшие четыре дня после индекс Dow Jones - основной показатель деловой активности - рухнул более чем на 5% или на 911 пунктов. Это, по статистике американской компании FactSet Research Systems, занимающейся сбором и сравнением данных развития промышленного и финансового секторов в странах мира, - худший четырехдневный спад в начале года за всю историю подсчетов, ведущихся, ни мало - ни много, с 1897 года⁷.

Напряженная ситуация на мировых рынках, связанная с обвалом фондового рынка Китая, напоминает кризис 2008 года, заявил американский миллиардер Джордж Сорос. По мнению Сороса, кризис связан с попытками Китая найти новую модель роста и девальвацией юаня.

В отличие от российского фондового рынка, на котором действуют лишь около 100 тыс. активных клиентов, в "китайском казино" зарегистрировано 80 млн брокеров, что примерно соответствует общему количеству домохозяйств китайского среднего класса или всему населению городов первой и второй линейки КНР. Говоря простым языком - играют на бирже в Китае все, у кого есть хоть какие-то сбережения.

Что предшествовало обвалу фондового рынка Китая? Нынешним паническим распродажам акций предшествовал почти год непрерывного роста курсов в Шанхае и Шэньчжэне. С лета 2014 года и до 12 марта 2016 года индекс Shanghai Composite вырос примерно в 2,5 раза⁸.

Для китайского фондового рынка дата 24 августа 2015 года стала "черной". Падение индексов за два дня торгов составило 10%. Китайский фондовый рынок показал самое длительное падение с 1996 года. В конце августа рынок Китая упал на 8,5%, что толкнуло вниз фондовые рынки других стран. По итогам торгов 14 октября 2015 года основной фондовый индекс Shanghai Composite снизился на 0,95%.

Признаки замедления экономического роста в Китае породили опасения по поводу глобальной рецессии, которая затронет и Африку, наладившую тесные взаимоотношения с Китаем в последние годы. Эксперты отмечают, что особенно остро проблемы Китая отразятся на африканском континенте⁹.

Южная Африка будет ощущать влияние и на свой фондовый рынок. В Йоханнесбурге фондовая биржа (JSE) является крупнейшей биржей в Африке и 17-й в мире. Это означает, что компании, там зарегистрированные, подвергаются воздействию зарубежных покупателей и фондовых менеджеров. Ежедневно около 40% от общего объема торгов на JSE генерируются зарубежными трейдерами, главным образом из Европы и США.

Ситуация на фондовом рынке в России также остается весьма неутешительной. Российские акции подешевели с начала года от 29,3% до 96,6%. В целом индекс РТС упал на 71,88%, а индекс ММВБ на 68,65%. Больше других пострадали "Система-галс" - 96,9%, ПИК - 94,2%, "Северсталь" - 88,6%, Мечел - 78,93%, Татнефть - 68,99%, Газпром - 68,79%, Норильский никель - 66,38%, Роснефть - 60,53%, Лукойл - 58,93%. Причины такого положения кроются в снижении цен на сырье и прежде всего на нефть, бегством капитала за рубеж, кризисом с кредитными ресурсами в банковской системе и непредсказуемостью курса рубля по отношению к основным мировым валютам¹⁰.

Таким образом, мировой финансовый кризис оказался намного сильнее, чем предполагало большинство экспертов. Мы видим, что мировой финансовый кризис отрицательно воздействует на экономику стран, последовательно "заражая" страны через торговые и финансовые связи. Он является серьезной угрозой для всей экономики, в том числе для фондовых бирж, вызывая падение основных индексов, снижение ликвидности и уменьшение инвестиций, вплоть до падения биржи в целом. Изменения на одной бирже влияют на механизм действия другой, провоцируя так называемую "цепную реакцию".

¹ Абрамов Д.В. Международное движение капитала как важная характеристика современной глобальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 32-39.

² Вайнс М. Делай деньги во время кризиса на бирже. СПб. : Питер, 2009.

³ Чеботарев Ю. Торговые роботы на российском фондовом рынке. Смартбук, 2011.

⁴ См.: <http://minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund>.

⁵ Абрамов Д.В.. Международное движение капитала как важная характеристика современной глобальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 32-39.

⁶ Чеботарев Ю. Указ. соч.

⁷ См.: <http://minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund>.

⁸ Макеев Н., Смирнов К. Великий пузырь: крах фондовых рынков Китая грозит дефолтом России // Московский комсомолец. 2015. 8 июля.

⁹ Абрамов Д.В.. Международное движение капитала как важная характеристика современной глобальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 32-39.

¹⁰ См.: <http://minfin.ru/ru/performance/nationalwealthfund>.

THE INFLUENCE OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON THE STOCK EXCHANGES

© 2016 Frolova Kristina Alekseevna

Student

© 2016 Muhamadieva Lilia Nailevna

Student

© 2016 Vishnever Vadim Yakovlevich

Candidate of Economic Sciences, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kitty-kriska@mail.ru, muhamadievalilli@mail.ru, ab3535@mail.ru

Keywords: stock market, financial crisis.

In this paper the influence exerted by the global financial crisis and its consequences on the activities of stock exchanges.

УДК 332.1(470.43)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2016 Фролова Татьяна Викторовна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tvweber@mail.ru

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, экономическая система, инновационные системы, отрасль производства.

В статье содержится краткая характеристика понятий кластера, рассмотрены проблемы, затрагивающие развитие кластера.

Обеспечение высококонкурентной способности высокотехнологичной продукции требует иной организации промышленного производства. Повышение эффективности роста производства продукции связано с необходимостью выполнять поиск точек роста внутреннего и международного рынков. Эту роль в настоящее время выполняют кластеры. Необходимым условием дальнейшего развития экономики страны и региона связано

* Научный руководитель - Ханунов Александр Иванович, кандидат экономических наук, доцент.

с выявлением кластеров, обеспечением их роста, в том числе с государственной поддержкой.

В автомобильной индустрии сложился кластерный подход в организации и стал ведущим в обеспечении высокоэффективного производства автомобилей. Автомобильный кластер Поволжья стал системообразующим, не только в Самарской области, но и в России в целом. В свою очередь он обеспечивает 40% объемов производства области, 25% затрат на инновационные разработки, и более 20% экспорта продукции.

Автомобильная промышленность Самарской области включает в себя автосборочные предприятия ЗАО "Джи-Эм АВТОВАЗ", ОАО "АВТОВАЗ", и иных производителей автокомпонентов, а также конструкторские, исследовательские, финансовые, торговые, сервисные, консалтинговые и другие организации, работающие на территории Самарской области. Автокомпонентная отрасль является одной из наиболее развитых подразделений промышленного комплекса Самарской области. Деятельность осуществляется более чем 200 предприятиями, в том числе около 50 крупных и средних предприятий. Автомобильный кластер Самарской области производит примерно 15% ВРП региона. Здесь трудятся всего 10% от общего числа занятых в экономике области. В настоящее время ОАО "АВТОВАЗ" в соответствии со Стратегией развития до 2020 года проводит масштабную модернизацию производства, реализует программу по повышению качества продукции, динамично выводит на рынок новые модели.

В 2011 году потребителям представлена LADA GRANTA - первая модель ОАО "АВТОВАЗ", созданная в рамках альянса на основе совместных конструкторских решений и технологий. В 2012 году начато производство LADA Largus, а также выпустили пробную партию автомобилей под брендом Nissan. В 2012 году начато усовершенствование на ЗАО "Джи Эм-АВТОВАЗ", которая позволила компании увеличить мощности производства до 120 тыс. автомобилей в год с нынешних 75 тысяч, а также поставить на конвейер новое поколение Chevrolet NIVA. В 2013 году выпустили 522,5 тыс. новых легковых автомобилей. В 2016 году представлены новейшие модели LADA Vesta и LADA XRAY. Vesta вошла в TOP-10 самых покупаемых автомобилей в России. В январе 2016 года продано 1643 Vesta, каждая третья - с автоматизированной механической трансмиссией (АМТ). Всего с начала продаж (чуть больше чем за два месяца) реализовано 4,5 тысячи LADA Vesta.

С ростом популярности LADA Vesta расширяется число дилеров, продающих новую модель. В декабре их было 60, в январе - 145, и с каждым днем число дилеров LADA Vesta продолжает расти. По итогам января 2016 года в TOP-10 вошли еще три LADA - Granta, 4x4 и Largus. При этом Granta сохранила абсолютное лидерство, а именно 7,4 тысячи проданных машин, опередив ближайшего конкурента почти в полтора раза. Российские продажи LADA в январе составили 15,5 тысячи автомобилей. Доля LADA на отечественном рынке легковых автомобилей возросла до 19,9% (в январе 2015 года - 15,1%). В сегменте доступных автомобилей стоимостью до 600 тысяч рублей LADA заняла 60% (годом ранее - 51%). Важным направлением развития автомобилестроительного кластера может стать организация рециклинга автомобилей¹.

Самарская область является одной из самых "автомобилизированных" в Российской Федерации (257 автомобилей на 1000 жителей). Многие автокомпонентные предприятия области могут выступить площадками по рециклингу автомобилей. В настоящее

время имеется множество проблем предприятий региона, а именно поставщиков автомобильных комплектующих, связанных с их низкой конкурентоспособностью. При сравнении цен на продукцию с ценами на зарубежные аналоги сохраняется низкое качество производимых автомобилей. В свою очередь низкое качество продукции крупнейшего автомобильного завода связано с низкой производительностью труда, высокой энергоемкостью производства и несоблюдением современных технических стандартов.

Разрешение этих проблем заложено в стратегию для дальнейшего устойчивого развития инновационного территориального автомобильного кластера Самарской области на 2014-2016 годы и плановый период до 2020 года. Повышение производительности труда особенно остро затрагивает решение социальных проблем. В Самарской области ожидается высвобождение большого количества персонала. В целом, по автомобильной отрасли России также ожидается высвобождение более 350 тысяч человек. Низкая конкурентоспособность предприятия связана не только с низкой производительностью труда, но и высокими издержками производства, которые на 15-17 % выше мировых аналогов только в силу неэффективности организации производственных процессов. При формировании новой панели поставщиков 1-го уровня для комплектации автомобилей ВАЗа на франко-японской платформе в число поставщиков могут войти только 20 предприятий из 80 требуемых поставщиков узлов агрегата.

Реальные потери заказов со стороны АВТОВАЗ-РЕНО-НИССАН в ближайшее время могут коснуться ряда предприятий, таких как, ЗАО "ВАЗИНТЕРСЕРВИС", ОАО "Завод Автосвет", ЗАО "Мотор-Супер", ОАО "Димитровградский автоагрегатный завод, радиаторов, светотехники", ОАО "ОСВАР", ОАО "Скопинский Автоагрегатный Завод" и др., владеющих на сегодняшний день около 20% от всего объема комплектации автозавода. Почти половина предприятий, являясь поставщиками 1-го уровня, используют в производстве комплектующие и материалы от значительного количества региональных субпоставщиков (поставщиков 2-ого, 3-его, 4-ого уровней), которым также грозит потеря рынков и сокращение численности персонала, в случае отсутствия какой-либо системной поддержки и содействия сохранению рынков, выходу на новые рынки².

С целью повышения конкурентоспособности производственного и инновационного блока кластера с одной стороны, и исключения рисков потери рынков и деградации инженерно-конструкторского потенциала с другой, в рамках кластера необходимо осуществлять программу инновационного развития³. Необходимо способствовать усилению сотрудничества с иностранными партнерами (в частности, с уже имеющимися - альянсом RENAULT-NISSAN, который имеет хорошие навыки повышения производительности труда за счет координированной перестройки производства). К уже обозначенным направлениям сотрудничества с альянсом относятся далеко не все возможные направления кооперации. На данный момент с большей уверенностью говорить можно лишь о следующем: об участии научно-технического центра в глобальной сети НИОКР альянса RENAULT-NISSAN. Использование альянсом на регулярной основе ресурсов и технической базы центра для разработки и испытаний перспективных моделей; Не исключено формирование единой закупочной организации с альянсом RENAULT-NISSAN; Предположение совместного использования с альянсом крупнейшей в России товаропроводящей сети компании, инфраструктура которой будет усовершенствована совместными усилиями.

В связи с событиями, которые произошли весной 2016 года, производство может значительно сократиться. Общеизвестно, что совместному предприятию "Ростеха" и Renault-Nissan -Alliance Rostec Auto BV - принадлежит 74,51% капитала АвтоВАЗа (81,4% обыкновенных и 47% привилегированных акций). Доля альянса Renault-Nissan в СП составляет 67,13% (у Renault - 50,1%, у Nissan - 17,03%), у "Ростеха" - 32,8%. Занимавший с 2014 года пост генерального директора ОАО "АвтоВАЗ", швед Бу Инге Андерссон был целенаправленно настроен на создание положительного имиджа автоконцерна и повышение качества продукции. За время его пребывания на посту было выпущено более 10 моделей брендов Lada и альянса Renault Nissan, к сожалению, значительно сокращены кадры. В 2015 году убытки АвтоВАЗа по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) увеличились втрое по сравнению с 2014 годом и составили 73,851 миллиарда рублей. Выручка автоконцерна снизилась, а продажи автомобилей Lada в России упали более чем на 30%⁴.

Также в марте 2016 года "АвтоВАЗ" приостановил поставки готовых автомобилей в Казахстан и сейчас отправляет только сборочные машинокомплекты. В Казахстане "АвтоВАЗ" сотрудничает с группой "Бипэк авто - Азия авто". По последним данным, из 97 тыс. автомобилей, реализованных казахстанскими дилерами в 2015 году, свыше 62 тыс. пришлось на продукцию автопроизводителей России. До конца года с конвейера "Азии авто" сойдет до 19 тыс. автомобилей Lada как новых, так и классических моделей. С начала 2016 года "КамАЗ" поставляет только машинокомплекты в Казахстан по той же причине. Предположительно производство будет образовано в самом Казахстане, но Nissan продолжает поставки и перенос производства в Казахстан не планируется. Продолжает поставки и Renault, но из-за сборов была вынуждена поднять цены на автомобили, ввезенные с февраля 2016 года. Позиция Казахстана ясна: за счет новых сборов местные власти пытаются поддержать свою отрасль, а также ограничить "серый" импорт из России. Из-за девальвации рубля жители Казахстана массово скупали машины в России. В 2015 году продажи легковых автомобилей официальными дилерами Казахстана упали на 40,4% до 97 446 штук, по данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (в России - на 35,7% до 1,6 млн штук). В России тоже действует утилизационный сбор на автомобили (с 2012 года), но Казахстан массово не поставляет машины в Россию; а для России Казахстан - крупнейший экспортный рынок. У "АвтоВАЗа" на эту страну приходилось более 80% его общего экспорта. Решением проблемы может стать взаимозачет поставляемой на льготных условиях продукции (так Россия договорилась с Белоруссией) или, например, субсидирование расходов для уплаты сборов⁵.

Автомобильная промышленность России старается расширить производство новых моделей автомобилей. Вне поле ее зрения продолжает оставаться такая социально-значимая подотрасль, как медицинский автомобильный транспорт. До настоящего времени автопром России производит для скорой помощи только 2 модели, такие как ГАЗ 32214 и УАЗ 325642. Эти марки автомобилей производятся не только как устаревшие, но и в недостаточном количестве. Постоянно растет число медицинских автомобилей по возрасту старше 5 лет. Их численность в настоящее время превышает 42 %. Низкое качество производимых автомобилей, компонентов и узлов для ремонтных нужд, ведет к ежегодному росту на 3-5 % числа эксплуатируемых в медицинских учреждениях автомобилей старше 5 лет. Однако, в программе развития инновационного территориального

автомобильного кластера Самарской области поставлена задача, чтобы к 2020 году в России не должно остаться карет скорой помощи старше 5 лет. Таким образом в современных условиях для резкого подъема качества автомобилестроения и обеспечения этой отрасли нужд потребностей хозяйства комплекса России в автомобильном транспорте должна быть усилена роль кластера, как одного из инновационных инструментов развития конкурентноспособной отрасли⁶.

¹ Тюкавкин Н.М., Бузыкина Т.А. Проблемы реализации кластерной политики в Самарской области. URL: http://vestnikold.samsu.ru/articles/488/82_25.pdf.

² Автомобильный кластер. URL: http://www.investinsamara.ru/samara_region/automotive_cluster.

³ Носков В.А., Носков И.В. Социально-экономические проблемы развития транспортного комплекса региона в глобальной экономике (на примере Самарской области) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 4 (114). URL: <http://vestnik.sseu.ru/index.php?cnt=article&ida=5418>.

⁴ Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года. URL: <http://pandia.ru/text/78/205/15709-19.php>.

⁵ Автомобильный кластер Тольятти. Фантазии и реальность. URL: <http://ponedelnik.info/money/avtomobilnyy-klaster-tolyatti-fantazii-i-realnost>.

⁶ См.: Новая "скорая": о порядке работы скорой медицинской помощи. URL: <http://www.garant.ru/article/499754/#ixzz4Alig5IDH>;

Измайлов А.М. Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности отечественных фармацевтических предприятий // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. С. 177-180;

Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 51-60.

BASIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE AUTOMOTIVE CLUSTER OF SAMARA REGION

© 2016 Frolova Tatiana Viktorovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: tvweber@mail.ru

Keywords: cluster, competitiveness, economic system, innovation system, industry.

The article contains brief description of the concepts of cluster, also addressed issues affecting the development of the cluster.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

© 2016 Харьковская Владислава Сергеевна
студент

© 2016 Агафонова Валентина Васильевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: vlada39101@yandex.ru

Ключевые слова: электронные торговые площадки, рынок электронной торговли, закупки, клиентская база, участники электронных торговых площадок (ЭТП).

В данной статье осуществлен анализ рынка ЭТП Российской Федерации, выявлены перспективы развития рынка ЭТП в России.

В связи с развитием информационных технологий положение компаний в рыночной экономике меняется коренным образом. Они должны сформировать такую систему управления, которая обеспечила бы им не только высокую эффективность, но и устойчивое, стабильное положение на рынке электронной торговли¹. Сегодня он и электронные торговые площадки приобретают все большую популярность. ЭТП используются различными организациями, в том числе и государством. Это обусловлено тем, что они позволяют облегчить процесс закупок и продаж, и дают ряд преимуществ, таких как: экономия времени и ресурсов, прозрачность и открытость процесса продаж, равные права всех участников и т. д.²

Под электронной торговой площадкой понимается комплекс информационных и технических решений, обеспечивающий взаимодействие покупателя (заказчика) с продавцом (поставщиком) через электронные каналы связи на всех этапах заключения сделки³.

Выделяют несколько видов ЭТП: для размещения государственного заказа; по продаже имущества должников; для размещения заказов коммерческих организаций; для размещения заказов по 223-ФЗ⁴. Из всех перечисленных наибольший вес на рынке ЭТП имеет второй тип площадок, поэтому дальнейший анализ будет проводиться именно по ним.

По данным рейтингового агентства RAEX (эксперт РА) можно увидеть, что номинальный объем рынка ЭТП в 2015 году вырос на 10%, однако, если учитывать показатели инфляции за тот же период, этот результат окажется умеренным. Влияние кризиса на рынок электронной коммерции оказалось двояким: с одной стороны, он ускорил расширение клиентской базы и доли закупок, а с другой - вызвал снижение деловой и инвестиционной активности заказчиков.

В 2014 году по сравнению с 2013 средний объем выручки сократился почти на четверть (по данным выборки на 23%), в то время как сама численность закупок практиче-

ски не изменилась (в среднем возросла на 1,7%)⁵. За счет этого средняя стоимость одной закупки сократилась, темп снижения ее стоимости также сократился. Это говорит о том, что по абсолютной величине снижение стоимости закупки каждый год сокращается.

Стоимость среднего чека в эти года также сокращается, скорее всего, это происходит из-за того, что заказчики начали экономить на закупках традиционной для них номенклатуры (закупают те же товарные позиции, но дешевле или в меньшем объеме), поскольку в течение нескольких лет за отдельными компаниями была выявлена следующая закономерность: компании, наращивающие объем электронных закупок, чаще всего пропорционально увеличивают стоимость одной закупки, и наоборот, стоимость "среднего чека" у компаний, сокративших объемы закупок в электронной форме, снизилась. Данные за 2015 год подтверждают тенденцию к сокращению как среднего объема закупок в электронной форме, так и средней стоимости одной закупки. По данным большинства опрошенных операторов ЭТП, снижение стоимости "среднего чека" было характерно в 2015 году, как для показателей отдельных заказчиков, так и для рынка электронных корпоративных закупок в целом.

Как уже отмечалось ранее, в 2015 году произошло расширение клиентской базы заказчиков, которое в основном было связано с вовлечением в электронную торговлю средних по размеру компаний. В сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков в 2015 году также наблюдался рост удельного веса участников рынка электронной торговли: доля заказчиков, внедривших электронные закупки, по данным опроса и анкетирования, увеличилась по сравнению с 2014 годом на 9 процентных пунктов и достигла 77,4%. В целом рост доли крупнейших заказчиков, внедривших закупки в электронной форме, ускорился по сравнению с 2014 годом (тогда рост составил 6 процентных пунктов)⁶.

В 2014-2015 году заказчики были привержены консервативной стратегии расширения использования электронных закупок и предпочитали выводить на электронные площадки закупки массовой и стандартной номенклатуры товаров, работ и услуг, для которых на электронном рынке торговли уже давно сформировались развитые сегменты и в которых можно было получить быстрый и гарантированный результат. Следовательно, рынок развивался экстенсивно, не сопровождаясь усложнением и массовым появлением новых ниш (см. рисунок).

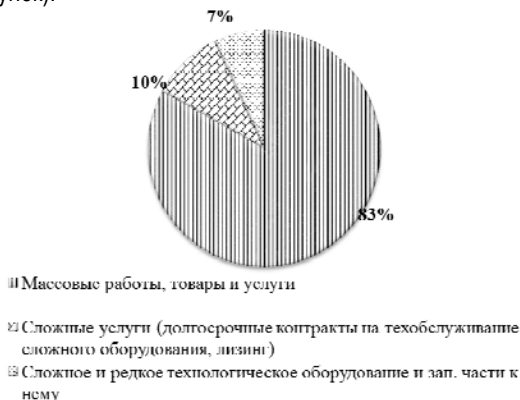


Рис. Сегменты развития рынка электронной торговли в 2014-2015 годах

Что касается клиентской базы заказчиков, то самые крупные из них приходят на площадки, где уже проводятся наибольшие объемы торгов и демонстрируются наиболее высокие показатели по интересующим их позициям. Ведущие участники ЭТП используют изменившуюся экономическую ситуацию для наращивания своей клиентской базы, что в дальнейшем может дать толчок развитию рынка.

Поскольку в настоящий момент ситуация на Российском рынке не стабильна и отсутствует информация об изменении госрегулирования невозможно сделать точные прогнозы по развитию ЭТП и электронной торговли в целом. Однако аналитики и крупнейшие операторы ЭТП в целом оптимистично оценивают перспективы развития рынка межкорпоративной электронной торговли. Согласно консенсус-прогнозу операторов, номинальный рост объема рынка (по стоимости) в 2016 году составит 15-20%. Участники рынка ожидают, что клиентская база заказчиков в 2016 году вырастет на 18-20%, а клиентская база поставщиков - на 10-15%. При этом в среднем по рынку доля корпоративных закупок, проводимых в электронной форме, увеличится на 12-15%⁷.

Таким образом, судя по оценкам экспертов, рынок электронной торговли в дальнейшем ждет развитие, даже несмотря на текущий экономический кризис⁸.

¹ Агафонова В.В. Информационно-технологические услуги: направления, тенденции и условия развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 3. С. 8-11.

² Бутяева И.В. Алгоритм выбора электронной торговой площадки государственными и муниципальными заказчиками при проведении открытых аукционов в электронной форме // Молодые ученые – Хабаровскому краю. 2014. С. 16-20.

³ Симонович С.В. Информатика для юристов и экономистов : учеб. для вузов. 2-е изд. СПб., 2014.

⁴ Писарев В.В. Электронные торги и инструменты мониторинга электронных торговых площадок // Трансформации логистических систем в современных условиях. Иркутск, 2015.

⁵ См.: www.gaexpert.ru (дата обращения: 08.05.2016).

⁶ Там же.

⁷ Там же.

⁸ См. также: Плаксина И.А., Измайлов А.М. Инновационный климат высшего учебного заведения: сущность и методика анализа // Проблемы и перспективы развития образования в России. 2013. № 23. С. 257-262;

Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Управление информационно-знанием ресурсами // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Самара, 2015. С. 153-155;

Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Теоретические аспекты развития информационно-знаниевой среды // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 384-387.

THE ANALYSIS OF THE CHARACTERISTICS OF ELECTRONIC MARKETPLACES AND THEIR DYNAMICS IN RUSSIA

© 2016 Kharkovskaya Vladislava Sergeevna

Student

© 2016 Agafonova Valentina Vasilievna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: vlada39101@yandex.ru

Keywords: electronic trading platform, e-commerce, purchasing, customer base, participants of EM.

This article analyses the EM carried out by the Russian Federation and the prospects of development of the EM in Russia.

УДК 339.3

СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В СОВРЕМЕННОМ МАРКЕТИНГЕ

© 2016 Хасанов Динар Ирекович

магистрант

© 2016 Ралык Динара Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: chaplin163@outlook.com, dinarar@inbox.ru

Ключевые слова: лояльность клиентов, поведение потребителей, CRM-платформы, маркетинг.

В статье определены особенности формирования лояльности потребителей в современном информационном пространстве, создающем возможность мгновенного получения сведений обо всех игроках рынка. Выявлены проблемы создания абсолютной приверженности клиентов посредством доступа к качественному и безграничному запасу информации, способной повлиять на окончательное решение потребителя отдать предпочтение компании, обеспечивающей позитивный опыт взаимодействия.

Решения клиентов связаны, как правило, с планированием имеющегося в их распоряжении времени, денежных средств и досуга. В течение рабочего дня люди заняты основной, приносящей доход, деятельностью, а в остаток времени выступают в роли потребителей. При этом сценарий действий продавца постоянен и направлен на формирование предпочтительного выбора потребителями именно их продукта или услуги.

Процесс мотивации приверженности к компании осуществляется посредством создания предложений, которые будут:

- дифференцировать их услугу или товар от товара и услуги конкурента;
- сформируют значительный спрос со стороны клиентов;
- продемонстрируют превосходное значение и качество;
- сформируют лояльность клиентов.

Лояльность клиентов является поведенческой тенденцией соотносить себя с одним брендом, несмотря на то, что вокруг существуют и другие. Это в первую очередь связано с тем, удовлетворяет ли продукт или услуга своим удобством и качеством, или же просто бренд настолько знаком, что не остается места для сомнения в его качестве. Лояльность клиентов призывает потребителей покупать более последовательно и тратить большие суммы денег и чувствовать уверенность после крупной покупки, привлекая, таким образом, других клиентов к знакомым брендам в лице конкурентной среды.

Лояльность может быть объяснена тем, что клиент продолжает верить, что товар или услуга компании несравнимы ни с каким другим и является наилучшим для них вариантом. Этот уникальный товар лучше всего соответствует их суждению о ценности независимо от того, что это может быть. Клиенты принимают это предложение всякий раз, когда сталкиваются с принятием решения о покупке¹.

Более того, быть лояльным - значит быть рядом, когда это необходимо, даже, если образуется проблема. Это происходит потому, что организация хорошо относилась к клиенту в прошлом и по этой причине рассматриваются вопросы, когда они возникают. Так же, это означает, что клиенты не ищут конкурентов предлагающих такой же или похожий товар и, при приближении конкурентов, не заинтересованы в их товарах и услугах. Потребитель, остановивший свой выбор на определенной компании, должен направить все усилия на то, чтобы опираясь на прошлые успехи, преодолевать любые трудности, возникшие перед компанией².

В общих чертах, лояльность - это желание клиента сотрудничать с компанией, товару и качеству услуг, которой он доверяет и продолжает доверять, во что бы то ни стало.

Необходимо задуматься - что есть бизнес, без системы лояльности клиентов. Смещение акцента на администрирование приводит к сокращению продаж.

Активная команда продаж генерирует поток данных. Они могут находиться в пути и общаться с клиентами, организовывать перспективные встречи и узнавать ценную информацию, - но вся эта информация сохраняется в рукописных заметках, ноутбуках, или в головах продавцов.

Помимо этого клиенты могут связаться с командой по целому ряду различных платформ - телефон, электронная почта и социальные сети. Задавать вопросы, заполнять заказы или оставлять жалобы. Без общей платформы для взаимодействия с клиентами, коммуникации могут быть упущены или потеряны в потоке информации - что приводит к неудовлетворительному ответу для клиента.

Детали могут быть потеряны, встречи могут не состояться и приоритезированные клиенты могут быть предметом догадок, а не строгого контроля основанного на фактах по клиенту. И ситуация, в данном случае, может усугубиться, если ключевой продавец продолжит действовать дальше, по регламенту³.

Даже если успешно собраны все эти данные, продавец столкнется с проблемой осмысления этой информации. Может оказаться сложным - извлечь суть из собранной

информации. Могут возникнуть трудности с составлением отчетов, и будет потрачено драгоценное время на продажи. Менеджеры могут упустить из виду то, что их команда делает в данный момент, а это значит, что они не могут предложить правильную поддержку в нужное время - в то время как отсутствие надзора может также привести к отсуствию ответственности со стороны команды.

В данном случае ответным решением будет следующая рекомендация.

Внедрение платформы CRM для сбора данных, показало реальные результаты - в том числе прямых улучшений. Данные указаны ниже. Приложения CRM имеют доказанный послужной список увеличения:

- продажи до 37%;
- производительность продаж вплоть до 44%;
- прогноз точности на 48%⁴.

В России на текущий момент запускается множество проектов по лояльности, связанных с предложением либо скидок, либо с накоплением бонусных баллов. Как правило, эти проекты зачастую разрознены, при этом выгоды для клиента ясны ему только там, где существует простая дисконтная политика, базирующаяся на уровне трат по данной программе. В остальных случаях система для большинства непрозрачна, монетизация баллов довольно низка, как следствие, падает как интерес к самой программе, так и исчезает стремление накопить как можно больше, совершая повторные покупки. И путь дисконтных карт, и путь бонусных схем для потребителя вскоре перестанет индексировать какое-либо конкурентное преимущество той или иной программы, глаз клиента "затуманиваться", и ему становится все равно, идти к вам или в соседний магазин к конкуренту, если в кошельке лежат две карты со схожими условиями. Карта перестает быть основным фактором, влияющим на принятие решения о покупке именно в данной сети.

Со временем, существует значительный риск того, что такие программы будут терять свой первоначальный смысл инструментов для стимулирования потребительской активности, и будут рассматриваться только в контексте сбора персональных данных и как альтернативный канал для доставки маркетинговых сообщений и рекламы партнеров. На сегодняшний день, в программах лояльности количество активных пользователей, т.е. тех, кто использует карту для большинства совершаемых транзакций, составляет незначительную долю от общего объема карт. Даже в случае активного пользования, клиент совершает те покупки, которые бы совершал и без карты, просто при этом получает дополнительную скидку, что, разумеется, отражается на предельной прибыльности и прибыльности проекта в целом⁵.

Есть несколько основных проблем со сбором данных по лояльности клиентов, которые могут губительно повлиять на достижения маркетинговых кампаний своего максимального потенциала. Перед началом маркетинговой кампании, важно быть в курсе потенциальных проблем и понять, чего это стоит, быть уверенным в том, что вы используете наиболее точные данные для привлечения внимания потребителей. Следует обратить внимание на следующие факторы.

1. Отсутствие ключевой информации - данные CRM часто содержит пробелы в информации. Полагаться на базовые демографические данные или истории покупок уже недостаточно. Необходимо дополнять основную информацию более подробной информацией, такие как предпочтения в покупках или истории веб-поиска. Без такого рода информации, трудно понять, как эффективно привлечь клиентов.

2. Устаревшая Информация: Информация о клиентах часто меняется, но маркетологи часто используют информацию о клиентах, которая не всегда обновляется так же быстро, как хотелось бы. Возможно, потребитель переехал в новый город или изменил свои предпочтения в товаре, кампании не будут эффективными, если маркетологи полагаются на информацию, которая не обновляется по мере изменения жизни клиентов.

3. Неверные или непроверенные данные: Точно так же, данные, используемые для маркетинговых кампаний должны быть точно сформулированным с самого начала. Маркетологи часто полагаются на непроверенные данные, которые могут быть неправильными. Для маркетинговых кампаний очень важно ссылаться на верную и проверенную информацию, чтобы целенаправленно влиять на каждого клиента. Без проверки информации, маркетинговые усилия и ресурсы могут быть потрачены впустую.

4. Отсутствие собственных идей: Даже если собранные данные актуальны и точны, это по-прежнему данные. Маркетологи komponуют как можно больше информации о клиенте, но не делают определенных выводов по клиенту. Маркетологи должны использовать эту информацию, чтобы внести свои собственные идеи для эффективного привлечения потребителей в нужное время, через нужные каналы и с нужным сообщением.

5. Невозможность найти новые перспективы: В то время как данные CRM могут быть полезны для достижения связи с текущими клиентами, у маркетологов отсутствует возможность привлекать новых клиентов. Маркетологу важно привлечение внимания потребителей, которые имеют потенциал, чтобы те стали лояльными, долгосрочными клиентами.

6. Вопросы конфиденциальности: Ежедневно, при сборе информации, у маркетологов возникают трудности в работе с ежегодно растущим уровнем конфиденциально-защищенного общества. Для маркетолога важно идентифицировать и связаться с клиентом и определить перспективы в соответствии с его уникальными требованиями конфиденциальности.

Данные собранные по системе лояльности клиентов могут быть очень полезны и часто приводят к весьма успешным кампаниям. Но маркетологи должны держать эти потенциальные проблемы в виду, прежде чем полагаться на предоставленную информацию. Пренебрежение этими общими проблемами, ведут к неполным или неточным профилям клиентов и могут вести компанию по неверному пути.

Сегодня, потребитель определяет направление развития рынка. Сегодня, произведенная единица товара отвечает максимальному количеству запросов от клиента. Если рынок хочет, чтобы потребитель оставался верным именно его сегменту, производителю необходимо идти на крайние меры. Сбор информации по предпочтениям и вкусам клиентов позволяет рынку товаров и услуг производить именно то, чего желает клиент. Таким образом, создается замкнутый круг "клиент-рынок-клиент", где обе величины зависят друг от друга.

¹ Кистенева Н.С. Потребительская ценность как основа управления качеством услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 6 (92). С. 46-50.

² Marketing Theory: A Student Text. 2014 г. / Michael John Baker, Michael Saren (eds.). URL: https://books.google.ru/books?id=79d5DYM2vWMC&redir_esc=y (дата обращения: 31.05.2016).

³ The Art of Customers Loyalty. URL: <https://www.helpscout.net/customer-loyalty> (дата обращения: 25.05.2016).

⁴ What is CRM? URL: <http://www.salesforce.com/uk/crm/what-is-crm.jsp> (дата обращения: 25.06.2016).

⁵ Мозговой М. Персонализированный подход в построении программ лояльности. URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/dm/personalize.htm>.

CUSTOMER LOYALTY SYSTEM IN MODERN MARKETING

© 2016 Khasanov Dinar Irekovich

Master

© 2016 Ralyk Dinara Vladimorovna

PhD of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: chaplin163@outlook.com, dinarar@inbox.ru

Keywords: customers loyalty, consumers behavior, CRM-platforms, marketing.

The article defines the features of the formation of customer loyalty in the modern information space created to instantly get information about all of the market players. The problems of creating an absolute commitment to customers through access to high qualified and limitless store of information that could affect the final decision of the consumer to give preferences to companies with a positive experience of cooperation.

УДК 332.83(470.43)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2016 Хасянова Эльвира Наильевна

магистрант

© 2016 Шведова Ирина Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Ключевые слова: жилищное строительство, темпы ввода жилья, строительные компании, современные экономические условия.

В данной статье представлен анализ деятельности в сфере жилищного строительства в Самарской области за 2015 год и I квартал 2016 года, выявлены и описаны основные тенденции развития жилищного строительства в Самарской области.

В 2015 году темпы ввода жилья в Самарской области преодолели отметку 2 миллиона квадратных метров. "Норматив" по объемам завершеного строительства, поставленный региональным правительством в 2015 году, был равен 2,2 миллиона кв. м жилья - именно эта внушительная цифра указана в областной программе "Развитие жилищного строительства в Самарской области". По данным Территориальных органов Федеральной службы государственной статистики субъектов ПФО, за период январь-ноябрь 2015 года на территории субъектов ПФО суммарно было введено в эксплуатацию 13 512,61 тыс.кв.м общей площади жилых домов, что на 42,82 тыс.кв.м (0,32%) меньше аналогичного периода прошлого года (январь-ноябрь 2014 года)¹. На территории Самарской области за январь-ноябрь 2015 года было введено в эксплуатацию 1 424,10 тыс.кв.м общей площади жилых домов, что составляет 10,54% от суммарного объема ввода по Приволжскому федеральному округу в целом (по объему ввода за указанный период Самарская область находится на третьем месте после Республики Башкортостан и Республики).

В пересчете на одного человека в период январь-ноябрь 2015 года в Самарской области было введено в эксплуатацию 0,44 кв.м общей площади жилых домов, что на 0,06 кв.м больше аналогичного периода прошлого года (январь-ноябрь 2014 года).

Объем работ, выполненных по виду деятельности "строительство", в декабре 2015 года составил 23680,3 млн.рублей, или 95,4% от декабря 2014 года, и 157,6% к ноябрю текущего года; в 2015 году - 140 638,4 млн.рублей и 89,1% к 2014 году.

В соответствии с информацией, опубликованной на сайте Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области за 2015 год предприятиями и организациями всех форм собственности, а также населением за счет собственных и заемных средств, введено в эксплуатацию 2211,7 тыс.кв. метров общей площади жилых домов, или 117,1% к прошлому году. Из общего итога количество жилья, введенного индивидуальными застройщиками, составило 789 тыс.кв. метров.

За январь-март 2016 года предприятиями и организациями всех форм собственности, а также населением за счет собственных и заемных средств, введено в эксплуатацию 236,7 тыс.кв. метров общей площади жилых домов, или 56,8% от соответствующего периода прошлого года. Индивидуальными застройщиками построено 120,2 тыс.кв. метров общей площади жилых домов, или 50,8% от общего объема жилья, введенного в январе-марте 2016 года².

Рекордные объемы ввода жилья в 2014 - 2015 годах были достигнуты во многом благодаря тем заделам, которые были сформированы застройщиками в 2013 - 2014 годах³. По мере их исчерпания, растут риски снижения объемов строительства многоквартирного жилья.

Так, первый квартал 2016 года характеризовался снижением объемов ввода жилья, количества сделок и цен на жилье. Но в то же время существенно выросла доля договоров долевого участия, заключенных с привлечением кредитных средств, что способствовало стабилизации цен на новостройки и позволило не допустить падения объемов строительства многоквартирных домов.

Снижение объемов ввода жилья в целом объясняется падением индивидуального жилищного строительства. Основной причиной падения оборотов на рынке жилья является снижение платежеспособного спроса, давление на который оказывают сокращающиеся доходы населения.

Программа субсидирования оказывает существенную поддержку как спросу (количество договоров долевого участия с ипотекой выросло более чем в 2 раза в годовом выражении), так и предложению (ввод многоквартирных домов продолжает увеличиваться на фоне резкого падения объемов индивидуального жилищного строительства).

Что касается направления развития жилищного строительства, Сергей Рубаков, руководитель Департамента градостроительства г.о. Самара, считает, что необходимо "определить четкие городские границы и уплотнять его внутри, а не расти наружу", поскольку расширение городского пространства потребует создания и постоянного поддержания инфраструктуры, а следовательно, и значительных затрат⁴.

Напомним, на данный момент в Самарской области действует государственная программа "Развитие жилищного строительства в Самарской области" до 2020 года, целью которой является повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения. Одним из ожидаемых результатов реализации данной программы является рост показателя "Объем ввода жилья" к 2020 году до 3,4 млн кв. м⁵.

Также одной из ключевых задач является приведение коэффициента обеспеченности жильем жителей Самарской области к значению 1 квадратный метр на 1 человека к 2020 году (на данный момент этот показатель составляет 0,62 квадратных метра на человека). Надо заметить, что в сложившихся условиях достижение поставленных целей представляется невозможным без поддержки государства.

¹ Карышев М.Ю. Экономико-статистический анализ рейтинговой позиции Самарской области на рынке строительства жилой недвижимости Приволжского федерального округа (ПФО) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 99-103.

² См.: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics>.

³ Юдакова О.В. Развитие регионального рынка объектов жилищного строительства // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 85-89.

⁴ См.: <http://www.samara-center.ru/region/news/issue736>.

⁵ Государственная программа Самарской области "Развитие жилищного строительства в Самарской области" до 2020 года (в редакции постановления Правительства Самарской области от 24.02.2016 № 74). Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс";

Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Перспективные направления инноваций в производственном бизнесе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 27-31;

Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Современные мировые тенденции развития производственного бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 43-48.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT HOUSING CONSTRUCTION IN SAMARA REGION

© 2016 Khasianova Elvira Nailevna

Undergraduate

© 2016 Shvedova Irina Alexandrovna

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor

Samara State University of Economics

E-mail: khasianovaelya@yandex.ru

Keywords: housing construction , pace of housing construction, construction companies, current economic conditions.

This article presents an analysis of activities in the housing construction in the Samara region in 2015 and I quarter of 2016, the main trends of development of housing construction in the Samara region are identified and described.

УДК 338.45:621

ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ РОССИИ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

© 2016 Хоцанян Кристине Артуровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kkhotsanyan@mail.ru

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, конкурентоспособность, тяжелое машиностроение, промышленное производство, экспорт, импорт, импортозамещение.

Проанализированы основные проблемы отрасли тяжелого машиностроения России, выявлены перспективы развития отрасли.

Тяжелое машиностроение - это отрасль промышленности, производящая машины и оборудование, средства и предметы производства, а также продукцию военного назначения. От уровня развития данной отрасли во многом зависит и состояние всей экономики страны в целом. На сегодняшний день, состояние отечественной промышленности является одним из важнейших компонентов устойчивого экономического развития.

Традиционно в состав тяжелого машиностроения включается металлургическое, горнорудное, угольное, подъемно-транспортное машиностроение, вагоно-, тепловозо- и дизелестроение. Реализация продукции данной отрасли носит средне- и долгосрочный характер, и в связи с этим, существуют особенности в анализе и построении прогнозов развития промышленного предприятия.

Отечественное машиностроение имеет большой потенциал, продукция, выпущенная на российских предприятиях способна конкурировать с зарубежными новинками технологии и техники. Для успешной реализации своей продукции, организационно-эффективного функционирования, промышленным предприятиям необходимо качественно усовершенствованные модели и методы в борьбе с иностранными конкурентами, а также меры государственной поддержки.

Последнее часто встречается в России, особенно за последние пару лет, когда потребность в выпуске продукции отечественной промышленности возросла в несколько раз. В связи со сложившейся экономической ситуацией в мире, перед промышленными предприятиями остро стоит вопрос о возможности абсолютного импортозамещения промышленного оборудования и комплектующих на всех стадиях производства.

По поручению Правительства Российской Федерации Министерством Промышленности и Торговли России подготовлена и утверждена Приказом № 1150 от 09.12.2010 г. "Стратегия развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года"¹. Главной целью Стратегии является переход на инновационный путь развития российской экономики путем принципиально качественных преобразований в организационной структуре предприятий, а также повышения международной конкурентоспособности выпускаемой продукции. Достижение данной цели, согласно Стратегии, возможно при условии реализации антикризисных мер поддержки со стороны государства, таможенной защиты внутреннего рынка посредством методов протекционистской политики, стимулирования процессов технической модернизации, снижения издержек и повышения эффективности производства, а также регулярное стимулирование НИОКР и внедрение инноваций.

Как мировой, так и российский рынок тяжелого машиностроения, предполагает наличие ограниченного количества производителей на нем, что является предпосылкой к абсолютной монополизации. Как следствие - неизбежное повышение стоимости приобретения и обслуживания основных фондов сырьевых отраслей. Это приведет к неэффективности работы сырьевых отраслей, то есть по внешнеторговому балансу страны².

По данным Росстат, доля импортной продукции в общем объеме отрасли машиностроения сегодня составляет около 50 %, а в отдельных подотраслях достигает до 80-100 %³. Согласно Стратегии, данный показатель планируется сократить до уровня в 30-35 % к 2020 году.

Согласно Распоряжениям Правительства Российской Федерации⁴ от 31.12.2015 г. № 2781-р и от 29.12.2015 г. №2744-р утвержден перечень отдельных видов продукции машиностроения, закупка которых запрещена на законодательном уровне. Речь идет о той продукции, производство и реализация которой возможна и осуществима российскими промышленными предприятиями. Данные условия направлены на стимуляцию и поддержку отечественного тяжелого машиностроения.

В 2015 году финансирование отрасли тяжелого машиностроения осуществлялось как бюджетными, так и внебюджетными источниками и составило около 73,5 млрд. рублей⁵. За счет собственных и заемных средств было профинансировано примерно столько же. За 2015 год запущено более 800 инвестиционных проектов.

Общественная организация "Деловая игра" провела круглый стол с участием представительства Министерства Промышленности и Торговли, посвященный вопросу предоставления субсидий в части процентных ставок долгосрочных кредитов под важней-

шие проекты технического перевооружения и расширения производственных мощностей предприятий тяжелого машиностроения. Был проработан механизм компенсации затрат управляющих компаний парков⁶ по обслуживанию кредитов на строительство инфраструктуры парков, который дает возможность привлекать банковское финансирование по эффективной ставке 5% годовых на весь срок реализации проекта. Сегодня такой привлекательный банковский продукт могут предложить пока два банка - Сбербанк и Внешэкономбанк. Именно эта система "Единого окна" может дать возможность предприятиям в кратчайшие сроки претендовать на получение средств государственной поддержки.

С первого российского космодрома Восточный в Амурской области 28 Апреля был проведен первый пуск⁷. Ракета-носитель "Союз-2.1а" стартовала успешно, и через 8 минут 44 секунды блок выведения (БВ) "Волга" приступил к формированию переходной и целевой орбит для космических аппаратов "Ломоносов", "Аист-2Д" и SamSat-218 ("СамСат-218"). Для российской космонавтики это является серьезным прорывом на протяжении всей ее истории. Указ о строительстве космодрома Восточный был подписан еще в Ноябре 2007 году, а практические строительные работы начали проводить в Сентябре 2011 года и на сегодняшний день пройден первый этап ее строительства.

Итоги 2015 года показали положительный результат в отрасли станкостроения России. Объем рынка станкостроения увеличился на 38 млрд. руб., а объем поставок импортной продукции сократился на 8 % по отношению к 2014 году⁸. Объем государственных инвестиций в отрасль составил 1,5 млрд. руб., что больше аналогичного показателя предыдущего месяца. В рамках реализации программы импортозамещения в данной отрасли активно реализуется политика создания станкокластеров, также консолидация активов ведущих станкостроительных предприятий России положительно отразилась на динамике показателей отрасли. Наибольший прирост отмечен по отдельным товарным группам: кузнечно-прессовым машинам - 5,9%, металлорежущим станкам - 11,8%.

Мировые события и потрясения на протяжении XX века, войны, революции, послевоенные годы стабилизации экономики - значительно предопределили дальнейшую судьбу промышленности ряда стран, в том числе и отрасли машиностроения. Среди передовых лидеров в машиностроении хотелось бы остановиться на Германии, чей опыт в развитии отечественной промышленности вызывает интерес у многих экспертов и аналитиков. Свою промышленность Германия начала развивать сразу же после окончания Великой Отечественной Войны в 50-х годах прошлого столетия. Прежде чем дойти до высокоточных и инновационных производств, немецкие промышленные предприятия прошли долгий путь становления и развития в организационно-управленческой структуре и в технико-технологической.

Именно в середине XX столетия произошел плавный переход от мелкого кустарного производства до крупных многофункциональных промышленных корпораций. Как известно, в послевоенное время Германии было запрещено производить военную технику и всячески развивать военную промышленность, и как следствие, правительство ФРГ прикладывало немало усилий для создания той надежной базы для становления современного высокотехнологического машиностроительного производства. К 1990 году Германия была абсолютным лидером в промышленности, среднегодовые темпы роста достигали 12,5 %, и такой прорыв обусловлен, прежде всего, низкими расходами государства на военную промышленность, а также в участии в обновлении основного капитала.

Страна не тратила деньги на военную промышленность и технику, как на тот момент еще СССР, страны Европы напротив, все внимание было направлено на промышленность страны, на ее обогащение и сегодня по данным Общегерманского союза производителей машин и оборудования⁹. Германия занимает второе место в мире в сфере производства промышленной продукции, уступая первое место - Китаю. Доля немецких промышленных предприятий в мире составляет 15 %, китайских - 17 %, далее японских - 12 % и итальянских - 7 %.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом прирост экспорта машин и оборудования в Германии составил 1,7 % что в натуральном выражении составляет свыше 152 млрд. евро. Поставки в Северную Америку увеличились на 7,2 % чем в 2013 г. в страны Европы - на 7,3 %, в страны Азии - на 8,1 %, в страны ОПЕК - на 7,5 %. Рынок Южной Америки и Индии для немецкой промышленности в 2014 году оказался менее удачным - экспорт сократился на 12,1 % и 8 % соответственно.

В 2014 году российский рынок для Германии сократился почти на 1,3 млрд. евро или на 17 % по сравнению с 2013 годом, но уменьшение доли экспорта отрасли в Россию связано главным образом не с санкциями, введенными против России, а сильным ослаблением курса рубля и резким падением мировых цен на нефтепродукты в конце 2014 года.

Таким образом, в связи со сложившей геополитической и экономической ситуацией в мире, необходимость качественных преобразований в промышленности России резко возросла. Для достижения всех поставленных целей перед Правительством Российской Федерации и Министерствами нужна адекватная и эффективная государственная политика, которая может быть осуществима именно в российских условиях, для российских производителей.

¹ Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 09.12.2010 № 1150 "Об утверждении Стратегии развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года". URL: www.minpromtorg.gov.ru.

² Якишин Ю.В. Промышленная политика регионов и городов в условиях модернизации экономики России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127).

³ Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 31.03.2015 № 654 "Об утверждении плана мероприятий по импортозамещению в отрасли тяжелого машиностроения Российской Федерации". URL: www.minpromtorg.gov.ru.

⁴ Распоряжение Правительства РФ от 31.12.2015 № 2781-р об утверждении отдельных видов продукции машиностроения, которая включается в перечни перспективных потребностей в продукции машиностроения, необходимой для реализации инвестиционных проектов, и закупки которой не могут быть осуществлены заказчиками или юридическими лицами, предусмотренными частью 5 статьи 1 Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ, за пределами территории России без согласования возможности осуществления такой закупки с Правительственной комиссией по импортозамещению; Распоряжение Правительства РФ от 29.12.2015 № 2744-р о перечне отдельных видов продукции машиностроения, включаемой в перечни перспективных потребностей в продукции машиностроения, необходимой для реализации инвестиционных проектов, и закупки которой не могут быть осуществлены заказчиками или юридическими лицами, указанными в части 5 статьи 1 Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц".

⁵ Заседание Правительственной комиссии по импортозамещению, 25.04.2016 г. URL: www.government.ru.

⁶ Минпромторг и Сбербанк России опробуют систему "Единого окна" для финансирования проектов промышленных парков. 28.04.2016. URL: www.minpromtorg.gov.ru.

⁷ Исторический запуск с "Восточного" состоялся. 28.04.2016. URL: www.i-mash.ru.

⁸ Сложно, но не безнадежно: перспективы станкостроения в 2016 году. 18.04.2016. URL: www.expert.ru.

⁹ Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности ФРГ в 2014 году. Торгпредство России в Германии апрель 2015 год. URL: www.gov.ved.ru;

Измайлов А.М., Сараев А.Р. Персонал как фактор повышения конкурентоспособности фармацевтического предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 26. С. 287-291.

DEVELOPMENT OF HEAVY ENGINEERING: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES AND RUSSIA

© 2016 Khotsanyan Christine Arturovna

Magistracy

Samara State University of Economics

E-mail: kkhotsanyan@mail.ru

Keywords: machine-building industry, global competitiveness, heavy engineering, industrial production, export, import, import substitution.

In this article the author considers the main problems of Russian heavy-machine building industry in the global context and the prospects of the industry.

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА

© 2016 Храменков Алексей Михайлович

магистрант

© 2016 Ралык Динара Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alkhram@ya.ru, dinarar@inbox.ru

Ключевые слова: банковский сектор, тенденции рынка, проблемы и перспективы банковского ритейла.

В статье проведен анализ общего состояния рынка банковских услуг Российской Федерации, выявлены негативные и позитивные тенденции его развития, предложены мероприятия по минимизации негативных и усилению позитивных тенденций развития рынка.

Роль банковской системы в современной рыночной экономике огромна. И все изменения, происходящие в ней, тем или иным образом затрагивают всю экономику в целом, фактически банковская система является "кровеносной системой" экономики. Соответственно, отсутствие кризисов на банковском рынке и его развитие создает условия для экономического развития других отраслей народного хозяйства.

В настоящее время, несмотря на достаточно бурное развитие банковского сектора в России в 2000х годах, на рынке банковских услуг наблюдаются негативные тенденции, позволяющие сделать вывод о кризисе в данной сфере.

Ярким проявлением негативных тенденций, с начала которых, большинство экспертов в рассматриваемой области открыто заговори о кризисе на рынке банковских услуг в Российской Федерации, явились события на Украине - секторальные санкции. Они практически перекрыли доступ к недорогим зарубежным кредитам. Закрытие внешнего долгового рынка заставило российские компании перейти к заимствованиям внутри страны, что привело к повышению спроса на кредиты, но одновременно усугубило проблемы с ликвидностью банковского сектора и сделало еще более выраженной проблему нехватки капитала.

К концу 2014 года произошло резкое падение национальной валюты, с конца ноября по середину декабря бивалютная корзина подорожала в полтора раза, в отдельные дни доллар взлетал на 10%, евро покорил психологически важный уровень в 100 рублей, кроме того 16 декабря Центральный Банк Российской Федерации была повышена ключевая процентная ставка, что привело к еще более резкому падению цен на национальную валюту, нанеся существенный удар по капиталу кредитных организаций, и взвинтило стоимость фондирования и усугубило кризис ликвидности - деньги на рынке межбанковских кредитов даже для банков первого круга стали стоить под 30% годовых, а для ряда средних и мелких банков рынок просто умер.

Согласно информационно-аналитическим материалам "О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в 2014 году" Центральный Банк Российской Федерации финансовый результат банковского сектора 2014 года - прибыль в размере 589 млрд. рублей - оказался на 40,7% ниже итога 2013 года¹. При этом впервые за длительное время последний месяц года в целом по банковскому сектору оказался убыточным.

Для снижения негативных последствий в банковской сфере Центральным Банком Российской Федерации в начале 2015 года, были предоставлены льготные кредиты крупнейшим банкам и снижена ключевая процентная ставка, кроме того с марта по август 2015 года курс рубля стабилизировался, что в итоге выровняло ситуацию на банковском рынке.

В августе 2015 года курс рубля снова стал снижаться, в том числе из-за существенного падения стоимости нефти, так с августа по декабрь стоимость рубля по отношению к доллару снизилась в среднем на 10 рублей. Однако указанное падение национальной валюты не столь стремительное, как оно было в конце 2014 года, что дает возможности банкам и Правительству Российской Федерации минимизировать негативное воздействие на банковский сектор, вызванное указанным падением.

Вместе с тем, согласно информационно-аналитическим материалам "О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в 2015 году" Центральный Банк

Российской Федерации финансовый результат банковского сектора 2015 года - прибыль в размере 192 млрд. рублей - оказался на 67,4% ниже итога 2014 года².

Кроме того 2015 год кредиты нефинансовым организациям выросли на 12,7% (+2,5% к 2014 году). Кредиты физическим лицам сократились на 5,7% (-6,3% к 2014 году).

Объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю за декабрь вырос на 2,8% (+0,9% к 2014 году), по розничному - сократился на 0,3% (-0,9% к 2014 году). Удельный вес просроченной задолженности как по кредитам нефинансовым организациям, так и по розничным кредитам остался на уровне ноября (6,2 и 8,1% соответственно).

Объем вкладов населения увеличился на 25,2% (+16,8% к 2014 году).

Объем депозитов и средств на счетах организаций вырос на 15,6% (+2,7% к 2014 году).

Анализируя вышеуказанную статистику можно сделать вывод о том, что не смотря на существенное падение прибыли в банковском секторе в целом объем услуг предоставляемых на рынке банковских услуг вырос, что является безусловно позитивной тенденцией развития рынка.

Сравнивая банковскую систему с "кровеносной системой" экономики России, надо понимать, что она является частью всей экономики страны, и как она влияет на экономику России, так и экономика России влияет на нее. Соответственно для полного анализа банковского рынка необходимо и понять общее состояние экономики страны.

Согласно данным Росстата ВВП России за 2015 год сократился на 3,8%³, Минэкономразвития России прогнозирует рост ВВП России в 2016 году на 0,7%, Всемирный Банк напротив прогнозирует снижение ВВП России на 0,6%.

По прогнозам экспертов агентства Standard & Poor's, в 2015 - 2019 гг. экономический рост в России в среднем составит в лучшем случае 0,5%, что оценивается как низкий показатель для страны, где в течение предыдущих четырех лет рост ВВП составлял в среднем 2,4%⁴.

Анализируя приведенные данные можно сделать вывод о том, что в целом эксперты не прогнозируют рост экономики России, что в свою очередь свидетельствует об отсутствии возможности у банковского сектора воспользоваться общей благоприятной обстановкой в экономике страны.

Также необходимо отметить, что Центральным Банком Российской Федерации с 2012 года выбран курс на увеличение количества лишений банковских лицензий кредитных организаций⁵ (см. таблицу).

Динамика лишений лицензий на российском рынке банковских услуг

	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	Май 2016 год
Количество лишений банковских лицензий кредитных организаций ЦБ	33	44	95	104	42

Исходя из цифр, предложенных в указанной таблицы можно сделать однозначный вывод о положительной динамике увеличения количества лишений банковских лицензий кредитных организаций Центрального Банка Российской Федерации.

Данный аспект может повлиять, как негативное воздействие на банковский сектор - создавая атмосферу нестабильности, не доверия клиентов, и возникновения для них

дополнительных рисков, так и положительное воздействие - проводя очистку банковского сектора от недобросовестных и малоэффективных банков⁶.

Кроме того, существенное влияние на банковскую сферу оказывает динамика уровня жизни граждан, так реальные доходы граждан, по данным Росстата, по итогам 2015 года снизились на 6,3%, а на 2016 год Минэкономразвития России прогнозирует снижение на 2,8 %, что в свою очередь также не добавляет предпосылок для роста банковского рынка.

Учитывая изложенное текущее положение в банковской сфере России свидетельствует о том, что ситуация на рассматриваемом рынке крайне тяжелая, существуют вполне определенные признаки наличия затяжного кризиса.

К позитивным факторам можно отнести:

- значительная поддержка Правительства Российской Федерации российских банков в форме предоставления ликвидности, фондирования и капитала;
- чистый долг расширенного правительства России оценивается как умеренный в сравнении с сопоставимыми странами (группа сопоставимых государств: Болгария, Бразилия, Ирландия, Индонезия, Венгрия, Казахстан, Нигерия, Турция).

К негативным факторам можно отнести:

- экономический спад и ухудшение рыночной ситуации в России обуславливают низкие темпы роста нового бизнеса, снижение показателей маржи и слабые финансовые результаты банковского сектора;
- ухудшение качества активов, которое будет оказывать негативное влияние на показатели капитализации банков (в настоящее время находятся под давлением в связи с ухудшающейся рыночной ситуацией);
- усиление зависимости банков от государственной поддержки, включая поддержку в форме ликвидности и фондирования, поскольку доступ к внешним рынкам капитала остается закрытым, а внутренний рынок капитала оценивается как недостаточно развитый, а темпы роста депозитов существенно снизились.

В целях улучшения ситуации на банковском рынке, по мнению автора, необходимо реализовать ряд мероприятий:

- сокращение издержек банков, путем оптимизации производственных процессов, сокращение излишних, контрольных мероприятий со стороны государственных органов.
- создание государством более благоприятных условий для развития бизнеса путем, введения более мягкой налоговой политики для бизнеса, снижения контроля за бизнесом со стороны государственных органов, активное участие бюджетных средств по созданию инфраструктуры для бизнеса, его субсидирование, предоставление государственных гарантий.
- существенное повышение реальных доходов граждан.

Реализация указанных мероприятий позволит создать дополнительные стимулы для активного развития экономики России, что неминуемо повлечет за собой бурный рост банковского рынка.

¹ О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в 2014 году. URL: http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank_system/din_razv_14.htm&pid (дата обращения: 31.05.2016).

² О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в декабре 2015 года. URL: http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=bank_system/din_razv_15_12.htm& (дата обращения: 31.05.2016).

³ О производстве и использовании валового внутреннего продукта (ВВП) за 2015 год. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/lssWWW.exe/Stg/d06/20vvp1.htm (дата обращения: 01.06.2016).

⁴ S&P прогнозирует средний рост ВВП России в 2015-2019 годах на уровне 0,5%. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2015/09/16/608995-sp-prognoziruet-srednii-rost> (дата обращения: 31.05.2016).

⁵ Прекратившие существование кредитные организации. URL: www.banki.ru/banks/memory/?utm_source=yandex&utm_medium=sps&utm_campaign= (дата обращения: 01.06.2016).

⁶ Михайлов А.С., Патрин С.М. Управление рыночными рисками розничного банка // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 104-110.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF MODERN BANKING RETAIL

© 2016 Khramenkov Aleksey Mihaylovich

Master

© 2016 Ralyk Dinara Vladimirovna

PhD of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: alkhram@ya.ru, dinarar@inbox.ru

Keywords: banking, market trends, problems and prospects of retail banking.

The article analyzes the general state of the market of banking services of the Russian Federation, revealed negative and positive tendencies of its development, the proposed measures to mitigate the negative and enhance the positive market trends.

УДК 339.7

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ ЗАЕМЩИКОВ НА РЫНКЕ ЕВРООБЛИГАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ САНКЦИЙ

© 2016 Цильх Влада Андреевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tsilkh.vlada@yandex.ru

Ключевые слова: еврооблигации, санкции, клиринг, эмитенты, инвесторы.

Рассмотрена ситуация на российском рынке государственных и корпоративных еврооблигаций в начале 2016 года, проведен анализ совокупных выпусков российских евробондов.

Около двух лет назад были введены первые экономические санкции против России. Санкции затронули многие сферы экономики, в том числе и рынок российских еврооблигаций. Многим крупнейшим российским заемщикам был ограничен выход на международный долговой рынок. В условиях действия экономических санкций и давления рисков стагнации наименьшие потери несут страны с большей конкурентоспособностью, осуществляющие разнонаправленную внешнеэкономическую деятельность¹. В данной статье рассмотрен рынок российских еврооблигаций в качестве инструмента привлечения иностранных инвестиций.

Одним из важных экономических событий апреля 2016 года для России стало размещение российских государственных еврооблигаций. Данное событие стояло под вопросом более двух лет в связи с политикой регуляторов рынка ЕС и США, которые не рекомендовали иностранным банкам участвовать в размещении российских еврооблигаций, несмотря на то, что официально санкции не могут распространяться на государственные заимствования. В связи с этим Минфин достаточно долго и плодотворно разрабатывал программу выпуска еврооблигаций. Самым главным отличием от предыдущих выпусков еврооблигаций является то, что за клиринг евробондов отвечает российский Национальный расчетный депозитарий (НРД), вместо европейских систем клиринга Euroclear и Clearstream. Использование НРД немного осложнило доступ иностранных инвесторов к российским еврооблигациям. Инвесторы из Европы и Америки смутила техническая возможность покупать такие еврооблигации, однако эта возможность была создана. В итоге инвесторам были предложены 10-летние еврооблигации с ориентировочной доходностью 4,75%. Объем проданных бумаг составил примерно \$1,7 млрд². По данным РБК, спрос превысил предложение в несколько раз, евробонды были проданы с премией 75 б.п. к рынку. Основными инвесторами, как и ожидал Минфин, стали иностранцы (более 70%). Основная часть выпуска (около 75%) была выкуплена иностранными инвесторами из Великобритании, Франции, Швейцарии, а также Азии и США. На долю российских банков, управляющих компаний и организаций, оказывающих брокерские услуги, пришлось четверть выпуска. По результатам размещения сложилась следующая структура по типам инвесторов: банки - 55%, фонды и управляющие компании - 34%, страховые компании - 8%, прочие инвесторы - 3%³.

"ВТБ Капитал" стал организатором данного размещения. Согласно рэнкингу организаторов облигаций России за период с 01.01.2016 по 20.05.2016, составляемому финансовым порталом cbonds.ru для отражения активности инвестиционных банков на первичном рынке облигаций с точки зрения объемов размещения облигаций и количества размещенных выпусков, "ВТБ Капитал" входит в первую пятерку организаторов (см. таблицу).

Минфин утверждает, что деньги, полученные от выпуска еврооблигаций, не будут использованы на цели, противоречащие санкциям ЕС и США. Чистые доходы, поступившие от размещения евробондов, пойдут на выплату основной суммы и процентов по внешнему долгу. Остальные денежные средства будут переданы Банку России, где станут частью международных резервов.

Рэнкинг организаторов облигаций России за период с 01.01.2016 по 20.05.2016

№	Инвестиционный Банк	Объем, млн. RUR	Доля рынка, %	Кол-во эмитентов	Кол-во эмиссий
1	Банк "ФК Открытие"	128 000	20,37	5	14
2	Газпромбанк	124 183	19,76	17	21
3	ВТБ Капитал / ВТБ	83 559	13,30	17	22
4	Sberbank CIB	73 417	11,68	13	16
5	РОСБАНК	34 250	5,45	8	10
6	БК Регион	29 100	4,63	9	11
7	Райффайзенбанк	24 597	3,91	10	12
8	Промсвязьбанк	20 250	3,22	2	3
9	Внешэкономбанк	19 575	3,12	1	1
10	Совкомбанк	14 250	2,27	6	7

Источник: Financial cbonds information. URL: <http://ru.cbonds.info/rankings/item/309> (дата обращения: 25.05.2016).

Таким образом, благодаря возвращению российских государственных евробондов на рынок, график государственных еврооблигаций России в 2016 году имеет положительную динамику (рис. 1).

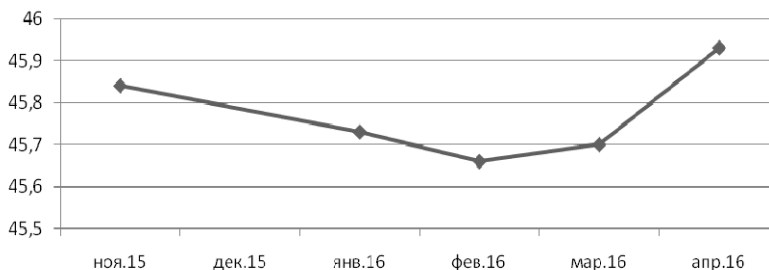


Рис. 1. Государственные еврооблигации России в 2016 году, USD млрд

Рынок корпоративных еврооблигаций России, также как и рынок государственных, в 2016 году развивается лучше, чем в предыдущем году (рис. 2).

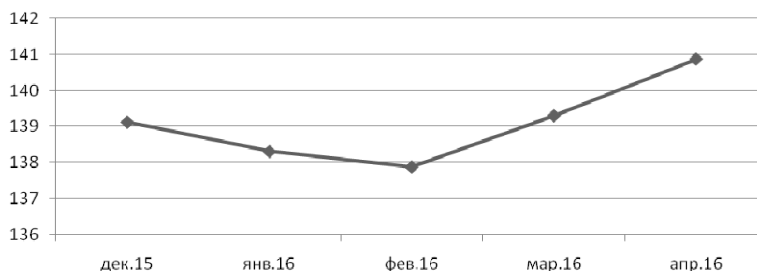


Рис. 2. Корпоративные еврооблигации России в 2016 году, USD млрд

В апреле совокупный объем выпуска корпоративных еврооблигаций финансовыми организациями составил \$60,94 млрд, в то время как у нефинансовых организаций этот

показатель составляет \$79,93 млрд. Таким образом, по выпуску еврооблигаций в России лидируют нефинансовые организации. Global Ports Investments - ведущий оператор контейнерных терминалов на российском рынке, 11 апреля разместил свои евробонды на \$350 млн, хотя компания планировала продать в 1,5 раза меньше. Также 11 апреля разместил свои евробонды инвестбанк "Ренесанс Капитал" на сумму \$200 млн. Бинбанк также в конце марта 2016 года разместил евробонды объемом выпуска \$150 млн с доходностью 8,5%. Покупателями данных еврооблигаций выступили как российские инвесторы, так и представители Сингапура, Лондона, Гонконга⁴.

Однако наиболее крупным размещением корпоративных еврооблигаций в начале 2016 года можно считать эмиссию Газпрома на 500 млн швейцарских франков. Ставка купона составила 3,375%. При этом, отмечался неимоверный спрос на данные бумаги и организаторы заявляют, что инвесторы прислали заявки на 2 млрд швейцарских франков.

Повышение интереса к российскому рынку евробондов можно увязать с повышением цен на нефть. Если в конце прошлого года инвесторы активно распродавали бумаги развивающихся рынков, ожидая дальнейшего падения цен на нефть, то сегодня они снова наращивают свои позиции, в связи с растущими ценами на нефтяные ресурсы. Также повышение спроса обусловлено тем, что крупные российские эмитенты, давно не размещались на рынке. Российский рынок еврооблигаций за последние два года был сжат почти на 20%. С точки зрения соотношения риска и доходности, многие иностранные инвесторы находят российские евробумаги привлекательными для вложений, так как гарантированная доходность в 6-8% - хороший стимул для консервативных инвесторов. Также иностранных инвесторов, по мнению многих экспертов, привлекает начавшаяся программа по либерализации российской экономики, которая в дальнейшем может значительно улучшить бизнес-сферу России.

Для эмитентов сейчас также наблюдаются выгодные условия размещения. Многие компании размещают евробонды ниже доходности торгуемых выпусков. На сегодняшний день обсуждается возможность размещения еврооблигации таких компаний, как Сибур и ВымпелКом.

Таким образом, в 2016 году на российском рынке еврооблигаций наблюдается подъем, по сравнению с двумя предыдущими годами. Основной проблемой, безусловно, остаются внешнеэкономические санкции ЕС и США. Однако рынок государственных и корпоративных еврооблигаций нашел способы размещения еврооблигационных займов и получил возможность с помощью евробондов привлекать иностранные инвестиции, которые необходимы в сложившейся экономической ситуации.

¹ Иванова С.А. Внешнеэкономическая деятельность Российской Федерации в условиях новой экономической ситуации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 9 (131). С. 6-13

² Россия разместила евробонды на \$1,75 млрд. URL: <http://www.rbc.ru/finances/24/05/2016/574414c89a7947ea7ad0e161?from=main> (дата обращения: 26.05.2016).

³ Минфин: Размещение еврооблигаций подтвердило сохранение существенного спроса иностранных инвесторов на российские финансовые инструменты. URL: <http://bonds.finam.ru/news/item/minfin-razmeshenie-evroobligaciiy-podtverdilo-soxranenie-sushestvennogo-sprosa-inostrannyx-investorov-na-rossiyskie-finansovyie-instrumenty> (дата обращения: 27.05.2016).

⁴ На рынке российских евробондов начался ажиотаж в условиях дефицита. URL: <http://www.rbc.ru/finances/12/04/2016/570bae9e9a794723e109ea7c> (дата обращения: 20.05.2016).

MAIN PROBLEMS OF RUSSIAN BORROWERS IN THE EUROBOND MARKET UNDER EXTERNAL SANCTIONS

© 2016 Tsilkh Vlada Andreevna
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: tsilkh.vlada@yandex.ru

Keywords: eurobonds, the sanctions, clearing, issuers, investors.

We considered the situation on the russian government and corporate eurobonds market in 2016, and analyzed the total issues of russian eurobonds.

УДК 342.743:336.22

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© 2016 Черноусова Ксения Сергеевна
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Булгакова Татьяна Юрьевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налоговое администрирование, оценка деятельности налоговых органов, проблемы налогового администрирования, совершенствование налогового администрирования, антикризисные меры.

В данной статье рассматриваются значение и роль, задачи и функции налогового администрирования в современных условиях, а также изучены основные проблемы, стоящие перед ним. Обоснована необходимость совершенствования налогового администрирования в Российской Федерации с помощью использования инновационных инструментов налоговой политики и антикризисных мер.

На сегодняшний день проблемы совершенствования налоговой системы приобрели особую актуальность. Для успешного проведения налоговой политики государства необходима система определенных организационных мероприятий. Стимулирование экономики, в первую очередь, осуществляется путем совершенствования налогового администрирования, расширения прав субъектов Российской Федерации посредством предоставления всех необходимых инструментов для проведения эффективной налоговой политики.

Налоговое администрирование - социально выраженная область управленческих действий¹. Недостатки налогового администрирования приводят к снижению налоговых поступлений в бюджет, к несоблюдению баланса межбюджетных отношений, увеличивают вероятность нарушений налогового законодательства.

Налоговое администрирование является важной и неотъемлемой категорией налоговой системы страны². Это особая сфера деятельности государства, перед которой стоит решение различного рода задач, в качестве основных из них можно выделить следующие:

1. Прогнозирование размеров налоговых поступлений на среднесрочную перспективу на основе прогнозных расчетов роста прибыльности компаний, отдельных отраслей и всей экономики в целом.

2. Создание новейших концепций налогообложения, содействующих развитию бизнеса без ущерба для социальной программы государства.

3. Формирование налоговых обоснований с целью обеспечения протекционистской политики в системе внешнеэкономической деятельности.

Несовершенство налогового администрирования при осуществлении налогового контроля, проблемы налогового законодательства постоянно дискутируются экспертами в сфере налогообложения, исполнительными органами власти и налогоплательщиками³. Все эти проблемы можно разделить на несколько групп:

1. Проблемы правового характера. Налоговое администрирование, в первую очередь, направлено на исполнение налогового законодательства всеми участниками налогового процесса.

2. Проблемы организационного характера. С целью квалифицированного выполнения функций налогового администрирования в современных экономических условиях необходимо соблюдать следующие факторы: наличие высококвалифицированных специалистов в налоговых органах; применение инновационных технологий (программных продуктов) с целью реализации многочисленных функций в электронном виде для упрощения трудоемкости, как для работников налоговых органов, так и для налогоплательщиков; скоординированная деятельность уполномоченных ведомств по обмену сведений с налоговыми органами.

3. Проблемы социально-психологического характера. Проблемы социально-психологического характера формируются из сочетания следующих факторов: менталитет российского налогоплательщика, который ориентирован, в первую очередь, на сокрытие доходов и минимизацию налогов; финансовая безграмотность налогоплательщиков; недоверие налогоплательщиков к налоговым органам, часто вследствие неправомерного поведения органов исполнительной власти. Усовершенствование налогового администрирования на сегодняшний день является важной задачей налоговой реформы.

Именно поэтому совершенствование налогового администрирования предполагает одну из первоочередных задач налоговой политики РФ на современном этапе и на среднесрочную перспективу.

Правительство Российской Федерации разработало основные антикризисные меры:

1. Институт предварительного налогового контроля.

С целью предоставления налогоплательщику возможности получать информацию о налоговых последствиях сделки, в рамках мероприятий предварительного налогового контроля, планируется создание института предварительного налогового разъяснения (контроля), который эффективно действует в зарубежных правовых концепциях. Это способствует снижению налоговых рисков, сыграет неотъемлемую роль в стимулировании деловой активности организаций за счет повышения определенности правового регулирования налогообложения, а также минимизирует риск налогоплательщика в применении к нему налоговых санкций. Введение данного института позволит проводить налоговым органам предварительный налоговый контроль деятельности налогоплательщика и сократить временные издержки при осуществлении последующих налоговых проверок, а также поможет в борьбе с уклонением от уплаты налогов.

2. Оптимизация перечня информации, не относящейся к налоговой тайне.

В целях расширения возможностей налогоплательщика по получению информации о контрагентах, а также повышению общего уровня прозрачности в экономике предполагается проанализировать проблему о расширении доступа к данным, не относящимся к налоговой тайне, а именно информация о представленной отчетности, показатели налоговых отчетов, средней численности персонала, сумме уплаченных налогов и т.д.

3. Дорожная карта совершенствования налогового администрирования.

Налогоплательщикам налога на добавленную стоимость, осуществляющим внешнеторговую деятельность, дано право, предъявлять в налоговые органы документы, подтверждающие правомерность использования ставки налога на добавленную стоимость в размере 0 процентов⁴.

На современном этапе совершенствование налогового администрирования реализуется в рамках рассматриваемой Дорожной карты, разработаны проекты федеральных законов, ряд из которых уже принят.

В частности, в законодательство о налогах и сборах внесены соответствующие изменения:

1) введен институт налогового мониторинга в целях формирования оптимальной модели института предварительного налогового разъяснения на основе анализа, повышения прозрачности в применении налогового законодательства Российской Федерации.

Это дает возможность прогнозировать налоговые платежи, своевременно выявлять проблемы в налоговом законодательстве, минимизировать расходы при осуществлении налоговых проверок и обеспечивать повышение уровня правовой культуры налогоплательщиков;

2) предусмотрено право покупателя, получившего счет-фактуру от продавца товаров (работ, услуг), имущественных прав после окончания налогового периода, но до срока представления налоговой декларации за налоговый период, принять к вычету сумму налога на добавленную стоимость в том налоговом периоде, в котором указанные товары (работы, услуги), имущественные права были приняты на учет;

3) предусмотрено исключение из доходов при исчислении единого сельскохозяйственного налога и единого налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения сумм НДС, уплаченных в бюджет при выставлении счетов-фактур с НДС, кроме того не включение в расходы уплаченных в указанных ситуациях сумм НДС;

4) исключено существующее ограничение на применение упрощенной системы налогообложения для организаций, имеющих представительства;

5) в сфере налогового администрирования НДС/Л учтено:

- установление прямых обязанностей налоговых агентов по ежеквартальному представлению в налоговый орган расчета исчисленных и удержанных сумм НДС/Л;

- формирование ответственности налоговых агентов за непредставление и несвоевременное представление в налоговый орган расчета исчисленных и удержанных сумм НДС/Л, а также представление недостоверных расчетов и информации о доходах физических лиц;

- обеспечение полномочиями налоговые органы на приостановление операций налогового агента по счетам в банке в случае непредставления налоговым агентом указанного расчета.

Одним из направлений совершенствования налогового администрирования должен стать комплекс мероприятий, нацеленных на усовершенствование обслуживающего процесса налогоплательщиков, расширение области предоставляемых услуг, упрощение выполнения обязанностей налогоплательщика. Значимость данных мер связана с тем, что часть налогоплательщиков допускают налоговые нарушения либо в силу недостаточного знания налогового законодательства, либо по причине его неверного применения, либо из-за значительного объема работ в процессе подготовки отчетных документов.

В таблице представлена показатели оценки эффективности деятельности налоговых органов Российской Федерации.

Перечень показателей оценки эффективности деятельности ФНС РФ

№	Наименование показателя	Единица измерения	Целевые значения			
			2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
1	Предельное количество человеко-часов, затрачиваемое на деятельность, связанную с уплатой налогов предприятиями.	часов	200	180	170	160
2	Доля налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих качество работы налоговых органов, в общем количестве опрошенных налогоплательщиков	процентов	75,6	75,8	75,9	76,0

Значение показателя, определяющего максимальное количество человеко-часов, затрачиваемых на работу, связанную с уплатой налогов, определяется объемом трудовых затрат налогоплательщика (в часах) на цели, связанные с уплатой налогов, включая ввод данных, корректировку и отправку информации в налоговый орган.

Источник информации о значении показателя, характеризующего долю налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих качество работы налоговых органов, в общем количестве опрошенных налогоплательщиков (в процентах) - результаты социологического исследования, осуществление которого проводит Федеральная налоговая служба⁵.

В основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов, указано, что приоритетным направлением ее развития является повышение эффективности налоговой системы в условиях кризиса и экономических санкций⁶.

К числу прочих мер в области налогового администрирования следует отнести:

- 1) урегулирование внесудебного порядка взыскания налогов с лицевых счетов организаций, если взыскиваемая сумма не превышает пяти миллионов рублей;
- 2) расширение возможностей применения банковских гарантий;
- 3) введение запрета на открытие налогоплательщиком нового счета в иной банке, при условии, что по существующим счетам приостановлены операции и др.

Таким образом, в целях совершенствования налогового администрирования необходимо:

- урегулировать налоговые проверки и отношения, возникающие между налогоплательщиками и налоговыми органами в процессе проверки;
- внести изменения в налоговое законодательство, обеспечивающие общедоступность, четкость, однозначность и неприемлемость расширительного разъяснения норм налогового законодательства;
- изменить характер камеральных налоговых проверок, исключить дублирование действий при выездных налоговых проверках;
- исключить возможность запроса в ходе камеральной налоговой проверки неограниченного количества документов;
- обеспечить налогоплательщикам возможность доступного и быстрого осуществления их законных прав и требований.

К числу неотложных мер следует отнести:

- разработка доступных для понимания деклараций и инструкций согласно их заполнению;
- обеспечение налогоплательщиков программными средствами, позволяющими обеспечить контроль заполнения налоговых деклараций;
- развитие государственной концепции профессионального налогового консультирования.

Эффективное налоговое администрирование, учитывающее интересы, как государства, так и налогоплательщиков, является неотъемлемым элементом экономических, социальных и политических преобразований в стране.

¹ Фомин Е.П., Измайлов А.М. Особенности взаимодействия современных промышленных предприятий с государством // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 51-60.

² Лукьяненко Л.Ф., Михалева О.Л. Налоговый аудит - самостоятельное направление контроля // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 437-440.

³ Черноусова К.С., Антонов В.И. Особенности налоговых проверок по налогу на прибыль // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара, 2014. Вып. 1. С. 220-226.

⁴ Гамбург В.А., Черноусова К.С. Недоимки по НДС: основные причины и пути их предотвращения // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-3. С. 36-37.

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 10.04.2014 N 570-р (ред. от 26.12.2015) "Об утверждении перечней показателей оценки эффективности деятельности и методик определения целевых значений показателей оценки эффективности деятельности руководителей органов исполнительной власти по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года)".

⁶ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов (утв. Письмом Минфина РФ от 08.04.2015 г.).

IMPROVING TAX ADMINISTRATION IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

© 2016 Chernousova Ksenia Sergeevna
Candidate of Economics, Associate Professor

© 2016 Bulgakova Tatiana Yurievna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax administration, assessment of the tax authorities, tax administration issues, improvement of tax administration, the anti-crisis measures.

The main problems, objectives and functions of tax administration in modern conditions. The necessity of improvement of tax administration in the Russian Federation through the use of innovative tools of tax policy and anti-crisis measures.

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ И НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ СТРАНЫ

© 2016 Черноусова Ксения Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2016 Васильева Валерия Сергеевна

студент

© 2016 Зайцева Маргарита Витальевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налоговая система, кризис, отток капитала, теневая экономика, налог, офшорные зоны, налоговые каникулы, антикризисные меры.

Изучены причины оттока капитала из РФ. Проведен анализ влияния состояния налоговой системы на размер теневого сектора экономики и отток капитала из России. Выделены наиболее существенные факторы, способствующие "бегству капитала" в настоящее время. Сделаны предложения по стабилизации сложившейся ситуации.

Американский президент Джон Кеннеди отмечал: "Слово "кризис", написанное по-китайски, состоит из двух иероглифов: один означает "опасность", другой - "благоприятная возможность". В современный период экономический кризис 2014-2016 гг. существенно изменил финансовое положение российского бизнеса и привел к снижению налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации. Рассматривая налоговую систему в период сложившейся геополитической обстановки и высокой волатильности цен на нефть и курса рубля, можно сделать вывод о том, что она должна выступать мощным стимулятором экономического развития. Тем не менее, вывоз капитала из экономики России в условиях существующих санкций приобрел устойчивый характер и является реальной угрозой экономической безопасности и предпосылкой к снижению налоговых поступлений.

Проблемы экономической неопределенности и риска оказывают заметное влияние на состояние крупного бизнеса. Руководители предприятий готовы снижать издержки обращения, заработные платы работникам, цены и объемы выпуска продукции, начать искать новые рынки сбыта. С целью выживания компании вынуждены пересматривать условия контрактов, в частности использования офшорных зон, так как, применяя данную схему деятельности, предприниматель значительно и совершенно законно уменьшает сумму налоговых выплат его фирмы. Заключая контракты, с использованием офшорных зон, средний уровень цен, по которым они исполняются значительно ниже, чем во внешнеторговых контрактах, которые осуществляются напрямую с покупателем. Сле-

довательно, налогооблагаемая база по налогу на прибыль снижается и соответственно происходит отток капитала¹.

Для решения данной ситуации следует обратиться к понятию "деофшоризация". Следует рассматривать данное понятие как борьба с офшорами или ужесточение с контроля над операциями в офшорных зонах. Комплексное решение проблемы "деофшоризации" экономики должно содержать не только экономический, но и политический, институциональный, административно-правовой, налоговый компоненты. Экономический компонент должен предусматривать расширение на российском рынке предложения гаммы финансовых ресурсов депозитно-инвестиционного характера, ориентированные на обладающие свободными ресурсами отечественные компании, например "инфраструктурные" облигации, характеризующиеся выражением в иностранной валюте номинала и обеспечение государственных гарантий. Как показывает мировая практика, использование данного вида финансовых инструментов, наряду с комплексом других мер по улучшению инвестиционного климата, оказывает положительное влияние на снижение объемов вывоза капитала. Административно-правовой компонент предполагает применение ограничительных мер на вывоз капитала в отдельные юрисдикции. Несмотря на законодательно закрепленный в Российской Федерации открытый режим трансграничного движения капитала, ограничение "офшоризации" бизнеса может быть достигнуто посредством выпуска соответствующего постановления Правительством Российской Федерации, запрещающего проведение операций с офшорными юрисдикциями компаниями с преобладающим государственным участием. Упомянутый запрет окажет общее позитивное влияние на экономику, учитывая общее снижение объемов вывоза капитала за рубеж, стимулирование остальных участников рынка, позволив в значительной степени переломить настроение отечественных инвесторов². С нашей точки зрения, в процессе деофшоризации административно-командные методы (в том числе увеличение отчетности, проверок государственных органов) не приведут к желаемым результатам. Важно повышать привлекательность российской юрисдикции и экономики в целом. Имеются в виду реформа судебной системы, защита прав собственности, усиление ответственности и создание финансовой полиции. Очевидно, что административные меры важны и принесут ожидаемый результат только в комплексе с экономическими, рыночными методами.

Инвестиционная активность в России в первом квартале 2015 года действительно упала более чем на 20% по сравнению с тем же периодом 2014 года, отмечается в отчете Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), следовательно, вряд ли можно рассчитывать на изменение политики глобальных инвесторов в отношении России. Что касается направлений инвестирования российских средств - преимущественно в Швейцарию, Нидерланды, Австрию и Кипр, - то они не оставляют сомнений, что речь идет о бегстве капитала. В настоящее время ожидания от кризиса самые беспокойные: рубль находится в неустойчивом состоянии, доходы населения резко снизились, что, безусловно, вызывает отток капитала. Из-за того, что спрос на продукцию компаний сокращается, уменьшается и промежуточный спрос с их стороны на продукцию других отраслей экономики масса прибыли, возможная к получению также имеет тенденцию к снижению, а как следствие уменьшение налоговых поступлений. Несмотря на проблемы с доходами бюджетов всех уровней, власти предлагают снижать налоги для предпринимателей. Утвержденный в конце января 2015 года федеральный

антикризисный план, несмотря на вполне отчетливую перспективу для бюджетов всех уровней столкнуться с недобором доходов, предусматривает ряд мер, направленных на снижение налоговой нагрузки. В первую очередь они касаются специальных налоговых режимов для начинающего бизнеса. План предполагает расширение возможностей для применения патентной системы, а также налоговых каникул для впервые зарегистрированных юридических лиц. К сожалению, предложенные меры могут и не сработать, предупреждают экономисты Института "Центр развития" НИУ ВШЭ. Дело в том, что решения о принятии наиболее значимых мер, таких как возможность снижения ставки налога, взимаемого по упрощенной системе, с 6% до 1%, отданы на откуп региональным властям, которые должны были разработать свои антикризисные планы до 12 февраля 2015 года. И, к примеру, анализ уже утвержденного антикризисного плана Москвы показывает, что столица оказалась не готова к ослаблению налоговой нагрузки, ограничившись мораторием на повышение арендной платы. Напротив, остаются в силе ранее принятые решения о введении с середины года торговых сборов и траектории повышения ставок налога на имущество организаций. И как следствие не наложенных мер Правительства Российской Федерации большинство доходов российского бизнеса вкладываются в капитал компаний в странах с льготной системой налогообложения, и ввозятся в Россию в виде займов. Выплаты процентов по займам также снижают прибыль компании, и вызывают отток сумм денежных средств, возможных к получению в бюджет Российской Федерации³. Эффективная работа налогово-бюджетной политики может быть достигнута путем взаимоотношений ее определяющих и интересов государства и налогоплательщиков. Следует учитывать, что основная часть действий по налоговому стимулированию должна быть направлена на развитие новых направлений. Наличие налоговых каникул за рубежом, так же является стимулом для оттока капитала из России, так как высокие процентные ставки по кредиту, высокие цены на отечественное оборудование являются дестимулятором в области развития бизнеса⁴. По данным Федерального выпуска № 6571 (299) Российской газеты, налоговые каникулы в Российской Федерации - это не повод для облегчения налогового бремени для малого бизнеса. Что еще раз подтверждает недоработанность в налоговой системе в результате сосредоточения преобразований в сторону иных направлений экономики и политики России. По данным Центробанка РФ, чистый отток капитала из страны в первом квартале 2015 года составил \$32,6 млрд. При этом все предварительные прогнозы говорили о меньшем ну как минимум 20 млрд. оттоке. Эксперты сходятся на том, что при такой низкой цене на нефть банкам будет трудно поддерживать необходимый объем резерва, а проблемы экономики являются структурными, а не циклическими⁵.

При всех различиях в подходах к определению причин "бегства" капитала, существует единство в понимании того, что отток капитала за рубеж происходит также же из-за того, что его владельцы стремятся избежать чрезмерных политических рисков, которые могут возникнуть при инвестировании или хранении средств в России. К неэкономической мотивации относятся опасность реквизиций или юридических преследований для владельца капитала, а также существование в стране запутанной и сложной системы, внешнеторговых, валютных, инвестиционных и подобных правил и ограничений, которые обычно порождают коррупцию и произвол властей. Эти причины оттока капитала преобладают над чисто экономической мотивацией, проистекающей из большей выгоды вложения капитала за границей по сравнению с инвестированием в России.

Российская налоговая система недостаточно исполняет свое основное предназначение - наполнять бюджет государства, но зато наполнила практику взаимоотношений граждан и бизнеса с государством гигантским количеством вопросов, судебных дел и административных наказаний. Бизнес в РФ крайне неустойчив, ненадежен и, как следствие, неконкурентоспособен, одной из основных причин для этого, по нашему мнению, являются особенности российской налоговой системы.

Например, любое российское юридическое лицо принципиально не может быть долговременным надежным партнером из-за возможности применения санкций по банкротству⁶. Огромные масштабы оттока капитала за рубеж - это острейшая проблема для экономики страны. Значительная часть этих средств выводится за границу с целью уклонения от уплаты налогов. Для возвращения капитала в Россию, прежде всего, необходимо создать благоприятные условия для ведения бизнеса, а это весьма длительный процесс⁷.

¹ Митрофанова И.А., Плешаков Г.Г. Актуальность применения зарубежного опыта налогообложения предприятий в российских условиях // Молодой ученый. 2013. № 9. С. 217-220.

² Панова Г.С., Туруев И.Б., Ярыгина И.З. Деофшоризация как фактор развития национальной экономики // Вестник МГИМО Университета. 2014. № 2 (35).

³ Черноусова К.С., Черноусова Н.Г., Утюшева Ю.Р. Влияние налоговой безопасности на состояние налоговой системы в современных условиях // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития : VIII Всерос. заоч. науч. конф. с междунар. участием : сб. тр. / под ред. М.К. Аристарховой ; ГОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный технический университет". Уфа, 2014. С. 25.

⁴ Аслаханова С. А., Эскиев М. А., Бексултанова А. И. Налоговая политика России и основные направления ее развития // Молодой ученый. 2015. № 23. С. 462-465.

⁵ Воеводскова Е.Е. Отток капитала из России // Вестник науки и образования / Bulletin of Science and Education. 2015. № 4 (6).

⁶ Назаров М.А., Вагнер О.В. Анализ устойчивости в управлении инновационным потенциалом промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 10 (60). С. 59-64.

⁷ См. также: Бердникова Л.Ф., Фаткуллина Э.Р. Финансовый кризис 2014-2015 гг. и его влияние на Россию // Молодой ученый. 2015. № 11.3. С. 10-13; Калиновский И. Кризис снижает налоги. URL: <http://www.deloros.ru/krizis-snizhaet-nalogi.html>.

EFFECT OF POLITICAL AND ECONOMIC SITUATION IN THE CAPITAL OUTFLOW FROM RUSSIA AND THE TAX SYSTEM OF THE COUNTRY

© 2016 Chernousova Ksenia Sergeevna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Vasilyeva Valeria Sergeevna
Student
© 2016 Zaytseva Margarita Vitalievna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax system, crisis, capital outflow, shadow economy, tax, offshore zones, tax holidays, anti-crisis measures.

The main reasons for strengthening of capital flight from Russia. We select the most significant factors contributing to the "capital flight" at the moment. Presents figures showing the scope of the problem in terms of money. To solve the problem, we propose to exchange tax information between countries.

УДК 342.743:336.22

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ НА МАСШТАБЫ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА

© 2016 Черноусова Ксения Сергеевна
кандидат экономических наук, доцент
© 2016 Костылева Екатерина Владимировна
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: теневая экономика, ВВП России, налоговое бремя.

В данной работе проведен корреляционный анализ влияния налогового бремени на размеры теневой экономики, а также казуального фактора: времени, отведенного на оформление и уплату налога.

Теневая экономика является самоорганизующаяся системой, которая может адаптироваться и в сжатые сроки подстроиться ко внешнему влиянию (государства, правоохранительных органов, контрольных, надзорных, фискальных, и иных органов). Она постоянно развивается в соответствии с общепринятыми экономическими принципами.

В той или иной форме теневая экономика характерна любой экономической системе и может быть полностью уничтожена только вместе с государством. Тем не менее, целиком искоренить теневую экономику не удастся. Можно говорить только об уменьшении ее объемов и уничтожении ее наиболее опасных форм, таких как торговля наркотиками, проституция, торговля людьми, нелегальный оборот оружием массового поражения, торговля человеческими органами и другие опасные, нелегальные виды экономической деятельности. Основными правонарушениями в сфере теневой экономики в России причисляют "должностные подлоги, коррупция, преступления, совершаемые для обеспечения организованной преступности, уклонение от уплаты налогов, аферы в банковской деятельности и т.п."¹.

Стоит отметить, что основную нишу теневой экономической деятельности занимают "вторая" и, самое главное, "серая" теневая экономика, что ведет к деформированию налоговой системы. Это проявляется в неравномерности отраслевой налоговой нагрузки. Кроме того, результатом уклонения от налогообложения является возрастающая налоговая нагрузка на законопослушных налогоплательщиков, так как издержки оказываемых государством услуг перераспределяются на меньшее число налогоплательщиков.

Проблема теневой экономики для России является важной и тяжелой проблемой безопасности на национальном уровне. Прежде всего из-за того, что теневая экономика приносит ущерб и негативное влияние на государственный бюджет. В частности, это выражается в недополучении налоговых поступлений, поэтому государство стремится к максимальному ее сокращению.

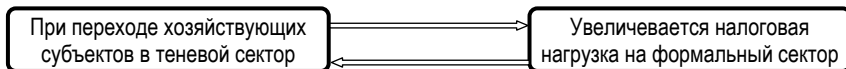


Рис. Круговорот налоговой нагрузки

В соответствии с рисунком образуется некий круговорот: рост налоговой нагрузки на формальный сектор приводит к тому, что функционирование в рамках неформального сектора становится более привлекательным и часть экономических агентов переходит из формального в неформальный сектор экономики, тем самым увеличивая налоговую нагрузку на оставшихся функционировать в формальном секторе. В результате в формальном секторе остаются функционировать только наиболее крупные организации, которые не могут полностью деформализовать свою деятельность.

Главными направлениями исследований объемов теневой экономики и их реализации являются -определение перечня факторов, влияющих на размеры теневого сектора. Их осуществление позволит с легкостью определять и контролировать объемы теневой экономики с целью принятия более аргументированных, продуманных взвешенных решений по усовершенствованию налоговой системы государства.

В данной работе проведены расчеты, насколько связаны между собой такие явления, как налоговая нагрузка и величина теневой экономики. Расчеты были построены на динамике за ряд лет.

Показатели величины теневой экономики, характеризуются национальной налоговой системой. Источником информации послужили данные Всемирного банка.

Согласно представленным данным наблюдается обратная зависимость между исследуемыми явлениями: чем выше налоговая нагрузка в стране, тем ниже в этой стране

величина теневой экономики. По данному анализу можно сделать выводы, что традиционное мнение о том, что высокие налоги провоцируют хозяйствующих субъектов уходить в тень, оказалось несостоятельным.

В то же время прямая зависимость наблюдается между величиной времени, необходимого для оформления и уплаты налогов, и объемов теневой экономики. По данным анализа была выявлена прямая зависимость между количеством часов, ежегодно затрачиваемых налогоплательщиками на исчисление, оформление и уплату налогов, и размером теневой экономики. Эти данные свидетельствуют о том, что если национальная налоговая система и оказывает какое влияние на масштабы "теневизацию" бизнеса в стране, то не посредством высоких налоговых ставок, а благодаря наличию сложных административных и бюрократических процедур, связанных с ведением налогового учета, исчислением и уплатой налогов. Так, например, жесткий контроль, который выражен в налоговых проверках. Они чаще выявляют недоимки по НДС. Для налогоплательщика это оказывается достаточно тяжелым бременем, ведь вовремя не уплаченная сумма налога приводит к начислению пеней и штрафов, а в некоторых случаях данные суммы оказываются весьма крупными².

В связи с этим, можно констатировать, что доля совокупных государственных доходов и, соответственно, расходов в ВВП страны, чаще всего приводит к снижению размеров теневой экономики в стране, так как более высокие государственные расходы создают более комфортные условия жизни граждан и ведения бизнеса, а это в свою очередь снижает мотивацию населения уходить самими и уводить свой бизнес в тень. Можно говорить о том, что независимо от того, с чем сравнивать размер теневой экономики - с величиной налоговой нагрузки или государственных доходов, результат получается таким же: чем выше в стране налоговые изъятия и размер бюджета, тем меньше в этой стране доля теневой экономики.

Можно надеяться, что сокращение времени на оформление налогов в 2,8 раза с 2005 г. к настоящему времени приведет к положительной тенденции и к дальнейшему уменьшению теневой экономики в России.

Оценить уровень налогового бремени в России помогают данные социологического опроса, проведенного аналитическим центром Юрия Левады. Для российских граждан налоги не являются большим бременем: 4% опрошенных респондентов хотели бы снижения налоговых ставок; 11% респондентов связывают низкие темпы экономического роста в нашей стране с высокими налогами (за последние 11 лет доля граждан, придерживающихся такого же мнения, снизилась в 1,4 раза). В связи с этим вряд ли стоит утверждать, что такая незначительная, по оценкам населения, проблема, как высокие налоги, может провоцировать уход предпринимателей в теневую сферу, благодаря чему теневая экономика достигает 30-40% ВВП страны.

По последним данным Росстата, объем занятости в теневом секторе в России (на 1 июня 2015 года - 15,4 млн. человек) в последние пять лет увеличивался постоянно - в 2010 году его доля составляла 16,4%, к 2014-му выросла до 20%. Увеличение тени Росстат зафиксировал уже в 2013 году одновременно с первыми признаками инвестиционного спада. Власти в России в краткосрочные благотворные эффекты тени явно не верят: так, в ноябре 2015 года правительство инициировало уголовную ответственность за неуплату страховых взносов в социальные фонды³.

В результате неминуемого роста расходов на минимизацию случаев правонарушений, обычные граждане с большей вероятностью почувствуют, что их утраты не сократились, а только наоборот увеличились. Поэтому цель уменьшения теневой экономики стоит считать минимизацию суммарных потерь от борьбы с ней.

"При сохранении для малых предприятий обязанности по уплате всех видов налогов, как правило, предусматривается упрощение порядка их расчетов (включая упрощенные методы определения налоговой базы и методы ведения учета) и взимания (периодичность, освобождение от авансовых платежей и т.д.)"⁴. Однако, основным направлением должно стать пересмотр и изменение системы налогообложения в стране, а также упрощение действующей системы налогообложения. Но в тоже время важна эффективность налоговых проверок, так как они выступает "как наиболее важные и существенные мероприятия налогового контроля и является инструментом, регулирующим точность исчисления и уплаты сумм налогов в бюджеты всех уровней"⁵. В связи с этим стоит приветствовать действия правительства РФ, направленные на дальнейшее упрощение отечественной налоговой системы. Среди мер в области налоговой политики, планируемых к реализации в 2015-2017 гг., в Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации обозначен комплекс действий, призванных "сократить временные и материальные затраты предпринимателей на подготовку и представление налоговой отчетности, уплату налогов; улучшить взаимоотношения между налогоплательщиками в лице предпринимательского сообщества и налоговыми органами с учетом лучших международных практик; сблизить правила налогового и бухгалтерского учета; стимулировать переход налогоплательщиков и налоговых органов на электронный документооборот"⁶.

Основой для решения изложенных проблем должно послужить формирование конкурентоспособности официального сектора экономики, а также уменьшение его транзакционных издержек посредством применения бюджетно-налоговой политики государства. Федеральным и территориальным органам власти следует проводить активную политику в сфере налогов и субсидий с целью перераспределения доходов и снижения уровня разрыва благосостояния населения⁷, снижения уровня коррупции, развития конкурентоспособности среднего и малого бизнеса.

¹ Нуреев, Р.М. Курс микроэкономики: учебник / Р.М. Нуреев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма: Инфра-М, 2015. - 624 с

² Черноусова К.С., Антонов В.И. Особенности налоговых проверок по налогу на прибыль // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2014. № 1. С. 220-226.

³ Асеев Д.В., Гунько Н.Н., Старцева А.А. Проблемы применения налоговых каникул для малого бизнеса в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. №5.

⁴ Налогообложение стран СНГ / Е.П. Фомин [и др.]. Самара, 2013

⁵ Черноусова К.С., Утюшева Ю.Р. Влияние налоговой безопасности на состояние налоговой системы в современных условиях // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития : VIII Всерос. заоч. науч. конф. с междунар. участием : сб. тр. Уфа, 2014. С.25

⁶ Официальный сайт Минфина России. URL: <http://minfin.ru>.

⁷ Чистик О.Ф., Чариков В.С. Анализ дифференциации социально-экономического развития регионов Российской Федерации // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2001. № 1. С.76-85.

THE INFLUENCE OF THE TAX BURDEN ON THE SHADOW ECONOMY

© 2016 Chernousova Ksenia Sergeevna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2016 Kostyleva Ekaterina Vladimirovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: shadow economy, underground economy, dynamics, Russia, taxation.

In one way or another, the shadow economy is present in all countries. It includes unreported income from the production of legal goods and services, includes all economic activities that would generally be taxable were they reported to the state (tax authorities). Hence, the shadow economy involves undisclosed production, hidden income and expenditures and accumulation not specified in statistics, tax evasion at the national level.

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2016 Чилингарян Лилит Овиковна
магистрант
© 2016 Касатов Алексей Дмитриевич
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: lilit-ik@list.ru, kasatov47@mail.ru

Ключевые слова: механизм, мотивация, инвестиционная деятельность, предприятие.

В данной статье рассматриваются особенности формирования механизма мотивации в инвестиционной деятельности предприятия. Представлены основные структурные элементы данного механизма. На современном этапе развития нашего государства проблемы совершенствования системы мотивации на предприятии являются наиболее актуальными.

Актуальность темы исследования определяется тем, что эффективная мотивация персонала является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности современных организаций. В то же время теоретические аспекты построения механизмов мотивации, адекватных российской специфике, нуждаются в дальнейшей разработке. Требуют усовершенствования практические шаги организаций по использованию механизмов мотивации персонала.

Развитие рыночных отношений в России требует постоянное обновление и совершенствование системы мотивации и стимулирования труда, так как действующие механизмы мотивации оказываются недостаточными.

В последнее время обострились проблемы кадрового потенциала менеджеров-профессионалов, которые способны успешно управлять работниками. В то время существенно уменьшилась эффективность деятельности работников управленческого труда, их социальная и творческая предприимчивость под влиянием неэффективной системы мотивации и других факторов (политических, экономико-правовых, организационно-технологических и др.). В связи с этим необходимо развитие мотивации персонала как функции управления современной организацией.

Основным средством достижения эффективного использования трудовых ресурсов на предприятиях была и остается мотивация труда персонала. Грамотно построенный на предприятии процесс мотивации труда позволяет менеджерам добиться максимальной отдачи от имеющихся трудовых ресурсов, обеспечить рост производительности труда и повысить прибыльность предприятия. Эффективность любой мотивационной модели можно проверить только путем ее апробации на практике¹.

Инвестиционная стратегия предприятия - составная часть общей экономической стратегии, определяющая выбор и способы реализации наиболее целесообразных способов обновления и расширения его производственного и научно-технического потенциала. Данная стратегия зачастую устремлена на выживание в сложной рыночной среде, на достижение финансовой устойчивости и создание благоприятных условий для будущего развития.

Можно выделить необходимые и взаимосвязанные условия ведения инвестиционной деятельности в рыночной экономике:

- свободный капитал у потенциального инвестора;
- желание инвестора вложить свободный капитал на приемлемых условиях;
- наличие прибыльных динамично развивающихся отраслей;
- правовые условия, которые способствуют эффективному вложению и движению капитала.

Важнейшим движущим мотивом целеустремленной деятельности субъектов, принимающих участие в инвестиционной деятельности, является возможное увеличение совокупной стоимости и получение сторонами инвестиционного процесса предпринимательских результатов².

Инвесторов интересует рост инвестируемого капитала. Получателей инвестиций интересует получение прибыли и повышение эффективности производства, а также долгосрочное увеличение экономической ценности бизнеса.

Государство и его институты заинтересованы в расширении налогооблагаемой базы и возможности получить большие финансовые средства для решения государственных задач экономического и социального характера. Именно выявлением интересов субъектов инвестиционной деятельности определяется их инвестиционная стратегия³.

В зависимости от стадии осуществления проекта изменяется состав объектов воздействия системы мониторинга. На прединвестиционной стадии в качестве объекта выступает деятельность по созданию проектной документации - проектирование. На инвестиционной стадии показателями мониторинга выступают сроки выполнения и стоимость

строительно-монтажных работ, сроки и стоимость приобретения материалов и оборудования, затраты и их распределение во времени, связанные с использованием рабочей силы и строительного оборудования. На эксплуатационной стадии осуществления проекта объектом для системы мониторинга является производственная деятельность.

На основе таких предпосылок можно сформулировать только укрупненную идею инвестиционного проекта. Для окончательной ее формулировки требуется сбор обширной достоверной информации и ее детальный анализ.

Таким образом, успешная реализация инвестиционной деятельности возможна лишь при достижении баланса интересов участников инвестиционного процесса и их мотивации.

Традиционные концепции и теории мотивации рассматривают механизмы мотивов и стимулов в основном с социально-психологической точки зрения. При этом значение конечного результата деятельности работников или подразделения в организации планируется изначально заданным. Предмет анализа концепций и теорий потребностей и мотивации выражается в механизме стимулирования и мотивации действий работников и отдельных подразделений с целью получения конечного результата, который является экзогенным по отношению к концепциям и теориям потребностей и мотивации. В то же время для практической реализации разнообразных концепций и теорий мотивации вопрос о предмете стимулирования является одним из главных. Применение мотивационных моделей и систем в реальном управлении организациями предполагает взаимодействие мотивационных механизмов с системой критериев и показателей деятельности организации в целом и каждого работника и соответствующих подразделений в частности.

Одним из основных факторов конкурентоспособности современных предприятий является механизм мотивации персонала. Под механизмом мотивации персонала понимается система взаимосвязанных форм и методов, которые обеспечивают интересы персонала в необходимой целеустремленной деятельности через побуждение его к действию, а так же зависимость вознаграждения, квалификации, фактических результатов работы человека и т.д.

Стратегические и тактические цели деятельности организации или подразделения, доведенные до каждого работника, сами по себе являются дополнительным мотивом и соответствующим стимулом. Более того, участие работников в определении критериев и показателей своей собственной деятельности, а также деятельности своего подразделения служит мощным стимулом целенаправленной работы по достижению поставленных целей.

Одним из универсальных подходов к построению мотивационной системы является формирование коэффициента трудового участия для каждого работника и нормативное формирование заработной платы в зависимости от результатов работы предприятия в целом. Однако для крупных предприятий данный способ мотивационной системы не всегда подходит и требуется детализация для конкретной организации.

Эффективная мотивационная система в инвестиционной деятельности современной организации определяется в результате взаимодействия двух основных факторов: системы мотивации и позитивной организационной культуры, которая ориентирована на творческое участие каждого работника организации. Формирование позитивной органи-

зационной культуры, ориентированной на творческое участие персонала в поиске новых эффективных путей формирования и развития организации, становится неотделимой частью формирования эффективной мотивационной системы⁴.

Современные достижения теоретической мысли в сфере так называемого менеджмента знаний в недостаточной мере используются в теоретических построениях, связанных с концепциями потребностей и мотивации, а также в практике построения реальных мотивационных систем современных организаций. Менеджмент знаний смещает акценты в мотивационных системах, направляя их действие в сторону большей информационной открытости. Предметом стимулирования все в большей мере становится свободный обмен знаниями между сотрудниками. К более интенсивному обмену знаниями работников стимулируют современные сетевые формы организации бизнес-структур.

Обучение в современных организациях становится инструментом, который повышает уровень взаимного доверия между сотрудником и работодателем. Одновременно обучение повышает уровень мотивации, становится катализатором увеличения удовлетворенности от самого процесса труда, приобретающий более творческий характер.

Эффективность организации во многом зависит от желания и готовности людей работать в этой организации, от их приверженности групповым ценностям компании. Проявления производственного поведения персонала во многом зависят от политики норм руководства предприятия, а также от отношения персонала к работе в целом⁵.

Существуют различные формы организации труда, среди которых можно выделить бригадную форму, как одну из эффективных. До настоящего времени бригадная форма сохранилась во многих организациях. Более того, в настоящее время она получает свое дальнейшее развитие.

Бригадная форма организации и оплаты труда способствует повышению эффективности работы, рациональному использованию рабочего времени, развитию заинтересованности в успешной работе всего коллектива.

Производственные бригады - это первичная ячейка трудового коллектива. Здесь отношения между работниками носят более личностный характер, чем в коллективе цеха и тем более предприятия. Поэтому при проектировании организации труда в бригаде наряду с техническими, технологическими и организационными задачами должны решаться и вопросы социально-психологического характера (набор, сокращение, взаимозаменяемость, отношение к труду, психологическая совместимость и т.п.).

Если до 80-х годов проектирование ограничивалось созданием организационно-технических условий эффективного функционирования бригады, как коллективной формы организации труда, то в последующие годы внедрение бригадной работы чаще всего стало увязываться в повышением эффективности производственно-экономической деятельности предприятия, с переходом к полному хозрасчету и самоуправлению, т.е. речь уже идет о внедрении коллективных форм организации и стимулирования труда.

Это, естественно, существенным способом сказалось на целевой задаче и содержании самого проектирования бригадной работы.

Во-первых, при переводе бригады на условия бригадного подряда и аренды проектирование должно усложняться, поскольку выходит за рамки непосредственно организации труда и вторгается в область разработки хозрасчетных отношений.

Во-вторых, для коллективной формы организации и стимулирования труда высокая степень самоорганизации в труде и управлении, увязка фонда оплаты труда с конечными результатами работы коллектива бригады. Однако здесь вступают в противоречие регламентация, предписанная соответствующими документами, как итога проектных разработок, и самоорганизацией (самоуправлением) в коллективе, при которой бригада (бригадир или Совету бригады) дано право решать вопросы количественного и качественного состава бригады, расстановки работников, загрузки каждого из них и т.д. Поэтому возникает вопрос: а имеет ли смысл проводить столь углубленный анализ и давать рекомендации, которые все равно не учтут все возможные ситуации, возникающие в процессе работы, но решение которых проще осуществить в оперативном режиме непосредственно в коллективе.

В третьих, проектирование бригадной формы организации труда может быть связано с внедрением как единичных бригад, так при реализации концепции "тотального" перехода к коллективному труду в масштабе предприятия для повышения экономической и социальной эффективности производства. В этом случае уже речь идет о проектировании коллективного труда в цехе (на предприятии), что значительно усложняет задачу, поскольку такой переход затрагивает перестройку всего производства и управления в цехе и на предприятии, переориентации оперативного управления производством на конечные результаты коллективного труда.

Таким образом, можно наблюдать переход от "узкого" к "широкому" подходу в проектировании бригадной работы.

При разработке проектов коллективной формы организации труда должны быть реализованы следующие требования:

- соответствие вида бригады содержанию выполняемых работ, технико-технологическим условиям производства;
- соответствие численности, профессионального и квалификационного состава, объема, состава и сложности выполняемых работ с учетом обеспечения оптимальной загрузки рабочих и оборудования, создания условий для квалификационного роста рабочих, уменьшения объема малосодержательных работ;
- обеспечение непрерывности трудового процесса в бригаде путем выбора системы показателей для планирования и учета работы бригады, организации труда в коллективе с использованием прогрессивных форм разделения и кооперации труда (совмещение профессий, чередование работ и операций, взаимозаменяемости) комплексного обслуживания с целью уменьшения потерь времени, применение прогрессивных норм и нормативов труда, создания материальной заинтересованности каждого члена бригады в общих результатах труда.

Реализация данных требований во многом обеспечивается выбором алгоритма, т.е. последовательности действий в отношении отдельных элементов организации труда и проработки отдельных вопросов. Здесь сложилась следующая последовательность проектирования.

1. Решаются вопросы специализации цеха и участков.

2. Проектируется перестроение технологических потоков таким образом, чтобы создавалась возможность закрепления за бригадами относительно самостоятельные участки работы по изготовлению узла, части изделия или всего изделия.

3. Отрабатывается централизация или специализация вспомогательных подразделений.

4. Устанавливаются и обосновываются планово-учетные единицы продукции, научно-обоснованные нормы труда, формы и системы оплаты труда.

5. Определяется трудоемкость производственной программы бригады, которая предопределяет численность рабочих в бригаде, количество индивидуальных и бригадных рабочих мест, виды бригады.

6. Проектируются рабочие места в бригаде, их оснащение и планировка (с использованием типовых решений) с учетом использования рациональных приемов и методов труда, совмещения профессий и функций, многостаночной работы, обеспечения благоприятных условий труда и т.д.

7. Разрабатываются вопросы организации взаимодействия бригад по технологической цепочке.

8. Проектируется система обслуживания бригадных рабочих мест по всем видам обслуживания.

9. Разрабатываются требования к исполнителям и специалистам (если предусматривается их включение в состав бригады).

10. Проводится подготовка необходимой рабочей документации, где в лаконичной форме представлены все основные вопросы бригадной организации и стимулирования труда.

После второй мировой войны, когда американских специалистов по вопросам управления попросили помочь Японии в деле восстановления ее хозяйства, в Японии стали организовывать кружки качества, деятельность которых представляет собой весьма структурированный процесс решения проблем, который учит людей разбивать проблемы и процедуры на небольшие компоненты. После этого можно лечить причины проблем, а не охотиться за симптомами.

Успехи Японии в деле использования структурированного метода участия работников и повышения качества побудили в начале 70-х годов скопировать этот подход в США, а затем - в других странах. Внедрение гибких автоматизированных систем и такой формы организации производства, как "точно вовремя", активизировало развитие групповых форм рационализаторского движения (кружки качества, группы участия и др.).

В Японии деятельность кружков качества основана на системе "пожизненного найма", при которой размеры заработной платы и социальных выплат растут при увеличении стажа работы и возраста, а также деления всех занятых на "постоянных" и "временных" работников. Последние не имеют гарантии занятости. В Японии активная творческая деятельности в кружках качества - это показатель их "важности", полезности и лояльности фирм, гарантии не быть переведенным во "временные" работники⁶.

Этим объясняется тот факт, что материальное вознаграждение за рационализаторскую деятельность в Японии минимальное, а эффект - максимальный. Во внимание принимаются все предложения, имеющие какое-либо влияние на улучшение организации трудового процесса.

Кружки качества имеют свои преимущества и недостатки. К первым относятся развитие и рост квалификации персонала, повышение производительности труда, рост удовлетворенности трудом и самореализации, развитие демократических начал в

управлении, совершенствовании планирования, растущую кооперацию между работниками и др. Вместе с тем отмечают недостатки: дополнительные капиталовложения на внедрение мероприятий (предложений), первоначальное падение производительности труда, недопроизводство продукции из-за проведения собраний в рабочее время, либо дополнительных затрат на оплату сверхурочных часов работы, если собрания проводятся во внеурочное время. Имеет место и оппозиция со стороны управляющих, угроза потери позиций некоторых групп работников (прежде всего - молодых и пожилых); рост недоверия между руководителями и подчиненными и др. Тем не менее, кружки качества не потеряли своего значения и в настоящее время.

¹ Аблязов Р.С. Мотивационная модель трудового поведения работника // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 4 (114). С. 149-152. URL: <http://vestnik.sseu.ru/index.php?cnt=1&idv=223>.

² Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности : учеб. пособие для вузов. Н. Новгород : Изд-во НИМБ, 2013.

³ Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2 т. Т.1. М. : Омега-Л, 2008.

⁴ Аверин А.Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации : учеб. пособие. М. : Изд-во РАГС, 2014.

⁵ Вербицкая С.Л. Актуальная мотивация ответственного персонала организации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 3 (113). С. 118-121. URL: <http://vestnik.sseu.ru/index.php?cnt=1&idv=223>.

⁶ См.: Волгин Н.А. Оплата труда: японский опыт и российская практика : учеб. пособие. М. : Дашков и К, 2010;

Сергеев Л.И., Климук В.В. Разработка моделей исследования формирования показателя эффективности использования материальных ресурсов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 10 (108). С. 50-53;

Киндаев А.Ю., Асанина Д.А., Моряхина Н.В., Короткова Н.Н. Значение и особенности развития малого и среднего бизнеса и необходимость его государственной поддержки (на примере Пензенской области) // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 06 (22). С. 223-229.

MOTIVATION IN INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

© 2016 Chilingaryan Lilit Ovikovna

Student of a Magistracy

© 2016 Kasatov Alexey Dmitrievich

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: lilit-ik@list.ru, kasatov47@mail.ru

Keywords: mechanism, motivation, investment, enterprise.

This article discusses the features of formation of the mechanism of motivation in the investment activity of the enterprise. Presents the basic structural elements of this mechanism. At the present stage of development of our state, problems of improvement of system of motivation at the enterprise are the most relevant.

СТЕПЕНЬ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ И ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОСТИ РОССИЙСКОГО СТАНКОСТРОЕНИЯ

© 2016 Шаповалова Ольга Владимировна

магистрант

© 2016 Носков Владимир Анатольевич

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: shapoclaolya@yandex.ru

Ключевые слова: российское станкостроение, импортозависимость, экспортоориентированность, технологии, инвестиции, государственная поддержка, локализация, реиндустриализация.

Изучено текущее состояние доли импорта и основные характеристики экспорта в отрасли, определен спектр задач, решение которых необходимо для совершенствования структуры внешнеторгового оборота в станкостроении.

В последние годы вопросам развития станкоинструментальной отрасли промышленности уделяется большое внимание, ведь от состояния, в котором находится станкостроение, критически зависит успешность реиндустриализации экономики, объявленной стратегическим приоритетом в промышленной политике государства¹.

Согласно данным Gardner Research², в 2015 году стоимость используемого в России оборудования составила 2177 млн. долл. В то же время, объем импортируемого оборудования в этом году оценивается в 1 756 млн. долл., следовательно, доля импортируемого в Россию оборудования составляет 81%. Таким образом, в станкостроении сохраняется негативная тенденция, определяемая существенным отставанием объемов собственного производства от масштабов внутреннего потребления³.

Более того, столь высокий уровень импортозависимости влечет за собой весьма неприятные последствия, так как любые ограничения на импорт продукции будут иметь колоссальное влияние на промышленное производство в стране.

Не менее серьезной проблемой является, кроме того, почти полная зависимость нашего станкостроения от систем ЧПУ даже для собственного производства станков. Вызывает беспокойство тот факт, что любая система ЧПУ периодически требует обновления данных, для чего ей необходим выход в глобальную сеть, и утечка секретных данных запрограммированного станка более чем вероятна.

В структуре станкоинструментального экспорта показателен тот факт, что 70% экспорта компонентов и принадлежностей для станков приходится на комплектующие для кузнечнопрессового оборудования. Более половины экспорта компонентов приходится на Китай. Это означает, что китайскими потребителями закупаются машинокомплекты в объемах, сопоставимых с объемами закупок готовых прессов, а затем оборудование собирается уже внутри страны. Итого в сухом остатке у Китая - сэкономленные на закупке готовых прессов средства плюс дополнительные рабочие места на сборке прессов, у экспортеров же - размышления о ценности синицы в руках⁴.

Наиболее важные меры, которые, по нашему мнению, необходимо предпринять для эффективного импортозамещения и повышения конкурентоспособности российской продукции при выходе на мировой рынок.

Во-первых, это инвестиции в станкостроительную промышленность и ее ведущие предприятия.

Во-вторых, это льготная система кредитования и достаточное авансирование станкоинструментальных предприятий.

В-третьих, это локализация иностранных производств, создание совместных предприятий.

Весьма существенным недостатком данного пути является то, что локализация производств иностранных компаний в России рискует так никогда и не стать абсолютной и стопроцентной. Большинство иностранных компаний, которые организуют в России совместные предприятия по производству станков, могут согласиться на любой процент локализации, но всегда найдется узел, который они оставят за собой, потому что без него невозможно получить данный станок⁵.

В-четвертых, это организация производства на российских предприятиях основных комплектующих для станков и обрабатывающих центров. Необходимо признать, что производство импортозамещающих комплектующих для станков - задача, требующая значительных инвестиций в НИОКР и подготовку перспективных инженерных кадров, так как большинство комплектующих изделий относятся к высокотехнологичной продукции.

В-пятых, это активная работа по созданию в отрасли перспективного кадрового потенциала, способного решать поставленные перед ними задачи.

Осуществление в отечественной промышленности четвертой индустриальной революции, перехода в шестой технологический уклад невозможны без активного участия молодых инженеров и специалистов.

Проблема заключается в том, что разрушены и еще не восстановлены горизонтальные связи. Многие предприятия и вузы до сих пор не общаются системно.

В-шестых, это обеспечение эффективной работы российских инжиниринговых фирм, которые должны непрерывно изучать состояние мирового рынка высоких технологий, оборудования, программного обеспечения.

В-седьмых, это реклама продукции станкостроения российских предприятий, которая в сложившихся условиях невозможна без поддержки государства.

Наконец, государственный заказ на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и капитальные вложения (долевое участие государства в инвестиционных проектах) как основные инструменты программно-целевого метода хорошо согласуются с задачами, которые необходимо выполнить для решения системной проблемы обеспечения технологической независимости российского машиностроения за счет развития собственного станкостроения. Решение системной проблемы требует разработки и организации серийного выпуска российскими организациями станкостроительной и инструментальной промышленности значительного количества новых видов конкурентоспособных средств машиностроительного производства.

Проведенный анализ показал, что Россия сегодня имеет высокую (81%) зависимость от импорта станочного оборудования и не в состоянии предложить российским организациям конкурентоспособное импортозамещающее механообрабатывающее обо-

рудование в необходимом количестве по многим номенклатурным позициям. Доля высокотехнологичного оборудования в российском экспорте пока настолько мала, что не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на мировые рынки.

Обобщая вышеупомянутые пути совершенствования российского внешнеторгового оборота, следует подчеркнуть, что все они требуют непосредственного участия государства в потребностях станкостроительной отрасли. В целом, станкостроение представляет собой компактную отрасль (не более 100 небольших организаций с долей в промышленном производстве, составляющей менее 1 процента), что делает возможным его целенаправленную масштабную поддержку государством при относительно небольших затратах.

¹ Носков В.А., Носков И.В. Социально-экономические проблемы развития транспортного комплекса региона в глобальной экономике (на примере Самарской области) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 4 (114). С. 43-48.

² World Machine Tool Survey 2016 / Gardner Research. URL: <http://www.gardnerweb.com/cdn/cms/2016%20WMTS%20Report.pdf>.

³ Основные результаты работы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации за 2014 год: Станкоинструментальная промышленность / Минпромторг РФ. URL: http://government.ru/dep_news/17702.

⁴ Инжиниринг для ЕЭС - по единым стандартам // Умное производство. 2014. № 4. URL: http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=543&group_id_4=103&m_id_4=29.

⁵ Иванов В.П. Станки, станки, станки... URL: <http://rusrand.ru/analytics/stanki-stanki-stanki>.

THE DEGREE OF IMPORT SUBSTITUTION AND EXPORT ORIENTATION OF RUSSIAN MACHINE TOOL BUILDING

© 2016 Shapovalova Olga Vladimirovna

Master Student

© 2016 Noskov Vladimir Anatolievich

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: shapoclacolya@yandex.ru

Keywords: russian machine tool building, import dependence, export orientation, technologies, investments, state support, localization, reindustrialization.

The article portrays a review of the current import percentage and key characteristics of export in the industry and defines the range of objectives for improvement the foreign trade circulation in machine tool building.

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© 2016 Шерстнева Наталия Леонидовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nata-sherstneva@yandex.ru

Ключевые слова: информационное развитие, информационный потенциал, информационное пространство, информационные ресурсы.

Проведено исследование сущности и содержания информационных процессов, основанных на формировании единого информационного пространства, включающего взаимодействие субъектов на экономическом, социальном и политическом уровнях.

Актуальность исследования заключается в том, что информатизация и создание информационной индустрии является одним из важнейших способов реализации интеллектуального потенциала - важнейшего ресурса инновационного развития. Информатизация связывает воедино экономику и политику, экономику и власть. Выявление и учет, как общего экономического интереса, так и объединяемых им частных интересов служит единению государства и его регионов, общества и составляющих его групп, частного бизнеса и государственной экономики. Тем самым повышается уровень консолидированности и устойчивости государства и всего общества.

Степень проработанности проблемы. Сущность и содержание процесса информатизации регионов, а также принципы и механизмы управления информатизацией были исследованы на основе научных трудов ведущих специалистов в этой области, а именно Ашмаиной С.И., Белла Д., Бжезинского З., Голушко С.А., Дайзарда У., Дымченко Е.В., Иноземцева В., Кандрашиной Е.А., Казакова С.О., Кастельса М., Казарина С.В., Масуда Й., Першинова В.И., Пората М., Петрова Е.А., Рактова А.И., Сакая Т., Стауньера Т., Совинкова В.М., Тюкавкина И.Н., Трошиной Е.П., Умесао Т., Юркова Д.В., др.

Целью исследования является анализ методического инструментария управления информатизацией региона, направленного на повышение эффективности региональных информационных процессов.

Поставленная цель обусловила необходимость постановки и решения следующих задач:

- 1) конкретизировать понятийный аппарат основных категорий, определяющих информационное развитие;
- 2) провести исследование информационных процессов на глобальном, региональном и микроуровнях;
- 3) определить основные направления, способствующие совершенствованию управленческих механизмов региональной информатизации.

Объектом исследования является информационная среда социально-экономического развития регионов РФ.

Предметом исследования является совокупность социально-экономических отношений, направленных на модернизацию информационного развития регионов.

Теоретической и методологической основой исследования послужили положения фундаментальных и прикладных исследований отечественных и зарубежных ученых, изложенные в научных трудах по теории, методологии, оценки и анализа информационных экономических институтов, концепции неоклассической, неoinституциональной теории, научные достижения российских и зарубежных ученых в области исследования информации в экономических системах и процессах, а также изучения становления информационного общества.

Информационной базой работы послужили монографическая и научная литература по теме исследования, нормативно-правовые документы, публикации в периодической печати и сети Интернет, данные статистических ежегодников России, справочно-статистические материалы.

Теоретическая и практическая значимость работы определяется формированием комплексной информационной системы регионов, основанной на конкретизации содержательных категорий информационной среды, определении структуры ее базовых институтов, совершенствовании методических приемов и принципов управления информационными процессами в регионах. Теоретические выводы и практические рекомендации могут быть использованы в работе органов государственной власти и управления для разработки и совершенствования организационно-нормативных мероприятий в рамках программ и стратегий социально-экономического развития региона, способствующих ускорению информационных процессов и повышению эффективности информационного развития.

Зачастую недостаток информации порождает разобщенность экономических интересов целого и его частей, трения между хозяйствующими структурами и даже между государством и его субъектами. Экономическая фрагментация не менее опасна, чем политическая или территориальная. Информатизация позволяет по-новому понять и реализовать роль государства в условиях современной экономики.

Однако современная модель управления экономикой утверждается с большим трудом. Развитые информационные технологии и их эффективное использование в хозяйственных и управленческих процессах призваны способствовать тому, чтобы государство более эффективно воздействовало на экономическое развитие страны, которое должно отвечать коренным задачам общества, быть социально ориентированным и отращать баланс интересов, существующих в обществе¹.

Информатизация есть процесс и, как всякий процесс, представляет собой движение, последовательную смену состояний, тесную связь следующих друг за другом стадий развертывания явлений². "Процесс" развития информационного общества можно рассматривать как направление осуществления всех форм и стадий информатизации. В качестве "направлений" информатизации следует рассматривать область экономических, социальных, политических и других не менее важных аспектов развития общества. "Инструментарием" осуществления целей и задач информатизации должно являться широкое внедрение всех форм организации информационных ресурсов на базе как отдельных вычислительных средств, так и объединенных в сети различного уровня и значения³. Исходя из этого под информационным обществом, следует понимать уровень

развития, характеризующийся высокими темпами информатизации всех аспектов жизнедеятельности, основанной на широкомасштабном освоении информационных технологий и систем и на их использовании во всех производственных и непроизводственных сферах.

В настоящее время в рамках социально-экономического развития общества процесс информатизации обусловлен различными факторами (рис. 1).

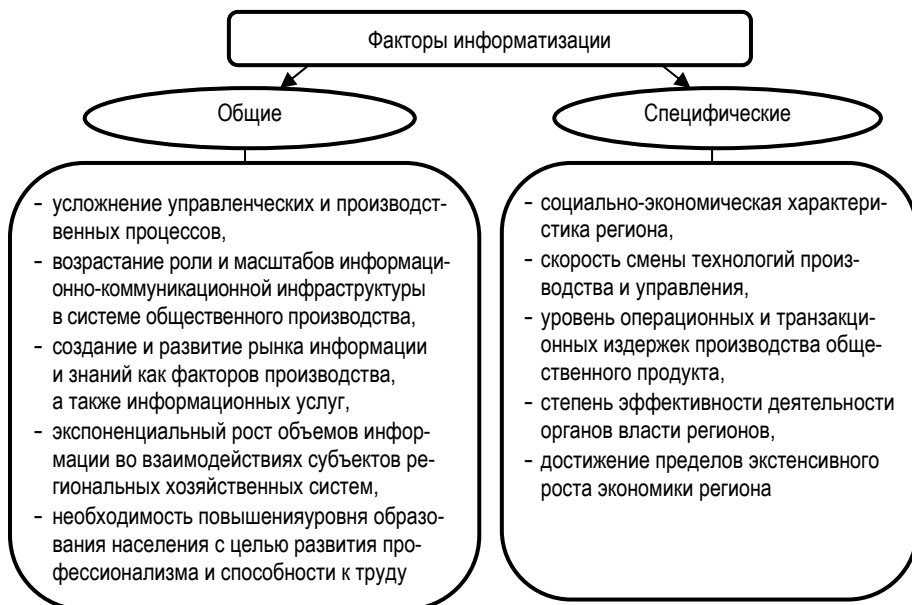


Рис. 1. Факторы, влияющие на процесс информатизации

Главная цель региональной информатизации - обеспечить повышение качества и уровня жизни населения за счет широкого использования информационных ресурсов и технологий в производстве и социальной жизни области.

Информатизация и создание информационной индустрии является одним из важнейших способов реализации интеллектуального потенциала - важнейшего ресурса инновационного развития⁴.

Информатизация связывает воедино экономику и политику, общество и власть. Выявление и учет, как общего экономического интереса, так и объединяемых им частных интересов служит единению государства и его регионов, общества и составляющих его групп, частного бизнеса и государственной экономики. Тем самым повышается уровень консолидированности и устойчивости государства и всего общества⁵.

Сама по себе информатизация нейтральна, но она создает благоприятные условия для проведения структурных реформ, всестороннего развития рыночных отношений, рационализации механизмов управления бизнесом, повышения эффективности как макроэкономических, так и отраслевых, секторальных и территориальных систем. Новые информационные возможности способствуют оптимизации движения капиталов, товаров

и услуг, адаптации людских резервов на рынках труда к меняющимся социально-экономическим условиям.

Информатизация является прорывом в будущее. Из объекта теоретического анализа информатизация превратилась в критерий оценки могущества, стала важнейшим фактором выживания той или иной страны в борьбе за экономическое, политическое, военное превосходство⁶.

В связи с этим стало развиваться единое информационное пространство региона, объединяющее его информационные ресурсы, технологии их ведения и использования, информационно-коммуникационные системы и сети, функционирующие на основе открытых технологий, а также организационные структуры, обеспечивающие информационное взаимодействие организаций и граждан и удовлетворение их информационных потребностей.

Главные компоненты единого информационного пространства региона - это информационные ресурсы, содержащие данные, сведения и знания, зафиксированные на соответствующих носителях информации; технологии ведения и использования информационных ресурсов, средства информационного взаимодействия граждан и организаций, включающие программно-технические средства и нормативно-правовые документы; организационные структуры обеспечивающие функционирование и развитие Единого Информационного пространства (сбор, обработку, хранение и распространение информации); организационно-правовые и экономические механизмы, регламентирующие деятельность всех участников этого процесса⁷.

Основной целью формирования и развития единого информационного пространства региона является создание и поддержание необходимого для устойчивого развития региона уровня информационного потенциала на основе информационного ресурса, информационного запаса и информационного резерва, что позволит обеспечить согласованность решений, принимаемых федеральными органами государственной власти, органами власти территории и органами местного самоуправления.

Этапы информатизации региона представлены на рис. 2.

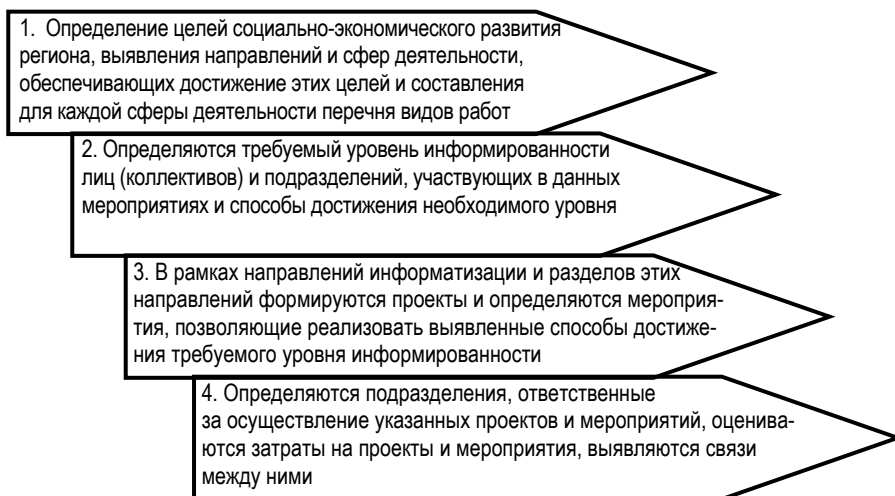


Рис. 2. Этапы информатизации региона

Этапы и механизмы реализации программ информатизации индивидуальны для каждого региона и определяются, прежде всего, уровнем развития его информационного потенциала.

Результаты исследования. С целью повышения эффективности управления информационным развитием предлагаются мероприятия, на которые органам власти необходимо направить свои усилия:

- Преодоление межведомственной несогласованности - в настоящее время информатизация региона проходит по пути информационного развития отдельных ведомственных задач, при этом межведомственные вопросы остаются нерешенными. Так, информация, относящаяся к ведению конкретных государственных ведомств, остается закрытой не только для населения, но и для других государственных органов, что неприемлемо при переходе к информационному общественному устройству.

- Создание единой унифицированной базы данных - отсутствие прямого регулирования организационных и правовых вопросов региональных информационных процессов со стороны федеральных органов власти привело к тому, что существующие в настоящее время информационные системы и базы данных различных ведомств имеют разную структуру, принципы построения и предоставления информации. До настоящего времени не создана единая автоматизированная система регистрации граждан. Таким образом, отсутствие единых межведомственных принципов построения баз данных не позволяет пользоваться разрозненными унифицированными системами как единой информационной системой. Наибольшую значимость эта проблема получила при создании единого электронного административного регламента, как основного элемента системы управления регионом.

- Стандартизация информационных процессов - формирование информационных систем как ведомственного, так и межведомственного характера сталкивается с проблемой отсутствия общих стандартов, что приводит к необходимости доработки существующих систем либо построению новых, что влечет за собой значительные финансовые потери. Таким образом, необходима проработка на федеральном уровне единых стандартизированных системных требований к различным электронным приложениям и внедрение их на всех региональных, ведомственных и межведомственных уровнях.

Важнейшей целью информатизации региона является повышение качества жизни населения на основе широкого внедрения информационных технологий в социально-экономическую жизнь, что будет способствовать реализации интеллектуального потенциала населения. Для достижения поставленной цели предлагается усовершенствовать механизмы системы управления информационными процессами, такие как функциональную организационную структуру, нормативно-правовую базу в области информатизации, инвестиционно-финансовую политику региона⁸.

¹ Информатизация региона: основы теории и методологии : монография / С.И. Ашмарина [и др.]. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2005.

² Еркин А.В. Понятия "информация" и "информационная безопасность": от индустриального общества к информационному // Информационное общество. 2012. № 1. С. 68-74.

³ Казарин С.В., Ашмарина С.И. Информационное общество как современная среда осуществления социально-экономических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 11 (97). С. 112-116.

⁴ Кандрашина Е.А., Трошина Е.П. Управление внутрифирменным предпринимательством в организации : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012.

⁵ Нижегородцев Р.М. Концепция региональной информатизации - о чем она? // Региональная и муниципальная информатизация. 2015. № 1. С. 33-36.

⁶ Медведев А. Особенности обеспечения безопасности информации в информационных системах органов местного самоуправления // Региональная и муниципальная информатизация. 2015. № 1. С. 11-17.

⁷ Рябинская С.С. Информатизация общества в России: особенности формирования и сопутствующие угрозы // Социально-антропологические проблемы информационного общества. 2013. № 1. С. 21.

⁸ Измайлов А.М., Ашмарина С.И. Механизм управления информационно-знанием ресурсами // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 1 (67). С. 261-266.

ANALYSIS OF INFORMATION DEVELOPMENT OF THE REGION

© 2016 Sherstneva Nataliya Leonidovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nata-sherstneva@yandex.ru

Keywords: information development, information potential, information space, information resources.

The study of the nature and content of information processes, based on the formation of a single information space, including the interaction of actors in the economic, social and political levels.

УДК 336.77

КРЕДИТНЫЙ РИСК: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ИЗМЕРЕНИЕ

© 2016 Ширяева Дарья Валерьевна

магистр

© 2016 Коновалова Мария Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Shiryayeva92@mail.ru, mkonoval@mail.ru

Ключевые слова: кредит, риск, экономика, прибыль, кредитный риск.

Любая сфера человеческой деятельности, в особенности экономика или бизнес, связана с принятием решений в условиях неполноты информации. Источники неопределенности могут быть самыми разнообразными: нестабильность экономической и/или политической ситуации, неопределен-

ность действий партнеров по бизнесу, случайные факторы, т.е. большое число обстоятельств, учесть которые не представляется возможным (например, погодные условия, неопределенность спроса на товары, неабсолютная надежность процессов производства, неточность информации и др.).

Проблема риска и прибыли - одна из ключевых в экономической деятельности, в частности в управлении производством и финансами, поэтому выбранная нами тема является актуальной.

Риск - это ситуативная характеристика деятельности любого производителя, отражающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха. Риск выражается вероятностью получения таких нежелательных результатов, как потери прибыли, сокращение ресурсной базы, осуществление выплат по забалансовым операциям и т.п. Если предприятие работает с зарубежными партнерами, то неизбежно его деятельность сопряжена и с валютными рисками. Это убыток вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют или драгоценных металлов¹.

Но в то же время, чем ниже уровень риска, тем ниже и вероятность получить высокую прибыль. Поэтому, с одной стороны, любой производитель старается свести к минимуму степень риска и из нескольких альтернативных решений всегда выбирает то, при котором уровень риска минимален, с другой стороны, необходимо выбирать оптимальное соотношение уровня риска и степени деловой активности, доходности.

Кредитный риск- это риск, возникающий тогда, когда изменения кредитного качества контрагента повлияет на стоимость ценных бумаг или портфеля. Его крайним случаем является дефолт - контрагент не может или не хочет выполнять обязательства по контракту. Однако учреждения также подвержены риску, если рейтинговое агентство понизит рейтинг контрагента.

Кредитный риск возникает только тогда, когда позиция является активом т.е. когда есть положительная ценность замещения. В этом случае при дефолте контрагента фирма теряет либо всю рыночную стоимость позиции, либо, более часто, часть ценности, которую она не может покрыть вследствие кредитного события.

В отличие от потенциальных потерь в случае дефолта для купонных облигаций или займа эта величина для позиции по произведенным инструментам обычно намного меньше, чем номинальная стоимость сделки, и во многих случаях является только частью данной суммы. Это происходит потому, что экономическая стоимость произведенного инструмента связана с его стоимостью замещения или рыночной стоимостью, а с не номинальной или нарицательной стоимостью. Однако кредитный риск, обусловленный стоимостью замещения, для произведенных инструментов является динамической величиной: в один момент времени они могут быть отрицательными и затем стать положительными после изменения рыночных условий. Следовательно, фирма должна оценивать не только текущий риск, определяемый текущей стоимостью замещения, но так же профиль потенциального будущего риска вплоть до момента завершения сделки².

В основе процедур оценки кредитных рисков лежат следующие понятия:

- вероятность дефолта - вероятность, с которой дебитор в течение некоторого срока может оказаться в состоянии неплатежеспособности;
- кредитный рейтинг - классификация дебиторов организации, контрагентов эмитентов ценных бумаг или операций с точки зрения их кредитной надежности;

- кредитная миграция - изменение кредитного рейтинга дебитора, контрагента, эмитента, операции;

- сумма, подверженная кредитному риску - общий объем обязательств дебитора, контрагента перед организацией, сумма вложений в ценные бумаги эмитента и т. д.;

- уровень потерь в случае дефолта - доля от суммы, подверженной кредитному риску, которая может быть потеряна в случае дефолта.

Собственно оценка кредитного риска может производиться с двух позиций: оценка кредитного риска отдельной операции и портфеля операций.

Базовая оценка (без учета кредитной миграции) кредитного риска отдельной операции может производиться с различным уровнем детализации³:

- оценка суммы, подверженной риску;
- оценка вероятности дефолта;
- оценка уровня потерь в случае дефолта;
- оценка ожидаемых и неожиданных потерь.

Двумя основными конечными оценками кредитного риска являются - ожидаемые и неожиданные потери. При классическом подходе к управлению кредитными рисками покрытие ожидаемых потерь производится за счет формируемых резервов, покрытие неожиданных потерь по кредитным рискам должно производиться за счет собственных средств (капитала) организации.

Существующее множество методик оценки кредитного риска базируется на ряде общих принципов, что позволяет их сгруппировать в определенные категории. Основными методиками являются метод скоринга это система оценки кредитоспособности (кредитных рисков) лица, основанная на численных статистических методах. Скоринг заключается в присвоении баллов по заполнению некой анкеты, разработанной оценщиками кредитных рисков андеррайтерами. По результатам набранных баллов системой принимается решение об одобрении или отказе в выдаче кредита.

Математические методы, основанные на взвешенной оценке вероятности изменения рейтинга заемщика, при проведении экономического анализа для выявления и измерения реальных экономических особенностей традиционно используют следующие приемы анализа⁴:

- сравнение отчета с планом;
- расчленение показателя;
- сводку;
- группировку;
- графики и диаграммы;
- сплошные и выборочные наблюдения;
- составление балансов.

Собственно подход к построению моделей может быть индуктивным и дедуктивным. Индуктивный подход состоит в конструировании частных моделей, а затем переходе к более общим моделям всего рассматриваемого процесса.

При дедуктивном подходе - сначала строится общая модель, а затем на ее основе конструируются частные модели, устанавливаются алгоритмы конкретных математических расчетов.

Экономико-математические методы можно условно разделить на детерминированные и недетерминированные. Это связано с существованием функциональных зависимостей между показателями и параметрами.

Методы предложенные Базельским комитетом по банковскому надзору. Базельский комитет рекомендует использовать один из двух подходов к расчету кредитных рисков: стандартизированный подход и подход на основе использования внутренней рейтинговой системы⁵.

Стандартизированный подход к оценке кредитного риска является более простым по сравнению с использованием внутренней рейтинговой системы. Он предполагает использование дифференцированной системы весов риска, не требуя при этом громоздких расчетов. Как и в документе 1988 г. кредитный риск рассматривается в разрезе ссуд государствам, банкам и предприятиям, однако границы допустимого риска значительно расширяются. В основе определения величины кредитного риска лежит кредитный рейтинг, присвоенный данному заемщику/ обязательству сторонней организацией, специализирующейся на присвоении кредитных рейтингов (далее - кредитное агентство). Органы банковского надзора формируют списки кредитных агентств, чьи рейтинги могут быть использованы в расчетах.

Подход на основе использования внутренней рейтинговой системы (IRB) базируется на системе построения кредитных рейтингов, используемой банком самостоятельно. Впервые идея использования IRB в регулировании достаточности капитала прозвучала в 1999 г. Такой подход представляется более чувствительным к кредитному риску и стимулирует дальнейшее совершенствование внутрибанковских систем рейтинговой оценки. Анализ таких систем, проведенный Базельским комитетом, свидетельствует, что большинство западных коммерческих банков с успехом рассчитывают показатели кредитоспособности и кредитных рисков на основе внутренних систем оценки.

Внедрение VaR было инициировано Базельским комитетом по банковскому надзору для оценки рисков потенциальных убытков в результате неблагоприятных изменений конъюнктуры финансовых рынков⁶.

Основным предназначением методологии VaR является то, что она дает инвесторам возможность измерить величину кредитного риска, вычислить долю каждого кредита в общей доходности капитала и, соответственно определить необходимый размер капитала для обеспечения защиты от риска каждой отдельной позиции в кредитном портфеле банка.

Процедура измерения кредитного риска с помощью моделей VaR включает анализ вероятности дефолта и ожидаемой остаточной стоимости по каждой составляющей портфеля, на основе чего прогнозируются размеры убытков и необходимых к созданию резервов банка.

В настоящее время в банковской практике не существует универсальной методики оценки кредитного риска заемщика, в связи с этим рекомендуется использовать все методы оценок в совокупности.

1. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. М. : Весь мир, 2014.

2. Финансы и кредит : учеб. пособие / под ред. М.И. Плотницкого. Минск : Кн. Дом : Мисанта, 2015.

3. Вишневер В.Я., Соколов А.А. Управление кредитным риском как инструмент борьбы с возникновением проблемных активов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013.

4. Круи М., Галай Д., Марк Р. Основы риск-менеджмента : учебное пособие для подготовки к экзамену на получение сертификата Associate PRM The essentials of risk management. М. : Юрайт, 2014.

5. Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. О.И. Лаврушина. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2013.

6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. М. : Финансы и статистика, 2014.

CREDIT RISK: DEFINITION AND MEASUREMENT

© 2016 Shiryayeva Darya Valerievna

Master

© 2016 Konovalova Maria Evgenievna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: Shiryayeva92@mail.ru, mkonoval@mail.ru

Keywords: credit risk, economy, profit, credit risk.

Every sphere of human activity, especially the economy or business, decision-making under conditions of incomplete information. The sources of uncertainty can be very diverse: the instability of the economic and / or political situation, the uncertainty of business partners actions, random factors, ie, a large number of circumstances, considering that it is not possible. The problem of risk and profit - one of the key economic activities, especially in manufacturing and finance, so we have chosen the theme of governance is relevant.

УДК 657:69

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

© 2016 Яковлева Екатерина Васильевна

магистрант

© 2016 Шведова Ирина Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yackovleva.ev@gmail.com, shvedova.irina@mail.ru

Ключевые слова: управленческий учет, строительство, управленческий учет в системе управления, единица управленческого учета.

В статье рассматриваются место и особенности управленческого учета в строительной отрасли в современных экономических условиях.

Строительство - одна из важнейших отраслей экономики и относится к числу ключевых, фондообразующих отраслей, определяет решение социальных, экономических и технических задач развития всей экономики России. В абсолютном выражении ВВП строительной отрасли в 2015 году составил 3 697,8 млрд. рублей, а ее доля в общем объеме ВВП России - 6%¹.

Значение строительного комплекса для экономики заключается в его участии в создании основных фондов для других отраслей, что определяет эффективность работы многих смежных отраслей, таких как металлургия, химическая промышленность, производство строительных материалов и др.

Также среди программ социально-экономического развития страны важное место занимают программы обновления основных фондов организаций, обеспечения населения страны жильем, строительства объектов инфраструктуры. Таким образом, строительная отрасль влияет на темпы развития всего национального хозяйства.

Учитывая значимость жилищного строительства для экономики страны, государство осуществляет существенную поддержку данной отрасли и стимулирует ее развитие:

- стимулирование обеспечения жильем населения РФ: обеспечение жильем отдельных категорий граждан² (в т.ч. молодых семей, ветеранов ВОВ, военнослужащих); стимулирование развития жилищного строительства, темпах повышения доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения³; обеспечение доступным и комфортным жильем граждан⁴; развитие жилищного строительства и формирование рынка доступного жилья⁵);

- стимулирование инструментов финансирования (поддержка семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, с использованием материнского капитала⁶; поддержка развития ипотечного жилищного кредитования⁷).

Степень развития строительной деятельности во многом зависит от состояния современной экономики. На сегодняшний день Российская Федерация и ее строительный комплекс стал одной из наиболее уязвимых отраслей с точки зрения финансового обеспечения операционной деятельности строительных организаций в связи с одновременной девальвацией рубля и ростом ставки рефинансирования до 11%⁸.

Стремительное падение цен на нефть на мировых рынках, западные санкции отрицательно сказались на национальной экономике Российской Федерации, и, следовательно, на строительной отрасли.

Анализ результатов опроса руководителей 6,6 тыс. строительных организаций (в том числе 4,5 тыс. представителей малого предпринимательства), работающих в 82 субъектах РФ, проведенный Росстатом в IV квартале 2015 г., показал дальнейшее ухудшение большинства основных операционных показателей, характеризующих состояние делового климата в отрасли (см. рисунок).

Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются высокий уровень налоговой нагрузки, рост стоимости материалов, конструкций и изделий, неплатежеспособность заказчиков.

Спад обусловлен в первую очередь ухудшением инвестиционного, потребительского спроса. Неблагоприятное влияние на финансовое положение строительных организаций оказывает неплатежеспособность потребителей. Значительное снижение доходов российского населения наблюдается в последние 11 месяцев.



Рис. Динамика оценок факторов ограничивающих производственную деятельность строительных организаций. Доля организаций от их общего числа, %

Население вынуждено в современных условиях национальной экономики перейти на сберегательную модель поведения, при этом отказываясь от продукции и товаров длительного пользования, а это в первую очередь касается недвижимости - жилья. Существенное падение спроса и заказов на строительные объекты наблюдается из-за снижения курса рубля и подорожания специализированного оборудования.

Экономический кризис приводит к замораживанию объектов незавершенного строительства, возрастанию неликвидной дебиторской задолженности, риску невозврата начисленных процентов кредитным учреждениям. Как следствие рост издержек, что в свою очередь влияет на прибыльность строительных организаций.

Данные Росстата свидетельствуют о том, что сальдированная прибыль компаний, работающих в сфере строительства, за 2015 год упала на 10,3% к аналогичному периоду прошлого года - до 49,5 млрд. рублей. Соответственно 29,1% в 2015 году и 26,2% в 2014 получили убыток. Кроме того, в III квартале застройщики в России заключили в общей сложности 171,7 тыс. договоров участия в долевом строительстве. Это на 20,3% меньше аналогичного показателя 2014 года, когда было заключено 215,5 тыс. договоров⁹.

Большой объем расходования средств на объекты капитального строительства или объекты строительно-монтажных работ требуют эффективных приемов управления организационными процессами строительной компании и особых приемов контроля ключевых показателей строительного производства.

В связи с тем, что строительство является сферой материального производства, оказывающая влияние на развитие смежных отраслей, на первое место в строительных организациях выдвигаются вопросы совершенствования учета затрат, определения себестоимости строительно-монтажных работ и ценообразования. Средства будут использоваться неэффективно до тех пор, пока нет эффективного управления. Поэтому возникает необходимость в технологии учета, обеспечивающей единство управленческих и

учетных решений. Такая система поддержки решений дает возможность предприятию снизить свои затраты и тем самым увеличить реальную прибыль, полученную от хозяйственной деятельности.

Эффективность каждой управляющей системы хозяйствующего субъекта в значительной мере зависит от качества формируемой и используемой ею информационной базы¹⁰. Практика показывает, что существующая система информационного обеспечения строительных организаций не удовлетворяет современным требованиям к системе управления.

Именно отсутствие эффективной системы управления делает многие крупные и средние строительные организации более уязвимыми в жесткой конкурентной среде, где уже не первый год проявляют особую активность зарубежные строительные компании.

Такая ситуация делает востребованным особый подход к организации учетного ресурса, способного на любую дату, а не только по окончании строительства, представить аналитическую учетную информацию по каждому виду строительно-монтажных работ и единице объекта.

Подобную информацию способна дать лишь полноценная система управленческого учета, которая охватывает все виды учетной информации, предназначенной для управления организационными процессами компании, детализируя и направляя данные на необходимый уровень управления¹¹. Опыт деятельности организаций экономического развитых стран является убедительным аргументом того, что показатели управленческого учета являются тем стрижнем информационной системы, который служит для разработки и обоснования управленческих решений.

Вопросам управленческого учета посвящено немало исследований как в части общетеоретической, так и прикладной направленности. Анализ ситуации свидетельствует о противоречивости понимания смысла данного понятия. Это связано с тем, что управленческий учет по своей сути субъективен, конфиденциален. Кроме того, именно он несет основную нагрузку обеспечения менеджмента информацией для принятия своевременных управленческих решений.

Однако целесообразно сделать акцент на особенностях отрасли, которые оказывают влияние на управленческий учет в строительной организации:

- высокая степень материалоемкости;
- технологическая взаимосвязь и строгая последовательность всех операций процесса строительства;
- влияние климатических и сезонных условий на процесс выполнения работ;
- нормирование основных показателей;
- сложность ценообразования;
- комплексный состав товарной строительной продукции;
- длительность производственного цикла.

На организацию управленческого учета в строительной отрасли также влияют и обширная база специфических нормативных документов, регламентирующих порядок ведения деятельности в отрасли, и разнообразие возводимых объектов, удаленность строительных площадок от главного офиса, географическое непостоянство рабочих мест, а также мобильность строительного оборудования, характер результатов (продукции) строительного производства.

Менеджеры строительной отрасли организуют производственные связи не только в сфере поставок и услуг, но и в сфере производства. Обязательность постоянной четкой организации и координации работ и партнерских согласований заостряет необходимость решения проблемы информационного управления рисками и обеспечения финансово-экономической безопасности бизнеса в строительной отрасли. Решению данных вопросов должен способствовать управленческий учет, предоставляющий информационную базу для оценки альтернативных вариантов управленческих решений.

Существование на строительном рынке организаций различных типов и масштабов, характеризующихся сложной структурой, сочетанием централизованного управления с оперативно-хозяйственной самостоятельностью производственных единиц, наличием внутренних горизонтальных и вертикальных связей, затрудняет разработку единой методики организации управленческого учета для предприятий строительной отрасли. В ее основу могут быть положены принципы и методы, учитывающие отраслевую специфику, но в каждом конкретном случае потребуются адаптация в соответствии с целями и задачами предприятия, его организационной и финансовой структурой.

Другой специфической чертой организаций строительной отрасли является разнообразие возводимых объектов, при этом каждый из них индивидуален, даже если возводится по типовому проекту. Наряду с этим в средних и малых предприятиях заказы (подряды) последовательно сменяют друг друга, а в крупных строительных комплексах происходит возведение одновременно различных индивидуальных объектов. Во всех случаях это приводит к необходимости разработки и сопоставления многовариантных технологических, операционных и управленческих решений, что требует наличия соответствующей информационной базы, возможностей оценки альтернативных вариантов действий.

Широкому внедрению управленческого учета в строительных организациях препятствуют отсутствие понятийного аппарата с учетом отраслевой специфики (однозначная трактовка понятий себестоимости, затрат оплаченных или неоплаченных, издержек и т.д.), разработок счетов управленческого учета и рекомендаций по их внедрению и системы базовых показателей управленческого учета.

При создании системы управленческого учета в многопрофильной строительной организации с большим количеством внутрифирменных операций приходится сталкиваться с проблемой консолидации бюджетов разных центров ответственности.

Для повышения качества управленческого учета в строительных организациях, в реализации проектов которых участвует большое количество подразделений, необходимо разработать аналитический справочник "Классификатор затрат". Для достоверной оценки результатов каждого проекта нужен механизм распределения затрат по проектам. Главная сложность при этом заключается в определении механизма и базы распределения.

Также следует отметить, что в современных условиях, наряду с многочисленными ресурсами, важнейшим фактором, влияющим на эффективность инвестиций в строительное производство, является время. Соответственно, возникает потребность в быстрой, точности расчетов и управленческих решений. Это накладывает определенные требования к управленческому учету, так как ошибки в расчетах несут большие риски, которые берет на себя компания. Следовательно, расчет по каждому объекту строитель-

ства должен быть более направленным. Система управленческого учета должна позволять идентифицировать затраты на минимально возможные объекты учета (подъезд, секция, этаж, здание). По нашему мнению, есть необходимость во введении такого термина как "единица управленческого учета", так как подобное деление на объекты учета позволит быстрее и качественнее принимать решения и эффективнее вести контроль затрат и себестоимости строительных объектов.

Система управленческого учета выступает как мощнейшее средство повышения эффективности деятельности строительной организации. Наличие эффективной системы управленческого учета необходимо для принятия обоснованных управленческих решений, так что создание системы управленческого учета в строительной организации является актуальной задачей.

¹ См.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 15.03.2016).

² Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050"О федеральной целевой программе "Жилище" на 2015 - 2020 годы". URL: <http://base.garant.ru/12182235>.

³ Постановление Совета Федерации Федерального Собрания РФ от 09.07.2014 № 390-СФ "О мерах по стимулированию развития жилищного строительства, темпах повышения доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения". URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=EXP&n=592544&req=doc>.

⁴ Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 323 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации". URL: <http://base.garant.ru/70643486>.

⁵ Федеральный закон от 24.07.2008 № 161-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О содействии развитию жилищного строительства". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78700.

⁶ Федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_64872.

⁷ Распоряжение Правительства РФ от 08.11.2014 № 2242-р "Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года". URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70695022>.

⁸ См.: <http://www.cbr.ru>.

⁹ Андреев А. Ситуация в стройкомплексе: что сегодня тревожит руководителей компаний URL: <http://rcmm.ru/ekonomika-i-biznes/22585-situaciya-v-stroykomplekse.-chto-segodnya-trevozhit-rukovoditeley-kompaniy.html>.

¹⁰ Пискунов В.А., Пискунова И.В. Учет в системе управления экономической безопасностью предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 12 (98). С. 74-79.

¹¹ Сорокина И.Н. Особенности управленческого учета в строительной компании // Проблемы экономики управления строительством в условиях экологически ориентированного развития. Томск, 2015. С. 341-345.

FEATURES OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN CONSTRUCTION

© 2016 **Yakovleva Yekaterina Vasilevna**

Undergraduate

© 2016 **Shvedova Irina Alexandrovna**

PhD, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: yakovleva.ekaterina@gmail.com, shvedova.irina@mail.ru

Keywords: management accounting, construction, management accounting in the management system, the unit of management accounting.

The article deals with the place and features of management accounting in the construction industry in the current economic conditions.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Меденцева Е.В., Старцева С.В. К вопросу о совершенствовании контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества	3
Меркушова Н.И. Статистическое исследование показателей молочного скотоводства в Приволжском федеральном округе	7
Метальникова А.А. Статистический анализ заболеваемости населения в субъектах РФ	13
Михайлов А.М., Васильева Е.В. Институциональные условия как фактор экономического роста	16
Михайлов А.М., Королев А.И. Особенности слияния и поглощения российских банков в условиях кризиса 2014-2016 гг.	20
Михайлов А.М., Радченко А.А. Инвестиционная модель экономического развития	24
Михалева О.Л., Забиякин Д.В. Администрирование НДС: современное состояние.....	28
Михалева О.Л., Саржан Д.С. Информационные технологии в налоговом администрировании	31
Моткова М.А. Дуальная модель современных форм банковского обслуживания корпоративных клиентов	35
Назаров М.А., Власова В.С. Налогообложение нефтяной отрасли: проблемы и перспективы.....	39
Назаров М.А., Дубровина И.Л. Электронный документооборот: особенности взаимодействия с ФНС	44
Наугольнова И.А. Формирование системы управления затратами на промышленных предприятиях в условиях нестабильности внешней среды	47
Наумова О.А., Райкова Г.С. Современное состояние экологического учета и анализа	53
Негонова Н.А., Польшина Л.В. Нацеленность Самарской области на глобальное технологическое лидерство	56
Нуреева Р.Р. Государственные закупки как инструмент поддержки и развития инноваций	59
Осьмакова А.И. Банковский капитал в аспекте взаимодействия распределений капитала-собственности и капитала-функции.....	63
Пархоменко Т.В., Фильцев С.А. Модель развития складского девелопмента в России: эволюционные особенности трансформации	68
Перепёлкин В.А., Перепёлкина Е.В. Человеческий капитал в "новой теории роста".....	74
Петрова А.И. Реализация плана мероприятий по содействию импортозамещению в Самарской области на 2015-2016 гг.	76
Плотникова Т.В., Щуцкая А.В. Состояние рынка хлебобулочных изделий и оценка конкурентоспособности продукции ЗАО "Самарский БКК".....	82
Рашникова О.Д. Роль информационной логистики в современных условиях рынка	88
Рудич О.И., Кистенева Н.С. Этапы развития закупочной деятельности в электроэнергетике на примере ПАО "ФСК ЕЭС".....	91
Рыжова А.Е., Рыжов Е.А. Анализ методов выявления потребности в обучении и оценка их результативности	94

Савинов О.Г., Латыпов Р.М. Банки с участием иностранного капитала в российском банковском секторе на современном этапе	97
Савинова Н.Г., Черникова Э.И. Банки как основополагающие субъекты отношений в платежных системах	101
Сажнева О.А., Артамонов Е.А. Администрирование налога на доходы физических лиц: практика, проблемы и перспективы	104
Саломатина С.Ю., Беззубенко Е.П. Валютные отношения в рамках таможенного союза ЕАЭС	109
Саломатина С.Ю., Горбанев А.В. Значимость учета факторов внешней среды в оценке инвестиционной привлекательности предприятия.....	115
Светкина И.А. Формирование статистической информации в автотранспортных предприятиях.....	119
Севастьянова С.А., Шашкова В.К. Применение математических методов при выборе инвестиционных проектов	121
Сивакс А.Н., Королев В.О. Влияние решения незначительных вопросов в деятельности компании	127
Силюянова К.В., Носков В.А. Программа Правительства РФ по поддержке малого и среднего бизнеса	130
Сосунова Л.А., Лебедева А.В. Развитие закупочной деятельности на логистических принципах	134
Сосунова Л.А., Тойменцева А.А. Особенности развития логистической системы российского рынка безалкогольной продукции	138
Старченко У.С., Наплекова К.С., Измайлов А.М. Анализ инновационной активности Самарской области	144
Тарасова М.А., Заступов А.В. Формирование инвестиционной стратегии развития недвижимости	147
Тарасова Т.М. Классификатор нарушений как основной элемент системы внутреннего аудита предприятия	150
Тарасова Ю.А., Коробова А.П. Льготы иностранным инвесторам в российском законодательстве	154
Татаровская Т.Е. К вопросу об организации внутреннего контроля в семейном бизнесе	157
Тойменцева И.А., Аверьянова Е.А. Основные тенденции формирования логистики снабжения организаций	160
Тойменцева И.А., Казанкова Г.С. Оптимизация управления запасами на основе внедрения автоматизированной системы	162
Токарев В.О., Бобов И.А., Измайлов А.М. Инновации в сфере военно-промышленного комплекса	168
Тюрина В.Ю. Привлечение конкурентоспособных технологий для выпуска инновационной продукции.....	173
Тюрина В.Ю., Матвеева Е.В. Критерии выбора источников финансирования предприятия.....	176
Усманова Л.Р., Шелестова М.А. Совершенствование системы государственной поддержки АПК региона.....	182
Уфимцева Л.И., Меркулов Д.С. Мультипликатор сбалансированного бюджета (теорема Хаавельмо).....	187
Уфимцева Л.И., Скрылева Д.Д. Принятие оптимального решения на основе матрицы приоритетов	189

Фарах Н.Х., Чернова Д.В. Современные формы и виды электронной торговли	192
Филиппова Я.Я., Фирулина И.И. Деятельность транспортно-логистического кластера с точки зрения "зеленой" логистики	196
Фролова К.А., Мухамадиева Л.Н., Вишневвер В.Я. Влияние мирового финансового кризиса на деятельность фондовых бирж	201
Фролова Т.В. Основные проблемы развития автомобилестроительного кластера Самарской области	205
Харьковская В.С., Агафонова В.В. Электронные торговые площадки и особенности их развития в России	210
Хасанов Д.И., Ралык Д.В. Система лояльности клиентов в современном маркетинге	213
Хасянова Э.Н., Шведова И.А. Тенденции развития жилищного строительства в Самарской области	217
Хоцянян К.А. Тяжелое машиностроение России: опыт зарубежных стран	220
Храменков А.М., Ралык Д.В. Проблемы и перспективы современного банковского ритейла	224
Цильх В.А. Основные проблемы российских заемщиков на рынке еврооблигаций в условиях внешних санкций	228
Черноусова К.С., Булгакова Т.Ю. Вопросы совершенствования налогового администрирования в Российской Федерации на современном этапе	232
Черноусова К.С., Васильева В.С., Зайцева М.В. Влияние политической и экономической ситуации на отток капитала из России и налоговую систему страны	238
Черноусова К.С., Костылева Е.В. Влияние налогового бремени на масштабы теневого сектора	242
Чилингарян Л.О., Касатов А.Д. Мотивация в инвестиционной деятельности предприятия	246
Шаповалова О.В., Носков В.А. Степень импортозависимости и экспортоориентированности российского станкостроения	253
Шерстнева Н.Л. Анализ информационного развития региона	256
Ширяева Д.В., Коновалова М.Е. Кредитный риск: определение и измерение	261
Яковлева Е.В., Шведова И.А. Особенности управленческого учета в строительстве	265

Научное издание

**РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ**

**Сборник научных статей
I Всероссийской заочной
научно-практической конференции,
посвященной 85-летию Самарского государственного
экономического университета**

10 июня 2016 года

Часть 3
Экономика (М-Я)

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Подписано в печать 30.08.2016. Формат 60х84/16.

Бум. офсетная. Гарнитура "Times New Roman".

Усл. печ. л. 16,04 (17,25). Уч.-изд. л. 22,35.

Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.