



ECONOMICS

NOVEMBER
2016
No. 11 (20)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM



Innovation as a driver of modernization
of economy of Uzbekistan under
globalization
(Abdullaev A.) p.14

Foreign experience of social
and economic development
management of the region
(Kurpayanidi K.) p.100

ISSN 2410-289X



9 17724 10289009

Economics

№ 11 (20), 2016

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Koval'ov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Skipko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blej N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Koval'ov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravicova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com> e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow

2016

Economics

№ 11 (20), 2016

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Ефимова А.В.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Подписано в печать:
28.11.2016

Дата выхода в свет:
30.11.2016

Формат 70х100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 9,75
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 942

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского,
39,
строение 8

**Территория
распространения:
зарубежные
страны, Российская
Федерация**

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Олимп»
153002, г. Иваново,
Жиделева, д. 19

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«Проблемы науки»

Свободная цена

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (д-р филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскаходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Баулина М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниельс Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Макаров А.Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Наумов В.А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Радкевич М.В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Рубцова М.В.* (д-р социол. наук, Россия), *Самков А.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитренникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамишина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарилов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com/> e-mail: admbestsite@yandex.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60216

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале
Учредитель: Вальцев Сергей Витальевич

© Economics. 2016

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	7
<i>Shomiev G. (Republic of Uzbekistan) The methods of human capital assessment value / Шомиев Г. У. (Республика Узбекистан) Методы оценки стоимости человеческого капитала</i>	<i>7</i>
<i>Golubeva E. (Russian Federation) Financing of the education system of the region / Голубева Е. К. (Российская Федерация) Финансирование системы образования региона</i>	<i>10</i>
<i>Kosenko K. (Russian Federation) The problems of the usage the European countries' experience in Russia in the field of operational risk assessment / Косенко К. Ю. (Российская Федерация) Проблемы применения опыта Европейских стран в России в области оценки операционных рисков.....</i>	<i>11</i>
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	14
<i>Abdullaev A. (Republic of Uzbekistan) Innovation as a driver of modernization of economy of Uzbekistan under globalization / Абдуллаев А. М. (Республика Узбекистан) Инновации как драйвер модернизации экономики Узбекистана в условиях глобализации</i>	<i>14</i>
<i>Biryuleva D., Romanenko O. (Russian Federation) Problem of transmission utilities payments during a protracted period of delivery of the construction facility into operation / Бирюлева Д. К., Романенко О. О. (Российская Федерация) Проблема передачи коммунальных платежей при затяжном сроке сдачи строительного объекта в эксплуатацию.....</i>	<i>17</i>
<i>Usova M. (Russian Federation) On the issue of food security of Russia / Усова М. Е. (Российская Федерация) К вопросу о продовольственной безопасности России</i>	<i>20</i>
<i>Naumenko E., Prilutckaya K. (Russian Federation) Social entrepreneurship in Russia / Науменко Е. Е., Прилуцкая К. П. (Российская Федерация) Социальное предпринимательство в России</i>	<i>22</i>
<i>Nazarova E., Zhuzhgina I. (Russian Federation) Efficiency of information support of financial strategy / Назарова Е. А., Жужгина И. А. (Российская Федерация) Эффективность информационного обеспечения финансовой стратегии</i>	<i>25</i>
<i>Blazhova V., Zarubina E., Esipova O. (Russian Federation) Rural tourism as a social business / Блажова В. А., Зарубина Е. Н., Есипова О. В. (Российская Федерация) Сельский туризм как социальный бизнес</i>	<i>27</i>
<i>Nabieva N. (Republic of Uzbekistan) To a problem of methodology for assessing the cost-effectiveness of innovation projects in the higher education system / Набиева Н. М. (Республика Узбекистан) К проблеме методики оценки экономической эффективности инновационных проектов в системе высшего образования</i>	<i>29</i>
<i>Kotova A. (Russian Federation) Knowledge management problems under conditions of using international consulting workforce / Котова А. В. (Российская Федерация) Способы повышения эффективности управления знаниями в условиях использования интернациональных консалтинговых услуг.....</i>	<i>32</i>

<i>Bait Nawira O., Hossain I. (Russian Federation) Economic projects in the Sultanate of Oman: investment and development / Бейт Навира О. А. М., Хоссейн И. М. (Российская Федерация) Экономические проекты в Султанате Оман: инвестиции и развитие</i>	<i>34</i>
<i>Chumakov T. (Russian Federation) Mass and share consumption / Чумаков Т. В. (Российская Федерация) Массовое и совместное потребление</i>	<i>40</i>
<i>Gordeeva E. (Russian Federation) Improving of management accounting of material costs of production costs in the enterprise / Гордеева Е. Ю. (Российская Федерация) Совершенствование управленческого учета материальных издержек производства на предприятии</i>	<i>42</i>
<i>Gorovoy I. (Russian Federation) Formation and management of investment portfolio of the company / Горовой И. А. (Российская Федерация) Формирование и управление инвестиционным портфелем компании</i>	<i>45</i>
<i>Belyaev K., Markina M., Plyashnik T. (Russian Federation) The use of computers in enterprises / Беляев К. Д., Маркина М. В., Пляшник Т. В. (Российская Федерация) Использование ЭВМ на предприятиях</i>	<i>53</i>
<i>Lutsenko M. (Russian Federation) Business performance banking innovation in Russia and their development / Луценко М. А. (Российская Федерация) Коммерческая эффективность банковских инноваций в Российской Федерации и пути их развития</i>	<i>54</i>
<i>Malanicheva E., Jur'eva K., Gustap V. (Russian Federation) The activities of the company "Stroytehnkontakt" / Маланичева Е. О., Юрьева К. Д., Густап В. А. (Российская Федерация) Деятельность компании ООО «Стройтехноконт»</i>	<i>57</i>
<i>Malanicheva E., Jur'eva K., Gustap V. (Russian Federation) The organizational structure of "Stroytehnkontakt" / Маланичева Е. О., Юрьева К. Д., Густап В. А. (Российская Федерация) Организационная структура предприятия ООО «Стройтехноконт»</i>	<i>58</i>
<i>Malanicheva E., Jur'eva K., Gustap V. (Russian Federation) The legal status of the organization / Маланичева Е. О., Юрьева К. Д., Густап В. А. (Российская Федерация) Правовой статус организации</i>	<i>59</i>
<i>Malanicheva E., Jur'eva K., Gustap V. (Russian Federation) The audit commission of the enterprise / Маланичева Е. О., Юрьева К. Д., Густап В. А. (Российская Федерация) Ревизионная комиссия предприятия</i>	<i>60</i>
<i>Leonova A. (Russian Federation) Formation of the centers of the enterprise responsibility / Леонова А. А. (Российская Федерация) Формирование центров ответственности предприятия</i>	<i>62</i>
<i>Nuzhdova E. (Russian Federation) The problem of formation in modern conditions, the financial resources of economic agents / Нуждова Е. В. (Российская Федерация) Проблема формирования финансовых ресурсов экономических субъектов в современных условиях</i>	<i>64</i>
<i>Markovina V. (Russian Federation) Influence of regional aspect on efficiency of activity of trade enterprises / Марковина В. Н. (Российская Федерация) Влияние регионального аспекта на эффективность деятельности торговых предприятий</i>	<i>68</i>

<i>Matveev A.</i> (Russian Federation) The impact of digital marketing on the traditional marketing-mix / <i>Матвеев А. К.</i> (Российская Федерация) Влияние цифрового маркетинга на традиционный комплекс продвижения	70
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	73
<i>Sergeeva O., Tursunov B.</i> (Russian Federation) Development of the legal infrastructure of consumer crediting in the Russian Federation / <i>Сергеева О. И., Турсунов Б. А.</i> (Российская Федерация) Развитие правовой инфраструктуры потребительского кредитования в Российской Федерации	73
<i>Arsakaev I., Batasheva M.</i> (Russian Federation) Advantages of leasing forms of credit for the development of production / <i>Арсакеев И. Ш., Баташева М. А.</i> (Российская Федерация) Преимущества лизинговой формы кредитования для развития производства.....	77
<i>Komlev R.</i> (Russian Federation) Evaluation of financial stability of the organization / <i>Комлев Р. С.</i> (Российская Федерация) Оценка финансовой устойчивости организации	78
<i>Matveeva D.</i> (Russian Federation) Analysis of the budget's revenues of the Sverdlovsk region / <i>Матвеева Д. А.</i> (Российская Федерация) Анализ доходов бюджета Свердловской области	80
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	87
<i>Lychagina L., Nikiforova O.</i> (Russian Federation) Statement of cash flows: the Russian and international standards / <i>Лычагина Л. Л., Никифорова О. А.</i> (Российская Федерация) Отчет о движении денежных средств: российские и международные стандарты	87
<i>Gort A.</i> (Russian Federation) Features of the organization of management accounting in construction organizations / <i>Горт А. А.</i> (Российская Федерация) Особенности организации управленческого учета в строительных организациях	91
<i>Artemev R.</i> (Russian Federation) An audit of the active operations of commercial banks with securities / <i>Артемов Р. В.</i> (Российская Федерация) Аудиторская проверка активных операций коммерческого банка с ценными бумагами	94
<i>Kitovnina N., Kolobrodov D.</i> (Russian Federation) Analysis of the parameters of reproduction of fixed assets / <i>Китовнина Н. Н., Колобродов Д. В.</i> (Российская Федерация) Анализ параметров воспроизводства основных фондов	98
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	100
<i>Kurpayanidi K.</i> (Republic of Uzbekistan) Foreign experience of social and economic development management of the region (the example of Finland) / <i>Курпаяниди К. И.</i> (Республика Узбекистан) Зарубежный опыт управления социально-экономическим развитием региона (опыт Финляндии)	100
<i>Samusenko D.</i> (Russian Federation) Spatial differentiation of foreign direct investment in coastal regions of the European Russia / <i>Самусенко Д. Н.</i> (Российская Федерация) Пространственная дифференциация прямых зарубежных инвестиций в приморских регионах Европейской России	103
<i>Chuikova N., Efremova T.</i> (Russian Federation) Health care financing in Russia and abroad / <i>Чуйкова Н. С., Ефремова Т. А.</i> (Российская Федерация) Финансирование здравоохранения в России и за рубежом.....	109

<i>Gopirov M.</i> (Republic of Uzbekistan) Development of the industry of Uzbekistan in days of independence / <i>Гопиров М. О.</i> (Республика Узбекистан) Развитие промышленности Узбекистана в годы независимости.....	112
<i>Razhabboev M.</i> (Republic of Uzbekistan) Analysis of problems affecting the development of ecotourism: experience of foreign states / <i>Ражаббоев М. Э.</i> (Республика Узбекистан) Анализ проблем, влияющих на развитие экотуризма: опыт зарубежных государств	115
<i>Kosenko K.</i> (Russian Federation) Problems of precious metals market development in Russia / <i>Косенко К. Ю.</i> (Российская Федерация) Проблемы развития рынка драгоценных металлов в России	116
<i>Vasileva A.</i> (Russian Federation) Features of the Russian multinational corporations at the present stage of development / <i>Васильева А. Е.</i> (Российская Федерация) Особенности российских транснациональных корпораций на современном этапе развития.....	118

The methods of human capital assessment value

Shomiev G. (Republic of Uzbekistan)

Методы оценки стоимости человеческого капитала

Шомиев Г. У. (Республика Узбекистан)

Шомиев Голиб Уктамович / Shomiev Golib – кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой,

кафедра социально-экономических дисциплин,

Институт повышения квалификации и переподготовки учителей Навоийской области,
г. Навои, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье рассматриваются различные методические подходы к оценке стоимости человеческого капитала и применительно к условиям Узбекистана предложено вводить ряд новых показателей измерения человеческого капитала.

Abstract: in this article discusses the different methodological approaches of human capital assessment value which are acceptable for Uzbekistan conditions, also offered the number of new indicators for measuring human capital.

Ключевые слова: человеческий капитал, оценка стоимости, затратный метод, система индексов.

Keywords: human capital, valuation, cost method, index system.

Существуют различные методические подходы к расчетам стоимости человеческого капитала (ЧК). Дж. Кендрик предложил *затратный метод* расчета стоимости человеческого капитала — на основе статистических данных рассчитывать накопление инвестиций в человеке. Эта методика оказалась удобной в условиях США, где имеются обширные и достоверные статистические данные. В частности Дж. Кендрик включил в инвестиции в человеческий капитал затраты семьи и общества на воспитание детей до достижения ими трудоспособного возраста и получения определенной специальности; затраты на переподготовку и повышение квалификации, здравоохранения; затраты на миграцию рабочей силы и др. В процесс накопления человеческого капитала он также включал вложения в жилищное хозяйство, бытовые товары длительного пользования, запасы товаров в семьях, затраты на научные исследования и разработки. В результате расчетов Кендрик получил, что человеческий капитал в 1970-х годах составлял более половины в накопленном национальном богатстве США (без учета государственных инвестиций) [1]. Преимуществом методики оценки человеческого капитала Кендрика заключалось в том, что она позволила оценить накопления ЧК по его полной «восстановительной стоимости».

Следует отметить, что методический подход Дж. Кендрика к расчетам стоимости человеческого капитала не давал возможности расчета «чистой стоимости» человеческого капитала (за минусом его «износа»). Этот метод не содержал методики выделения из общей суммы затрат части затрат, используемой на воспроизводство человеческого капитала, на реальное его накопление.

В работе Дж. Минсера выполнена оценка *вклада образования и длительности трудовой деятельности* в человеческий капитал. На базе статистических данных США 1980-х годов Минсер получил зависимости эффективности человеческого капитала от числа лет общего образования, профессиональной подготовки и возраста работника [2]. Такой подход к расчетам стоимости человеческого капитала, по нашему мнению, приемлем в условиях наличия налаженной системы статистического измерения вклада образования и длительности трудовой деятельности в человеческий капитал.

К. Б. Маллиган и Х. С. Мартин предложили методику оценки запаса совокупного человеческого капитала с помощью *системы индексов*. Вклад научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в формирование человеческого капитала исследовал Национальный научный фонд США совместно с экспертами ОЭСР. Фонд разработал систему показателей научно-технического прогресса, в том числе затрат на НИОКР (разработанное фондом «Руководство Фраскат» стало международным стандартом для сравнительного анализа результатов научных исследований). В данном руководстве изложена методология оценки

текущих расходов на НИОКР и их накопления как нематериального капитала и фактора экономического роста [3].

В последние десятилетия наблюдается опережающий рост инвестиций в ЧК. Человеческий капитал рос более быстрыми темпами, чем физический. В 1990 г. суммарные расходы на образование, здравоохранение и социальное обеспечение в США превышали производственные капиталовложения более чем в 3 раза. Подталкивает к этому нарастающий разрыв доходов людей с высшим образованием мирового уровня и без него. По данным за 1990 год, у американцев с начальным образованием совокупный полученный в течение всей жизни доход составлял 756 тыс. долл., с высшим образованием — 1720 тыс. долл. То есть американцы с высшим образованием имели средний доход на 1 миллион долларов больше. Высокая оплата квалифицированного и интеллектуального труда является одним из главных стимулов получения знаний в развитых странах и главным фактором их развития.

В свою очередь, высокий имидж интеллектуального труда, его огромное значение для экономики знаний, порождает мощный синергетический эффект усиления совокупного интеллекта страны, отраслей промышленности, корпораций, в конечном итоге, совокупного человеческого капитала страны. Отсюда — огромные преимущества развитых стран мира и проблемы для стран с догоняющими экономиками, пытающихся встать в их ряды.

Анализ современных методов измерения человеческого капитала показывает, что наиболее адекватным методом его измерения является оценка по его доле либо в национальном богатстве, либо в ВВП, как интенсивного производственного фактора. Зарубежные исследователи подчитали, что рост продолжительности образования в стране на один год ведет к росту ВВП на 5-15%. В развивающихся странах этот показатель еще выше. Для стран с низкими доходами он составляет 23%.

Следует отметить, что с состоянием человеческого капитала общества, который определяется в первую очередь именно образовательным уровнем населения, очень тесно связана конкурентоспособность национальной экономики, определяющая перспективы развития страны. Сами знания быстро устаревают, но более образованные и квалифицированные люди способны быстрее переучиваться, осваивать принципиально новые технологии - и это обстоятельство становится решающим, а рост образовательного уровня в свою очередь способствует снижению безработицы.

Дело в том, что образование в большей степени влияет на совокупный заработок работника, чем на часовую ставку его оплаты. Это значит, что с ростом образования человек больше времени проводит на рынке труда, больше работает, и, таким образом, рост образования снижает уровень безработицы.

Узбекистан, как молодая и динамично развивающаяся страна, осознает первостепенную важность повышения интеллектуального потенциала общества за счет развития науки и образования. В современных условиях острой конкуренции на международной арене невозможно обеспечить себе материального и духовного прогресса без высококвалифицированных кадров и научно-конструкторской базы. Как показывает опыт самых развитых стран Азии и Запада, средства, вкладываемые в человеческий капитал приносят огромный экономический и социальный эффект.

Исторически территория Узбекистана была гаванью самых передовых знаний своего времени. Основываясь на историческом опыте, правительством страны были разработаны и внедрены государственные программы, направленные на поэтапное и системное реформирование образовательной системы.

В настоящее время в Узбекистане проживают около 32 млн человек. Доля молодежи до 30 лет составляет свыше 60 процентов. Именно этот людской потенциал призван обеспечить будущее развитие страны и служить прочным фундаментом, на котором будет держаться экономическая, социальная и культурная опора сильного общества. Однако прочность фундамента зависит от качества образования и науки в стране.

Сфера образования Узбекистан имеет свою уникальную модель, которая коренным образом отличается от системы других стран. Основное преимущество заключается в том, что в этой системе продолжительность всеобщего обязательного бесплатного образования составляет 12 лет. Молодое поколение сначала проходит учебу в общеобразовательной школе в течение 9 лет, после чего ему предоставляется возможность продолжить обучение последующие 3 года по своему выбору либо в специализированных профессиональных колледжах, либо в академических лицеях. Основная цель данной модели — одновременное обучение по общеобразовательной программе и подготовка молодых людей по специальностям, которые востребованы на рынке труда Узбекистана.

На данном этапе реформа в сфере высшего образования достигла своей самой активной динамики. В стране внедрена современная система одноступенчатого послевузовского образования, предусматривающего в соответствии с международными стандартами непосредственно защиту диссертации по присуждению учёной степени доктора наук. Если обратить внимание на статистику, то за последние годы количество вузов увеличилось в 2 раза. В Узбекистане активно и успешно функционируют 60 вузов университетского и институтского типов, в которых готовятся более 230 тысяч студентов по различным специальностям [5].

Следует отметить, что развитие науки и образования требует налаживания рабочих контактов и сотрудничества с другими зарубежными партнерами. Сегодня наука не имеет границ. Транснациональный характер науки и образования открывает новые возможности в этой сфере. В частности, в Узбекистане успешно действуют филиалы ряда ведущих вузов Европы и Азии, среди которых: Вестминстерский университет, Сингапурский институт развития менеджмента, Туринский политехнический университет, Российский университет нефти и газа, Московский государственный университет, Российский экономический университет и др.

В завершении следует особо подчеркнуть, что наука и образование должны служить во благо интересов людей, общества и страны. Важность образования и науки для нашего общества также подтверждается тем, что в Государственном бюджете Узбекистана более 35 процентов финансовых средств направлены на развитие именно этого сектора.

Таким образом, человеческий капитал - это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни, является специфическим ресурсом, характеризующимся необходимостью постоянных сбалансированных инвестиций и существованием значительного временного лага в отдаче инвестиционных вложений. Вместе с тем, увеличение долгосрочных инвестиций в человеческий капитал является самым перспективным с точки зрения капиталоотдачи. Комплексное оценивание человеческого капитала основывается на анализе первичных показателей статистической отчетности, часть из которых непосредственно характеризует отдельные его составляющие, такие как здоровье и уровень образования населения.

По нашему мнению, при оценке стоимости человеческого капитала следует учесть особенности оценки человеческого капитала на индивидуальном, корпоративном и общественном уровнях, а также наряду с действующими показателями его измерения было бы целесообразно рассчитать демографические и экологические показатели, показатели экономического развития, развития социальной сферы, развития образования и здоровья населения.

Литература

1. *Кендрик Дж.* Экономический рост и формирование капитала // Вопросы экономики, 1976. № 11. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его функционирование. М.: Прогресс, 1976.
2. *Mincer J.* The Production of Human Capital and The Lifccycle of Earnings: Variations on a Theme. Working Paper of the NBER. № 4838 (Aug. 1994).
3. *Mulligan C. B., Sala-i-Martin X.* Measuring Aggregate Human Capital. Working Paper of the NBER. № 5016 (Feb. 1995).
4. *Навруз-Зода Б. Н., Шомиев Г. У.* Исторические предпосылки развития теории человеческого человека // Academy. № 11 (14), 2016. С. 19-21.
5. Основные показатели социально-экономического развития Республики Узбекистан за 1991-2014 гг. Данные государственного комитета статистики и прогнозирования.

Financing of the education system of the region
Golubeva E. (Russian Federation)
Финансирование системы образования региона
Голубева Е. К. (Российская Федерация)

*Голубева Екатерина Константиновна / Golubeva Ekaterina – магистрант,
кафедра менеджмента и маркетинга,
Владимирский филиал*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Владимир

Аннотация: показана система финансирования образования Владимирской области. Анализ развития системы образования, описание существующих проблем, а также оценка мер, принятые для их решения. Отражены основные итоги развития образования во Владимирской области.

Abstract: it is shown that the system of financing education of the Vladimir region. Analysis of the development of education system, the description of the existing problems, as well as the evaluation of the measures taken to address them. It reflected the main results of the development of education in the Vladimir region.

Ключевые слова: финансирование, образование, система, развитие, регион, проблемы, итоги.

Keywords: financing, education system, development, region, problems, results.

УДК 330

Финансирование образования – это процесс обеспечения финансовыми ресурсами деятельности образовательных учреждений. В соответствии с Конституцией Российской Федерации нам известно, что все должны обеспечиваться бесплатным дошкольным образованием, общим средним образованием, начальным образованием, а также средним профессиональным и высшим профессиональным образованием, пройдя конкурсный отбор на определенных условиях [1].

В системе образования Российской Федерации основным ресурсом финансирования являются бюджетные средства. Регистрация, регулирование и контроль расходов возлагается на Федеральное Казначейство Российской Федерации.

Учредителем областных государственных образовательных учреждений является администрация Владимирской области или по поручению Губернатора области орган государственной власти области, осуществляющий управление в сфере образования на территории Владимирской области [2]. Органом государственной власти области является Департамент образования Владимирской области.

Департамент образования Владимирской области. Устанавливает объем и механизм финансового обеспечения образовательных учреждений. За счет областного бюджета обеспечивается финансирование бесплатного дошкольного образования, начального общего, основного общего, среднего общего и дополнительного образования, осуществляется финансовая поддержка на воспитание и обучение детей-инвалидов, расходы на оплату труда работников образовательных учреждений, на коммунальные услуги, а так же другие расходы.

В сфере дошкольного образования дети от 3 до 7 лет обеспечены местами в организациях дошкольного образования, дети-инвалиды дошкольного возраста охвачены социальной поддержкой, увеличена среднемесячная заработная плата. Но в то же время не введены места по причине не завершенных строительных работ.

В сфере общего образования увеличился процент результативности по единому государственному экзамену к среднему баллу, увеличился удельный вес детей от 7 до 17 лет, обеспеченных всеми формами отдыха и оздоровления, произведен капитальный ремонт в государственных образовательных учреждениях. В то же время снизилось количество мест для обучающихся из-за ремонтных работ, снижен показатель удовлетворенности родителей качеством образования.

В соответствии с постановлением Губернатора Владимирской области от 04.02.2014 № 59 была принята Госпрограмма «Развитие образования» на 2014-2020 годы. Основными задачами данной программой является обеспечение высокого качества образования, повышение оплаты труда, улучшение состояния зданий образовательных учреждений, обеспечение приоритета семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и другие.

Для достижения поставленных задач, исполнение соответствующих расходных обязательств в 2015 году из федерального и областного бюджетов направлено 11 738 633,2 тыс. руб. В 2016-2019 гг. указанные расходы предусмотрены в следующих объемах [3]:

- в 2016 году – 11 683 859,7 тыс. руб.;
- в 2017 году – 12 269 239,4 тыс. руб.;
- в 2018 году – 12 777 745,5 тыс. руб.;
- в 2019 году – 12 777 745,5 тыс. руб.

В сфере профессионального образования увеличилась доля организаций, внедривших новые программы и модели профессионального образования. Приоритетной задачей в сфере профессионального образования является формирование современной системы профессионального образования, отвечающей требованиям экономики и изменяющимся запросам населения.

На данный момент увеличилась численность обучающихся общего образования в связи с демографическими факторами, а так же прибытие семей вынужденно покинувшие территорию Украины (0,7% от общего количества обучающихся).

Литература

1. Закон Владимирской области от 31.12.2013 № 164-ОЗ.
2. Закон Владимирской области от 10.11.2006 № 161-ОЗ «Об образовании».
3. Постановление Губернатора области от 04.02.2014 № 59 «Об утверждении Государственной программы Владимирской области «Развитие образования» на 2014-2020 годы».
4. *Исмаилова М. А., Павлова Е. С.* Исследование взаимосвязи социально-экономических факторов развития системы образования // Экономика образования, 2012. № 5.
5. *Ковалева Н. В.* Мониторинг экономики образования: новые результаты // Экономика образования, 2013. № 3.
6. *Сумарокова Е. В.* Образование и экономический рост // Высшее образование сегодня, 2015. № 6.

The problems of the usage the European countries' experience in Russia in the field of operational risk assessment Kosenko K. (Russian Federation)

Проблемы применения опыта Европейских стран в России в области оценки операционных рисков Косенко К. Ю. (Российская Федерация)

*Косенко Кристина Юрьевна / Kosenko Kristina – студент магистратуры,
специальность: финансы и кредит, финансово-экономический факультет,
Краснодарский филиал
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар*

Аннотация: в статье анализируются проблемы применения опыта Европейских стран в России в области оценки операционных рисков, и их позитивная несостоятельность.

Abstract: the article analyzes the problems of using the experience of European countries in Russia in the field of operational risk assessment, and not a positive solvency.

Ключевые слова: экономика, операционные риски, дефолт, кризис, инфляция.

Keywords: economics, operational risk, default, crisis, inflation.

Перемены, происходящие в российской экономике на современном этапе, создают высокий рисковый фон для любой экономической деятельности. Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Развал Советского Союза предзнаменовал «новую» мировую экономическую эру. Мировая экономика впервые столкнулась с такой масштабной распродажей активов по «дешевке».

Оценивало ли экономические риски правительство новой России, которое распродало бывшее государственное имущество за копейки (занижая их объективную рыночную стоимость)? Впоследствии чего нынешняя Россия еще очень нескоро выйдет на экономические показатели РСФСР до выхода из СССР. Выброшенная в свободное капиталистическое плавание Россия в период с 1991 по 2000 годы столкнулась с новыми экономическими проблемами всех уровней и градаций, где малому и среднему бизнесу, казалось бы, в самый ответственный период становления всячески вставляли палки в колеса политическая ситуация, бандитизм и пр. негативные факторы того периода существования государства [1].

Обвал национальный валюты, дефолт, коррупция в государственных органах и силовых структурах оказывали негативное влияние на развитие макро- и микроэкономики России, что необратимо привело к развитию более индивидуалистического понятия операционных рисков. Также хотелось бы отметить, что методики операционных рисков более развитых в экономическом плане стран ЕС не эффективны, следствие тому экономический кризис 2008-2012 гг., вышедший из-за обвала системы ипотечного кредитования США.

Экономический риск определяется как вероятность потерь, возникающих при принятии и реализации экономических решений.

Основными последствиями глобального экономического кризиса стали: деформация банковской системы, дестабилизация рынка ценных бумаг, резкое снижение котировок компаний, падение объемов производства и услуг во всех сферах экономической деятельности практически всех без исключения государств мира, неконтролируемый рост государственных долгов, рост до критической отметки безработицы, снижение уровня и качества жизни населения даже в экономически высокоразвитых странах, обострение социальной напряженности. И хотя многие экономисты полагают, что низшая точка кризиса пройдена, но в то же время все единогласны во мнении — его последствия предстоит преодолевать еще долго. Более того, целый ряд экономистов и представителей деловых кругов не исключают второй волны кризиса [2]. Об этом свидетельствуют продолжающаяся нестабильность в мировой финансово-банковской системе, нерешаемые проблемы ряда стран еврозоны и прогнозы о существенном ослаблении евро, попытки США решить проблемы национальной экономики при помощи «печатного станка», обострение отношений в финансовой сфере между рядом ведущих держав, вплоть до состояния, граничащего с валютными войнами. Таким образом, потрясения, вызванные глобальным экономическим кризисом, их масштаб, непредсказуемость (как сценария развития, так и последствий) продемонстрировали неготовность правительств, бизнеса, экономической науки, аналитиков рынка к реальной оценке происходящих в мировой экономике процессов, построению прогнозов и формированию модели выхода из кризиса, преодолению его последствий и блокированию новой его волны. Кризис продемонстрировал, что существующие системы управления рисками оказались не адекватными, не соответствующими современным вызовам [3]. Таким образом, в новых экономических условиях и перед правительствами государств, и перед глобальными экономическими и политическими альянсами, и перед бизнесом стоит задача обеспечить на новом качественном уровне создание системы выявления, идентификации, оценки и управления рисками, формирование риск менеджмента отвечающего современным требованиям.

К основным мерам по уменьшению экономических рисков в России на современном этапе относятся:

1. На единообразной основе конвертировать корпоративную внешнюю задолженность в суверенную через систему аукционов, на которых иностранные кредиторы могли бы обменивать корпоративные долги на евробонды РФ с погашением в 2020-2025 гг. Эта мера сэкономит золотовалютные резервы страны, высвободит существенные средства для текущих задач.

2. Доступность привлечения кредитов для пополнения оборотных средств производственных сфер может быть достигнута благодаря пересмотру предмета залоговой стоимости кредита. Предлагается в качестве предмета залога рассматривать не имущество кредитора, а его будущую прибыль.

3. Перейти к предсказуемой курсовой политике, направив сбереженные резервы на поддержку курса рубля в течение всей острой фазы кризиса. Это поможет бороться с инфляцией, сохранит вклады населения в банках и стабилизирует финансовую систему. В последующем, по мере выхода из кризиса, возможна замена принципа стабильности курса на безусловную предсказуемость его динамики.

4. Последовательно бороться с инфляцией.

5. Укреплять финансовую и банковскую системы, стимулируя консолидацию банков, развивая систему гарантирования межбанковских кредитов для оживления рынка

межбанковского кредитования и отменив практику необоснованных преференций для госбанков и законодательно ограничив маржу при кредитовании предприятий и граждан [4].

6. Усилить контроль за эффективным расходованием бюджетных средств.

Пути выхода из кризиса должны, кроме всего прочего, стать грамотная финансовая политика государств, поддержка производителей, открытая кредитно-денежная политика стран-эмитентов резервных и расчетных валют, а также жесточенный контроль над экономическими рисками. Следует учитывать, что при принятии экономических решений как на микро– так и на макроуровне рисков не нужно избегать, необходимо оценивать степень риска и управлять ими. В современных условиях важно выйти за рамки сложившихся экономических стереотипов. Необходим новый подход к решению социально-экономических проблем, возникающих в развитии российского общества и государства, в том числе пересмотр системы принципов управления рисками.

Решение проблемы рисков в экономике России, необходимость создания эффективного механизма управления ими способны минимизировать и помочь избежать разрушительных последствий мирового финансового кризиса.

Литература

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. М., 1996. 105 с.
2. Чернова Г. В. Управление рисками: учебное пособие / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. 160 с.
3. Пикфорд Джеймс. Управление рисками / Исполн. ред. Джеймс Пикфорд [Пер. с англ. О. Н. Матвеевой]. М.: Вершина, 2004. 349 с.
4. Тепман Л. Н. Риски в экономике: учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тепман; под ред. В. А. Швандара. М., 2002. 372 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

**Innovation as a driver of modernization of economy of Uzbekistan under
globalization**

Abdullaev A. (Republic of Uzbekistan)

**Инновации как драйвер модернизации экономики Узбекистана
в условиях глобализации**

Абдуллаев А. М. (Республика Узбекистан)

*Абдуллаев Алишер Махмудович / Abdullaev Alisher - Ph.D, кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики дорожно-транспортных систем,
Ташкентский институт по проектированию, строительству и эксплуатации автомобильных дорог,
г. Ташкент, Республика Узбекистан*

Abstract: in the article the category of innovation. It analyzes the innovation policy in Uzbekistan in the context of globalization. On this basis, it found that innovation is a driver of economic growth in Uzbekistan.

Аннотация: в статье рассмотрена категория инноваций. Проанализирована инновационная политика в Узбекистане в условиях глобализации. На основе этого выявлено, что инновации представляют собой драйвер экономического роста в Узбекистане.

Keywords: globalization, the driver, the innovation, the crisis, the economy of Uzbekistan.

Ключевые слова: глобализация, драйвер, инновация, кризис, экономика Узбекистана.

In the wave of global financial-economic crisis, the countries with transaction economy have been considering the possible consequences of financial crisis for their economies [9]. The economic policy of the country is directed, first of all, to the searching own way of modernization of economies, considering historical course of world crisis facts, they make conclusions about possibility of achievement of any positive results only by drawing up bilateral and multipartite agreements, entering regional communities, using own approaches for transformation of national economies, liberalization of foreign economic activity, stimulate transparency of economies; by every possible ways to enhance competitiveness of production, more fully use potential capacity of the country, and on this base acceleration of creating market relations in the country, that lead to further integration to the world economic community [10, 12].

Undoubtedly, the results of realization of anti-crisis programs of development, forecast of the features of post-crisis period need new reconsideration of economic measures of the countries, especially, the countries with transitive economy. Being the member of any regional community, the Central Asia countries have the possibility to correct foreign economic policy, trade and economic relations, to deepen and widen branch-wise specialization of its economies directed to the rational using of natural resources, to create common regional infrastructure – industrial, informational and communicational, transport and others, to resolve jointly the issues of security, ecologic and other regional problems [6, 13]. As a result, in the region comprehensively production partnership is developed; national economies of the countries and its successful integration in the world community are strengthened.

Significant role in the resolution of the tasks for overcoming crisis and providing dynamically stable development of the economy are innovations and innovative activity, which can provide steady renewal of technical and technological production, adoption and production of new competitive products, effective entering of products and services to the world markets. This requires the reformation of all spheres of social life and, first of all, its innovative modernization [1, 4].

This implies that the satiety of innovative activity is the key condition of forming effective innovative economy. Efficiency of innovative activity is rather determined by innovative infrastructure which is the basic component of innovative economy and innovative potential of society.

Formation of innovative economy is substantially depends on creation of effective mechanisms of management of practical realization of complex innovative projects. And this process is impossible without government support. Necessity of financial and legal support of science and innovations, activation of innovative activity, transition into the new forms of resolving economic, ecological and social problems of the regions, typical for innovative economy, strongly requires to develop

responsible policy for management and development of innovative activity in the region by local authorities, to activate interaction between corporative business and local authorities on given issue [2, 7]. The main form of such interaction, on our opinion, should be through scientific and technical programs such as state programs of financing from budget, when important national economic issues are resolved on the basis of scientific innovative potential of regions with shared sponsorship of regional and state authorities.

Integrative processes and the experience of innovative way of development of developing countries can be rather applied to the countries of Central Asia region. Close cooperation of Central Asian countries in the framework of SCO, CIS and other foundations helps realization of over-mentioned tasks and directions. As an example, at present SCO serves common specified interests more widely than Central Asia region and opens new prospects of integrative relations with participation of leading countries that completely satisfy requirements of globalization and regionalism in the economic relations of Central Asia countries [14]. The cooperation of the countries of the region is predetermined by the history and dictates the necessity of deepening the integrative relations.

The objective of innovative policy perfection during transaction to market relations and economic and financial stability of each country of Central Asian region is the important condition for development of integrative relations and for enhancement of national economies.

Analyzing consequences of the crisis, the place of Uzbekistan in the world community, the ways of modernization and innovative development of the economy in the conditions of ongoing global financial and economic crisis the President of the Republic of Uzbekistan accentuates the following: «...today Uzbekistan is an integral part of the world community and global financial and economic market. The striking evidence for this fact is as follows: our ever increasing ties with outside world; implementation of the programs on development, modernization, technical and technological re-equipment of economic sectors with an assistance of the leading developed countries; integration of Uzbekistan into international trade; growth of imports and exports of goods and commodities».

Participation of the country in realization of own model of economic development allows Uzbekistan for the short period of time to achieve essential successes in all key spheres and branches. For last two years the volume of implemented foreign investments increased more than 2,5 times [11]. During the independence unit weight of industry in GDP increased more than 2,0 times, that testifies the forthcoming to the structure characterized for industrial countries [14]. At the same time distinctive feature of structural changes in the industry of Uzbekistan is outrunning growth in the branches with highly technological level of industry, creating big added cost and increasing competitiveness of the country in comparison with development of traditional raw branches. Such branches as chemical, petrochemical industry and etc. continue to make major contribution to the development of industry.

Positive results significantly are achieved due to stimulation of production of finished and localized products, intensive technological modernization of enterprises in such branches as information and communication technology, gas-and-oil industry, nonferrous- and ferrous metals, chemical, pharmaceutical, light, ginning, fat-and-oil and construction material production industries. This process is related to transformation from production of raw industry to finished products with high share of added cost [7, 8].

Through the implementation of an active investment policy volume of investments in 2015 amounted to more than 40 bln. 737.3 billion soums. An increase of 9.6% in 2014. The share of investments in GDP was 23.8%. The largest volume in the structure of investments accounted for non-centralized investments (78.2% of the total), of which 30.9% - own funds of economic entities, which resulted active implementation of sectoral programs to diversify and improve the competitiveness of enterprises, as well as regional programs for socio-economic development of regions [11].

Own funds of enterprises. In 2015, the investment from its own funds of economic entities amounted to 12 trillion. 607.6 billion. soums, and in comparison with the year 2014, increased by 8.5%.

Funds for Reconstruction and Development Fund, aimed for 2015 to co-finance 13 investment projects in key sectors of the economy, amounted to \$ 495,770,000. The volume of investments from the Fund, taking into account the previously allocated funds amounted to \$ 728.6 million, an increase of 33.6% compared to 2014 year [11].

Foreign investment and loans. As a result of implemented measures to stimulate the attraction of foreign investors amounts disbursed foreign direct investment increased by 9.1% (amounting to 3 185.5 million. USD., or 20.1% of the total amount disbursed in 2015 capital investments). At the same time, foreign direct investments and loans amounted to \$ 2 442.1 million. Which is 5.7% higher than in 2014.

¹ Karimov I. A. The global financial-economic crisis, ways and measures to overcome it in the conditions of Uzbekistan. T.: Uzbekistan, 2009. P. 10.

Loans to commercial banks, aimed at investment purposes, rose by 10.8% and amounted to 4 760.0 bln. soums. In the overall structure of capital investments, the share of domestic loans amounted to 11.7% against 11.0 in 2014.

Funds targeted public funds increased by 8.2% compared with the previous year and amounted to 2 483.1 billion. soums, and their share was 6.1% in total volume of investments.

Today's changes in the international financial sphere and the last global financial-economic crisis itself dictate the necessity of constant renewal and modernization of production, and require concentration of all forces and resources of the country. Development of the Program for implementation of the most important priority projects aimed at modernization, technical and technological renewal and radical enhancement of competitiveness and rise of export potential of economy including about 690 investment projects in fuel and energy, chemical, oil and gas processing, metallurgy sectors, light and textile industry, industry of construction materials and mechanical engineering, and other sectors of economy [5].

As calculations demonstrate, the implementation of projects hereinabove will allow, thanks to implementation innovative and energy-saving technologies, developing the production of new types of goods, which are in demand in the world market, ensure manufacturing of additional products worth 10.2 billion US dollars annually, increase exports to 6.6 billion dollars, as well as significantly increase the volumes of GDP [13.]

For successful realization of territorial innovative policy on forming innovative economy the complex of scientific and organizational measures should be implemented, the key from which are the following:

- development of conception of developing innovative activity and innovative infrastructure at the territory with determination of long-term strategic aims and facilities for its achievement within the framework of forming innovative economy;
- the program of innovative development of the region, which should be addressed indicating resources, executors, the period, and totality of measures directed to the achievement of aims of innovative development of the territory;
- organization of practical activity of the local authorities on realization and enactment of appropriate regulations on territorial level as well as organizational and informational provision of given program.

Researching the issues on innovative development of countries and on modernization of national economy we can make the following conclusions:

1. Industrial innovative development of national economies of countries is implemented through applying the system of innovative reforms in the country and through government support [3].
2. Applying of effective applied scientific-technical, engineering and technological development into the real sector of the economy, including modernization of the branches, technical and technological renewal, leads to the further development of national economies.
3. Wide development of banking system, active participation of international banks and other international financial institutes in economic reforms of Central Asian countries stimulates the development of industrial forces of the region, enhancement of foreign economic relations and strengthening of national economies of countries.

References

1. *Abdullaev A.* Ob innovacionnoj sostavljajushhej predprinimatel'skoj sredy // *Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*, 2012. № 4. S. 129-134.
2. *Gur'janov P. A.* Strategija jekonomicheskogo razvitija sub#ektov Rossijskoj Federacii // *Gumanitarnye nauchnye issledovanija*, 2014. T. 4.
3. *Gur'janov P. A.* Strategija modernizacii regional'nogo jekonomicheskogo prostranstva Rossii // *Sovremennye nauchnye issledovanija i innovacii*, 2014. T. 11.
4. *Kurpajanidi K. I.* Nekotorye voprosy aktivizacii regional'noj innovacionnoj dejatel'nosti (na materialah Ferganskoj oblasti respubliki Uzbekistana) // *Novyj universitet. Serija «Jekonomika i pravo»*, 2013. № 8 (30).
5. *Kurpajanidi K.* Innovation component of the business environment as a factor enhancing economic growth // *Economics*, 2015. № 1 (2).
6. *Kurpajanidi K. I.* Gosudarstvennoe regulirovanie innovacionnogo processa v Uzbekistane // *JeKO*, 2014. № 6.
7. *Kurpajanidi K. I.* Gosudarstvennyj reglament innovacionnogo processa: zarubezhnyj opyt i praktika Uzbekistana // *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika*, 2015. № 9.

8. Kurpajani K. I. Innovative components of national competitiveness of country // *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii*, 2013. № 11. [Electronic resource]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/11/28360/> (date of access: 30.11.2016).
9. Kurpajani K. I. *Predprinimatel'stvo v sovremennoj institucional'noj srede*. Monografiya. Palmarium Publishing. Saarbrücken. Germany, 2015.
10. Kurpajani K. I., Muminova E. A. Modern approaches to defining the nature and function of national innovation system of the Uzbek economy. *ISJ Theoretical & Applied Science*, № 01 (33), 2016. P. 75-85. [Electronic resource]. URL: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-01-33-16/> (date of access: 30.11.2016). Doi: <http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2016.01.33.16>.
11. Kurpajani K. I., Mahmudova N. Current trends establishment of innovation infrastructure in the industrial sector of Uzbek economy // *European Journal of Natural History*, 2016. № 2.
12. Kurpajani K. I. Modern approaches to definition of concept and functions of national innovative system of economy of Uzbekistan // *Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii*, 2016. № 1.
13. Kurpajani K., Muminova E., Paygamon R. Management of innovative activity on industrial corporations // Monograph. LAP LAMBERT Academic Publishing. Germany, 2015.
14. Margianti E. S. et al. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia. Jakarta // Indonesia. Jakarta. Gunadarma Publisher, 2014.

Problem of transmission utilities payments during a protracted period of delivery of the construction facility into operation

Biryuleva D.¹, Romanenko O.² (Russian Federation)

Проблема передачи коммунальных платежей при затяжном сроке сдачи строительного объекта в эксплуатацию

Бирюлева Д. К.¹, Романенко О. О.² (Российская Федерация)

¹Бирюлева Дилъра Камилловна / Biryuleva Dilyara - кандидат технических наук, доцент;

²Романенко Ольга Олеговна / Romanenko Olga – студент,

кафедра экономики и предпринимательства в строительстве,

Казанский государственный архитектурно-строительный университет, г. Казань

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы передачи коммунальных платежей при затяжном сроке сдачи объекта в эксплуатацию. Проанализированы основные положения Жилищного и Гражданского кодексов РФ по этому вопросу, изучены требования к застройщику, дольщику, ТСЖ. Выявлена и обоснована необходимость решения проблемы передачи коммунальных платежей в случае затяжных сроков передачи объекта в эксплуатацию.

Abstract: this article describes the issue of transfer of utility bills during a protracted period of delivery of building the facility. Analyzed the main provisions of the Housing and Civil Code on the subject, studied the requirements for the developer, interest holders, HOA. And revealed the necessity of solving the problem of the transfer of utility payments in the event of prolonged periods of transmission of building the facility.

Ключевые слова: право собственности, долевое строительство, недвижимое имущество, регистрация права собственности, порядок сдачи дома, коммунальные услуги, ТСЖ, компенсация затрат, Жилищный кодекс, ввод в эксплуатацию, строительная компания, акт приема-передачи, Градостроительный кодекс, срок сдачи дома.

Keywords: ownership, shared construction, real estate, registration of property rights, the procedure for putting the house, utilities, homeowners associations, compensation costs, housing code, commissioning, construction company, the act of reception and transmission, Town Planning Code, the period of home delivery.

Между моментом сдачи дома в эксплуатацию и заселением в него жильцов, как правило, проходит немалое количество времени. Но новостройке требуется обслуживание, кому-то необходимо осуществлять оплату коммунальных услуг и т. д. По настоящему законодательству весь этот набор проблем возлагается на новоселов.

Обратимся к Закону № 214-ФЗ. Согласно статье 8. «Передача объекта долевого строительства»:

«1. То, что застройщик передает объект долевого строительства, а участник такого строительства его принимает, закрепляется по подписываемому сторонами передаточному акту либо другому документу о передаче...» [2]. Далее, согласно статье 16, «Государственная регистрация права собственности на объекты долевого строительства»: «1. Праву собственности участников долевого строительства на объект такого строительства требуется прохождение государственной регистрации в том порядке, который предусмотрел Федеральный закон от 21.07.1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее - Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним») и настоящим Федеральным законом» [2].

Таким образом, законом установлен порядок и сроки сдачи дома. Теперь о моменте перехода обязанности по оплате коммунальных услуг и содержания дома. Необходимо обратиться к жилищным правоотношениям. Раздел VII Жилищного кодекса РФ (в последующем по тексту - ЖК РФ) осуществляет регулирование отношений по оплатам за жилые помещения и коммунальные услуги.

В соответствии с пунктом 5 ч. 2 ст. 153 Жилищного кодекса РФ обязанности по внесению платы за жилые помещения и коммунальные услуги появляется у владельцев жилых помещений с возникновением права собственности на жилые помещения [3]. Согласно статье 219 ГК РФ права собственности на здание, сооружение и иное вновь возводимое недвижимое имущество, которые подлежат государственной регистрации, появляются с момента этой регистрации [5].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что если в договоре долевого участия в строительстве не была прописана обязанность Инвестора нести расходы по содержанию квартиры и компенсации затрат на содержание дома с момента его ввода или с момента передачи квартиры по акту приема-передачи, то смело можно не платить, поскольку это расходы Застройщика и ТСЖ данные суммы должно взыскивать с Застройщика в данный период. Однако, в случае реального проживания в квартире и пользования коммунальными услугами в период до регистрации права собственности, в порядке регресса Застройщик, скорее всего, сможет взыскать в порядке регресса данную сумму, если у него будут неопровержимые доказательства пользования квартирой.

Опираясь на содержание и смысл названных положений требования Застройщика и ТСЖ к дольщику об «автоматической» оплате коммунальных услуг ДО подписания Акта незаконны. Лицо, принимающее участие в долевом строительстве, не имеет права собственности на объекты недвижимости до того момента, пока не будет осуществлена регистрация его права. Нужно отметить, что в действующем законодательстве отсутствует хотя бы одна норма, которой бы предусматривались обязанности дольщика к оплате коммунальных услуг до момента регистрации.

Установить обратное, в рамках текущей правовой доктрины, невозможно, даже прибегая к интерпретации права. Но требуется уделить внимание следующему моменту. Статья 139 ЖК РФ гласит, что в строящихся МКД ТСЖ может быть сформировано лицами, которые будут обладать правом собственности на помещения в этих домах [3]. Может ли означать это, что у потенциальных членов ТСЖ и у тех дольщиков, которые не являются членами ТСЖ, появится обязанность к оплате за жилые помещения и коммунальные услуги?

Во-первых, в связи с тем, что, как уже говорилось, для этого не имеется юридических основ.

Во-вторых, представляется неясной ситуация с наличием непосредственно услуг, их потреблением и закреплением этого необходимыми техническими средствами.

В-третьих, отсутствует само жилое помещение, поскольку в соответствии с ч. 2 ст. 15 ЖК РФ таковым считается изолированное помещение, являющееся недвижимостью, пригодное для постоянного проживания граждан.

Когда компания полностью завершает строительство и получает акт о вводе нового объекта в эксплуатацию, она должна передать дольщикам квартиры, а общее имущество дома — ТСЖ. С этого момента застройщик должен уйти с объекта: никакой ответственности (помимо гарантийных обязательств) за дом он уже не несет, его содержание, эксплуатация и оплата коммунальных услуг ложатся на собственников и ТСЖ. В реальности отношения между застройщиком и дольщиками затягиваются.

Передача квартир может начаться через три-четыре месяца после ввода в эксплуатацию. Это время необходимо, чтобы подготовить все документы и исправить недоделки, выявленные приемочной комиссией.

По действующему законодательству, как только Дольщик (или иной покупатель) принял квартиру по Акту приема-передачи, он должен платить за содержание дома — как своего жилья, так и общедолевого имущества. Но подписание акта — ответственное мероприятие.

Зачастую квартиры сдаются со значительными недостатками или недоделками. В основном граждане жалуются на некачественную установку окон, которые промерзают или протекают. Вторая проблема — система вентиляции. Иногда она просто засорена, а иногда воздух дует в квартиру из вентиляционной шахты.

По закону все коммунальные платежи, пока устраняются дефекты, ложатся на застройщика. ТСЖ должно выставить счет строителям, однако если те его не оплатят, решить проблему можно только через суд.

Однако застройщики, как правило, принимают контрмеры. Есть случаи, когда недоделок нет или они незначительны, но граждане не принимают квартиры специально, чтобы не платить. Поэтому некоторые компании прописывают в договоре пункт о том, что после сдачи объекта в эксплуатацию дольщик должен принять жилье по акту в течение *n*-ного количества дней. Есть и более кардинальный вариант: спустя некоторое время квартира считается принятой дольщиком независимо от того, подписывал ли он акт.

Однако если в договоре имеется пункт о необходимости принять квартиру, то должна быть прописана и ответственность за его неисполнение. Если это не сделано, опасаться дольщику особенно нечего: судиться с ним, скорее всего, не будут.

Строители, естественно, заинтересованы в том, чтобы поскорее передать все общее имущество собственникам. Однако на это может уйти до полугода. При этом дольщики после подписания акта приема-передачи начинают использовать квартиры, например, приступают к отделке. В этом случае ТСЖ заключает договор с застройщиком о компенсации его затрат на оплату электроэнергии, воды и т.п.

Граждане платят по обычным тарифам, а застройщик добавляет оставшуюся сумму. Чтобы реализовать эту схему, нужно провести общее собрание новоселов, принять бюджет, заключить, например, агентский договор между застройщиком и товариществом.

При создании ТСЖ девелопер обычно назначает его председателем своего наемного работника. Многие конфликты связаны с тем, что граждане не уверены в правильности и объемах расходования средств. Они вправе сменить руководителя ТСЖ — на том же собрании. Можно обсудить перечень дополнительных услуг по обслуживанию здания: благоустройство, охрана, консьержи и т.п.

Есть еще одна сложность. В некоторых новостройках имеются квартиры, которые застройщик передает городу в счет инвестиционных обязательств, или жилье, приобретенное за бюджетные деньги для очередников.

У многих ТСЖ возникают сложности с взиманием платы с таких квартир. Их обитатели по городским тарифам вносят квартплату, которая идет напрямую в бюджет и только потом распределяется на счета товариществ. В некоторых случаях город отказывается оплачивать дополнительные услуги (охрану, консьержа, дополнительное благоустройство и т. п.), которые утверждены общим собранием собственников в присутствии представителя администрации. При этом зачастую наниматели платят даже больше, чем собственники жилья.

Подводя итог вышесказанному, нужно отметить, что законом установлен порядок и сроки сдачи дома. Когда строительная компания полностью завершает строительство и получает акт о вводе нового объекта в эксплуатацию, она должна передать дольщикам квартиры, а общее имущество дома — ТСЖ. По действующему законодательству, как только Дольщик (или иной покупатель) принял квартиру по Акту приема-передачи, он должен платить за содержание дома — как своего жилья, так и общедолевого имущества. По закону все коммунальные платежи, пока устраняются дефекты, ложатся на застройщика. ТСЖ должно выставить счет строителям, однако если те его не оплатят, решить проблему можно только через суд.

Передача коммунальных платежей в случае затяжного срока сдачи объекта в эксплуатацию является одной из наиболее актуальных проблем в строительстве, которая до сих пор не нашла решения как путем внесения поправок в законодательную базу РФ, так и разработкой дополнительных методик, регулирующих отношения между сторонами, осуществляющими договорные отношения по строительству объекта. Существует множество противоречий и недоработок в нормативно-правовой базе, регулирующей проанализированную в данной статье

проблему. Как следствие, данные противоречия способствуют финансовым потерям строительных компаний.

Литература

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (с изменениями от 31 декабря 2005 г., 18, 29 декабря 2006 г., 18 октября 2007 г.) // «Российская газета» от 12 января 2005 г.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ (с изменениями от 22 июля, 31 декабря 2005 г., 3 июня, 27 июля, 4, 18, 29 декабря 2006 г., 10 мая, 24 июля 2007 г.) // «Российская газета» от 30 декабря 2004 г.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части первая, вторая, третья и четвертая) (с изм. и доп. от 26 января, 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г., 21 марта, 14, 26 ноября 2002 г., 10 января, 26 марта, 11 ноября, 23 декабря 2003 г., 29 июня, 29 июля, 2, 29, 30 декабря 2004 г., 21 марта, 9 мая, 2, 18, 21 июля 2005 г., 3, 10 января, 2 февраля, 3, 30 июня, 27 июля, 3 ноября, 4, 18, 29, 30 декабря 2006 г., 26 января, 5 февраля, 20 апреля, 26 июня, 19, 24 июля, 2, 25 октября 2007 г.) // «Российская газета» от 8 декабря 1994 г., «Российская газета» от 6, 7, 8 февраля 1996 г., «Российская газета» от 28 ноября 2001 г., «Российская газета» от 22 декабря 2006 г.
4. ФЗ «О государственной регистрации права на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 28 июля 1997 г. № 30. Ст. 3594.
5. ФЗ от 30.12.2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве МКД и иных объектов недвижимого имущества и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ» (с изм. и доп. от 18 июля, 16 октября 2006 г.) // «Российская газета» от 31 декабря 2004 г.
6. СНиП 3.01.04-87. Приемка в эксплуатацию законченных строительством объектов. Основные положения. М.: ЦИТП Госстроя, 1987.
7. Тихомирова Л. В. Долевое строительство жилья: Судебная практика, правовые акты, официальные разъяснения. Москва. Тихомиров М. Ю., 2016. 111 с.
8. Горохов Д. Б. Государственная регистрация прав на земельный участок как вид недвижимого имущества // Законодательство и экономика. № 6, 7, июнь, июль 2002 г.

On the issue of food security of Russia

Usova M. (Russian Federation)

К вопросу о продовольственной безопасности России

Усова М. Е. (Российская Федерация)

*Усова Мария Евгеньевна / Usova Mariya - кандидат экономических наук,
старший преподаватель,
кафедра экономики и бухгалтерского учета,
Московский университет МВД России имени В. Я. Кикотя, г. Москва*

Аннотация: в данной статье рассматриваются актуальные проблемы агропромышленного комплекса в условиях санкционного давления, а также влияние этих проблем на продовольственную безопасность России.

Abstract: this article examines the current problems of agriculture in the conditions of sanctions pressure, as well as the impact of these issues on the food security of Russia.

Ключевые слова: экономика, продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс.

Keywords: economy, food security, agriculture.

Наша страна находится в условиях послекризисного развития экономики. В каждой сфере ощущается экономический спад. В таких условиях деятельность государства должна быть направлена на решение жизненно-важных вопросов, например, таким как продовольственная безопасность. Ключевым моментом в решении этой проблемы, является способность регионов

самостоятельно обеспечивать себя продовольствием (продовольственная самообеспеченность). В первую очередь каждый регион должен повысить эффективность использования имеющихся ресурсов и в зависимости от территориальной специфики, природных, климатических, демографических факторов разработать или усовершенствовать инструменты управления продовольственной самообеспеченностью. Самообеспечение продовольствием каждым регионом России, как самостоятельной единицы, позволит создать прочную и устойчивую основу для продовольственной безопасности страны в целом. Качество жизни населения напрямую зависит от продовольственной обеспеченности, а продовольственная безопасность находится в неразрывной связи с агропромышленным комплексом. Одним из основных звеньев в экономике страны является агропромышленный комплекс, наряду и с топливно-энергетическим, машиностроительным и другими комплексами. Развитие агропромышленного комплекса является стратегической задачей в обеспечении экономической безопасности любой страны.

На сегодняшний день АПК России является неконкурентоспособным из-за низкой государственной поддержки, спада покупательной способности населения ввиду кризиса, отсутствия четкого плана развития, ярко выраженного дисбаланса между производством и торговлей, а также сильно изношенных основных фондов. Все это при вступлении РФ в ВТО отрицательно сказалось на отечественном АПК, в целом и сельскохозяйственной отрасли, в частности. Отмена пошлин, защищавших отечественных производителей от экспансии на внутренний рынок страны более конкурентоспособной продукции западных аграриев, вызвала резкое повышение конкуренции и понижение рентабельности сельского хозяйства. Запрет на ввоз сельхозпродукции из стран, наложивших санкции, показал, что отечественный АПК не способен на данном этапе заменить все виды сельскохозяйственного сырья и продовольствия, а оптово-логистические центры не могут в нужном количестве пере распределять продукцию. Все это говорит о том, что для продовольственной самодостаточности, а также целенаправленного развития АПК необходим комплексный подход к управлению и планированию [1].

Новая Государственная программа на 2013-2020 годы, исходя из заложенных в ней параметров, не предусматривает осуществить прорыв ни в технико-технологическом направлении, ни в повышении доходности отрасли для создания условий ее инвестиционной привлекательности, ни в коренном улучшении социальных условий жизни и поднятия престижа сельскохозяйственного труда. Однако оценка ресурсного потенциала сельского хозяйства указывает на большие возможности увеличения производства, повышения его экономической эффективности и конкурентоспособности [2]. Для этого необходимо предпринять шаги, направленные на развитие отечественной сельскохозяйственной экономики: снижение инфляции, минимальные цены, развитие сельскохозяйственных территорий, льготное налогообложение, льготное кредитование, кооперация, страхование, субсидирование.

Для того чтобы повысить конкурентоспособность АПК, необходимо провести модернизацию всех сфер его деятельности. В частности, следует разработать стратегическую модель развития АПК, которая будет отражать его развитие в долгосрочной перспективе. Для этого следует в первую очередь:

- снять противоречия в законодательных актах;
- обеспечить прозрачность в государственном управлении АПК;
- достичь эффективного государственного управления за счет автоматизации, оптимизации и компьютеризации всех процессов учета и контроля министерств и ведомств путем создания единого реестра [3].

Сельскохозяйственные предприятия по размеру делятся на малые (численностью рабочих до 100 человек), средние (до 200 человек), крупные (до 500 человек), мегакрупные (свыше 500 человек). Для наиболее интенсивного развития сельскохозяйственной отрасли необходимо развивать малые и средние формы хозяйствования, так как они более динамичны в своем развитии по сравнению с крупными предприятиями, оперативно реагируют на запросы рынка, ориентированы на постоянное обновление технологии и имеют меньшие накладные издержки. Малые фермерские хозяйства на пути своего развития сталкиваются со следующими проблемами:

- они практически лишены национальной товаропроводящей системы и как следствие этого – снижение эффективности их деятельности, сдерживание объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции;
- собственные финансовые возможности в большинстве случаев ограничены и не могут обеспечивать стартовые условия для создания и безубыточного функционирования сельскохозяйственных корпоративных рынков;
- у многих сельхозтоваропроизводителей нет возможности торговать на сельскохозяйственном корпоративном рынке в ежедневном круглогодичном режиме [4];

- дисбаланс в распределении прибыли между отраслями приводит к низкой доходности в сельском хозяйстве. На долю производства в среднем приходится до 30% прибыли, в то время как в торговле она может достигать 60% по некоторым направлениям [2].

Давно признанным фактом является необходимость развития кооперации для усиления позиций малых и средних хозяйств. Для сохранения социальной стабильности и экономического роста важно вовлечение в кооперативные отношения максимально возможного числа жителей села, фермеров и сельскохозяйственных организаций [5].

Продолжающийся кризис в сельскохозяйственной отрасли страны негативно сказывается на обеспеченности граждан продуктами сельского хозяйства. В этих условиях личные подсобные хозяйства граждан выступают гарантом обеспечения жителей сельскохозяйственной продукцией, а также играют существенную роль в продовольственной безопасности страны. Однако, законодательство не в полной мере регулирует формирование земельных участков для ведения личного подсобного хозяйства и их размеры, тем самым создавая условия для появления подсобных хозяйств, превышающих максимальные нормы предоставления и служащих, зачастую, для застройки. Это приводит к выбытию из сельскохозяйственного оборота продуктивных сельскохозяйственных угодий, нарушению сложившейся структуры землепользования, что негативно сказывается на развитии и экономической эффективности сельскохозяйственной отрасли.

Для решения обозначенных проблем необходимо изменение порядка формирования земельных участков для личных подсобных хозяйств – введения землеустроительного этапа, предполагающего организацию земель сельскохозяйственного назначения в границах муниципального образования. Создание такой схемы позволит определить земельные массивы, необходимые для ведения и развития сельскохозяйственного производства предприятиями, личными подсобными и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, а также для расширения перспективных населенных пунктов, создания вблизи лесов и водоемов садовых и дачных товариществ, проведения обоснованной сельскохозяйственной и градостроительной политики [6].

Литература

1. *Соргутов И. В., Панин В. С.* Развитие агропромышленного комплекса и обеспечение продовольственной безопасности России // Пермский аграрный вестник. № 3 (11), 2015. С. 61.
2. *Ушачев И. Г.* Перспективы развития АПК России в условиях глобальной и региональной интеграции // Российская экономика, 2014. № 9. С. 61–64.
3. *Нагаева Я. Э., Гонцова О. В.* Стратегические направления развития АПК в России // Экономические исследования, 2011. № 6. С. 18–22.
4. *Палаткин И. В., Шишкин О. В.* Механизм развития региональных сельскохозяйственных кооперативных рынков // АПК – экономика, управление, 2014. № 8. С. 28–34.
5. *Усова А. А.* Актуальные задачи в системе стратегического управления агропредприятиями молочной специализации АПК // Экономикс, 2014. № 3. С. 36–42.
6. *Сусликов С. В.* Землеустройство как основа развития личных подсобных хозяйств населения // Пермский аграрный вестник. № 2 (10), 2015. С. 78.

Social entrepreneurship in Russia

Naumenko E.¹, Prilutckaya K.² (Russian Federation)

Социальное предпринимательство в России

Науменко Е. Е.¹, Прилуцкая К. П.² (Российская Федерация)

¹*Науменко Егор Евгеньевич / Naumenko Egor - кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и прикладной экономики;*

²*Прилуцкая Клавдия Павловна / Prilutckaya Klavdiya – студент магистратуры, программа: экономика и правовое регулирование бизнеса, Тюменский государственный университет, г. Тюмень*

Аннотация: статья раскрывает понятие социального предпринимательства как нового явления в российском предпринимательстве. Автором исследованы направления развития и проблемы социального предпринимательства в России.

Abstract: the article reveals the concept of social entrepreneurship as a new phenomenon in the Russian business. The author examines the trends of development and problems of social entrepreneurship in Russia.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, предпринимательство, социально-экономическая деятельность.

Keywords: social entrepreneurship, entrepreneurship, social and economic activities.

Социальное предпринимательство — это новый вид социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским качеством и достижением стабильной самоокупаемости [2].

Социальное предпринимательство начало активно развиваться примерно с 1970–1980-х годов, появившись почти одновременно в разных точках мира с разными экономическими и социальными условиями, а в 1990-х годах и в странах побежденного социализма [1].

Социальное предпринимательство аккумулирует все лучшее из бизнеса и государственного сектора. Поэтому оно служит достойной альтернативой исключительно коммерческому или исключительно государственному подходу к решению общественных и экологических проблем.

Проанализируем социальные предприятия по направлениям деятельности в России (Рисунок 1).

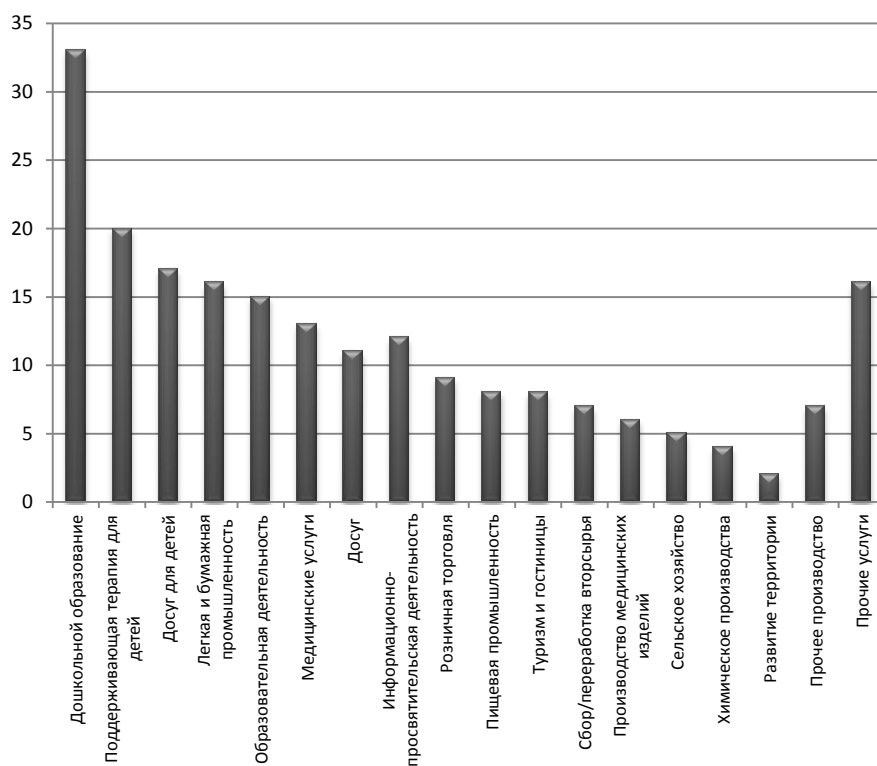


Рис. 1. Количество социальных предприятий по направлениям деятельности в РФ

Источник: Центр социального предпринимательства и социальных инноваций НИУ ВШЭ, 2016.

Более половины обследованных организаций заняты в сфере услуг детям и семьям с детьми. При этом не рассматривается работа с уязвимыми группами. Это служит наглядным примером того, что часть активных предпринимателей в сфере продвижения социального предпринимательства расширяют толкование социального предпринимательства в качестве услуг предприятий социальной сферы, что достаточно далеко от международных подходов к данной теме.

Это объясняется тем, что в отличие от развитых стран мира, в России только сейчас начинает открываться рынок социальных услуг для бизнеса. Кроме того, расширение спроса на

образовательные и развивающие услуги в области семьи и детства являются результатом демографическим подъёмом и ростом численности детей младшего возраста, а также готовностью значительной части населения платить за качественные услуги для детей. Это стимулирует рынок социальных услуг, но его не принято в развитых странах связывать с социальным предпринимательством только по факту значимости детей в жизни общества.

Обращает на себя внимание широкий спектр среди видов деятельности предприятий отраслей, отличных от социальной сферы. Среди них, в частности, примерно четверть приходится на разные виды производственных отраслей (Рисунок 2). Это обусловлено различием в моделях социальных предприятий, где целевая группа может находиться на разных участках цепочки создания стоимости – быть производителем, работником или потребителем товаров и услуг, производимых на социальном предприятии.

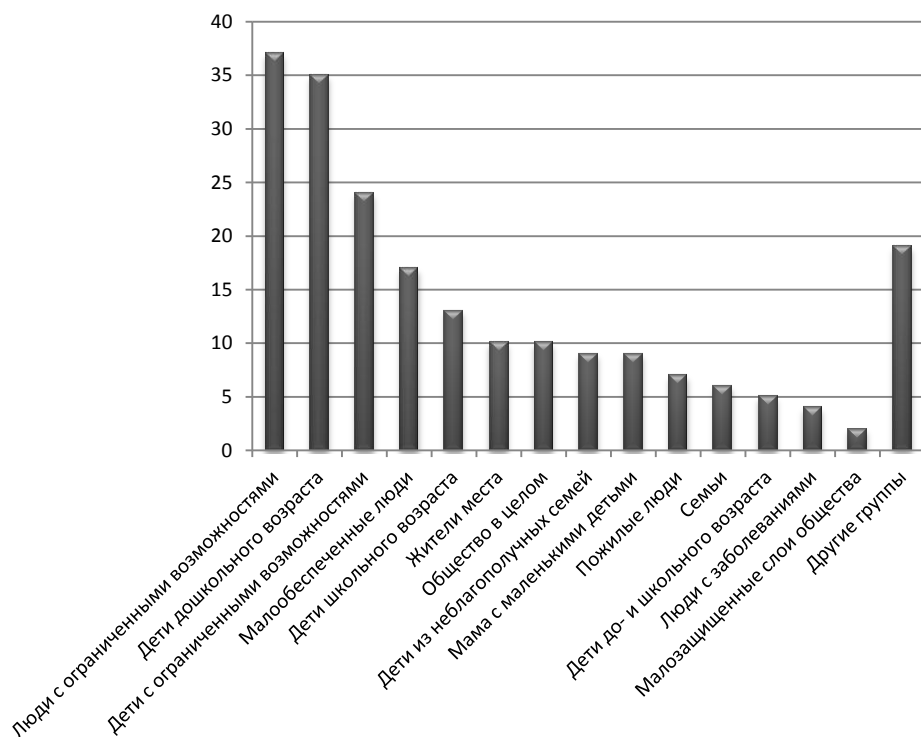


Рис. 2. Количество социальных предприятий по целевым группам в России

Источник: Центр социального предпринимательства и социальных инноваций НИУ ВШЭ, 2016.

Например, незрячие люди в качестве целевой социальной группы для работы социального предприятия могут быть индивидуальными производителями некоторых товаров, которые социальный предприниматель продвигает на рынок в их интересах, могут быть работниками социального предприятия, как в случае с производственными предприятиями ВОС, а могут быть потребителем услуг – например, служба Инва-такси или производство мобильных высокотехнологичных инвалидных колясок. Целевой группой может быть и общество в целом, если речь идет о сборе и переработке мусора. Кроме того, в одном предприятии могут сочетаться несколько моделей [2].

Выделим основные проблемы, которые тормозят развитие социального предпринимательства в России [3].

В России многие продолжают воспринимать социальный бизнес как благотворительность. Конечно, есть схожие черты, но это не совсем так. Социальное предпринимательство проходит на границе между бизнесом и благотворительностью. Такое пограничное состояние делает его более сложным для реализации.

Кроме того, в России пока нет достаточной законодательной базы, которая была бы в состоянии урегулировать все вопросы социального предпринимательства. Это также усложняет жизнь начинающим бизнесменам, которые хотят помогать людям.

Самая большая проблема связана с недостаточным финансированием социального предпринимательства в принципе. К сожалению, большинство грантов и конкурсов в этой области финансируется частными иностранными инвесторами. На федеральном уровне социальное предпринимательство финансируется недостаточно.

Литература

1. *Сметанин С. И.* История предпринимательства России: курс лекций. М.: КНОРУС, 2006. 192 с.
2. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А. А. Москвитин. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 284 с.
3. *Чепуренко А. Ю.* Малый бизнес в рыночной среде / А. Ю. Чепуренко. М. Издательский дом Международного университета в Москве, 2006. 324 с.

Efficiency of information support of financial strategy

Nazarova E.¹, Zhuzhgina I.² (Russian Federation)

Эффективность информационного обеспечения финансовой стратегии

Назарова Е. А.¹, Жужгина И. А.² (Российская Федерация)

¹Назарова Екатерина Андреевна / *Nazarova Ekaterina* – студент;

²Жужгина Ирина Анатольевна / *Zhuzhgina Irina* – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента и информационных технологий в экономике,
факультет компьютерных технологий и электроники,
Научно-исследовательский университет
Московский энергетический институт,
Смоленский филиал, г. Смоленск

Аннотация: в статье отражена роль финансовой стратегии в управлении организацией. Дается понятие реализации стратегии. Указана важность правильно подобранного информационного обеспечения для реализации финансовой стратегии. Сформулированы пути для реализации эффективной финансовой стратегии.

Abstract: article reflects the role of the financial strategy in the management of the organization. It gives an idea of the strategy. It indicated the importance of a properly sized information support for the implementation of the financial strategy. Formed the way for implementation of an effective financial strategy.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, планирование, реализация стратегии.

Keywords: strategy, financial strategy, planning, strategy realization.

В условиях повышения ответственности бизнеса за результаты своей деятельности руководству организаций необходимо выявлять тенденции финансового развития организации, ориентироваться в финансовых возможностях и перспективах развития бизнеса. Решение данных вопросов обеспечивает финансовая стратегия.

Финансовая стратегия является важным элементом существования организации. Формирование качественного информационного обеспечения представляет собой не только важнейший элемент стратегического экономического анализа, но и одну из функций управления.

Под системой информационного обеспечения финансовой стратегии организации понимается целый многофункциональный комплекс, который предназначен для целенаправленного создания базы данных.

Реализация стратегии предполагает собой движение стратегической информации, а слои принятия решений — это узлы ее обработки. Слабое информационное обеспечение - главное препятствие для реализации стратегии.

В ходе реализации финансовой стратегии анализируются:

- внутренняя информация, которая описывает текущее состояние и закономерности развития элементов организации как системы;
- внешняя информация о критериях внешней среды организации, которые оказывают влияние на ее функционирование.

Информация никогда не сможет быть полной из-за трудности в исследовании объектов. Поэтому появляются два альтернативных методологических подхода к созданию системы показателей информационного обеспечения:

- реализация стратегии на базе включения в вычисления всех показателей взаимодействия между элементами объекта и среды;
- применение только значимых параметров (в первую очередь, данных о состоянии микросреды), характеризующих рыночные позиции организации.

К внутренним источникам формирования информационного обеспечения относятся:

- показатели финансовой отчетности организации (данная категория показателей играет весомую роль при прогнозировании, планировании и принятии решений абсолютно по всем вопросам финансовой деятельности организации);
- показатели управленческого учета организации, которые персонифицированы для каждой организации и зависят от разработанной финансовой стратегии.

В достаточной мере особое внимание в процессе реализации финансовой стратегии уделяется анализу факторов внешней среды посредством исследования экономико-правовых условий финансовой деятельности организации, помимо этого, особенное внимание отводится учету факторов риска. Сбор информации из внешних источников является особенно серьезной проблемой, поскольку информация не всегда является достоверной. К источникам внешней информации можно отнести совещания, конференции, презентации, дни открытых дверей [1]. Как правило, к достоверным источникам можно отнести сайты организаций, периодические издания, к недостоверным источникам – случайные данные, найденные на неофициальных Интернет-ресурсах.

Правильно подобранное информационное обеспечение способствует финансовой устойчивости организации. Поэтому, в качестве альтернативы традиционному алгоритму построения информационного обеспечения для реализации финансовой стратегии можно предложить новый алгоритм (таблица 1) [2].

Таблица 1. Новый алгоритм построения информационного обеспечения для реализации финансовой стратегии

№ п/п	Традиционный алгоритм	Новый алгоритм
1	Формулировка параметров будущего организации	Определение планируемых финансовых результатов организации на базе соблюдения требований взаимосвязанных субъектов рынка
2	На базе параметров будущего разработка программы организации	Выявление и документирование в виде пробной программы конкретных механизмов и инновационных действий, которые следует выполнить для достижения планируемых финансовых результатов организации
3	Прогноз финансовых показателей организации	На основе принятых механизмов и действий принятие инвестиционных решений
4	На базе финансовых анализов принятие инвестиционных решений	На базе реализации инвестиционных решений осуществление корректировки пробной стратегии и/или исходных предположений
5	Реализация стратегии	Реализация скорректированной стратегии или ее уточнение, если выявлены новые возможности
6	Оценивание конечных финансовых результатов реализации стратегии	Разработка новых инновационных решений на базе появления новых возможностей и раскрытия остаточного риска

Таким образом, для того, чтобы разработанная финансовая стратегия организации была успешной в будущем, необходимо наличие информационного обеспечения, отвечающего следующим требованиям:

- объективность, которая связана с правильностью выбора финансово-экономических показателей;

- полнота, означающая, что информация содержит достаточный набор финансово-экономических показателей для реализации финансовой стратегии;
- достоверность, которая является свойством информации отражать реально существующие данные с необходимой точностью.

Литература

1. Кошечев А. Дж., Альборов Ас. А. Методические подходы информационного обеспечения разработки стратегии управления предприятием / А. Дж. Кошечев, Ас. А. Альборов // Terra economics, 2011. № 4. С. 91-94.
2. Клементьев Г. А., Окооров В. Р. Конкурентная стратегия обеспечения финансовой устойчивости организаций в информационной экономике / Г. А. Клементьев, В. Р. Окооров // Экономические науки, 2011. № 2. С. 43-49.

Rural tourism as a social business Blazhova V.¹, Zarubina E.², Esipova O.³ (Russian Federation) Сельский туризм как социальный бизнес Блажова В. А.¹, Зарубина Е. Н.², Есипова О. В.³ (Российская Федерация)

¹Блажова Виктория Алексеевна / Blazhova Viktoriya – студент;

²Зарубина Екатерина Николаевна / Zarubina Ekaterina – студент;

³Есипова Ольга Васильевна / Esipova Olga – доцент,
кафедра экономики,

Институт экономики и управления

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева, г. Самара

Аннотация: в статье говорится о перспективах развития сельского туризма в Самарской области. В результате исследования были выявлены наиболее выгодные для инвестирования районы, разработаны туристические маршруты и создана примерная программа экскурсии по маршруту одного дня.

Abstract: the article deals with the prospects for the development of rural tourism in the Samara region. The study identified the most profitable areas for investment has been developed tourist routes and excursions created exemplary program from day one.

Ключевые слова: сельский туризм, Самарская область, инвестирование, индустрия туризма, бизнес, Иса克林ский район.

Keywords: rural tourism, Samara region, investment, tourism, industry, business, Isaklinsky district.

Социальный бизнес предполагает предпринимательскую инициативу, направленную на удовлетворение социально-значимых и общественно-необходимых потребностей людей. Городским жителям необходимо регулярно выезжать в чистую природную среду для поддержания своего здоровья.

Актуальность темы исследования: являясь одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей, туристический бизнес имеет важное социальное и экономическое значение. А именно: увеличивает местный доход, создает новые рабочие места, развивает все отрасли, связанные с производством туристских услуг, активизирует деятельность центров народных промыслов и развитие культуры, обеспечивает рост уровня жизни местного населения, увеличивает валютные поступления [3].

Сельский туризм или как его еще называют деревенский или аграрный, давно пользуется широкой популярностью в Европе и Америке. Это самое молодое направление в туристическом бизнесе. С 4 апреля 2012 года началось активное развитие сельского туризма в Самарской области. На данный момент он приносит по разным данным от 5% до 10% общего дохода индустрии туризма. И есть все предпосылки для развития этого вида туристической деятельности на территории Самарской области.

Этот вид отдыха очень привлекателен своей разнообразностью. Но в основном люди предпочитают отдых за границей сельскому туризму. Был проведен опрос среди жителей

г. Самары об их предпочтениях относительно проведения отпуска/каникул. В опросе участвовало 132 подростка в возрасте от 14 до 18 лет, 157 человек в возрасте от 19 до 25 лет, 100 человек 26 – 35 лет и 111 человек в возрасте от 36 до 50 лет. Общее же количество респондентов составило 500 человек. Обязательным условием участия в опросе для граждан от 19 до 50 лет являлось наличие работы.

В результате исследования было выявлено, что наиболее перспективными районами для развития сельского туризма в Самарской области являются: Иса克林ский, Кошкинский, Кинель-Черкасский, Ставропольский.

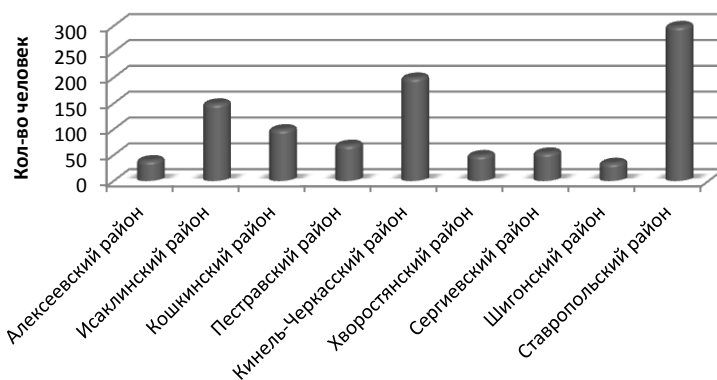


Рис. 1. Поток туристов в районы Самарской области в год

Проанализировав полученные данные, был сделан вывод, что наиболее привлекательным для туристов является Ставропольский район. Это объясняется тем, что в данном районе туристический бизнес развит на более высоком уровне, следовательно, там присутствует серьезная конкуренция более крупных и опытных компаний. Поэтому будет выгодно развивать сельский туризм, например, в Иса克林ском районе, где прослеживается неплохой поток туристов. Развитие там данного бизнеса может увеличить поток туристов в разы, а значит, инвестирование в данную отрасль принесёт прибыль.

В Иса克林ском районе все основные составляющие туристской индустрии развиты неплохо. Во-первых, у туристов присутствует довольно большой спектр выбора мест для проживания: гостиница, лагерь оздоровительного профиля «Колос», коттедж «Домик охотника», жилища жителей района, а для любителей походов в летнее время предлагается ночлег в палатках.

Что касается питания, то при остановке в гостинице питание будет происходить в кафе – баре. При выборе дома местных жителей, туристы смогут попробовать различные блюда настоящей русской кухни. Также туристы могут в любой момент перекусить в каком-либо заведении общественного питания.

Проезд от места проживания до Иса克林ского района туристы могут осуществлять тремя способами: на собственном транспорте; на рейсовом автобусе; на заказном автобусе, предоставляемом организаторами тура.

Что касается развлечений, то, как в летний, так и в зимний период любой может найти себе занятие по душе: посещение тренажерного зала, бассейна, историко-краеведческого музея, катание на лыжах, занятия в спортивном зале. Помимо этого, туристы могут выбрать для себя развлечения, входящие в программу экскурсий. К таковым относятся рыбалка, поход в лес за ягодами и грибами, посещение концертов народных коллективов и др.

На сегодняшний день реклама туризма в Иса克林ском районе практически отсутствует. Было предложено создать web-сайт, на котором можно будет ознакомиться с районом, его достопримечательностями, выбрать маршрут и продолжительность экскурсии из предложенных вариантов, или сформировать свой собственный маршрут. Также предложено создавать плакаты, буклеты, брошюры, выпускать CD-диски.

Было разработано 9 туристических маршрутов по территории района, которые условно можно разделить на: маршруты, длительностью в 1-4 дня; маршрут по родникам и маршрут по культурным достопримечательностям. В зависимости от самого маршрута и его

продолжительности предоставляются разного рода дополнительные услуги (рыбалка, сбор ягод/грибов, купание в русской бане и т. д.)

Стоимость путёвки в среднем будет составлять порядка 2000 рублей. В путёвку входят: трансфер в село Исаклы и обратно; экскурсионное обслуживание; билеты в краеведческий музей; индивидуальный продуктовый пакет (набор продуктов зависит от времени года, погодных условий, в исключительных случаях от индивидуальных предпочтений).

В качестве потенциальных потребителей данной услуги могут выступать все категории граждан. Никаких ограничений по возрастному признаку или по уровню дохода нет. Наибольшей популярностью данная услуга пользуется у семей с детьми, пенсионеров и иностранных студентов [2]. Также она не потеряет своей актуальности в рамках грядущего Чемпионата мира по футболу.

Так как в России на сегодняшний день прослеживается активное развитие сельского туризма, то стоит обратить внимание на то, что инвестирование в данную отрасль – прибыльное дело [1].

Литература

1. Сухомазова Е. А., Есипова О. В. Потоки иностранных инвестиций в Россию. «XIII Королёвские чтения международная молодёжная научная конференция, сборник трудов», 2015. С. 300-301.
2. Шилова С. Г., Терехова Н. Я., Образцова О. Ю., Буйволова М. И., Васильева Н. А. Зеленый дом: методическое пособие по организации сельского туризма. Красноярск, 2010. 104 с.
3. Лебедько Е. Я., Кислова Е. Н., Ториков В. Е. Под общей редакцией профессора Е. Я. Лебедько. «Сельский туризм – новый шанс для возрождения и развития села» Брянск: Издательство БГСХА, 2011. 265 с.

To a problem of methodology for assessing the cost-effectiveness of innovation projects in the higher education system

Nabieva N. (Republic of Uzbekistan)

К проблеме методики оценки экономической эффективности инновационных проектов в системе высшего образования

Набиева Н. М. (Республика Узбекистан)

*Набиева Нилуфар Муратовна / Nabieva Nilufar – ассистент,
кафедра экономики,*

Ферганский политехнический институт, г. Фергана, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье исследуются проблемы методологических подходов в оценивании экономической эффективности инновационных проектов, осуществляемых в высших образовательных учреждениях. Автором, на основе проведенных исследований, выявлено, что на основе анализа особенностей оценки целевой и экономической эффективности инновационных проектов в сфере высшего образования можно перейти к развитию методических основ оценки целевой и экономической эффективности инновационных проектов в сфере высшего профессионального образования в стране.

Abstract: the article examines the problem of methodological approaches to evaluating the effectiveness of innovation projects in the higher educational institutions. The author, on the basis of the research, revealed that based on the analysis of the assessment target and economic efficiency of innovative projects in the field of higher education allow to go to the development of methodical bases of an estimation target and economic efficiency of innovative projects in the field of higher education in the country.

Ключевые слова: высшее образование, инновация, инновационный проект, образовательное учреждение, оценка, эффективность.

Keywords: higher education, innovation, innovative project, an educational institution, evaluation, efficiency.

Современная система высшего профессионального образования Республики Узбекистан, в условиях построения общества знаний, поэтапно превращается в одну из ведущих самостоятельных производящих отраслей экономики, обеспечивающую приращение человеческого капитала и, тем самым, приращение ВВП в инновационной экономике [9, 10]. Как показывает практика, экономически развитые страны мира ставят в качестве национальной стратегической задачи всеобщее высшее образование и создание системы образования для взрослых на протяжении жизни [7, 12]. Экономистами определен и нижний порог людей с высшим образованием для обеспечения функционирования инновационной экономики общества знаний - не менее 60% экономически активного населения [1]. Очевидно, что такая задача должна стать одной из важнейших и для Узбекистана, если страна претендует на достойное место в мировой экономике [2].

В условиях глобализации инновации в сфере высшего профессионального образования являются одним из основных факторов повышения производительности труда, приводящих к устойчивому экономическому росту и укреплению общественного благосостояния [3, 4]. По нашему мнению, эффективность процессов инноваций в сфере высшего образования должна отражаться в следующем:

- повышение конкурентоспособности национальных высших образовательных учреждений на мировом образовательном рынке [5];
- повышение квалификации и оплаты труда профессорско-преподавательского состава страны;
- увеличение развития и использования современных методов и технологий активного обучения [6];
- создание эффективной инновационной инфраструктуры, направленной на трансфер результатов исследований и разработок в республику и мировую экономику;
- обеспечить модернизацию национальной экономики на основе технологических инноваций.

Критерии и методы оценки эффективности инновационного проекта на сегодняшний момент являются актуальными, так как в основе качественных сдвигов, происходящих в современной экономике, лежит инновационная направленность стратегии и тактики развития производства [4, 11].

Системная оценка эффективности проекта базируется на сравнительном анализе объема предлагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Сравнимые величины относятся в большинстве случаев к различным временным периодам, и поэтому наиболее важной проблемой в этом случае, так же, как и при определении экономической эффективности новой техники и технологии, является проблема сравнения доходов и затрат и приведения их в сопоставимый вид.

Известные методики оценки эффективности проекта подразделяются на две группы, основанные на дисконтированных и учетных оценках.

Так, методами, основанными на учетных ставках (без дисконтирования), являются период окупаемости (pay back period, PP), коэффициент эффективности инвестиций (average rate of return, ARR) и коэффициент покрытия долга (debt cover ratio, DCR).

Методы оценки эффективности проекта, основанные на дисконтированных оценках, значительно более точны, так как учитывают различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности, индекс рентабельности (profitability index, PI) чистую стоимость (чистый дисконтированный доход, net present value, NPV) и внутреннюю норму доходности (internal rate of return, IRR).

При анализе особенностей оценки эффективности инновационных проектов в сфере высшего профессионального образования на первом этапе важным считается проведение анализа основных направлений реализации инновационных проектов в сфере высшего профессионального образования и их целевых установок. Выделим ключевые из них:

- воспроизводство интеллектуального капитала высших образовательных учреждений, необходимого для осуществления инновационной деятельности;
- осуществление производства инновационной продукции (товаров, работ, услуг) силами творческих коллективов высших образовательных учреждений самостоятельно, либо в кооперации с другими участниками рынка;
- бизнес-инкубация и генерация инновационных (наукоемких) предприятий;
- участие в формировании инновационной инфраструктуры, обслуживающей потребности инновационной системы;
- подготовка кадров для инновационных структур национальной экономики;

- формирование инновационной культуры в современной бизнес-среде страны.

Этап выявления особенностей оценки, присущих тем или иным видам инноваций, во многом связан с ожидаемыми конечными результатами по проекту, которые могут заключаться в:

- разработке нормативно-методической документации;
- построении прикладных моделей;
- создании макетного или опытного образца продукции (объекта);
- формировании новой технологии (в том числе производственной) и т. д.

Проведенные исследования на основе анализа особенностей оценки целевой и экономической эффективности инновационных проектов в сфере высшего образования позволяют перейти к развитию методических основ оценки целевой и экономической эффективности инновационных проектов в сфере высшего профессионального образования [8, 12].

В заключение необходимо сказать, что в процессе разработки методики оценки эффективности инновационных проектов в сфере высшего образования следует учитывать их особенности (насколько качественны и продуктивны инновационные проекты).

Литература

1. Ванькина И., Егоршин А., Кучеренко В. Маркетинг образования. Litres, 2016.
2. Инояттов С. И. Развитие образования и науки в Узбекистане: история и современность // Педагогическое образование и наука, 2015. № 4. С. 86-91.
3. Гурьянов П. А. Стратегия модернизации регионального экономического пространства России // Современные научные исследования и инновации, 2014. Т. 11.
4. Гусейнова Н. Ч. Методы оценки целевой и экономической эффективности инновационных проектов в сфере высшего профессионального образования. // Транспортное дело России. № 9, 2009.
5. Курпаяниди К. И. Государственное регулирование инновационного процесса в Узбекистане // ЭКО, 2014. № 6.
6. Курпаяниди К. И. Государственный регламент инновационного процесса: зарубежный опыт и практика Узбекистана // Экономический анализ: теория и практика, 2015. № 9.
7. Курпаяниди К. И. Предпринимательство в современной институциональной среде. Монография. Palmarium Publishing, Saarbrucken. Germany, 2015.
8. Kurpayanidi K. I., Muminova E. A Modern approaches to defining the nature and function of national innovation system of the Uzbek economy. ISJ Theoretical & Applied Science, № 01 (33) 2016. P. 75-85. [Electronic resource]. URL: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-01-33-16/> (date of access: 30.11.2016). Doi: <http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2016.01.33.16>.
9. Kurpayanidi K. Innovation component of the business environment as a factor enhancing economic growth // Economics, 2015. № 1 (2). P. 6-9.
10. Kurpayanidi K. I. Modern approaches to definition of concept and functions of national innovative system of economy of Uzbekistan // Sovremennyye nauchnyie issledovaniya i innovatsii, 2016. № 1.
11. Kurpayanidi K., Muminova E., Paygamon R. Management of innovative activity on industrial corporations // Monograph. LAP LAMBERT Academic Publishing, Germany, 2015.
12. Margianti E. S. et al. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia. Jakarta // Indonesia. Jakarta. Gunadarma Publisher, 2014.

Knowledge management problems under conditions of using international consulting workforce

Kotova A. (Russian Federation)

Способы повышения эффективности управления знаниями в условиях использования интернациональных консалтинговых услуг

Котова А. В. (Российская Федерация)

*Котова Алина Владимировна / Kotova Alina – аспирант,
кафедра экономики и предпринимательства,
Российский государственный социальный университет, г. Москва*

Abstract: use of international consulting workforce has been trending through the last decade due to increase in quality and experience in projects. International consulting workforce helps companies stay cost-efficient and maintain compatible though it decreases the level of knowledge integration among project team members and, sometimes, can cause even spending more money on a project due to misunderstandings and inability to interact with people from another company. Trend of using international workforce is growing and in this situation it is necessary to define the ways to improve knowledge integration among project team members working in different countries.

Аннотация: случаи использования в рамках проекта интернациональных консультантов возросли в течение последних десяти лет в связи с повышением качества и опытной составляющей в случаях такого использования. Использование интернациональной рабочей силы позволяет компаниям оставаться рентабельными и конкурентноспособными, но в то же время уменьшение уровня интеграции знаний в таких проектах может привести к избыточным и незапланированным тратам в связи с недопониманием и невозможностью взаимодействовать с членами проектной команды из другой страны. Тренд по использованию интернациональной рабочей силы продолжает расти, поэтому, в данной ситуации, необходимо определить механизмы управления знаниями, необходимые для улучшения интеграции знаний в проектах, члены проектной команды которых работают в разных странах.

Keywords: international consulting workforce, knowledge, knowledge management, consulting, offshore consulting.

Ключевые слова: интернациональные консалтинговые услуги, знание, управление знаниями, консалтинг, оффшорный консалтинг.

There are two important reasons for using international workforce: work and system experience that is found only in another countries and transfer of some operations to places with lower labor costs. In consulting industry use of international workforce create a possibility of charging less costs from clients and keep high margin [5]. There are a lot of examples of using international workforce in consulting context. Major consulting, especially technology consulting companies have one or more delivery centers that are placed in another countries and consist of usually more than two hundred employees. This delivery centers are placed in countries with lower labor costs and they usually only provide technical support for existing projects and not used for system integration purposes. People in delivery centers have a lot of experience in system development [1], even in specific system development that can be incredible rare and not used in projects in home country only because of lack of knowledge integration mechanism and borders that exists in integration workforce context. Another type of using international workforce is used when a consultant with specific knowledge is not present in a country of consulting project, but is hired in another country. In this type of using international workforce there are some knowledge integration mechanisms in place and possibilities to overcome existing boundaries but those solutions are expensive for projects [7] and necessity of using them sometimes results on not using international workforce at all and leads to less quality of the project. To summarize, there are a lot of advantages of using international workforce: cost-saving, different time zones, increased quality of projects, implementing more internationally accepted solutions. Also there are a number of boundaries that prevent from using international workforce [6]: cultural difference, cultural background, personnel turnover rates, different time zones, language differences, geographical dispersion and many other challenges that consultants face today. It is also very important to say that Russia is one of the countries with low labor costs nowadays and some companies already moved part technology centers on Russian territory. Russia also is a country that has experienced consultants and

can provide them to work for projects abroad. Due to these factors it is important to analyze how it is possible to overcome existing barriers and become more involved in international consulting.

Barriers for using international consulting workforce

The amount of challenges that consultants face with international workforce is very high, but some of them are clearly defined and are more common regardless the country of origin.

Working in different time zones is considered as advantage and disadvantage of using international workforce. In consulting nowadays it is a rule to have a technical help for clients whenever it occurs. Any time help is a strong advantage that helps to win projects, but managers of the projects have to be certain that international workforce have all information that they need to solve the problem on client's side [9].

Cultural background is one of the big challenges not only because it doesn't help to build nice and trustful relationships between colleagues but also because it can end up with misunderstanding [2] and errors in a process of working on project and in some case on a necessity of redoing the same task twice and spending more time on it then was expected and planned.

Language differences can create misunderstandings and errors in project process the same as geographic dispersion and inability to meet not virtually but in the office. Companies tend to work harder on knowledge integration with those countries that are less close to their home country [8].

Possibilities of knowledge management mechanisms

Knowledge Management as distinct field of management, started to gain attention in the last two decades. In raw terms, information, such as this in any newspaper or news broadcasting channel can be considered as a message sent and understood by a recipient. On the other hand, knowledge is the psychological result of perception, learning and reasoning. Moreover, Knowledge Management also takes into consideration the appropriate use of knowledge as a mean to create value in an organization. Building upon this idea, any organization that deals with a changing environment in a dynamic way has to be able to create information and knowledge, but the creation is not enough, therefore this knowledge needs to be managed and used appropriately in order to be of value to the organization [3]. A different perspective of knowledge management is to see it as a set of techniques that are applied in an organization. In this matter [4] relates knowledge management to the efforts that an organization undertakes to encourage individuals to interact and work together on projects, and to share their ideas on a regular basis. His perspective also takes into consideration that systems are needed to codify the knowledge of individuals, in order to make it accessible and potentially useful for others within the organization. Mechanisms of knowledge management that can be used in international workforce context are described below.

Short-term visits to home country of the project or short-term visits to the country of international workforce. Short term visits are efficient in long-term projects when they last more than one week and help members of the project to know each other. Short-term visits do not include education and training process but do include working together during some project phase. Short term visits can help in transferring not only formal knowledge that can be transferred through different sources but, what is more important, helps to create informal knowledge for international workforce.

Permanent presence of international worker in home country of project. This mechanism is the most expensive one but it can help international worker to fully understand the context of the project and the context of transferring knowledge and the work ethics that is used in home country of the project. International worker can then transfer his knowledge to another workers in his home country and quickly solve arising questions. He can also address questions to right person during project due to understanding of functionality that every person of the project is responsible for.

Project meetings outside the office also help to build trustful relationships between project members and are mostly used in the analysis phase of the project when project team is newly formed.

Information technology support that allows project members to create and edit documentation online that in is essential for saving time purposes. Editing documents online can be used worldwide to build an accessible knowledge base which is essential for sharing formalized knowledge among project members. Also information technology support can be used to participate in audio and video conferences and have a fastest possible solution for issues during project.

References

1. Alavi M., Leidner D. Review: Knowledge management and knowledge management systems: Conceptual foundations and research issues // MIS Quarterly, 2001. № 25. C. 107-136.
2. Birkinshaw J. Why is Knowledge Management So Difficult? // Business Strategy Review, 2001. № 12. C. 11-18.

3. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. New York: Oxford University Press, 1995.
4. Boehe D. In-house off-shoring of product development by MNCs // Brazilian Administration Review (BAR), 2008. № 5. С. 1-18.
5. Carmel E., Agarwal R. The maturation of offshore sourcing of information technology work // MIS Quarterly Executive, 2002. № 1, С. 65-77.
6. Hawk S., Weijun Z., Zmud R. Overcoming knowledge-transfer barriers in infrastructure management outsourcing: Lessons from a case study // MIS Quarterly Executive, 2009. № 8. С. 123-139.
7. King W., Torkzadeh G. Information systems offshoring: Research status and issues // MIS Quarterly, 2008. № 32. С. 205-225.
8. Nicholson B., Sahay S. Embedded knowledge and offshore software development // Information & Organization, 2004. № 14. С. 329-365.
9. Nonaka I., Toyama R., Nagata A. A firm as a knowledge-creating entity: a new perspective on the theory of the firm // Industrial & Corporate Change, 2000. № 9. С. 1-20.

Economic projects in the Sultanate of Oman: investment and development Bait Nawira O.¹, Hossain I.² (Russian Federation)

Экономические проекты в Султанате Оман: инвестиции и развитие

Бейт Навира О. А. М.¹, Хоссейн И. М.² (Российская Федерация)

¹Бейт Навира Омейма Абдулла Майан / Bait Nawira Omayma – магистрант;

²Хоссейн Имран Мохаммад / Hossain Imran – магистрант,

факультет отраслевого менеджмента,

Государственный университет управления, г. Москва

Abstract: the aim of this paper is to examine the main factors driving decisions foreign investment decision in Oman. The paper is intended to give the most important information and answer major questions on the way to start an economic activity in and to know what are the new projects in the Sultanate of Oman.

Аннотация: в статье изучаются основные факторы, стимулирующие решения иностранных инвестиций в Омане. Этот документ призван дать наиболее важную информацию и ответить на важные вопросы на пути, чтобы начать экономическую деятельность и знать, какие новые проекты в Султанате Оман.

Keywords: companies Law, Foreign Direct Investments, Ninth Five-Year Plan, Project, Oman.

Ключевые слова: закон о компаниях, Прямых Иностранных Инвестиций, Девятый Пятилетний План, Проект, Оман.

The Sultanate of Oman is politically stable and dedicated to ensure open markets and free trading. Furthermore Oman is characterized by its proximity to the United Arab Emirates and in particular to Dubai as an extremely important business location. Due to that and not least due to the efforts of the state to encourage foreign entrepreneurs and investors, Oman is becoming more and more interesting and lucrative for foreign businessmen.

Recently governments in developing countries have been focusing on foreign direct investment (FDI) as a key source of economic development [12]. This led to an intense competition by third world countries to attract FDI. Rolfe and White [6] noted that potential foreign investors are now faced with a dizzying array of host government incentives. Similarly, in Oman, according to recent economic development plans and political rhetoric, the future prospect of social, economic, and political developments of the country is perceived as being ultimately related to its ability to attract more FDI.

The Government [11] would make intensified efforts for diversification of the economy during the Ninth Five Year Plan (2016-2020) so that the tradable sector grows. Promoting and diversifying non-oil exports vigorously is one option to increase exports. Developing large-scale tourism and attracting more tourists could be an option to reduce imbalances in services accounts of balance of payments. With continued focus on higher investment in other key sectors such as manufacturing, logistics,

fisheries, and mining, domestic demand could be sustained, and the economic diversification program could be strengthened. This paper is intended to give the most important information and to answer first questions on the way to deciding whether to start an economic activity in the Sultanate of Oman.

The overall objective of this study is to undertake critical analysis of foreign investment promotion in the Sultanate of Oman. The study aims also at giving suggestions on solutions and ways of improving foreign investment promotion efficiency.

The kind of competition that exist among the developing countries in attracting foreign investments in their countries has resulted into a deeper understanding of the main FDI incentives and ways on how to attract the foreign investors, which are of great importance. The purpose of this study is to examine the major approaches adopted by the Oman government in welcoming and encouraging direct foreign investments. Basic requirement to be economically active in the Sultanate of Oman is a permission of the Ministry of Commerce and Industry. In order to obtain this approval, various conditions must be fulfilled.

The Foreign Business and Investment Law [1, 3, 4, 7] of 1974 as well as the Commercial Companies Law No. 4/74, the Commercial Register Law and the Commercial Agencies Law as amended by Royal Decree 26/77. The Foreign Business and Investment Law allows foreign companies to: (1) incorporate a local company; (2) establish a branch office; (3) establish a consultancy; or (4) appoint a commercial agent, provided the foreign company is engaged only in providing goods or services to be imported into Oman. Such enterprises must be approved by the Foreign Capital Investment Committee in the Ministry of Commerce and Industry. Ordinarily at least one member of the enterprise must be an Omani national and at least 35% of the profits and capital of the enterprise have to be owned by Omani national. In the public transportation, utilities and real estate sectors, at least 51% of the shareholding must be held by Omani nationals. Foreign persons or companies may participate in four types business associations defined under the Commercial Companies Law, as follows: (1) Joint Partnership; (2) Limited Liability Companies; (3) Closed Joint Stock Company; (4) Public Joint Stock Company; and (5) The Commercial Companies Law also defines a Joint Venture.

Joint Partnership type of Commercial Registration is meant for a group of individuals who want to start business activities. There must be at least two partners, each have to be either an Omani citizen, a Gulf Cooperation Council (GCC) citizen, a citizen of a privileged country or a citizen of a non-privileged country. The minimum capital required for a Joint Partnership is 3000 OMR. If the company will be subject to foreign investment rules, the Omani capital share ratio will be applied:

- Minimal capital of the company should be 150,000 OMR;
- Minimal share of the Omani citizen should be at least 30%.

Limited Liability Company (LLC) type is meant for a group of individuals who want to start business activities. There must be at least two investors. The minimum capital required for Limited Liability Company is 20,000.000 OMR. If the company will be subject to foreign investment rules, Omani capital share ratio will be applied:

- Minimal capital of the company should be 150,000 OMR;
- Minimal share of the Omani citizen or company should be 30%.

Closed Joint Stock Company (SAOC) type is meant for a group of individuals who want to start business activities. At least 3 founding committee members should represent at least 60% of the company capital. If a company will be subject to foreign investment rules, Omani capital share ratio will be applied:

- Minimum share of the Omani citizen should be 30%;
- The minimum capital required for Closed Joint Stock Company is 150,000.000 OMR.

Public Joint Stock Company (SAOG) type is meant for a group of individuals who want to start business activities. At least 3 founding committee members should represent at least 60% of the company capital. If a company will be subject to foreign investment rules, Omani capital share ratio will be applied:

- Minimal share of the Omani citizen should be 30%;
- The minimum capital required for Closed Joint Stock Company is 500,000.000 OMR.

A joint ventures (JV) is usually established through a formal joint venture agreement and is formed by two or more parties for specific projects.

As a private arrangement, a JV has no legal status and is not registered in the Commercial Register. An Omani partner must own at least 51% of any JV.

Taxation

All taxable entities must register with the Ministry of Finance's Secretariat General for Taxation and obtain a tax le number. Foreign companies operating in Oman will be liable to pay the following taxes [2, 4]:

- Customs duties on imports (certain items such as cement are exempt);
- Income tax on the profit from any business (currently at a rate of 12%).

Oman's income tax law requires taxpayers to keep registers, books of accounts and supporting documents for a minimum period of 10 years from the end of applicable accounting period.

Labour Laws

The Labour Law (promulgated by Royal Decree No. 35/2003) and the regulations and decisions made under it regulate all aspects of employment in Oman, including the hiring of Omani nationals and expatriates. All employees must be employed by an Omani national or a company registered in Oman [4, 8].

○ Local workers .

Omani employees must be registered with the Public Authority for Social Insurance (PASI). There is a standard form contract, which is used to register national employees with the Ministry of Manpower and PASI.

○ Foreign workers.

Expatriates require:

- A labour clearance (for the position).
- An employment visa.
- A residence permit.

There is an Omanisation policy in place, which provides a minimum percentage of Omani employees for each employer, based on its sector of operation. Some positions, including drivers, receptionists, Ministry liaison officers and Arabic typists, must be filled by Omanis.

Free Trade Zones

In Salalah, the second largest city in Oman, the Salalah Free Trade Zone, which is adjacent to the Port, is located. This free trade zone offers some excellent benefits for companies. For example, there is no requirement to deposit the initial capital of the company. Furthermore, here it is possible to register a company whose shares are held up to 100% of foreign investors and for example domestic companies are exempt from customs duties on raw materials and finished products. Furthermore, there are no restrictions regarding the transfer and repatriation of corporate profits. Close to the border to the United Arab Emirates in the southwest of the country there the Free Trade Zone Sohar is located, in Muscat there is the Knowledge Oasis Muscat Free Trade Zone, in which technology oriented foreign companies are able to own 100% of the shares of their company. There also is a free trade zone in Al Mazunah near the Yemeni border in Southern Oman. Furthermore, currently another a free trade zone in Al Duqm, which is strategically favourable located in the center of the east coast, is being built. Particularly interesting is also the 30-year tax exemption on corporate profits and dividends in the free trade zones [2, 4].

Foreign Direct Investment

Foreign Direct Investment (FDI) in Oman decreased by 1035 OMR Million in 2015. Foreign Direct Investment in Oman averaged 351.22 OMR Million from 1998 until 2015, reaching an all time high of 1281 OMR Million in 2007 and a record low of -1035 OMR Million in 2015. Foreign Direct Investment in Oman is reported by the Central Bank of Oman (Chart 1).

The government of Sultanate of Oman has in the recent past been very keen in promoting more foreign investors in the country (Table 1) so as to sustain and enhance its economic growth for the purpose of realizing its main economic diversification strategy. FDI flows to the country have increased somewhat since 2012 (flows exceed USD 1 billion), and growth prospects for the coming years are positive. Investments have accelerated, in particular, due to the development of the Duqm Special Economic Zone, which includes the building of a port, an airport, an oil refinery and tourism infrastructure. This dynamic is expected to continue. The Sultanate of Oman seeks to attract investors by offering tax incentives and customs duty exemptions. Oman has a stable political and macroeconomic situation. However, access to a limited number of sectors and government pressure on foreign companies to recruit domestic workers are major obstacles to foreign investments. Oman ranks 70th out of 189 countries in the Doing Business 2016 report [14] published by the World Bank. The majority of foreign investments continue to go to the oil sector. The country's leading investors are the United States, the United Arab Emirates, Japan and China. The oil industry is the main target of FDI, accounting for half of FDI stock at the end of 2010. The services sector accounts for 32% of FDI stock, which is dominated by finance accounting for 15% of FDI stock; manufacturing makes up the remaining 17% of total FDI stock [9, 13].

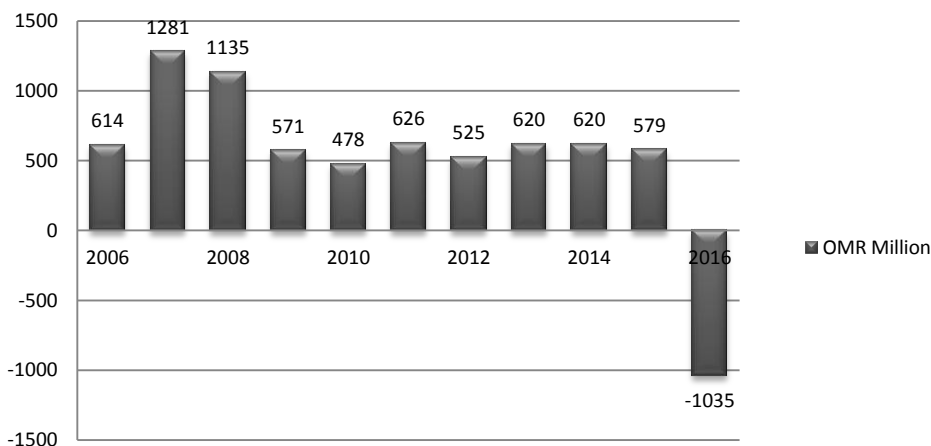


Fig. 1. Oman foreign direct investment

Source: Central Bank Of Oman

Table 1. Foreign direct investment in Oman 2013-2015

Indicator	2013	2014	2015
FDI Inward Flow (million USD)	876	739	822
Number of Greenfield Investments***	18,466.8	19,205.2	20,027.2
FDI Inwards (in % of GFCF****)	57.0	39.0	42.0
FDI Stock (in % of GDP)	24.0	24.7	34.2

Source: UNCTAD, 2016.* The UNCTAD Inward FDI Performance Index is based on a Ratio of the Country's Share in Global FDI Inflows and its Share in Global GDP.** The UNCTAD Inward FDI Potential Index is based on 12 Economic and Structural Variables Such as GDP, Foreign Trade, FDI, Infrastructures, Energy Use, R&D, Education, and Country Risk.*** Green Field Investments Are a Form of Foreign Direct Investment Where a Parent Company Starts a New Venture in a Foreign Country By Constructing New Operational Facilities From the Ground Up.**** Gross Fixed Capital Formation (GFCF) Measures the Value of Additions to Fixed Assets Purchased By Business, Government and Households Less Disposals of Fixed Assets Sold Off or Scrapped.

Inward Investments

In 2014, Oman succeeded in attracting FDIs worth \$1180 million according to UNCTAD estimations, which represent 2.7% of the Arab total for the same year. FDI balances incoming to Oman amounted to some \$19.7 billion by the end of 2014, which represent 2.5% of the Arab total for the same period. As for Oman's activity in terms of new FDIs (greenfield), the FDI Markets database published by the Financial Times for the period from January 2003 to May 2015 shows the following (AIECGC) [10]:

- 496 FDI projects are being implemented in Oman by 372 Arab and foreign companies. It is estimated that the total investment cost of these projects, which employ roughly 83 thousand workers is about \$ 39 billion.
- India, UK, China, USA, UAE, Qatar, Canada, Germany, South Korea and Kuwait respectively were on the list of the most important countries investing in Oman, in terms of investment cost of the projects. The share of India, UK and China accounted for around 60% of the total.
- Arab and foreign investments incoming to Oman are concentrated in the coal, oil and gas sector with a percentage of 30.8%, while 20.3% are in the minerals sector and 12.7% in the chemicals sector.
- Alcan Canadian mining company came on top of the list of the 10 most important companies investing in Oman where it implements 2 projects with an investment cost estimated at 2 billion dollars.

Outward Investments

In 2014, Oman succeeded in exporting FDIs worth \$1164 million according to UNCTAD estimations, which represent 3.5% of the Arab total for the same year. Outward FDI balances from Oman amounted to some \$7453 million by the end of 2014, which represent 3% of the Arab total for the same period.

As for Oman's investment activity abroad according to the FDI Markets database for the period from January 2003 to May 2015, it was as follows [10]:

- The number of Omani FDI projects abroad amounted to 63 projects that are being implemented by the Sultanate companies. Estimations reveal that the overall investment cost of those projects, which employ some 505 workers, is close to 222 million dollars.

- India, KSA, UAE, Yemen, Thailand, Qatar, China, Indonesia, Singapore and Brunei respectively were on the list of the most important countries receiving Omani investments, in terms of investment cost of the projects. The share of UAE, UK and Turkey accounted for around 78% of the total.

- Oman Oil Company came on top of list of the most important Omani companies investing abroad, as it is implementing 4 projects with an investment cost estimated at 2.6 billion dollars approximately.

The 9th Five-Year Plan (2016-2020), which is the final five-year development plan for the implementation of the Vision 2010 objectives, aims to promote economic diversification and the growth of the private sector. To support this objectives, five key non-oil and gas industrial have been targeted to provide increased growth in order. These are: 1) manufacturing, 2) transportation and logistics, 3) tourism, 4) fisheries and 5) mining. Together, these five sectors are projected to contribute positively to annual GDP growth by 2020. Over 500 programs and policies to be activated in relation to those sector. The reason for choosing these five sector in our view is mainly its untapped potential and country's determination to transform from an oil producing country to a diversified mix. Apart from that these sectors have the ability of creating significant number of jobs, bearing also in mind the low Omanization rates. Oman is a commodity rich country and further exploration into the mining sector would be utmost important in the wake of further subsidy cuts to reduce operating costs. Last but not the least, geographical location of Oman, has placed it as business and logistic hub for traffic across continents of Europe, Asia and Africa [11].

1. Manufacturing:

It is estimated to contribute 15% to the GDP by 2020 (Oman vision). The 1H'15 contribution stood at 9.3% while 10% for FY'14. It is worth stating that the average annual growth rate during the 8th five-year plan stood at 18.4%.

The major ongoing project within the sector is Liwa Plastic Industries Complex, which is expected to create around 13,000 jobs (1,000 direct, 12,000 indirect). Key facts about the project:

- Will contribute by 2 – 3% to GDP.
- The total cost is around \$ 6.4 billion, to be funded by international financial institutions (60%), local banks (20%) and government as well as Oman Oil Company (20%).
- It will result in Oil Refineries and Petroleum Industries Company (ORPIC) contribution to GDP to reach 9% by 2020.
- It will enable Oman, for the first time, to produce polyethylene. This form of plastic is rated high in terms of global demand. It represents 40% of the total plastic applications worldwide.

2. Transportation and logistics

Oman continues to focus on establishing itself as a major international shipment centre for traffic across continents of Europe, Asia and Africa. One of the Oman's key goals is to place Oman within top 30 out of 160 in the World Bank Logistic Performance Index by 2020 (Oman is currently ranked 59). As per the Ninth plan statement; transportation, storage and telecom shall grow on annual average at constant prices by 5% during the plan.

Key projects within the sector include [5, 11]:

- Duqm, the sleeping giant.
 - Billions of dollars to be invested;
 - Port, dry dock complex, an international airport, industrial and special economic zone are some of the projects in addition to Duqm refinery;
 - The Special Economic Zone launched much initiative to attract private investors resulting in many on ground key investments.
- Oman Rail Project (Oman Observer).
 - The estimated total length of the Oman National railway network is 2135km;
 - The total investments are projected between OMR 5 – 6 billion.
- The South Al Batinah Logistics Area.
 - It is 95 square kilometers in size;
 - It includes four main activities: logistics services, commercial activities, light industries and public services;
 - Full development to be completed by 2030.

In addition to above, the ongoing expansion in Muscat International Airport, establishing new airports, ports, free zones and infrastructure are few to name about the hyperactivities within transport and logistic sector.

3. Tourism

As per ministry of tourism, tourism sector direct contribution to the GDP is expected to increase from around 2% to 5% by 2020. The added value of the sector reached RO 724 million by the end of 2014, the same sources stated. The strategy for tourism is based on two foundations: 1) a series of tourist facilities in one location; 2) the distinctive tourist experiences. It is expected that more than 100,000 jobs will be created within the sector by 2024. The country emphasis on archaeology, conservation, and natural beauty is a key distinguishing factors from its neighbours.

Key projects within the sector include:

- Madinat Al Irfan.
 - It is a mixed used development project and investments to be in billions of dollars;
 - It is expected to generate notable inbound revenues, and through Public Private Partnerships model, it is targeted to contribute around OMR 450-500 million annually to the GDP upon completion
- The waterfront development around Port Sultan Qaboos.
 - It is a partnership between the private sector and pension investment funds;
 - Planned investments around OMR 500 million;
 - Expected to provide 12,000 direct jobs and 7,000 indirect jobs;
 - Shall attract 70% of the tourists visiting the port to tour the Sultanate.

4. Fisheries

The focus is mainly to boost fisheries production from currently around 200,000 tonnes per year in 2015 to around 480,000 tonnes per year by 2020 and to create additional 20,000 jobs, as per Under-Secretary for Fisheries Wealth. It is expected that by 2020, the direct return from fishing and fish processing activities to be around OMR 739.2 million. Key projects within the sector include the Duqm Fishery Harbour with estimated investments of OMR 100 million in addition to the adjoining industrial fisheries cluster.

5. Mining

Although, mining and quarrying contributed only 0.4% to the GDP in 2014 and 0.5% in 2015, it grew by 13.8% in 2015 compared to 2014. The new mining law shall ease the procedures and attract more investments in the sector. Moreover, the discovery of sizeable reserves of minerals such as gold, copper and rare earth shall boost the growth in the coming years. Key projects within the sector include mineral processing and refining facilities in the Port of Duqm's industrial zone. On different note, it is worth stating that port of Duqm plans to start export of minerals for the first time in February. The port has already set up facilities of its break bulk terminal for exporting 50,000 tonnes of dolomite as the first shipment. Another key development is related to recent key move about the launching of OMR 100 million mining development company called Mining Development through a partnership between government' funds, Oman oil company and Oman National Investments Development Company (Tanmia). As per the plan statement, it is expected to register an average increase of 6% during the plan in constant prices.

In fine, in recent years if we see above statistics the economy of Oman in FDI sector is going down. But it is a highly potential sector to be a beneficiary owner. Time has come to think about this sector from where we can be benefited easily taking some necessary steps. We know that foreign direct investment is long-term investment by private multinational corporations in countries overseas. There are currently 82,000 multinational corporations operating worldwide with over 810,000 affiliates. By increasing savings, employment, education, training, research, development, technology, tax revenue, foreign, capital, infrastructure improved, choice in market place, lower prices in market place and free trade, foreign direct investment can bring possible advantages for any country. I believe the Oman government will keep an active eye in this sector and justify positive negative impact to forward Oman's economy.

References

1. Ithraa (2016). Investment in Oman. Available online. [Electronic resource]. URL: <https://ithraa.om/Invest-in-Oman/> (date of access: 20.10.2016).
2. Ithraa (2016). Oman Investment Handbook, 19 p.
3. Middle East and Arabic Countries (2013). Company Law and Regulations Handbook. Volume 1 strategic information and basic law. International Business Publications, USA.

4. Moore Stephens (2015). Doing Business In Oman, 2015. P. 4-7.
5. Oman Daily Observer (2015). GCC Supply Chain & Logistics Conference 2015. Oman logistics. Oman's Strategic Role as the GCC's Gateway and Indian Ocean Rim Hum.
6. Rolfe R. & White R. (1992). The Influence of Tax Incentives in Determining the Location of Foreign Direct Investment in Developing Countries. Journal of the American Taxation Association. № (13) 2. P. 39-57.
7. Royal Decree NO. 102/94, Foreign Capital Investment Law, Oman.
8. Royal Decree NO. 35/2003, Issuing the Labour Law, Oman.
9. Santander Trade Portal (2016). Oman: Foreign Investment. [Electronic resource]. URL: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/oman/investing-3/> (date of access: 29.10.2016).
10. The Arab Investment & Export Credit Guarantee Corporation. The Sultanate of Oman: Inward and Outward FDI.
11. The Ministry of Finance (2016). [Electronic resource]. URL: http://www.ise.ie/debt_documents/Prospectus%20-%20Standalone_a4adcd12-4ce9-49f9-b8ee-6beb1070bc45.pdf/ (date of access: 01.11.2016).
12. UNCTAD (1998). World Investment Report, Trends & Determinants. United Nations Publication, Switzerland.
13. UNCTAD (2013). Investment country profile OMAN.
14. World Bank (2016). Doing Business in Oman, 2016.

Mass and share consumption Chumakov T. (Russian Federation) Массовое и совместное потребление Чумаков Т. В. (Российская Федерация)

*Чумаков Тимур Владимирович / Chumakov Timur - магистрант,
экономический факультет,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Москва*

Аннотация: в данной статье рассматриваются массовое и совместное потребление. Так как потребление - это первостепенная потребность людей, то изучение вопросов, непосредственно связанных с ним, является актуальным. Более того, в статье представлена позиция, что совместное потребление выступает в качестве ответа на негативные последствия массового потребления.

Abstract: this article focuses on mass consumption and sharing. Since consumption is the primary need of the people, so the study of issues directly related to them is relevant. Moreover, the article presented the position that sharing economy acts as a response to the negative effects of mass consumption.

Ключевые слова: массовое потребление, совместное потребление, Uber, экономика совместного потребления, каршеринг, истощаемость ресурсов.

Keywords: mass consumption, share economy, car sharing, Uber, exhaustible resources.

С самого появления человека его волновало всего несколько вопросов, например, как найти еду и прокормить себя и, конечно, как остаться в живых. С течением времени общество развивалось, также как и потребности. Сначала у людей увеличивался перечень потребностей, которые они хотели удовлетворить. Именно тогда начали появляться новые типы жилищ, одежда и др. Позже к ним прибавились еще потребности в косметике, автомобиле и пр. Другими словами, в течение всего процесса развития человечества процесс удовлетворения потребностей посредством потребления играл одну из ключевых ролей в жизнедеятельности людей.

В то же время, на протяжении всей истории, большинство людей были бедные и могли позволить себе удовлетворить только насущные потребности. Напротив, начиная с 20 века, после появления технологий массового производства, люди начали потреблять огромное количество товаров, которые раньше были дорогими из-за их маленького количества. Так и появилось массовое потребление, которое дало возможность многим людям приобрести все больше необходимых им товаров и услуг, которые раньше им не были доступны.

Главным положительным аспектом массового потребления является то, что товары или услуги имеют массовый и доступный характер для большого количества людей. Теперь для того, чтобы приобрести необходимый товар или услугу, достаточно было пойти в ближайший магазин и без особого труда приобрести его. Также, еще большему развитию массового потребления способствовало развитие интернета, так как люди теперь могут осуществлять покупки еще быстрее и без особых усилий. Именно поэтому появились специальные интернет-площадки, которые позволяют покупать товары, например, из Китая, где они дешевле стоят [1]. Стало возможно приобретать много товаров из других стран и ждать, пока курьер принесет их к дверям дома.

Однако у данного процесса развития массового потребления в мире существуют и недостатки, самый главным из которых является то, что разница между скоростью потребления ресурсов превышает скорость возобновления этих ресурсов. Еще в 1972 году американский ученый Деннис Медоуз, соавтор известной модели пределов роста, говорил, что при имеющемся уровне использования ресурсов скоро наша цивилизация не сможет поддерживать этот уровень. Так и произошло, и уже в 2011 году Global Footprint Network опубликовала статью, в которой говорилось, «что человечество потребляет за 9 месяцев столько ресурсов, сколько природа может выработать за 1 год» [2]. Таким образом, хотя большинство населения получило доступ к широкому спектру товаров и услуг, но с другой стороны из-за большого роста населения и увеличения потребления у населения существует острая проблема нехватки ресурсов в ближайшем будущем.

С другой стороны, еще один недостаток это то, что во многих случаях, компании навязывают людям товары через рекламу. У людей складывается впечатление, что если они не будут обладать какой-либо вещью, то они не будут частью общества. Данное манипулирование может привести к появлению нерационального потребительского мышления, такого как «потребительство». Поэтому очень часто товары, которые они покупают, редко используются и вскоре выбрасываются.

Однако недавно появился совсем иной способ удовлетворения потребностей, который в какой-то степени является ответом на негативные последствия массового потребления. Этот способ называют «совместное потребление». Данное понятие описывает взаимодействие между людьми, одни из которых имеют активы, которые они не используют, и готовы этими активами поделиться с другими людьми, для удовлетворения потребностей последних.

Хотя данная сфера экономики является сравнительно новой, однако, по прогнозам компании PricewaterhouseCoopers экономика совместного потребления будет расти, в среднем, на 33% в год [3]. Также в данном исследовании говорится, что к 2025 году экономика совместного потребления достигнет объемов в 335 млрд долларов.

На сегодняшний день экономика совместного потребления активно развивается в нескольких сферах, например, каршеринг и аренда жилья. В первом случае собственник автомобиля делится им с кем-то, а во втором случае - собственник какой-либо недвижимости. Наиболее известным примером сервиса каршеринга является сервис по заказу такси Uber. Одно из последних нововведений данного сервиса - это услуга Uberpool [4]. Данная услуга позволяет нескольким людям, которые заказывают такси в одно время и поездки которых имеют общий маршрут, совершить совместную поездку, а цену поделить между собой. Это является довольно новым и разумным способом, чтобы справиться с пробками на дорогах, а также уменьшить количество выбросов углекислого газа в атмосферу.

Помимо данной услуги недавно было анонсировано, что через сервис Uber любой собственник автомобиля в Калифорнии сможет подвозить других людей. Со временем компания планирует внедрить такие опции в других городах и странах мира. Таким образом, данный сервис старается уменьшить негативное воздействие огромного количества автомобилей в городах, к которому привело развитие массового потребления.

Таким образом, из рассмотренных примеров видно, что экономика совместного потребления - это сфера экономики, которая не только делает процесс получения услуг простым и более быстрым, но также и сокращает транзакционные издержки, связанные с получением этой услуги.

Также стоит отметить, что во многих странах существуют свои аналоги сервиса Uber. Данный факт свидетельствует о том, что понимание негативных результатов массового потребления присуще во всем мире и со временем области, где будут применять принципы экономики совместного потребления, будут только разрастаться.

Таким образом, одной из главных сторон жизнедеятельности населения всегда было потребление. В последние несколько столетий наблюдалось увеличение общего потребления, что

привело к развитию массового потребления. Однако данное явление наряду с положительными аспектами имеет и ряд негативных, поэтому появление экономики совместного потребления призвано решить многие из существующих проблем, связанных с потреблением.

Литература

1. Электронный журнал «Хабрахабр». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/300530/> (дата обращения: 22.11.2016).
2. Новостной интернет ресурс «Восток медиа». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vostokmedia.com/n116364.html/> (дата обращения: 22.11.2016).
3. Аналитическое исследование экономики совместного потребления компанией PricewaterhouseCoopers. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwc-consumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf/> (дата обращения: 23.11.2016).
4. Электронный журнал «Стартапы и бизнес». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vc.ru/p/uberpool/> (дата обращения: 23.11.2016).

Improving of management accounting of material costs of production costs in the enterprise

Gordeeva E. (Russian Federation)

Совершенствование управленческого учета материальных издержек производства на предприятии

Гордеева Е. Ю. (Российская Федерация)

*Гордеева Екатерина Юрьевна / Gordeeva Ekaterina - студент-магистрант,
кафедра математических методов, информационных технологий и систем управления в экономике,
магистерская программа: экономика фирмы и отраслевых рынков,
Тюменский государственный университет,
бухгалтер II категории,
ОАО «Сургутнефтегаз» Сургутское УТТ № 6, г. Сургут*

Аннотация: в статье анализируются организация управленческого учета, контроля и анализа использования материальных издержек на предприятиях машиностроения и возможные методы их совершенствования. Раскрыты содержание и роль категории «расходы» в организации управленческого учета материальных издержек производства предприятия.

Abstract: the article analyzes the organization of management accounting, control and analysis of the use of material costs at the enterprises of machine-building and possible methods of improvement. Reveals the content and the role of category of "expense" in the organization of management accounting of production costs of the enterprise.

Ключевые слова: учет, материальные издержки, предприятие, экономика, ресурсы, совершенствование, управление, бюджет.

Keywords: accounting, material costs, company, economy, resources, improvement, management, budget.

Эффективность функционирования предприятия зависит от рационального использования всех видов ресурсов, что обуславливает необходимость перехода к единой системе управленческого учета материальных издержек производства. Деятельность предприятий находится под влиянием факторов внешней среды и не может рассматриваться в отрыве от тех изменений, что происходят в экономической системе и на рынках материальных ресурсов. Уместно отметить, что в последние годы значительно выросли цены на материалы и сырье и это влияет на себестоимость продукции и предоставления услуг. Функционирование предприятий в этих условиях требует совершенствования методов и форм управления материальными издержками, построения адаптивных структур управления, их гибкости, обеспечения достоверной информацией руководителей для принятия решений по закупке сырья, материалов, разработки стратегических планов. Выявление и использование факторов экономии ресурсов, снижения материальных издержек является обязанностью каждого работника предприятия. Исследования

ряда данных предприятий показывают, что система управленческого учета не в полной мере способствует решению проблем оптимизации материальных издержек и эффективности хозяйствования. Поэтому целесообразно обратить внимание на требования к совершенствованию управленческого учета материальных издержек предприятия.

Вопросы управленческого учета рассматривают в своих работах как зарубежные, так и отечественные ученые. Большинство авторов в своих трудах ориентируются на разработки зарубежных исследователей, не учитывая национальных особенностей и достижений экономической мысли прошлого периода. В результате изучения основных литературных источников можно утверждать, что расходы являются главным оценочным показателем деятельности предприятия и объектом контроля, что и определяет актуальность проблемы для отечественных предприятий.

Целью статьи является изучение и совершенствование методологических и организационных основ управленческого учета, анализа использования материальных запасов на машиностроительных предприятиях для обеспечения их эффективного функционирования в современных условиях хозяйствования.

В условиях рыночных отношений управленческий учет материальных издержек является одним из главнейших инструментов управления предприятиями. Управленческий учет расходов предприятия постоянно совершенствуется в связи с постоянным развитием компьютерной техники, методологии и организации управленческого учета как основного источника информации о расходах предприятия. Постановка задачи заключается в раскрытии проблем учета материальных издержек и выяснения целесообразности и эффективности распределения управленческого учета материальных издержек по разным видам деятельности, а именно: операционной, инвестиционной и финансовой.

Современные условия хозяйствования требуют от предприятий гибкой политики деятельности и быстрого реагирования на любые ее изменения. Одним из важных вопросов эффективного управления предприятия является система учета и контроля материальных издержек. Величина материальных издержек представляет собой главный резерв повышения прибыли предприятия. В зависимости от системы учета и калькулирования материальные издержки могут иметь целесообразный характер и наоборот. Особую актуальность приобретает необходимость разделения расходов по видам деятельности. По этому признаку принято различать расходы на операционную, инвестиционную и финансовую деятельность предприятия. Принципы построения их управленческого учета свидетельствуют о том, что определенные проблемы остались актуальными и требуют более глубокого дальнейшего исследования. Важной задачей управленческого учета на современном этапе является более рациональное его реформирование с целью приведения в соответствие с требованиями рыночной экономики, международными стандартами и управления. Кроме проблем учета материальных издержек по видам экономической деятельности существует также проблема, связанная с тем, что предприятия скрывают часть своих расходов, не отражаемых в системе учета. Это объясняется тем, что большой процент этих расходов относится к издержкам на оплату труда. Поэтому неудивительно, что в научном обороте появился термин «теневая зарплата». Главной проблемой управленческого учета расходов на предприятии является проблема полноты и своевременности их отражения в системе учета [4, с. 20]. Эта проблема достаточно сложная и касается всего общественного строя, особенно системы власти, системы налогообложения и образа жизни. На данный момент уровень отражения расходов (по данным программы деятельности Кабинета Министров) в стране колеблется от 10 до 50%. Наибольшая часть материальных издержек, которая остается вне учета, относится к расходам на оплату труда. Источником финансовых средств для покрытия такой оплаты труда выступают «теневые доходы», которые возникают за счет стоимости, не учтенной реализованной продукции. Основными причинами этого являются значительные проценты отчислений в социальные фонды оплаты труда, отсутствие действенной нормативно-правовой базы, низкий уровень контроля [5, с. 109]. Для решения данной проблемы необходимо, прежде всего, совершенствование и создание действенной нормативно-правовой базы и усиление контроля со стороны контролирующих органов.

В соответствии со статьей «Расходы», в состав управленческого учета материальных издержек включается стоимость таких ценностей:

- сырьё и материалов;
- приобретенных комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- приобретенного топлива, которое расходуется с технологической целью на получение всех видов энергии, отопление, транспортные работы;
- приобретенных всех видов энергии, для расхода на нужды предприятия;

- покупных материалов, применяемых в производстве для обеспечения требуемого технологического процесса и упаковки товара или расходуемых на другие хозяйственные и производственные нужды (испытания, контроль, ремонт оборудования, сооружений, зданий, прочих основных средств), а также запасных частей для ремонта оборудования, износа инструментов, приборов, приспособлений, инвентаря, лабораторного оснащения других средств труда, не относящихся к основным производственным средствам, износа спецодежды и прочих малоценных предметов.

Большое значение в деятельности предприятия имеет разделение материальных издержек по статьям - экономические и бухгалтерские [2, с. 190]. Экономические издержки - это все виды оплат поставщикам за сырьевые и материальные ресурсы. Такие издержки бывают внешние (явные) и внутренние (неявные, или имплицитные). Внешние растраты — это платежи поставщикам материальных ресурсов, оплата заработной платы, начисление амортизации и прочее. Эта группа издержек и составляет бухгалтерские расходы, которые фактически соответствуют издержкам предприятия. Внутренние издержки имеют неявно выраженный, имплицитный характер, так как отражают применение ресурсов, принадлежащих руководителю предприятия в виде земельных участков, зданий, активов и тому подобное, за которые он формально не оплачивает. Юридическое лицо осуществляет эти расходы фактически, но не в явной форме, не в финансовой. Отсюда: Экономические издержки - Имплицитинг = Бухгалтерские издержки.

На сегодняшний день почти вся деятельность связана с применением машиностроительной техники. Обеспечивая машинами и механизмами все отрасли хозяйства, машинное производство способствует научному и техническому прогрессу общества, облегчает труд рабочих, а также улучшает его условия. В общем счете во внутреннем валовом продукте машиностроение занимает 25%. Выделено пять базовых направлений функционирования этой отрасли: тяжелое и транспортное машиностроение, химическое и энергетическое, производство электротехнического оборудования, станкостроительная промышленность. Имея большой промышленный потенциал, Россия сегодня теряет славу индустриальной страны через управленческие проблемы на многих предприятиях. Сложность их работы заключается в том, как говорят городские чиновники, что они находятся в прямом подчинении Министерству промышленности и в областной государственной администрации не всегда могут быстро повлиять на их проблемы. Как результат, утверждение новых руководителей, процесс санации и другие действия растягиваются на длительное время. Также вследствие кризиса в машиностроении наблюдается значительное снижение объемов производства и экспорта товара. Проблема остается нерешенной.

Для исследования и разработки концепции совершенствования управленческого учета материальных издержек на предприятиях машиностроения с применением методов управленческого учета и анализа выделяются такие направления исследований:

- уточнение и определение понятия «материальные расходы»;
- обоснование классификации материальных издержек как важной предпосылки правильной организации их учета [3, с. 116];
- влияние особенностей производства на постановку учета материальных расходов;
- создание рекомендаций по совершенствованию оперативного анализа на несоответствие нормам в системе управления материальными издержками;
- рассмотрение теоретических и практических аспектов учета материальных издержек;
- поиск методов совершенствования учета материальных издержек;
- сопоставление состояния теоретических и практических вопросов анализа материальных издержек;
- поиск способов совершенствования анализа сводных данных материальных расходов.

Рассмотрим отдельные предложения по совершенствованию управленческого учета материальных издержек на предприятиях машиностроения. Для уточнения и дополнения номенклатуры статей калькуляции выделяем в обособленные статьи расходы на транспортировку материальных и производственных запасов, вспомогательные материалы. Требуется раскрывать материальные издержки в себестоимости товара по калькуляционным группам материалов для обеспечения правдивости себестоимости приобретенных материалов, увеличение уровня аналитичности калькуляции и анализа отклонений материальных издержек за счет стоимости и норм. Можно использовать адаптацию методов бюджетирования материальных расходов, которые предусматривают раздельное бюджетирование отдельно каждого вида материалов, например, нужно выделить основные материалы, которые имеют большую удельную массу по

издержкам, и производить контроль за рациональным использованием по методам "А, В, С". Также необходимо использовать ведение учета по группам однородной продукции и распределения отклонений от сумм и норм. Значительный результат может принести совершенствование способа организации раскрытия материалов на основе его централизации, утилизации отходов, а также применение экономико-математических способов, которые создают предпосылки для правильного уточнения расходов материалов на начальных операциях, и недопущения искажения информации о выработке товара.

Выводы. В статье сделано теоретическое обобщение и предложено решение научных задач, проявляющееся в совершенствовании методических основ управленческого учета материальных издержек на машиностроительных предприятиях. Это позволило сформулировать вывод теоретического и научно-практического характера, отражающий решение задач статьи согласно поставленной цели. Несмотря на большое количество вариантов толкования экономической сущности материальных расходов, до сих пор отсутствует однозначность по поводу их роли в процессе производства. Теория и практика управленческого учета говорит о том, что учет материальных расходов чаще всего рассматривается изолированно, без связи с другими функциями управления производственными затратами. В работе подчеркивается то, что организация эффективной системы учета за использованием материальных расходов может быть обеспечена лишь в тесной взаимосвязи управленческого учета с нормированием, анализом и системой стимулирования экономии использования ресурсов.

Литература

1. Багаев И. В. Формирование показателей сводного учета и контроль затрат на производство / И. В. Багаев // Экономический анализ: теория и практика, 2015. № 1 (400). С. 28-40.
2. Глубокова Л. Г. Оценка и совершенствование действующей системы учета и бюджетирования бизнес-процессов в организации / Л. Г. Глубокова, Е. И. Грибова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета, 2014. № 7 (117). С. 187-192.
3. Мартынова Е. Н. Нормативное регулирование учетного обеспечения управления затратами / Е. Н. Мартынова // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета, 2015. № 1. С. 114-118.
4. Ступенькова О. Н. Отечественные и зарубежные системы нормативного учета и контроля затрат / О. Н. Ступенькова, В. И. Осипов // Научная перспектива, 2014. № 1. С. 19-21.
5. Таровых А. О. Формирование учетно-аналитической информации о доходах и расходах в условиях длительного производственного цикла / А. О. Таровых // Учет. Анализ. Аудит, 2015. № 5. С. 104-114.

Formation and management of investment portfolio of the company

Gorovoy I. (Russian Federation)

Формирование и управление инвестиционным портфелем компании

Горовой И. А. (Российская Федерация)

*Горовой Илья Андреевич / Gorovoy Ilya – студент магистратуры,
кафедра инвестиций и инноваций, факультет открытого образования,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности формирования и управления инвестиционным портфелем. Отмечены основные принципы формирования портфеля, а также уделяется внимание важности оценки эффективности инвестиционного портфеля в современных условиях отечественной экономики. Рассматриваются основные формулы доходности инвестиционного портфеля и оценки риска при инвестировании.

Abstract: this article describes the features of the formation and management of investment portfolio. It noted the basic principles of the portfolio, as well as the attention paid to the importance of evaluating the effectiveness of the investment portfolio in the current conditions of the national economy. The basic formula of profitability of the investment portfolio, and risk assessment when investing.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, инвестиции, оценка, риск, доходность, анализ, условия, экономика, эффективность, рыночная стоимость.

Keywords: *investment portfolio, investment, evaluation, risk, profitability analysis, conditions, economy, efficiency, market value.*

Введение

В условиях глобализации особенное значение приобретает конкурентоспособность субъектов хозяйствования. Важной частью конкурентной политики предприятий является инвестиционная деятельность. Непосредственная связь между инвестициями и экономическими процессами по развитию предприятий, выступает управление по формированию и управлению инвестиционным портфелем. Все это указывает на актуальность данного исследования. Анализ публикаций и исследований достаточно полно обосновывают в мировой науке и обосновано на практике предприятиями, как в российской в экономике, так и в зарубежной литературе. Портфельная теория инвестирования представлена в изданиях: Р. Брейли, У. Шарпа, У. Тобина, Ю. Бригхэма, г. Марковца, С. Майерса. Данное исследование базируется на трудах российских и украинских ученых. Работы посвящены Е. И. Воробьевой, С. В. Герасимовой, Л. М. Борщ, Ю. Н. Воробьев. Вместе с тем существует ряд проблем, связанных с формированием инвестиционного портфеля, связанным с системой управления портфелем.

Вопросами построения наиболее эффективного портфеля занимались многие ученые, но основоположником современной теории портфеля по праву считается Гарри Марковиц, разработавший первую модель оптимизации портфеля. В дальнейшем разработанная им теория была развита в трудах Уильяма Шарпа, а также в моделях ценообразования финансовых активов. Данные модели имеют практическое применение на зарубежных фондовых рынках.

Постановка задачи

Формирование инвестиционного портфеля представляет собой набор различного рода ценных бумаг с различной степенью доходности, ликвидности и определенного срока действия. При этом инвестиционный портфель объединяет в совокупность ценные бумаги различного срока погашения, имеющие, разную доходность и ликвидность. Рассматривая формирование портфеля с теоретической точки зрения, предполагается построение определенной программы, позволяющей предприятию при свободных денежных средствах у предприятия получать доход и минимизировать риски.

Основная часть

Основными принципами формирования инвестиционного портфеля являются безопасность и доходность вложений, а также их стабильный рост и высокая ликвидность. Портфель ценных бумаг есть инструмент достижения требуемых соотношений всех целей, недостижимых при условии торговли отдельно взятыми ценными бумагами. Таким образом, данная тема представляется актуально в связи с необходимостью обеспечения устойчивого дохода при минимизации рисков в условиях современной нестабильной ситуации.

Эффективность управления портфелем может оцениваться на некотором временном интервале (год, два года и т. д.), который делится на более мелкие месячные, либо квартальные интервалы. Если на протяжении всего периода владения и управления портфелем он остается неизменным, тогда определение доходности не представляет сложности [1].

Рыночная стоимость портфеля определяется как сумма рыночных стоимостей ценных бумаг, на определенный момент включенных портфельным управляющим, а именно рыночная стоимость портфеля, включающего обычные акции, определяется через рыночную стоимость одной акции каждого типа, умноженной на количество и последующее суммирование всех полученных произведений [2, с. 39]. Конечная стоимость портфеля вычисляется аналогичным образом, с поправкой на рыночную стоимость и количество акций различных типов, включенных в инвестиционный портфель на конец периода.

Уровень доходности портфеля варьируется изменениями денежных вложений клиентов в портфель, что означает рыночная стоимость портфеля, выраженная в процентах, за период, не всегда представляет собой адекватную меру доходности инвестиционного портфеля. В таком случае необходимо проводить корректировку расчетов конечной рыночной стоимости портфеля. Конечная стоимость уменьшается на величину внесенной суммы в случае инвестирования дополнительных средств, в случае изъятия денежных средств конечная стоимость увеличивается на изъятую сумму.

Годовая доходность инвестиционного портфеля определяется с помощью двух способов. Обыкновенное суммирование квартальной доходности, однако, более точным значением годовой доходности будет являться ставка, которая исчисляется по формуле сложного процента.

Оценка эффективности управления инвестиционным портфелем требует определения его риска за определенный период времени. Оценка происходит с помощью бета-коэффициента и общего, измеряемого стандартным отклонением.

Для рынка β - коэффициент принимается равным единице, а каждая группа ценных бумаг имеет индивидуальный β - коэффициент, который является индексом их доходности относительно средней доходности рынка ценных бумаг. Для ценной бумаги с $\beta < 1$ изменения конъюнктуры рынка меньшей мере скажутся на его доходности, тогда как доходность инструмента с $\beta > 1$ изменится больше по сравнению с доходностью всего рынка.

β - коэффициент портфеля ценных бумаг определяется расчетом средневзвешенной величины β - коэффициентов финансовых инструментов определенного портфеля ценных бумаг.

В России анализ подобных индикаторов риска усложняется из-за нехватки исторической информации. Отметим, что для рынка акций β - коэффициенты очень нестабильны, поэтому портфельные инвесторы все чаще анализируют динамику следующих коэффициентов как соотношение цены акции и доходов или балансовой стоимости и рыночной цены акции. Последние исследования зарубежных специалистов свидетельствуют, что эти показатели, рассчитанные по данным финансовой отчетности эмитентов, являются более надежными ориентирами в процессе прогнозирования, чем β - коэффициенты.

Итак, по экономическому содержанию, чем выше значение β - коэффициент ценной бумаги, тем выше связанный с ним риск. Вместе с тем высокий риск означает потенциальную возможность получения более высоких доходов. По результатам анализа этих показателей формируют портфель ценных бумаг, риск которого тоже измеряется стандартным отклонением и коэффициентом бета.

Коэффициент бета для портфеля в целом рассчитывается как средневзвешенное значение β коэффициент тех групп ценных бумаг, входящих в его состав, с учетом их удельного веса в структуре портфеля.

Нормирование инвестиционного портфеля главным образом зависит от поставленных портфельным управляющим целей, определяемых его отношением к риску и ожидаемой доходности.

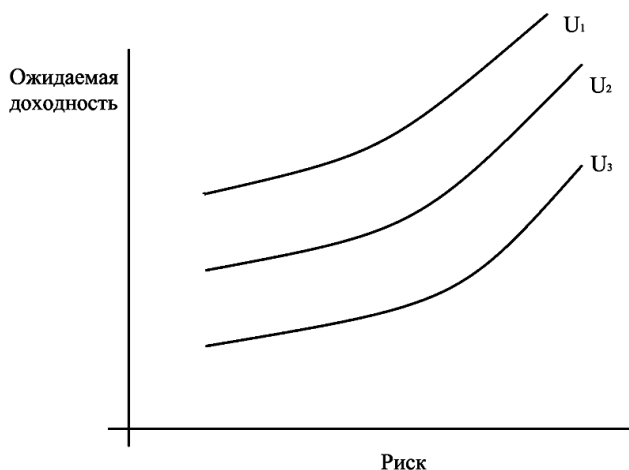


Рис. 1. Кривые безразличия

В данном случае возможно применение построения кривых безразличия (indifference curve). На горизонтальной оси откладывается значение риска, а на вертикальной - ожидание доходности. Портфели, оценки которых лежат на разных кривых, свидетельствуют, что любой портфель с оценкой на одной кривой предпочтительнее портфеля с оценкой на другой кривой. Расположение кривых означает индивидуальную взаимозаменяемость доходности и риска.

Крутые кривые безразличия означают более осторожного инвестора, чем пологие кривые, таким образом, портфельный управляющий определяет ожидаемую доходность и риск для каждого потенциального портфеля, построить график и выбрать портфель. В случае нахождения обоих портфелей на одной кривой безразличия инвестор исходит из предположений о не насыщаемости и об избежание риска. Предполагаем, что портфельный управляющий нацелен на увеличение уровня благосостояния, т. е. теоретически предпочтение между двумя одинаковыми портфелями выбор падет на портфель с большей доходностью. В случае же, если инвестор выбирает между разнорисковыми портфелями, выбор остановиться на портфеле с меньшим риском. Однако, с точки зрения практики, необходимо отметить, что

человека, как экономический агент, совершенно не рационален, более того, при формировании агрессивного портфеля роста возможно пренебрежение уровнем риска.

Мы исходим из того, что портфельный управляющий обладает глубоким пониманием всех факторов, которые могут оказать влияние на финансовые результаты организации. Крайняя форма данного метода активно используется теми, кто способен предсказать тренды на рынке в целом и в отношении отдельных финансовых инструментов.

Следующая стратегия управления – пассивное управление. Теоретически состоятельность пассивного метода базируется на ряде идей, которые были выдвинуты в последние 50 лет, получившие общее название современная теория портфеля. Идея заключается в том, что цены на отдельные ценные бумаги изменяются случайным образом, причем их изменение не зависит от событий, происходящих внутри компании. Случайное изменение цен заключается в том, что общая сумма знаний о деятельности организации уже отражена в цене и новые события заставляют эту цену реагировать так быстро, что не остается времени для получения выгоды от особых знаний. В центре данной теории также лежит показатель «бета» – мера изменчивости цены определенной ценной бумаги или группы ценных бумаг по отношению к другим ценным бумагам или другому показателю, например, индексу. Коэффициент «бета» рассчитывается путем оценки зарегистрированных изменений стоимости во времени по сравнению с изменениями на рынке за тот же период. Как правило, коэффициент варьируется от 1 до 100, т. к. он используется как базовый показатель, соответственно, в случае если коэффициент выше 1, тогда при 10% повышении или снижении цен на рынке, цена на акцию с коэффициентом «бета» от 0 до 1 поднимется или упадет меньше, чем на 10%. Таким образом, с увеличением количества финансовых инструментов в портфеле, снижается удельный вес в изменении доходности всего портфеля целиком [4, с. 79].

Методы современной теории портфеля требуют, чтобы портфель соответствовал индексу и впоследствии не менялся, если не изменится индекс. Приверженцы пассивного управления указывают, что данный метод экономит большие суммы комиссионных, которые возникают при активном управлении портфелем, что уменьшает доходность портфеля, более того, плата за управление пассивным портфелем гораздо ниже, поскольку отсутствует необходимость высокооплачиваемых исследователей, аналитиков и управляющих, ограничившись только компьютерной программой. Однако данная стратегия в достаточной степени утопична по нескольким причинам: снижение значения конкретной составляющей части, появление нового составляющего, банкротство, слияние и поглощение.

Анализ достоинств и недостатков множества подходов и недостатков к исследованиям, в том числе к управлению инвестиционным портфелем, показывает, что можно предпочесть отдавать системному подходу, раскрывая сущность, структуру и содержание механизма исследуемого объекта, увязывая отношения с внутренней и внешней средой, определяя динамику и пути повышения эффективности.

Рассмотрим наглядный пример формирования инвестиционного портфеля по модели Г. Марковица, для этого воспользуемся программой Microsoft Excel. Мы предлагаем рассмотреть портфель, состоящий из четырех отечественных акций: ОАО «Сбербанк России», «ПАО Газпром», ОАО «Аэрофлот», ОАО «Лукойл». Нами были взяты акции различных секторов экономики. Такой выбор увеличивает диверсификацию инвестиционного портфеля и снижает его рыночный риск.

Рекомендуется брать период рассмотрения динамики изменения стоимости акций минимум один год. Это позволяет сделать более точный долгосрочный прогноз доходности и риска портфеля. В таблице, приведенной ниже, показана ежемесячная стоимость акций за период с 01.04.2015 – 01.04.2016 гг. (табл. 1).

Таблица 1. Динамика курса акций, руб.

Дата	ОАО Сбербанк России	ПАО Газпром	ОАО Аэрофлот	ОАО Лукойл
01.04.2015	71,49	143,00	36,39	2656,20
01.05.2015	80,08	154,01	40,21	2645,90
01.06.2015	72,75	139,89	40,55	2457,80
01.07.2015	71,00	145,21	37,43	2428,20
01.08.2015	72,11	142,25	39,41	2508,30
01.09.2015	73,14	144,02	37,66	2446,70
01.10.2015	74,50	132,89	36,03	2177,50
01.11.2015	93,68	137,79	49,31	2412,00
01.12.2015	101,08	137,39	60,97	2554,80
01.01.2016	98,14	134,92	56,20	2309,40
01.02.2016	96,41	133,98	54,39	2542,00
01.03.2016	108,17	141,79	61,19	2699,00

На следующем этапе формирования портфеля необходимо рассчитать ежемесячные доходности по каждой акции. Для этого воспользуемся формулой процентов в Microsoft Excel:

LN (данные текущего периода, данные предыдущего периода)

(Функция LN помогает рассчитать натуральный логарифм числа)

Также мы определяем математическое ожидание доходностей по каждой акции, для этого найдем среднеарифметическое значение показателей за весь период. Таким образом, ожидаемая доходность = СРЗНАЧ (значения показателей за рассматриваемый период) (табл. 2).

Таблица 2. Ожидаемая доходность акций

Дата	ОАО Сбербанк России	ПАО Газпром	ОАО Аэрофлот	ОАО Лукойл	Доходность ОАО Сбербанк	Доходность ПАО Газпром	Доходность ОАО Аэрофлот	Доходность ОАО Лукойл
01.04.2015	71,49	143,00	36,39	2656,20				
01.05.2015	80,08	154,01	40,21	2645,90	11,3%	7,4%	10,0%	-0,4%
01.06.2015	72,75	139,89	40,55	2457,80	-9,6%	-9,6%	0,8%	-7,4%
01.07.2015	71,00	145,21	37,43	2428,20	-2,4%	3,7%	-8,0%	-1,2%
01.08.2015	72,11	142,25	39,41	2508,30	1,6%	-2,1%	5,2%	3,2%
01.09.2015	73,14	144,02	37,66	2446,70	1,4%	1,2%	-4,5%	-2,5%
01.10.2015	74,50	132,89	36,03	2177,50	1,8%	-8,0%	-4,4%	-11,7%
01.11.2015	93,68	137,79	49,31	2412,00	22,9%	3,6%	31,4%	10,2%
01.12.2015	101,08	137,39	60,97	2554,80	7,6%	-0,3%	21,2%	5,8%
01.01.2016	98,14	134,92	56,20	2309,40	-3,0%	-1,8%	-8,1%	-10,1%
01.02.2016	96,41	133,98	54,39	2542,00	-1,8%	-0,7%	-3,3%	9,6%
01.03.2016	108,17	141,79	61,19	2699,00	11,5%	5,7%	11,8%	6,0%
Ожидаемая доходность					3,5%	0,3%	6,0%	-0,1%

Доходность акции ОАО «Сбербанк» имеет отрицательное ожидание доходности, поэтому ее следует исключить из портфеля. Оценка риска каждой акции – это ее изменчивость (волатильность) по отношению к математическому ожиданию доходностей. Поэтому для расчета риска акций будем использовать следующую формулу: Риск = СТАНДОТКЛОН (значения показателей за рассматриваемый период). Таким образом, мы получили первоначальные необходимые данные для оценки долей данных акций в инвестиционном портфеле. Для оценки уровня риска всего инвестиционного портфеля воспользуемся надстройкой в Microsoft Excel. Для этого зайдём в Главное меню –> «Данные» –> «Анализ данных» –> «Ковариация».

Результатом будет таблица ковариаций доходностей акций между собой (табл. 3). Можно заметить, что диагональные значения представляют собой дисперсию доходностей акций.

Для расчета общей доходности и общего риска инвестиционного портфеля воспользуемся формулой:

Таблица 3. Расчет риска акций

Дата	Доходность ОАО Сбербанк	Доходность ПАО Газпром	Доходность ОАО Аэрофлот
01.04.2015			
01.05.2015	11,3%	7,4%	10,0%
01.06.2015	-9,6%	-9,6%	0,8%
01.07.2015	-2,4%	3,7%	-8,0%
01.08.2015	1,6%	-2,1%	5,2%
01.09.2015	1,4%	1,2%	-4,5%
01.10.2015	1,8%	-8,0%	-4,4%
01.11.2015	22,9%	3,6%	31,4%
01.12.2015	7,6%	-0,3%	21,2%
01.01.2016	-3,0%	-1,8%	-8,1%
01.02.2016	-1,8%	-0,7%	-3,3%
01.03.2016	11,5%	5,7%	11,8%
Ожидаемая доходность	3,5%	0,3%	6,0%
Риск акции	8,6%	5,2%	13,0%

Ковариационная матрица зависимостей акций:

	Столбец 1	Столбец 2	Столбец 3
Столбец 1	0,006797748	0	0
Столбец 2	0,002455403	0,002464509	0
Столбец 3	0,007676421	0,002563789	0,015459499

Для данной задачи необходимо определить минимальный уровень допустимой доходности портфеля (r). Возьмем $gr > 4\%$. При оценке долей акций воспользуемся надстройкой в Microsoft Excel «foncK решений», для этого выбираем Главное меню Microsoft Excel → «Данные» → «Поиск решений». В результате мы получаем следующий расчет общего риска и доходности портфеля (табл. 4), (рис. 1).

Таблица 4. Инвестиционный портфель минимального риска

		Доля	Ковариационная матрица зависимостей акций			
				ОАО «Сбербанк»	ПАО «Газпром»	ОАО «Аэрофлот»
Общий риск инвестиционного портфеля	6,1%	0,3	ОАО «Сбербанк»	0,00679775	0	0
Общая доходность инвестиционного портфеля	4,0%	0,2	ПАО «Газпром»	0,0024554	0,002464509	0
Ограничение на сумму долей акции	1%	0,5	ОАО «Аэрофлот»	0,00767642	0,002563789	0,015459499
		Доли акций в портфеле		0,79735033	0	0,202649671

Формирование эффективного инвестиционного портфеля.

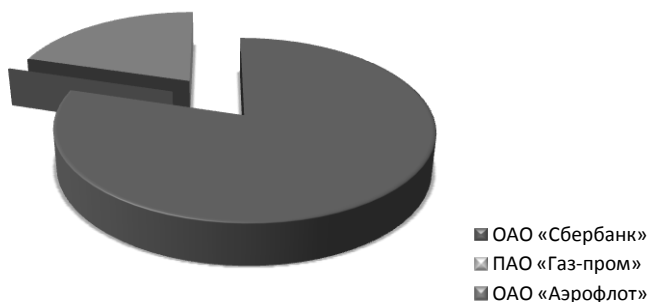


Рис. 2. Визуальное представление долей акций портфеля минимального риска

Для достижения поставленной задачи следует установить максимально допустимый уровень риска портфеля $\sigma_p < 10\%$. С помощью надстройки «Поиск решений» определим доли акций (табл. 5), (рис. 3).

Таблица 5. Эффективный инвестиционный портфель

Ковариационная матрица зависимостей акций						
		Доля		ОАО «Сбербанк»	ПАО «Газпром»	ОАО «Аэрофлот»
Общий риск инвестиционного портфеля	8,0%	0,3	ОАО «Сбербанк»	0,00679775	0	0
Общая доходность инвестиционного портфеля	3,7%	0,2	ПАО «Газпром»	0,0024554	0,002464509	0
Ограничение на сумму долей акции	1%	0,5	ОАО «Аэрофлот»	0,00767642	0,002563789	0,015459499
		Доли акций в портфеле		0,08190525	0,37018878	0,547905963

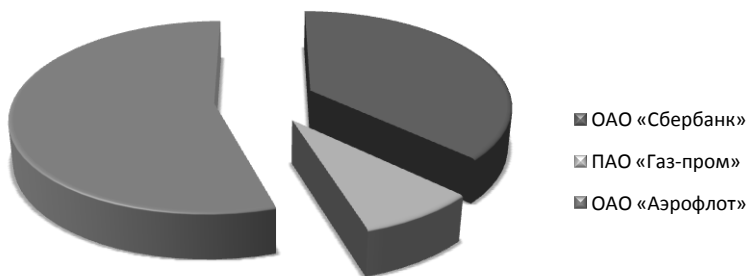


Рис. 3. Визуальное представление долей акций эффективного инвестиционного портфеля

Стоит отметить, что увеличение различных активов, т. е. видов ценных бумаг, находящихся в портфеле, ведет к уменьшению портфельного риска, но чрезмерное увеличение состава инвестиционного портфеля нецелесообразно, так как может возникнуть эффект излишней диверсификации, что приведет к таким отрицательным результатам, как: невозможность качественного портфельного управления; покупка недостаточно надежных, доходных, ликвидных ценных бумаг; рост издержек, связанных с поиском ценных бумаг (расходы на предварительный анализ и т. д.); высокие издержки при покупке небольших мелких партий ценных бумаг и т. д.

Выводы

В процессе научного исследования по приоритетам формирования инвестиционного портфеля обобщены подходы теоретических и практических условий проанализированы и предложена методика по формированию оптимального портфеля.

Во-первых, при формировании инвестиционного процесса по формированию портфеля достигается новое инвестиционное качество с необходимыми нам характеристиками для получения прибылью инвестиционного проекта предприятия.

Во-вторых, портфель ценных бумаг является тем инструментом, с помощью которого инвестор обеспечивает необходимый уровень устойчивости дохода при минимальном риске.

Литература

1. Markowitz H. Portfolio Selection // Journal of Finance, 1952. № 7. С. 77-91.
2. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 236 с.
3. Волков Д. Л. Концепция управления стоимостью компании. Экономист. № 2, 2013.
4. Калач А. В., Карташова Т. В., Сорокина Ю. Н., Облиенко М. В. / Прогнозирование пожароопасных свойств органических соединений с применением дескрипторов // Пожарная безопасность, 2013. № 1. С. 70-73.
5. Рагулина Ю. В., Бутова Т. В. Теория и практик взаимодействия бизнеса и властных структур // Москва, 2013.
6. Рудаков О. Б., Черепашин А. М., Исаев А. А., Рудакова Л. В., Калач А. В. / Температура вспышки бинарных растворителей для жидкостной хроматографии // Конденсированные среды и межфазные границы, 2011. Т. 13. № 2. С. 191-195.
7. Смирнов В. В., Алексеев С. Г., Барбин Н. М., Калач А. В. / Связь показателей пожарной опасности с химическим строением. XI. Галогеналканы // Пожаровзрывобезопасность, 2013. Т. 22. № 8. С. 25-37.
8. Сыщикова Е. Н. / Методические подходы к оценке влияния системы управления на эффективность деятельности предприятия / В кн.: International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers «the unification of economists and lawyers-is a key to the new stage of development» ISAE «Consilium», 2013. С. 262-266.
9. Шарп У. Ф. Инвестиции / Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В.; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2001. XII, 1028 с.
10. Шкарупета Е. В. / Повышение производительности труда на предприятиях машиностроительного комплекса как следствие использования интеллектуального потенциала / В сб.: Современные концепции развития науки / Сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф., 2015. С. 93-96.
11. Шкарупета Е. В. / Понятие и современное состояние высокопроизводительных рабочих мест в Воронежской области // Вестник Воронежского гос. техн. ун-та, 2014. Т. 10. № 2. С. 80-83.
12. Шкарупета Е. В. / Современные особенности технического развития предприятий машиностроительного комплекса с использованием интеллектуального потенциала // Наука Красноярья, 2015. № 5 (22). С. 120-132.
13. Шкарупета Е. В. / Формирование и реализация механизма управления знаниями: монограф. / Е. В. Шкарупета; Воронежский гос. техн. ун-т. Воронеж, 2010.
14. Шмырева М. Б. Формирование и реализация инструментария внутрифирменного планирования на машиностроительных предприятиях / Дисс. канд. эконом. наук / Воронежский гос. техн. ун-т. Воронеж, 2010.
15. Шмырева М. Б., Деревянко В. В. Основные подходы к содержанию категории «инновационная деятельность» / В сб.: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях / Сб. науч. тр. IV Междунар. науч. -практ. конф.: В 3 т. Отв. ред.: Горохов А. А., 2014. С. 371-374.
16. Экономика. Толковый словарь. М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир». Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И. М., 2012.

The use of computers in enterprises
Belyaev K.¹, Markina M.², Plyashnik T.³ (Russian Federation)
Использование ЭВМ на предприятиях
Беляев К. Д.¹, Маркина М. В.², Пляшник Т. В.³
(Российская Федерация)

¹Беляев Константин Дмитриевич / Belyaev Konstantin – магистрант,
кафедра технологий и организаций строительных производств,
факультет промышленного и гражданского строительства;

²Маркина Марина Валерьевна / Markina Marina – студент,
кафедра архитектуры гражданских и промышленных зданий,
факультет промышленного и гражданского строительства;

³Пляшник Татьяна Валерьевна / Plyashnik Tatiyana – студент,
кафедра металлоконструкций, факультет промышленного и гражданского строительства,
Московский государственный строительный университет, г. Москва

Аннотация: в статье анализируется применение математических методов и развитие новых технологий. Рассматривается процесс управления предприятиями.

Abstract: the article analyzes the application of mathematical methods and the development of new technologies. We consider the business management process.

Ключевые слова: математика, методы, метод, осмотр, материал, структура, технологии.

Keywords: mathematics, methods, method of inspection, material, structure, technology.

Применение математических методов и развитие новых технологий привели к широкому использованию ЭВМ во многих предприятиях. Это положило начало процессу совершенствования управления предприятиями, объединениями и отраслями народного хозяйства. Важнейшим направлением использования экономико-математических методов и средств вычислительной техники на современном этапе является создание проектного решения.

Проектное решение представляет собой организационно-технологическую систему, обеспечивающую выработку управленческих решений на основе автоматизации информационных процессов в различных сферах деятельности.

Эффективное внедрение проектного решения дает организации большое количество преимуществ. Например, сокращает рутинную работу сотрудников, дает возможность более быстрого и эффективного доступа к информации, позволяет понизить скорость расчетов и повысить их точность. Современные проектные решения позволяют использовать математические методы и модели, которые позволяют более эффективно принимать решения при управлении организацией. Все вышеперечисленное повышает уровень и качество управления организацией, соответственно улучшает ее работу в целом, в независимости от профиля [1].

В процессе создания проектного решения при необходимости вносятся изменения в структуру управления предприятия. При проектировании проектное решение осуществляется её декомпозиция на подсистемы, так как очень сложно рассматривать целиком такую большую и сложную систему, каковой является само предприятие. Смысл декомпозиции состоит в разделении множества задач проектного решения на совокупность непересекающихся подмножеств, каждое из которых было бы относительно автономно, имело бы некоторую «специализацию» задач и было направлено на достижение определённой цели. Эти подмножества называются подсистемами. При этом реализация всей совокупности целей этих подсистем приводит к достижению общей цели проектного решения.

В данной работе в качестве объекта автоматизации была выбрана строительная организация. Целью работы является проектирование проектного решения и разработка конкретных проектных решений по одной из подсистем проектного решения, а именно – для подсистемы управления персоналом.

Проектное решение управления персоналом, сегодня является одной из наиболее важных функций менеджмента организации, способной многократно повысить её эффективность, а так же упростит процесс хранения и обработки информации, сократит время расчетов и улучшит качество работы. Система должна уметь строить различные кадровые отчеты, которые необходимы для принятия эффективных управленческих решений.

Данные по персоналу нужны, практически, во всех подразделениях организации, так как от работы проектного решения подсистемы управления персоналом сильно зависит работа

остальных подсистем. То есть, проектное решение не только улучшит работу данной подсистемы, но и будет играть важную роль в работе остальных подсистем, а соответственно напрямую будет влиять на их эффективность, а также на работу всей организации в целом [2].

Литература

1. Мартин Дж. Организация баз данных в вычислительных системах / Пер. с англ. М. Мир, 1980.
2. Тиори Т., Фрай Дж. Проектирование структур баз данных / Пер. с англ. М. Мир, 1985.

Business performance banking innovation in Russia and their development

Lutsenko M. (Russian Federation)

Коммерческая эффективность банковских инноваций в Российской Федерации и пути их развития

Луценко М. А. (Российская Федерация)

*Луценко Мария Александровна / Lutsenko Maria – бакалавр,
кафедра финансов и кредита, факультет экономики,
Государственный университет им. С. А. Есенина, г. Москва*

Аннотация: для вступления России на траекторию стабильного развития необходим переход к инновационной экономике. Создание качественно новых услуг, товаров, идей, продуктов и пр. обеспечивает инновационное развитие экономики страны: технология и инновации трансформируют индустрию финансовых услуг. В настоящее время производство и развитие финансовых услуг изменяются под воздействием инновационных экономических моделей, которые создают новые продукты, технологии и новые направления в бизнесе. В настоящей статье предпринята попытка исследовать коммерческую эффективность банковских инноваций в Российской Федерации и пути их развития.

Abstract: in order to enter Russia on the path of sustainable development requires a transition to an innovative economy. . Creation of qualitatively new services, products, ideas, products, and so provide the innovative development of the country's economy: technology and innovation are transforming the financial services industry. At present, production and development of financial services change under the influence of innovative economic models that create new products, technology and new business direction. This article attempts to explore the commercial viability of banking innovation in the Russian Federation and the ways of their development.

Ключевые слова: стабильное развитие, коммерческая эффективность, банковские инновации, инновационная экономика, развитие финансовых услуг.

Keywords: sustainable development, commercial efficiency, banking innovations, innovative economy, the development of financial services.

Финансовые инновации имеют особую значимость для достижения запланированных целей и развития деятельности коммерческих банков и содействуют совершенствованию качества оказываемых банковских услуг. Активное использование финансовых инноваций позволяет коммерческому банку закрепить свое положение и нишу среди кредитных организаций на финансовом рынке.

Важным направлением инновационной экономики государства выступают финансовые инновации. «Инновации» являются объектом, внедренным в процесс производства организации и полученным путем научно-технических исследований, приводящих к более эффективному использованию ресурсов и удовлетворению потребностей, приносящих выгоду.

Результатом финансовой инновации выступает воплощенный в жизнь новый финансовый продукт или операция. «Финансовый продукт – это конкретный, готовый к продаже покупателю один из финансовых инструментов, существующих на рынке или вновь сконструированный».

К финансовым продуктам можно отнести следующий инструментарий: инструменты хеджирования, инструменты финансирования, инструменты кредитования, специальные

финансовые инструменты, инструменты финансовых процессов, то есть такие составляющие, как: кредит, банковский депозит, договоры страхования, ценные фондовые бумаги и деривативы, монеты из драгоценных металлов и слитки, зарплатные или кредитные карты и др.

Потенциал развития финансовых инноваций на нашем рынке достаточно велик, но выход кредитных организаций за рамки традиционных функций посредничества, освоение новых инвестиционных операций, использование новых финансовых инструментов – все это в значительной степени повышает требования к банковскому риск-менеджменту.

Таким образом, современные процессы финансовой глобализации характеризуются высокой интенсивностью и динамичностью. Информационные технологии оказывают на это большое влияние.

Общепринято считать, что банковские инновации в коммерческих банках есть функция времени, и продолжительность ее функционирования определяется временем жизненного цикла новшества. К банковским инновациям относятся только новые банковские продукты, впервые появившийся на российском финансовом рынке в одном банке, новый банковский продукт, впервые использующийся на отечественном финансовом рынке, но давно известный на финансовых рынках других стран, и вновь разработанные финансовые операции. К банковским инновациям не относятся незначительные изменения, используемые в частном порядке в коммерческих банках и не меняющие содержания и сущности банковских услуги, продукта или операции¹.

Инновацию можно квалифицировать как осуществление новой идеи, которая приносит и доход, и прибыль. В банковской сфере к инновациям относят использование нового банковского продукта или услуги, значительную модернизацию существующего продукта или применение новых методов ведения бизнеса маркетинговой, управленческой, организационной сфере.

Вместе с тем, в соответствии с международной практикой инновация должна удовлетворять следующим условиям и признакам²:

1) инновацией могут быть признаны: услуги, продукты, процессы, методы продаж или организационный метод, т.е. инновации бывают продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые;

2) инновация не обязательно должна быть абсолютно новым объектом, она может предполагать и значительные улучшения.

Рассмотрим более подробно возможные ситуации с инновационными банковскими продуктами и услугами.

1) Адаптация инновационного продукта связана с решением проблем клиентов, которые обслуживаются в банке. Например, банковская услуга может иметь характер сопутствующей, и предназначена для клиентов, пользующихся системой дистанционного банковского обслуживания (оплата различных услуг, штрафов).

2) Основное предназначение продукта – привлечь новых клиентов. Для этого банк должен предложить что-то совершенно новое на данном сегменте либо интегрировать в один продукт ряд существующих.

3) Сотрудничество банка с компаниями из других кластеров экономики, приводящее к росту клиентской базы. Возможное увеличение клиентской базы связывается с предоставлением такой услуги, которая имеет не только новые качества банковских услуг, но и гарантирует более высокую степень защищенности от хищения средств с карты.

4) Использование инноваций большим кругом лиц либо, наоборот, адаптация «эксклюзивных» инновационных продуктов для заранее определенного круга лиц.

5) Возможность выйти за пределы региона проживания и производить расчеты онлайн.

6) Прекращение увеличения филиальной сети или открытие дополнительных офисов.

Однако, на наш взгляд, в наиболее общем случае целесообразность открытия дополнительных офисов и филиалов должна определяться количеством операций в среднем, и обязательно должна быть скорректирована на величину расходов, необходимых для открытия и обслуживания как классического дополнительного офиса, так и виртуального, учитывая величину транзакционных издержек.

Российские банкиры хорошо осознают, что на эффективность деятельности и каждого отдельного банка, и на эффективность развития всей банковской системы страны в целом

¹ Тамаров П. А. Платёжные системы в ракурсе российского законодательства и международной практики: монография. М.: КНОРУС, 2015 г. С. 113.

² Жданова О. Р., Карминский А. М. Современные тенденции банковских инноваций // XII Всероссийское совещание по проблемам управления. ВСПУ-2014. Москва 16-19 июня 2014 г.

огромное значение оказывает качество менеджмента. Именно его уровень определяет роль банков в экономическом развитии страны. Поэтому реформа системы менеджмента, которая в настоящее время проходит в большинстве банков страны, оправданна и призвана сформировать продуманную инновационную политику, которая позволит российской банковской системе отвечать требованиям мирового уровня¹.

Так, Сбербанк стал первым банком в России, который внедрил у себя программу Lean или бережливое управление. Эта методика позволила избавиться от малопродуктивных действий, процессов, неэффективного использования времени сотрудниками. Высвобождаемое у сотрудников время направляется на продвижение новых банковских продуктов, улучшение качества обслуживания.

Опираясь на опыт зарубежных банков, отечественным кредитным организациям целесообразно при разработке инновационной стратегии осуществлять мониторинг среды деятельности банка с целью определения потребностей перемен в его деятельности; разрабатывать стратегии и формировать программы перемен в деятельности банка как системы коллективных действий по достижению общей цели; поддерживать инновационные идеи и начинания персонала².

Проблема отечественных банков заключается не столько в получении банковских инноваций, сколько в адаптации её в деятельность банка с наименьшими затратами времени и средств, другими словами, с требуемым уровнем эффективности. В современных условиях инновации позволяют банку, оказывая услуги клиентам, получать дополнительный доход на протяжении длительного периода времени. Но эффективность внедрения инновационных технологий не всегда можно оценить финансовыми показателями. Качественные изменения функционирования банка способствуют повышению его эффективности, что выражается через лояльность клиентов³.

Кроме того, в настоящее время почта рассматривается в роли прямого конкурента коммерческих банков. Она с давних пор предоставляет финансовые услуги, такие как перевод денежных средств – в некоторых странах даже принимает депозиты и оказывает страховые услуги. Таким образом, почта становится участником межотраслевой конкуренции на рынке финансовых услуг.

Широкая сеть отделений по всей стране, отлаженная системная связь, развитая инфраструктура и высокий профессионализм обслуживающего персонала является основным конкурентным преимуществом почты. В течение последних нескольких лет большое количество розничных банков все более активно сотрудничают с почтой, реализуя через почтовые отделения свои услуги. Широкая сбытовая сеть почты стала работать на банковскую систему, а сама почта трансформировалась из конкурента в ценного партнера.

Следующим направлением инновационного симбиоза является сотрудничество банковского и страхового бизнеса – банкострахование. В российской финансовой науке и практике банкострахование, в настоящее время, получило теоретическое развитие и стало активно применяться на практике.

Таким образом, инновационные технологии уже сформировали концепцию банка будущего.

Литература

1. Глисин Ф. Ф. Некоторые тенденции развития инновационной деятельности в России в условиях ограничения финансовых ресурсов // *Инноватика и экспертиза*, 2015. Выпуск 1 (14). С. 57.
2. Жданова О. Р., Карминский А. М. Современные тенденции банковских инноваций // XII Всероссийское совещание по проблемам управления. ВСПУ-2014. Москва, 16-19 июня 2014 г.
3. Мельников Р. М. Оценка эффективности общественно значимых инвестиционных проектов методом анализа издержек и выгод: учебное пособие. Москва: Проспект, 2016. С. 45.

¹ Глисин Ф. Ф. Некоторые тенденции развития инновационной деятельности в России в условиях ограничения финансовых ресурсов // *Инноватика и экспертиза*, 2015. Выпуск 1 (14). С. 57.

² Попова Е. Ю. Применение инновационных технологий в дистанционном банковском обслуживании // *Вестник Иркутского государственного технического университета*, 2013. 5 (76). С. 58.

³ Мельников Р. М. Оценка эффективности общественно значимых инвестиционных проектов методом анализа издержек и выгод: учебное пособие. Москва: Проспект, 2016. С. 45.

4. Попова Е. Ю. Применение инновационных технологий в дистанционном банковском обслуживании // Вестник Иркутского государственного технического университета, 2013. № 5 (76). С. 58.
5. Тамаров П. А. Платёжные системы в ракурсе российского законодательства и международной практики: монография. М.: КНОРУС, 2015 г. С. 113.

The activities of the company "Stroytekhkontakt"
Malanicheva E.¹, Jur'eva K.², Gustap V.³ (Russian Federation)
Деятельность компании ООО «Стройтехконтакт»
Маланичева Е. О.¹, Юрьева К. Д.², Густап В. А.³
(Российская Федерация)

¹Маланичева Евгения Олеговна / Malanicheva Evgeniya – студент;

²Юрьева Кристина Дмитриевна / Jur'eva Kristina – студент;

³Густап Валерия Александровна / Gustap Valeriya – студент,
кафедра строительства и управления недвижимостью,
факультет экономики и управления недвижимостью,

Московский государственный строительный университет, г. Москва

Аннотация: в статье анализируется деятельность строительной компании ООО «Стройтехконтакт». Рассматривается предмет деятельности компании, предоставление услуг физическим и юридическим лицам.

Abstract: the article analyzes the activities of a construction company LLC "Stroytekhkontakt". We consider the subject of campaign activities, the provision of services to individuals and legal entities.

Ключевые слова: организация, методы, метод, осмотр, строительство, структура, реконструкция.

Keywords: organization and methods, method of inspection, construction, structure, reconstruction.

В качестве примера строительной организации была рассмотрена строительная компания ООО «Стройтехконтакт». Полное фирменное наименование Общества на русском языке – Общество с Ограниченной Ответственностью «Стройтехконтакт».

Сокращенное название – ООО «СТК».

Группа компаний «Стройтехконтакт», основанная в 1999 году является одной из ведущих российских компаний, специализирующейся на реализации проектов по строительству подстанций и реконструкции объектов энергетики.

За сравнительно короткий срок своего существования компания существенно расширила свои производственные ресурсы, что позволяет реализовывать крупные проекты строительства энергетических объектов на территории Москвы и Московской области. Накопленный опыт и профессиональное отношение к делу позволяет компании предоставлять полный спектр услуг по возведению и модернизации объектов энергетики, в т.ч. и строительство объектов «под ключ» с классами напряжения от 0,4 до 500 кВ [1].

Предметом деятельности является предоставление услуг физическим и юридическим лицам, удовлетворение общественных потребностей в продукции, работах, услугах производимых Обществом, а также реализация социальных и экономических интересов персонала Общества и его участников.

Общество может осуществлять следующие виды деятельности:

- подготовка строительного участка;
- строительство подстанций;
- производство прочих строительных работ;
- производство прочих отделочных и завершающих работ;
- аренда строительных машин и оборудования с оператором;
- а также любые иные виды хозяйственной деятельности, в том числе внешнеэкономической, не запрещенные законодательством.

Компания ООО «Стройтехноконтакт» осуществляет свою деятельность в соответствии с законами и нормативными актами Российской Федерации и Московской области, распоряжениями и постановлениями Губернатора Московской области.

Основные технико-экономические показатели.

Технико-экономические показатели работы организации ООО «СТК».

1) Количество сотрудников: 205 человек (48 составляют управляющий персонал) 79% специалисты с высшим образованием, при этом более 50% имеют специализацию в энергетике.

2) Средняя зарплата сотрудников — 40 тыс. руб.

За последнее время ООО «Стройтехноконтакт» выполнило и ведет работы на следующих объектах. Применение новых технологий, оперативность и обязательность в работе создали организации репутацию надежного партнера [2].

Литература

3. Смирнов С. Н., Задворьев И. С. «Работаем с ORACLE». ГелиосАРВ. Москва, 2002.

4. Олифер В. Г., Олифер Н. А. «Компьютерные сети». СПб.: Питер, 2001.

The organizational structure of "Stroytehnokontakt"

Malanicheva E.¹, Jur'eva K.², Gustap V.³ (Russian Federation)

Организационная структура предприятия ООО «Стройтехноконтакт»

Маланичева Е. О.¹, Юрьева К. Д.², Густап В. А.³

(Российская Федерация)

¹Маланичева Евгения Олеговна / Malanicheva Evgeniya – студент;

²Юрьева Кристина Дмитриевна / Jur'eva Kristina – студент;

³Густап Валерия Александровна / Gustap Valeriya – студент,

кафедра строительства и управления недвижимостью,

факультет экономики и управления недвижимостью,

Московский государственный строительный университет, г. Москва

Аннотация: в статье анализируется организационная структура компании ООО «Стройтехноконтакт». Рассматривается аппарат управления предприятия.

Abstract: the article analyzes the organizational structure of the campaign of "Stroytehnokontakt". We consider the enterprise management personnel.

Ключевые слова: структура, функциональность, метод, ответственность, строительство, рекомендация, аппарат.

Keywords: structure, function, method, liability, construction, recommendation apparatus.

Организационная структура управления является линейно-функциональной, т. е. управление строительной организацией является смешанным и осуществляется по вертикали линейным аппаратом и по горизонтали функциональными службами.

Под линейной связью понимается вертикальная связь между вышестоящими и нижестоящими звеньями управленческой цепи, из которых один - начальник, а другой подчиненный. Начальник имеет право принимать решение и доводить его до подчиненного. При функциональной связи все подчиненные получают конкретные рекомендации по соответствующим направлениям их деятельности. В компетенцию линейных руководителей входит непосредственное руководство производственным персоналом и вверенным им подразделением. В свою очередь, руководители функциональных служб со своим аппаратом, обслуживая подразделения производства, одновременно помогают линейным руководителям.

Аппарат управления предприятия, возглавляемый Генеральным Директором предприятия, включает заместителей Генерального Директора предприятия, главных специалистов и руководителей отделов предприятия [1].

Работники предприятия назначаются на должность и освобождаются от нее Генеральным Директором предприятия.

Полномочия и ответственность работников аппарата управления, а также руководителей участков устанавливаются Генеральным Директором предприятия.

В состав органа управления входят следующие структурные подразделения и должностные лица:

- Общее собрание участников Общества;
- Ревизионная комиссия;
- Генеральный директор;
- Первый заместитель генерального директора (главный инженер).

Общее собрание участников - является Высшим органом управления Общества, которое может быть очередным или внеочередным. Все участники Общества имеют право присутствовать на Общем собрании участников Общества, принимать участие в обсуждении вопросов повестки дня и голосовать при принятии решений.

Каждый участник Общества имеет на Общем собрании число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале Общества, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Компетенция Общего собрания участников Общества определяется Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», настоящим Уставом и положением об Общем собрании участников Общества, если последнее принято в Обществе.

Основные функции Общего собрания участников:

- Решения об участии в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;
- Образование исполнительных органов Общества и досрочное прекращение их полномочий;
- Утверждение положений (Уставов) о них, решение вопроса о долевом участии в иных предприятиях [2].

Литература

1. Гордеев А. В., Молчанов А. Ю. Системное программное обеспечение. СПб.: Питер, 2002.
2. Смирнов С.Н., Задворьев И.С. Работаем с ORACLE. ГелиосАРВ. Москва, 2002.

The legal status of the organization Malanicheva E.¹, Jur'eva K.², Gustap V.³ (Russian Federation)

Правовой статус организации Маланичева Е. О.¹, Юрьева К. Д.², Густап В. А.³ (Российская Федерация)

¹Маланичева Евгения Олеговна / Malanicheva Evgeniya – студент;

²Юрьева Кристина Дмитриевна / Jur'eva Kristina – студент;

³Густап Валерия Александровна / Gustap Valeriya – студент,

кафедра строительства и управления недвижимостью,

факультет экономики и управления недвижимостью,

Московский государственный строительный университет, г. Москва

Аннотация: в статье анализируется деятельность строительной компании ООО «Стройтехконтакт». Рассматривается правовой статус организации.

Abstract: the article analyzes the activities of a construction company LLC "Stroytekhkontakt". We consider the legal status of the organization.

Ключевые слова: организация, право, метод, ответственность, строительство, структура, статус.

Keywords: organization, rules, methods, responsibility, building, structure, status.

Общество с ограниченной ответственностью «Стройтехконтакт», именуемое в дальнейшем «Общество» действует на основании настоящего Устава, Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также иного применимого законодательства.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации.

Общество является хозяйственным обществом, уставный капитал которого разделен на доли. Имущественная ответственность Общества и его участников определяется по правилам раздела 3 настоящего Устава в соответствии с законодательством.

Общество учреждено на неограниченный срок.

Общество обладает полной хозяйственной самостоятельностью, обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные, в том числе валютный, счета в банках на территории России и за рубежом, от своего имени самостоятельно выступает участником гражданского оборота, приобретает и осуществляет имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности, может выступать в качестве истца и ответчика в суде, в арбитражном или третейском суде.

В порядке, установленном законодательством, Общество вправе создавать организации с правами юридического лица или участвовать в их создании. Общество может иметь представительства и филиалы на территории России и за границей, а также участвовать в капитале других юридических лиц [1].

В случае создания филиалов и представительств Общества в настоящий Устав вносятся изменения, отражающие сведения о соответствующих филиалах и представительствах.

Для обеспечения своей деятельности Общество имеет круглую печать со своим наименованием, бланки, может иметь товарный знак, знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке, другие реквизиты с фирменной символикой.

Организационная структура управления является линейно-функциональной, т. е. управление строительной организацией является смешанным и осуществляется по вертикали линейным аппаратом и по горизонтали функциональными службами.

Под линейной связью понимается вертикальная связь между вышестоящими и нижестоящими звеньями управленческой цепи, из которых один - начальник, а другой подчиненный. Начальник имеет право принимать решение и доводить его до подчиненного. При функциональной связи все подчиненные получают конкретные рекомендации по соответствующим направлениям их деятельности. В компетенцию линейных руководителей входит непосредственное руководство производственным персоналом и вверенным им подразделением. В свою очередь, руководители функциональных служб со своим аппаратом, обслуживая подразделения производства, одновременно помогают линейным руководителям.

Полномочия и ответственность работников аппарата управления, а также руководителей участков устанавливаются Генеральным Директором предприятия. Работники предприятия назначаются на должность и освобождаются от нее Генеральным Директором предприятия [2].

Литература

1. Петрова С. Н. Курс лекций «Теоритические основы автоматизации».
2. Грязных В. Ф. Курс лекций «Моделирование систем».

The audit commission of the enterprise Malanicheva E.¹, Jur'eva K.², Gustap V.³ (Russian Federation) Ревизионная комиссия предприятия Маланичева Е. О.¹, Юрьева К. Д.², Густап В. А.³ (Российская Федерация)

¹Маланичева Евгения Олеговна / Malanicheva Evgeniya – студент;

²Юрьева Кристина Дмитриевна / Jur'eva Kristina – студент;

³Густап Валерия Александровна / Gustap Valeriya – студент,
кафедра строительства и управления недвижимостью,
факультет экономики и управления недвижимостью,

Московский государственный строительный университет, г. Москва

Аннотация: в статье анализируется ревизионная комиссия компании ООО «Стройтехконтакт». Рассматриваются обязанности генерального директора.

Abstract: the article analyzes the Audit Commission campaign of "Stroytekhkontakt". Discusses the responsibilities of the chief Executive.

Ключевые слова: комиссия, функциональность, метод, ответственность, деятельность, рекомендация, общество.

Keywords: Commission, functionality, method, responsibilities, activities, advice, society.

Ревизионная комиссия - орган внутреннего финансового контроля юридического лица, избираемый общим собранием учредителей общества не реже одного раза в год для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества. Ревизионная комиссия Общества вправе в любое время проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности Общества и иметь доступ ко всей документации, касающейся деятельности Общества. Компетенция и численный состав ревизионной комиссии определяется уставом общества и законодательством Российской Федерации. Ревизионная комиссия Общества избирается общим собранием Участников Общества сроком на один год. Количество членов ревизионной комиссии общества - два. Ревизионная комиссия общества в обязательном порядке проводит проверку годовых отчетов и бухгалтерских балансов Общества до их утверждения Общим собранием Общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества - Генеральным директором.

Генеральный директор - единоличный исполнительный орган Общества избирается общим собранием участников Общества на неограниченный срок. Генеральный директор может быть избран также не из числа его участников.

Договор между Обществом и лицом, осуществляющим функции Генерального директора, подписывается от имени Общества лицом, председательствовавшим на общем собрании участников Общества, на котором избрано лицо, осуществляющее функции Генерального директора, или участником Общества, уполномоченным решением общего собрания участников Общества [1].

Генеральный директор Общества:

1. Без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;

2. Выдает доверенности на право представительства от имени Общества, в том числе доверенности с правом передоверия;

3. Издает приказы о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;

4. Осуществляет иные полномочия, не отнесенные Федеральным законом «Об Обществах с ограниченной ответственностью» или настоящим Уставом Общества к компетенции общего собрания участников Общества.

При исполнении своих обязанностей он должен действовать в интересах Общества, осуществлять права и исполнять обязанности в отношении Общества добросовестно и разумно. Генеральный директор несет ответственность перед Обществом за убытки причиненные Обществу своими виновными действиями (бездействием), если иные основания и размер ответственности не установлены федеральными законами.

Генеральный директор осуществляет следующие функции:

- Издает приказы и распоряжения;
- Утверждает приказы и распоряжения;
- Организационную структуру организации [2].

Литература

1. *Мартин Дж.* Организация баз данных в вычислительных системах / Пер. с англ. М. Мир, 1980.
2. *Тиори Т., Фрай Дж.* Проектирование структур баз данных / Пер. с англ. М. Мир, 1985.

Formation of the centers of the enterprise responsibility Leonova A. (Russian Federation) Формирование центров ответственности предприятия Леонова А. А. (Российская Федерация)

Леонова Алена Александровна / Leonova Alena – студент,
кафедра корпоративной экономики и управления персоналом,
Институт экономики и менеджмента
Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Аннотация: организация учета и контроля по центрам ответственности обеспечивает отражение, накопление, анализ и представление информации о затратах, доходах и результатах центров ответственности и позволяет дать оценку деятельности отдельных структурных подразделений и их руководителей. В данной публикации рассмотрены основные центры ответственности предприятий, изложены принципы их формирования.

Abstract: organization of accounting and control of the centers of responsibility provides reflection, storage, analysis and presentation of information on costs, revenues and results of the centers of responsibility and allows you to assess the performance of individual departments and their managers. This publication describes the main centers of the responsibility of enterprises, set out the principles of their formation.

Ключевые слова: центр ответственности, центр затрат, центр доходов, центр прибыли, центр инвестиций.

Keywords: responsibility center, cost center, a revenue center, profit center, investment center.

Центры ответственности были задуманы как новое дополнение к системе учета стандарт-кост. Такая организация учета стала давать возможность использовать возникающие отрицательные и положительные отклонения фактических затрат от стандартных при оценке работы тех или иных менеджеров.

Центр финансовой ответственности (ЦФО) — структурное подразделение или группа подразделений: осуществляющих операции, конечная цель которых — оптимизация прибыли; способных оказывать непосредственное воздействие на прибыльность; отвечающих перед вышестоящим руководством за реализацию установленных целей и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов.

Цель системы управления по ЦФО состоит в повышении эффективности управления подразделениями предприятия на основе обобщения данных о затратах и результатах деятельности каждого центра ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретного руководителя [1].

Главный принцип управления по ЦФО — центр ответственности отвечает только за те затраты и (или) выручку, а в более широком смысле только за те показатели, на которые должны и могут влиять его руководители в течение определенного периода.

В основе целеполагания внутрифирменного управления лежит выделение целей и объектов оперативного и стратегического управления. В оперативных ЦФО объектом является заданный текущий процесс, а целью — обеспечение выпуска и реализации продукции в заданных объемах и номенклатуре при условии оптимизации затрат. В стратегических ЦФО объектом уже являются стратегические направления развития предприятия, для чего нужно определить место внутренних структур в формировании и оптимальной реализации стратегических направлений развития организации [2].

Наиболее распространенным в публикациях является выделение ЦФО исходя из объема полномочий и ответственности: центр доходов; центр затрат; центр прибыли; центр инвестиций.

Центр доходов — структурное подразделение, ответственное за сбытовую деятельность компании. Ее эффективность определяется максимизацией доходов компании, в рамках выделенных для этих целей ресурсов. Может возникнуть вопрос, а не является ли подразделение, ответственное за сбыт, центром затрат на реализацию продукции (рекламные акции, заработная плата менеджеров по продажам и т. д.)? Безусловно, можно определить сбытовое подразделение и как центр затрат, но, учитывая незначительную их долю в сравнении с суммой доходов (являющихся доходами всего предприятия) будем именовать его все же как центр доходов. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают

Бюджет продаж и Смета сбытовых расходов (назначение, структура данных документов и порядок работы с ними будут рассмотрены в следующих публикациях).

Центр затрат — структурное подразделение, ответственное за выполнение определенного объема работ (производственного задания) в рамках выделенных на эти цели ресурсов. К данному типу ЦФО относится, как правило, большинство подразделений компании. В первую очередь производственные (цеха основного и вспомогательного производств, сервисные подразделения). При этом у центра затрат могут быть и доходы (например, выручка от реализации транспортным подразделением услуг на сторону), но если величина их незначительна, а оказание данных услуг не является основным бизнесом компании, ЦФО определяется как центр затрат. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают Бюджет производства (производственная программа) и Бюджет затрат (или Смета затрат). Как разновидность центров затрат могут выделяться центры закупок и центры управленческих расходов [3].

Центр закупок — это разновидность центра затрат, он несет ответственность за своевременное и в полном объеме снабжение предприятия необходимыми материальными ресурсами в рамках выделенных на эти цели лимитов [4]. К таким центрам ответственности относятся, например, отделы снабжения. Инструментами бюджетного управления для данного типа ЦФО выступают Бюджет закупок (может включать в себя расходы на транспортировку) и Смета затрат.

Центр управленческих расходов — это разновидность центра затрат, он отвечает за качественное исполнение функций управления. К данному типу относится аппарат управления компании, в большинстве случаев без разделения его на структурные составляющие (управления, отделы). Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО выступает Смета управленческих расходов.

Центр прибыли — структурное подразделение (или компания в целом), ответственное за финансовый результат от текущей деятельности. В большинстве случаев ответственность за текущую прибыль (или убыток) несет руководство компании. В отдельных случаях в составе компании могут выделяться центры прибыли, ответственные за финансовый результат по какому-либо виду деятельности. В составе центра прибыли могут находиться нижестоящие по иерархии центры дохода и центры затрат. Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО (не считая Бюджетов продаж, закупок, затрат) выступает Бюджет доходов и расходов (БДР) [5].

Центр инвестиций — структурное подразделение (или компания в целом), ответственное за эффективность инвестиционной деятельности. Традиционным заблуждением является определение в качестве центра инвестиций подразделения, занимающегося планированием и контролем инвестиционной деятельности (например, инвестиционного управления). Дело в том, что окончательные решения инвестиционного характера принимает руководство компании и несет за них всю полноту ответственности. Инструментом бюджетного управления для данного типа ЦФО выступает Бюджет инвестиций, а также Прогнозный баланс (или Бюджет по балансовому листу). В масштабах всего предприятия, как правило, центр инвестиций совпадает с центром прибыли и, в таком случае, центр ответственности определяют как центр прибыли и инвестиций.

В основе формирования центров ответственности хозяйствующего субъекта должны лежать следующие принципы. В каждом центре ответственности должен быть показатель для измерения объема деятельности [6] и база для распределения накладных расходов. Во главе каждого центра ответственности должно находиться лицо, ответственное за уровень затрат [7]. Степень детализации затрат должна быть достаточной для проведения анализа, но не избыточной. В противном случае положительный эффект от внедрения данной системы может быть полностью перекрыт отрицательным эффектом вследствие значительного роста трудоемкости ведения учета и возникшими в связи с этим затратами. Поскольку разделение хозяйствующего субъекта на центры ответственности сильно влияет на мотивацию руководителей соответствующих центров, то необходимо учитывать социально-психологические факторы.

Смысл создания центров ответственности состоит в более четкой организации контроля и регулировании затрат как функции управления, а также обеспечении четкой персонализированной ответственности за уровень отдельных расходов и затрат на предприятии. Суть этого процесса состоит в сопоставлении достигнутых результатов с запланированными (или с нормами), в анализе причин отклонения, в установлении ответственных за эти отклонения и принятии необходимых корректирующих мер.

Литература

1. Метсанурк Э. Г., Орлов В. П., Тюфякова О. П. Формирование управленческого учета и учетной системы угольной компании (филиала-шахты) // Антикризисное управление: производственные и территориальные аспекты. Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции. Новокузнецк, 2007. С. 147-150.
2. Нифонтов А. И., Тюфякова О. П. Сбалансированная система показателей как технология управления угольным бизнесом // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С. 105-110.
3. Нифонтов А. И., Черникова О. П. Управление логистическими издержками угледобывающих предприятий // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов, 2016. № 3. С. 224-227.
4. Нифонтов А. И., Кушнеров Ю. П., Черникова О. П. Оптимизация закупочной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства, 2015. № 4 (67). С. 35-43.
5. Нифонтов А. И., Тюфякова О. П. Формирование бюджетов филиалов-шахт угольной компании. Новокузнецк, 2005. 44 с.
6. Нифонтов А. И., Тюфякова О. П. Ключевые показатели эффективности угольной компании и филиалов-шахт // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С. 110-112.
7. Нифонтов А. И., Тюфякова О. П. Модель управления затратами в филиалах-шахтах угольной компании. Новокузнецк, 2005. 49 с.

The problem of formation in modern conditions, the financial resources of economic agents

Nuzhdova E. (Russian Federation)

Проблема формирования финансовых ресурсов экономических субъектов в современных условиях

Нуждова Е. В. (Российская Федерация)

*Нуждова Екатерина Витальевна / Nuzhdova Ekaterina – студент,
кафедра финансов и кредита, экономический факультет,
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск*

Аннотация: в статье анализируется проблема формирования финансовых ресурсов экономических субъектов в современных условиях. Рассматриваются различные показатели влияния на интенсивность формирования финансовых ресурсов. Предлагаются мероприятия по улучшению эффективности формирования финансовых ресурсов.

Abstract: the article analyzes the problem of formation of financial resources of economic entities in modern conditions. We consider various measures of influence on the rate of formation of financial resources, proposed measures to improve the efficiency of formation of financial resources.

Ключевые слова: финансы предприятия, финансовые коэффициенты, анализ, управление, экономические субъекты, малые предприятия.

Keywords: finance companies, financial ratios, analysis, management, economic actors, small businesses.

В настоящее время к наиболее важным проблемам формирования финансовых ресурсов предприятия относятся: правильная организация финансовой работы, форма собственности организации, налогообложение, спрос на данный вид продукции. Эффективность деятельности каждого предприятия во многом зависит от правильной и своевременной мобилизации финансовых ресурсов и их использования для обеспечения нормального процесса производства и расширения производственных фондов. Из этого следует, что для каждого предприятия важное значение имеет правильная организация финансовой работы. Состояние финансовых ресурсов предприятия характеризуется составом источников формирования их средств [1]. Для

анализа мы будем использовать сравнительный аналитический баланс. Такой баланс получается из исходного баланса путем перегруппировки и компоновки статей и разделов. Сравнительный баланс позволяет свести воедино, систематизировать и наглядно представить расчеты необходимые для оценки состояния хозяйствующих субъектов (таблица 1).

Таблица 1. Структура источников средств ООО «Саранский Ликероводочный завод», тыс. руб.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение			
				В абсолютной сумме т.р. (+), (-)		В % (+), (-)	
				2014-2013	2015-2014	2014-2013	2015-2014
Источники средств всего,	1130470	1339184	1400260	208714,00	61076,00	118,46	104,56
в том числе							
Собственный капитал,	814138	992175	832487	178037,00	-159688,00	121,87	83,91
В % к общей сумме средств	72,02	74,09	59,45	2,07	-14,64	102,87	80,25
Заемные средства	316332	347009	567773	30677,00	220764,00	109,70	163,62
В % к общей сумме средств	27,98	25,91	40,55	-2,07	14,64	92,60	156,48
Долгосрочные обязательства	40784	45266	161632	4482,00	116366,00	110,99	357,07
В % к заемным средствам	12,89	13,04	28,47	0,15	15,42	101,18	218,23
Краткосрочные обязательства,	275548	301743	406141	26195,00	104398,00	109,51	134,60
В % к заемным средствам	87,11	86,96	71,53	-0,15	-15,42	99,83	82,26

Из изложенного можно заметить, что наибольший удельный вес в структуре источников занимают собственные средства. Подобная ситуация положительно характеризует положение хозяйствующего субъекта, ибо свидетельствует о независимости от заемных источников.

Краткосрочные обязательства предприятия превышают 50%-й объем в общей величины заемных источников, так в 2013 г. их размер составил – 87,11% от общего объема заемных средств, в 2014 г. – 86,96%, в 2015 г. – 71,53%. Таким образом, большое значение этого показателя свидетельствует о том, что оборотные средства данный субъект формирует в большей степени за счет собственного капитала.

В целом, судя по таблице 1, можно сказать, что доля собственных средств ООО «Саранский Ликероводочный завод» к концу 2015 г. резко сократилась на 159688 тыс. рублей, за счет полученного в данном году непокрытого убытка. А в структуре заемных средств, в том же году, резко возрос удельный вес кредиторской задолженности на 220764 тыс. руб.

Одной из основных задач финансово-экономического состояния предприятия является исследование показателей, характеризующих его финансовую устойчивость.

Финансовая устойчивость - это такое состояние финансовых ресурсов организации, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платеже- и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Это результат наличия определенного запаса прочности, защищающего предприятие от случайностей и резких изменений внешних факторов.

Количественно финансовая устойчивость характеризуется системой финансовых коэффициентов.

В рамках общего анализа использования финансовых ресурсов целесообразно провести анализ финансовой устойчивости. Этот вид анализа позволяет дополнить и более детально рассмотреть результаты деятельности ООО «Саранский Ликероводочный завод».

*Таблица 2. Расчет абсолютных показателей для определения финансовой устойчивости
ООО «Саранский Ликероводочный завод», тыс. руб.*

Показатель	2013	2014	2015
1. Источники собственных средств (Капитал и резервы)	814138	992175	832487
2. Внеоборотные активы	401133	396945	526015
3. Наличие собственных оборотных средств (стр1-стр2)	413005	595230	306472
4. Долгосрочные заемные средства	40784	45266	161632
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных оборотных средств (стр3 + стр4)	453789	640496	468104
6. Краткосрочные заемные средства	275548	301743	406141
7. Общая величина источников формирования запасов (стр5 + стр6)	729337	942239	874245
8. Запасы и НДС	255613	262814	239743
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (стр3-стр8)	157392	332416	66729
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных оборотных средств (стр5-стр8)	198176	377682	228361
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов (собственные, долгосрочные и краткосрочные заемные источники) (стр7-стр8)	473724	679425	634502

Из таблицы 2 видно, что финансовое состояние ООО «Саранский Ликероводочный завод» в 2013-2015 гг. является устойчивым. Для изменения такого финансового состояния предприятия необходимо улучшить ряд финансовых показателей.

Теперь произведем расчет относительных показателей – финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 3. Показатели, определяющие состояние оборотных средств

Наименование показателя	2013	2014	2015	Изменение	
				2014/2013	2015/2014
1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0.566	0.632	0.351	0.066	-0.281
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	1.616	2.265	1.278	0.649	-0.987
3. Коэффициент маневренности собственных средств	0.507	0.6	0.368	0.093	-0.232
4. Коэффициент маневренности	0.483	0.574	0.308	0.091	-0.266
5. Коэффициент мобильности всех средств	0.645	0.704	0.624	0.059	-0.08
6. Коэффициент мобильности оборотных средств	0.393	0.505	0.459	0.112	-0.046
7. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками их формирования	1.775	2.437	1.953	0.662	-0.484

Оценка значения коэффициента обеспеченности собственными средствами за анализируемый период говорит о том, что организация не зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов, она в состоянии осуществлять бесперебойную финансово-хозяйственную деятельность.

Коэффициент маневренности в отчетном периоде возрос и составил 0,57, т. е. в начале периода значительная часть собственных средств предприятия закреплена в ценностях иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, т.е. не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность. В конце периода собственные средства предприятия были мобильны, большая часть их вложена не в основные средства и иные внеоборотные активы, а в оборотные средства. При этом коэффициент маневренности собственных средств свидетельствует о значительном росте финансовой устойчивости предприятия.

За 2014 г. увеличилась доля средств, предназначенная для погашения долгов, на 5,9 пунктов и составила 70,4%. Это говорит о росте возможностей предприятия обеспечивать бесперебойную работу, рассчитываясь с кредиторами. При этом доля абсолютно готовых к платежу средств в общей сумме средств, направляемых на погашение долгосрочных долгов, увеличилась на 11,2 пунктов и составила 50,5% от общей суммы оборотных активов предприятия.

Значение коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами как на начало, так и на конец периода, превышает его нормальный уровень. Это свидетельствует о том, что собственными источниками покрыты не только необходимые размеры запасов и затрат (обоснованная потребность в запасах и затратах в те периоды, когда скорость их оборота выше), но и весь их объем. При этом по состоянию на 01.01.2015 г. за счет собственных оборотных и долгосрочных заемных средств покрывается на 66,2% больше запасов и затрат, чем в начале периода.

Коэффициент маневренности в отчетном периоде снизился и составил 0,31, т. е. в начале периода собственные средства предприятия были мобильны, большая часть их вложена не в основные средства и иные внеоборотные активы, а в оборотные средства. В конце периода значительная часть собственных средств предприятия закреплена в ценностях иммобильного характера, которые являются менее ликвидными, т. е. не могут быть достаточно быстро преобразованы в денежную наличность. При этом коэффициент маневренности собственных средств свидетельствует о значительном снижении финансовой устойчивости предприятия.

За 2015 г. снизилась доля средств, предназначенная для погашения долгов, на -8 пунктов и составила 62,4%. Это говорит об уменьшении возможностей обеспечивать бесперебойную работу, рассчитываясь с кредиторами. При этом доля абсолютно готовых к платежу средств в общей сумме средств, направляемых на погашение долгосрочных долгов, уменьшилась на -4,6 пунктов и составила 45,9% от общей суммы оборотных активов предприятия.

Значение коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами как на начало, так и на конец периода, превышает его нормальный уровень. Это свидетельствует о том, что собственными источниками покрыты не только необходимые размеры запасов и затрат (обоснованная потребность в запасах и затратах в те периоды, когда скорость их оборота выше), но и весь их объем. При этом по состоянию на 01.01.2015 г. за счет собственных оборотных и долгосрочных заемных средств покрывается на 48,4% меньше запасов и затрат, чем в начале периода.

Обычно финансовые проблемы - это следствие принятия ряда неверных решений. Лишь осознав это, можно подойти к решению финансовых трудностей, а через успешное их решение позволить предприятию успешно функционировать, регулярно осуществлять все плановые платежи, выплачивать заработную плату своим работникам в срок, расширять своё производство за счет внутренних ресурсов.

В целом, на основе анализа показателей финансовой устойчивости ООО «Саранский Ликероводочный завод» за 2013-2015 гг. можно сделать вывод, что данное предприятие находится в устойчивом состоянии, о чем свидетельствует значение коэффициентов, размеры которых соответствуют нормальному уровню.

Таким образом, проблема формирования финансовых ресурсов субъектов в настоящее время играет важную роль в воспроизводственном процессе страны. Финансовые ресурсы призваны, главным образом, обеспечить производственный процесс предприятия. Роль финансовых ресурсов можно проследить через их функции: распределительную, воспроизводственную, стимулирующую и контрольную.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / под ред. В. И. Стражева. Минск: Высшая школа, 2014.
2. Басовский Л. Е. Экономический анализ (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) / Л. Е. Басовский, А. М. Лунова, А. Л. Басовский. М.: ИНФРА-М, 2010. 251 с.

3. Левачев П. А. Особенности функционирования организации в информационной экономике // Актуальные проблемы экономики России в инновационном периоде развития: монография / науч. Ред. П. А. Левачев). Саранск: Мордов. кн. Изд-во, 2009. 160 с.
4. Маркарьян Э. А. Финансовый анализ: учеб. пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. 3-е изд. перераб. и доп. М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2013. 224 с.
5. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник. М.: Эксмо, 2012. 704 с.
6. Роль финансов для стратегического развития предприятия / В. В. Кудрявцева, И. А. Сидоровнина // Научные исследования и разработки молодых ученых: сб. матер. 5 междунар. молодеж. науч.-практ. конф., Новосибирск, 19 июня 2015 г. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2015. С. 245-249.

Influence of regional aspect on efficiency of activity of trade enterprises Markovina V. (Russian Federation)

Влияние регионального аспекта на эффективность деятельности торговых предприятий Марковина В. Н. (Российская Федерация)

*Марковина Виктория Николаевна / Markovina Victoria – студент,
факультет управления,*

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Аннотация: в статье анализируется влияние расположения торговых предприятий на эффективность их деятельности. Приводятся конкретный пример компании, а также средства, благодаря которым процветает данное предприятие.

Abstract: the article analyzes the impact of the location of commercial enterprises on the effectiveness of their activities. A concrete example of the company, as well as the means by which the enterprise is thriving.

Ключевые слова: эффективность, предприятие, стратегия.

Keywords: efficiency, enterprise, strategy.

Эффективное планирование деятельности торгового предприятия – это важнейший аспект для долгосрочного функционирования, стабильного роста и развития предприятия, а также для увеличения его прибыли. Планирование дает возможность наилучшим образом реализовать такой ресурс как человеческий капитал и другие.

Главной целью выбора стратегии является обеспечение устойчивого роста и развития предприятия и повышение его конкурентоспособности на рынке. Стратегическому планированию деятельности торговых организаций, а также аспектам их эффективности функционирования посвящены некоторые научные труды, авторами которых являются Л. А. Брагин [1], Г. Г. Иванов [2,3], В. М. Тимирьянова [4] и др.

В данный момент для формирования стратегии и планирования хозяйственной деятельности организации предлагается установить, в каком финансово-экономическом состоянии предприятие находится в настоящее время, какое состояние нужно достичь и предопределить возможные сценарии развития. После проведенного анализа подбирается план, который определяет, какими средствами и методами можно реализовать выбранную стратегию. Также нужно учитывать, что невозможно составить 100-процентный план реализации, поскольку внутренняя среда и, в особенности, внешняя обладают высокой степенью неточности. У планирования любой стратегии имеются свои специфические особенности: стратегические решения ориентируются на будущее и учитывают непрерывно меняющуюся внешнюю и внутреннюю среду; они связаны с привлечением и мобилизацией всех материальных и трудовых ресурсов; способны адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям рынка; обладают высокой степенью неопределенности, т.к. невозможно с точностью предсказать все обстоятельства внутренней и внешней среды, что является значительным минусом. При планировании деятельности предприятий необходимо брать во внимание такой аспект как отсутствие единой стратегии для всех предприятий, даже находящихся в одной подотрасли. Каждая организация по-своему уникальна, именно поэтому стратегия для каждой организации разрабатывается соответствующая. Разработка стратегии зависит от различных

факторов. Например, позиция торговой организации на рынке, поведение ее конкурентов, динамика роста и развития, возможностей и угроз данной организации – все эти составляющие играют значительную роль при разработке стратегии.

Одной из наиболее перспективных стратегий является применение потенциала региональных рынков. Развитие региональных рынков – это важная социальная задача [5].

В качестве примера возьмем сеть магазинов «SPAR». Данное торговое предприятие было основано в 1932 году в Голландии Адрианом ван Веллом как добровольная сеть бакалейщиков под названием «DESPAR». В течение 1950-х годов SPAR быстро распространялся по Европе и в 2000-ом году начал работу в России. Эта компания предпочла выйти на региональные рынки России, в то время как большинство торговых организаций работали исключительно на высокодоходных рынках в городах федерального значения (Москва, Санкт-Петербург). Следует учесть, что причиной отказа от рассмотрения московскими торговыми сетями для себя данных рынков стала низкая возможность продажи товаров, в особенности премиум класса, поскольку доходы жителей других регионов меньше, чем в Москве. Именно это позволило предприятию «SPAR» работать в условиях более низкой конкуренции.

Согласно статистике, в районах с активным развитием данной сети наблюдается динамика роста среднего уровня доходов жителей региона, по сравнению с периодами до появления данной сети.

Последние несколько лет предприятие развивается особенно энергично, осваиваются новые регионы, расширяется присутствие в уже освоенных районах. Сеть «SPAR» охватывает Тульскую, Челябинскую, Иркутскую, Томскую, Калининградскую, Кемеровскую, Оренбургскую и многие другие области, Удмуртскую республику, а также северо-западные и восточные регионы Российской Федерации. Недавнее присоединение партнеров из Калининграда, Башкортостана, Оренбургской области, Удмуртии, Кемерово, стало важной вехой в развитии SPAR в России. Факт того, что присутствие компании активно расширяется и в уже освоенных районах, подтверждает открытие 11 магазинов в Калининграде, Ижевске, Петрозаводске, Санкт-Петербурге, Туле, Иркутской и Нижегородской областях в период с 03.06.2016 по 22.09.2016.

Наилучшим образом сеть могла бы расширить своё географическое присутствие за счет освоения новых рынков сбыта в Республике Крым, поскольку покупателями станут как местные жители, так и туристы, которых особенно много в летний сезон.

Турист, пребывая в новом для него городе, с большей вероятностью выберет магазин, который ему уже известен, так как он знает качество, ценовой диапазон и приблизительный ассортимент. В настоящее время в Крыму существенно малое количество подобных предприятий, благодаря этому конкуренция будет значительно ниже, чем в других регионах.

Политика стимулирования продаж предприятия «SPAR» довольно эластичная и для того, чтобы добиться увеличения коммерческой выгоды в условиях рынка, данная компания приспосабливается к своей целевой аудитории. Примером приспособления является график работы магазина, расположение в нем товаров, а также их разнообразие. В разных регионах компании изменяется расположение продукции в зависимости от покупателей, различается ассортимент товаров. В регионах более предпочтительна продукция местного производства (например, молочная продукция «Латона», продается только в Мурманской области, так как именно там находится Североморский молочный завод). В центральных торговых точках ассортимент продукции питания существенно ниже, нежели в жилых районах. Также, стоит отметить высокую эффективность использования компанией собственных торговых марок [6].

Ценовой диапазон товаров определяется средним уровнем доходов жителей, он значительно отличается в крупных городах и небольших населенных пунктах. В мелких городах наибольшее преимущество имеет продукция собственного и местного производства. В крупных городах развита продукция популярных брендов.

График работы магазинов различен в зависимости от расположения. Например, в Санкт-Петербурге в разных районах график работы магазинов компании «SPAR» отличается. Некоторые магазины работают круглосуточно, в основном они находятся в центральной части города, где развита инфраструктура, в отдаленных районах, где практически отсутствует конкуренция, открытие происходит с 7:00 до 12:30, а заканчивается работа в период с 20:45 до 00:30.

Различаются и форматы магазинов. Существуют «SPAR Express» - магазины быстрого обслуживания с расширенным ассортиментом продуктов для употребления на месте и на вынос, торговой площадью 100-200 кв. м., чаще всего располагаемые на АЗС, вокзалах, в аэропортах, центральных улицах, на пересечении транспортных и пешеходных потоков. Такие магазины сети приносят дополнительный доход за счет большого количества возможных покупателей. Главными плюсами для потребителя являются: экономия времени, наличие

товаров первой необходимости, быстрота покупки, доступность цен и возможность круглосуточно пользоваться услугами данного магазина. В крупных городах располагаются торговые точки под названием «EUROSPAR» - супермаркеты торговой площадью от 1000 до 3000 кв. м., нацеленные на удовлетворение еженедельных семейных потребностей. Супермаркеты EUROSPAR оснащены многопрофильным кулинарным производством, собственной пекарней и кондитерской. Определенной «изюминкой» супермаркета является наличие шоу-зоны, в которой на регулярной основе проводятся кулинарные мастер-классы. Это в свою очередь привлекает покупателей.

Таким образом, следуя примеру и всем вышеуказанным действиям предприятия «SPAR», можно увеличить эффективность деятельности торговых сетей и повысить прибыль компаний.

Литература

1. Брагин Л. А., Иванов Г. Г., Стукалова И. Б. Розничная торговля: современные тенденции и перспективы развития. М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2009.
2. Иванов Г. Г. Экономика торгового предприятия. М.: Академия, 2010.
3. Иванов Г. Г., Майорова Е. А. Деловая репутация и эффективность торговли // Економічний часопис-XXI, 2014. Т. 1. № 1-2. С. 54-57.
4. Тимирьянова В. М., Красильникова Е. А., Рузанкин С. О., Каримова А. И. Оценка эффективности товародвижения в экономике регионов // Экономика и управление: научно-практический журнал, 2014. № 1 (117). С. 65-70.
5. Магомедов Г. Д., Магомедова Д. Г. Формирование программы реструктуризации экономики региона // Вестник Дагестанского государственного университета, 2006. № 5. С. 21-23.
6. Майорова Е. А. Нематериальные активы как конкурентные преимущества организаций розничной торговли // Сервис в России и за рубежом, 2014. Т. 8. № 5 (52). С. 3-17.

The impact of digital marketing on the traditional marketing-mix Matveev A. (Russian Federation)

Влияние цифрового маркетинга на традиционный комплекс продвижения

Матвеев А. К. (Российская Федерация)

*Матвеев Анатолий Константинович / Matveev Anatoliy - студент,
факультет маркетинга рекламы и сервиса,
Институт отраслевого менеджмента*

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: данная статья рассматривает различные изменения, которые появились благодаря совершенно новому виду маркетинга. Статья будет включать самые основные элементы маркетинга, которые изменились в процессе применения новых стратегий, с приведением примеров на основе различных иностранных компаний.

Abstract: this entry observes different alterations in marketing that has been influenced by new digital promotion methods. The article includes the most basic elements of marketing that has been changed due to the process of adapting new strategies with providing examples of foreign companies.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, новый ритейлер, подлинность.

Keywords: digital marketing, new retailer, co-creating, authenticity.

При усиливающейся конкуренции на рынке ритейла торговым компаниям все сложнее сохранять свою индивидуальность и уникальность предложения. Конкуренты с легкостью копируют товарное предложение, дополнительные услуги, сервис, предлагаемый клиенту. Легкость копирования компаний порождает перенасыщенность рынка аналогичными предложениями, что снижает конкурентные преимущества компании до минимума [3].

В прошлом специалисты только использовали традиционные методы маркетинга. В настоящее время мы наблюдаем растущий переход к цифровому маркетингу, который полностью изменил традиционный маркетинг-микс. Надо отметить, что подход, где фирма

занимает главную позицию, начинает исчезать и переходит в подход, где потребитель становится главнее фирмы [1].

Одним из первых элементов, который испытал на себе изменения, является сам продукт. Где фокус сместился от создания продуктов самой фирмы к совместному созданию продукта и даже бренда. Таким образом, потребитель может не только покупать товар компании, но также помогать создавать и улучшать его. Это радикальное изменение направлено на нахождение инновационных ресурсов за пределами фирмы. Например, Apache - свободный веб-сервер, развитие и поддержание, которого полностью зависит от его «потребителей» через совместное создание. Другой пример, **LittleBigPlanet** — консольная игра в жанре платформера, который дает возможность игрокам создавать свои уровни, что очень схоже с созданием платформ профессиональными игровыми разработчиками. Также, известная компания “Threadless” по производству футболок, размещенная в Чикаго, не имеет своей собственной команды по разработке дизайны. Вместо этого, весь креативный дизайн они получают от своих потребителей. Говоря об исследовании, опубликованном в «the Journal of Product Innovation Management in 2004», было выявлено, что покупатели были готовы платить больше в том случае, если им давали возможность участвовать в процессе создания продукта. Самое исследование заключалась в том, что определенным участникам давали возможность создать свои собственные концепты часов. Таким образом, клиент может сделать вклад в уникальный дизайн, при этом он будет платить намного больше. Такой, новый элемент маркетинга уже начинает входить в различные отрасли как, например машиностроение [1].

Потребители разнородны в своих отношениях с фирмами: они связаны с сотнями брендов-помощью новых медиа-каналов за пределами производителя и контроля розничной торговли. После покупки эти потребители могут оставаться агрессивно увлеченными, публично продвигая продукцию или резко критиковать и высмеивать товары, которые они купили, но также могут сотрудничать в развитии брендов [5].

Следующим концептом маркетинга микс, который тоже испытал на себе изменения, является продвижение товара. В современном цифровом мире ложные заявления компаний об их бренде могут быстро раскрыться и в большинстве случаев это приводит к значительной финансовой потере компании. Поэтому компания должна представлять себя в истинном образе, то есть ее аутентичность. В 2006 году, относительно доклада было обнаружилось, что Domino's pizza имеет самый ужасный вкус пиццы в Америке. Многие потребители жаловались, что на вкус пицца была как картон, что очень сильно раздражало покупателя. Однако компания отреагировала немедленно на этот вызов, изменив состав пиццы, после чего объявила об этом потребителям через традиционную рекламу и интернет, в которых показали клипы с настоящими людьми, которые критиковали Domino's Pizza, и шеф-повара, который просит их попробовать их новую пиццу. Компания испытала огромный успех, что привело к увеличению продаж в два раза.

По существу, цифровая аутентичность или подлинность бренда относится к степени, в которой продвижение продукта онлайн обеспечивает потребителя с истинным описанием происхождения бренда, характерных черт и выгод. Такое аутентичное продвижение обычно сосредотачивается на рассказывании истории больше, чем на каком-то неискреннем заявлении. История обычно связана с брендом в истинной форме и обычно дает понять потребителю, что у бренда есть цель больше чем просто получить прибыль [2].

Опираясь на исследования фирмы Forrester, было определено, что электронная коммерция приближается к \$200 млрд в США и составляет 9% от общего объема розничных продаж, по сравнению с 5% пять лет назад. Также соответствующий показатель составляет около 10% в Соединенном Королевстве. Во всем мире цифровая розничная торговля, вероятно, приближается к 15% до 20% от общего объема продаж, хотя доля будет значительно варьироваться в зависимости от сектора. Кроме того, много цифровых розничных продаж в настоящее время весьма прибыльны. Например, пятилетняя средняя доходность от Amazon на инвестиции, например, составляет 17%, в то время как традиционные скидки и универмагов в среднем 6,5% [4].

Хоть цифровой маркетинг становится все популярнее, традиционные техники все еще имеют место быть. Большинство компаний стали использовать и обе стратегии с небольшим наклоном в цифровую рекламу. Объединение таких стратегий стали называть “omnichannel” ритейлинг. Этот термин отражает тот факт, что розничная сеть может взаимодействовать со своим потребителем через бесчисленное количество каналов - вебсайты, газеты, киоски, каталоги, колл-центры, социальные сети, телефоны, компьютерные консоли, телевидение и многое другое.

Таким, образом, цифровая эра изменила то, как бизнес продвигает свой продукт на рынке. Она так переделала поля игры, что компаниям приходится приспосабливать свои стратегии для того, чтобы достичь своих клиентов и не потерять прибыль.

Литература

1. *Bhalla G.* Collaboration and co-creation: New platforms for marketing and innovation, New York: Springer, 2011. 120 с.
2. *Godin S.* All marketers are liars: The power of telling authentic stories in a low-trust world. New York: Penguin. (ISBN-10: 1591845335, ISBN-13: 978-1591845331) (2), 2012.
3. *Voronova A. S.* Digital marketing versus traditional marketing in the globalized world: сборники конференций НИЦ Социосфера, 2015. № 36. С. 63-65.
4. *Darrel K. Rigby.* Future of Shopping. [Electronic resource]. URL: <https://hbr.org/2011/12/the-future-of-shopping/> (date of access: 20.11.2016).
5. *David C. Edelman.* Branding in the Digital Age: You're spending your money in all the wrong places. [Electronic resource]. URL: <https://hbr.org/2010/12/branding-in-the-digital-age-youre-spending-your-money-in-all-the-wrong-places/> (date of access: 21.11.2016).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Development of the legal infrastructure of consumer crediting in the Russian Federation

Sergeeva O.¹, Tursunov B.² (Russian Federation)

Развитие правовой инфраструктуры потребительского кредитования в Российской Федерации

Сергеева О. И.¹, Турсунов Б. А.² (Российская Федерация)

¹Сергеева Ольга Ивановна / Sergeeva Olga - начальник отделения деканата,
кандидат экономических наук, доцент,
финансовый факультет;

²Турсунов Бахром Асрорович / Tursunov Bakhrom – ассистент,
кафедра банковского дела,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва

Аннотация: в современных экономических условиях потребительское кредитование развивается скоростными темпами. Мировой опыт показывает, что посредством потребительского кредита можно поднять уровень благосостояния населения и создать дополнительные возможности для роста экономики. Вступивший в 2015 г. в силу Федеральный закон о потребительском кредитовании снял огромное количество претензионных и судебных дел, усилив уверенность клиентов в банковской системе. Данный закон, несомненно, определяет весь перечень потенциальных платежей, проводимых клиентами в связи с обслуживанием потребительских кредитов. Но на наш взгляд, закон о потребительском кредитовании не доработан и нуждается во внесении поправок. Предоставленным законом «о потребительском кредитовании» были изложены поправки с целью совершенствования правового регулирования в системе потребительского кредитования и проведен сравнительный анализ правового регулирования в России и некоторых зарубежных государствах.

Abstract: in today's economic environment develops consumer crediting high-speed pace. World experience shows that through consumer credit, you can raise the level of welfare of the population and create additional opportunities for economic growth. Entered in 2015, The Federal Law on Consumer Credit took a huge amount of claim and litigation, strengthening customer confidence in the banking system. This law, of course, determines the entire list of potential payments made in connection with customer service and consumer loans. But in our view, the law "On consumer credit" has not been finalized and is in need of amendment. Provided by law "On consumer crediting" were presented the amendments to improve the legal regulation in the system of consumer credit and proved comparative analysis of legal regulation in Russia and some foreign countries.

Ключевые слова: правовое регулирование, потребительский кредит, закон, нормативно-правовой акт, директивы.

Keywords: legal regulation, consumer credit law, regulation, directive.

В современных условиях в экономике наблюдается стремительный рост потребительского кредитования, растут его объемы.

Повышение доступности потребительского кредитования создает определенные правовые проблемы. По сути, «корнем» всех проблем является недостаточность управления нормативно-правовых регулирований, появляющихся в потребительском кредитовании. Имеющиеся совместные нормы относительно банковского кредитования не учитывают специфику данного рода кредитования, а отсутствие четкости формулирования некоторых правовых норм приводит к различному виду толкования и проблем в правоприменительной практике. В этой связи представляет интерес опыт законодательного регулирования в других странах [1].

С целью совершенствования действующего правового регулирования в системе потребительского кредитования проведем сравнительный анализ его правового регулирования в нашей стране и некоторых зарубежных государствах.

Отношения в системе потребительского кредитования урегулированы в законодательстве многих государств, сформированы и доступны широкому кругу лиц судебной и банковской практики.

В США отношения в системе потребительского кредитования на федеральном уровне до недавнего времени регулировались единым документом — The Consumer Credit Protection Act (1968), состоящим из шести самостоятельных актов, охватывающих конкретные области законодательства (The Truth in Lending Act, Garnishment Restrictions, The Fair Credit Reporting Act, The Equal Credit Opportunity Act, The Fair Debt Collection Practices Act, The Electronic Funds Transfer Act), а также соответствующими законами штатов данной страны. В 2009 г. был принят комплексный правовой документ — Consumer Financial Protected Agency Act, регламентирующий отношения в сфере предоставления финансовых услуг гражданам.

Что касается европейских государств, то в 1975 г. была одобрена резолюция Европейского Союза о защите прав потребителя и информационной политике, определяющие принципы защиты экономической заинтересованности потребителя. Специальные законы о потребительском кредитовании в странах — членах Европейского союза (ЕС) разрабатывались и уточнялись по несколько директив о потребительском кредитовании. В их числе директивы: от 22.12.1986г. № 87/102/ЕЕС «Положение об унификации правовых и административных государств-членов потребительского кредитования»; от 22.02.1990 г. № 90/88/ЕЕС. Особо следует выделить Директиву № 2008/48/ЕС, которая в письменной форме определяет требования соглашения потребительского кредита, а также перечень существенных условий:

- ✓ о фактической годовой процентной ставке;
- ✓ при условии фактическая годовая процентная вставка может изменяться;
- ✓ суммарные платежи всех сумм;
- ✓ учитывающие элементы расходов при расчете фактического годового процента, но подлежащих возврату потребителям по наступлению определенных обстоятельств.

Таким образом, перечисленные нормативные правовые акты не только закрепляют право потребителей на единый доступ к широкому ассортименту финансовых услуг, но и обеспечивают свободу выбора и доступности финансовых услуг на территории ЕС, являющуюся основным правом потребителей финансовых услуг, а также имеет высокий уровень правовой защищенности. Европейские законодатели уделяют огромное внимание соглашениям, на которых принимаются соглашения о потребительском кредите, наблюдая за тем, для того чтобы они не носили «кабальный» характер. Данный принцип обосновывается тем, что банки предоставляют финансовые услуги (кредит) потребителю (физическому лицу) — это договор, заключающийся с лицом, не имеющим специального опыта (познания) в финансовой сфере [2].

На фоне достаточного управления правового закона потребительского кредитования в зарубежных государствах становится заметным некоторое отставание законодательства о потребительском кредите в Российской Федерации.

Область потребительского кредитования в Российской Федерации достаточно уязвима, о чем и высказываются научные деятели Д. К. Скодтаев и Блохин П. Д.

Данная точка зрения обосновывается отсутствием специального законодательства, противоречивой судебной практикой, распространением законодательных актов по защите прав потребителей на правоотношения, касающиеся выдачи кредитов на потребительские нужды физическим лицам.

Взаимоотношения между кредитополучателем (потребитель) и банком регулируются порядком общего характера о кредите, которые содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации и Федеральном законе от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [3].

Требования к рекламе банковских услуг в системе потребительского кредитования регулируются Федеральным законом Российской Федерации от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» (в ред. от 28 сентября 2010 г.). Так, согласно данному Закону (ч. 7, ст. 5) запрещается реклама, в которой отсутствует основная информация о рекламируемом товаре, об условиях приобретения или использования; искажение смысла в предоставленной информации, приводящей в заблуждение потребителей рекламы. Применительно к сфере банковского потребительского кредитования должна существовать информация, способствующая решению потребителя обратиться в банк за получением кредита, но не обманывающая его ожидания, сформированные данными, содержащимися в рекламе банковских кредитных услуг [8]. В частности, в этом же Законе (ч. 3, ст. 28) указано, что если реклама по предоставлению кредита и погашению ссуды, включает условие касаясь его стоимости, то она автоматически должна

включать все остальные условия, определяющие стоимость ссуды для заемщика и действующие на нее.

Дополнительно в рекомендациях Федеральной антимонопольной службы и Центрального банка Российской Федерации (п. 9) содержится положение о том, что если в рекламе банковских услуг по потребительскому кредитованию сообщается хотя бы об одном из видов расходов потребителя по получаемому кредиту, то указываются и все остальные расходы по потребительскому кредиту [6]. Распространение недобросовестной и ненадлежащей рекламы потребительских кредитов не только вводит потенциальных (потребителей) кредитополучателей в заблуждение, но и создает определенные ограничения конкуренции в данной банковской сфере.

В связи с этим правоотношения, связанные с потребительским кредитованием, подпадают под действие Федерального закона Российской Федерации от 26.08.2006 г. № 135-ФЗ «Защита от конкуренции» (в ред. от 5 апреля 2010 г.).

Следует отметить, что анализ правоприменительной практики в России в отношении потребительского кредитования позволил выявить: регулирование рассматриваемой сферы, помимо Банка России, осуществляется также Роспотребнадзором и Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации.

Центральный банк Российской Федерации выполняет банковский надзор по работе кредитной организации, а также детально регламентирует кредитные операции банков, в том числе и в сфере потребительского кредитования, с помощью подзаконных нормативных правовых актов.

Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации проводит государственный контроль на рынках финансовых услуг, в системе потребительского кредитования, и контроль над соблюдением рекламного законодательства.

Вместе с тем в отдельных исследованиях отмечается, что отсутствие специального правового регулирования сферы кредитования физических лиц создает определенные правовые риски, как для кредитополучателей (заемщиков), так и для кредитодателей (кредиторов):

- а) снижает гарантии прав кредитополучателей;
- б) ослабляет механизм защиты прав последних [7].

Таким образом, в России предоставление кредитных отношений (кредитным организациям) физическим лицам - потребителям и их возвратом, регламентируются федеральными законами, постановлениями нормативными актами Банка России, а также обычаями делового отношения и правовыми актами. Большое влияние на правоприменительную практику в системе потребительского кредитования оказывают государственные органы, как Роспотребнадзор и Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации. Участие данных структур обосновывается распространением норм защиты прав заемщиков в системе потребительского кредитования. Вместе с тем большинство федеральных законов России носят, скорее, декларативный подход по регулированию потребительского кредита.

С учетом этого целесообразно отметить новый Федеральный закон о потребительском кредите, вступивший в силу в 2015 году, данный, закон снял огромное число претензионных и судебных дел, усилив уровень доверия клиентов к банковской системе. Новый закон «О потребительском кредите» определил полный перечень допустимых платежей, осуществляемых заемщиком, приобретением и обслуживанием ими потребительских кредитов.

Следует отметить, что ко времени принятия закона не было одновременного принятия документов, которые являются основой для его исполнения. К примеру, табличные формы индивидуальных положений о соглашении потребительского кредитования (займа) были подготовлены Банком России с опозданием, а точнее в конце апреля 2014 года, что стало препятствием для банков для моментальной публикации разработанных последних форм договоров и отрегулирования программного обеспечения.

Наш взгляд, закон «о потребительском кредитовании» не доработан и нуждается во внесении поправок. Предоставленным законом «о потребительском кредитовании» мы предложили бы внедрить дальнейшие поправки в:

✓ Пункт 9 статьи 5 Закона. Где указаны условия кредитования, которые банк обязан раскрыть заемщику в личных условиях договора потребительского кредитования: снять отдельные пункты и вынести в общие пункты договора потребительского кредита.

К этим пунктам мы можем отнести порядок изменения количества, величины и периодичности погашения при частично досрочной оплате кредита, а также способах обмена информацией (между кредитором и заемщиком). Данные пункты не входят в определенные условия кредитования клиента, они являются одинаковыми в рамках единичного вида

кредитования. Поэтому их мы можем вынести в общие условия, которые будут иметь неотъемлемую часть кредитного соглашения, заключаемого между заемщиком и банком.

✓ Пункт 8 статьи 11 Закона. С данным пунктом могут возникнуть отдельные сложности:

1. Принятие заявления на частично-досрочное погашение кредита входит в обязанности «фронт-линии», а в деле исполняется кредитными бухгалтерами. В связи с этим, работники фронт-линии не знают, о ходе выполнения заявления клиента (к примеру, составлен с нарушениями или клиент не внес оговоренную сумму средств к определенному сроку), а работники бэк-офиса не ведут переговоры с заемщиками. От банка требуется корректное отслеживание по исполнению заявления на частично-досрочное погашение.

2. Финансовые траты на оповещения – затраты на заказные письма с извещением о предоставлении.

3. Доработка ПО, так как расчет всякого нового значения ПСК (полная стоимость кредита), должна исполняться автоматически.

Изучив зарубежный и национальный опыт регулирования в области потребительского кредитования, мнения ученых и практиков, можно сделать следующие выводы.

В Европейских странах эффективно функционирует законодательство о потребительском кредите, которое выражается многообразностью нормативных актов, регулирующих отдельный аспект потребительского кредитования, в совокупности представляющих комплекс законодательной базы о потребительском кредитовании. В России данные правоотношения пока не закреплены на должном законодательном уровне.

Литература

1. Абдюкова Э. И. Методика отбора факторов по степени влияния на финансовый результат регионального банка // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова, 2013. № 1. С. 78-81.
2. Сысоева А. А. Развитие сети региональных банков и региональных подразделений банков как социальная задача // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2015. № 4 (58). С. 71-75.
3. Эюбов З. В. Влияние банковской системы на структурную перестройку экономики // В сборнике: Современные тенденции в науке, технике, образовании Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 3-х частях, 2016. С. 153-154.
4. Прасолова Н. В. Совершенствование банковского законодательства за двадцатилетний период // Банковский Вестник, 2010. № 22. С. 10.
5. Скودтаев Д. К. Закономерность и тенденции развития потребительского кредитования // Terra Economicus, 2014. № 4.
6. Сахарова Ю. В. Гражданско-правовые аспекты защиты прав граждан в сфере потребительского кредитования. // Брянск: Ладомир, 2009. С. 41.
7. Турсунов Б. А. Методы анализа и оценки кредитного риска банка в Российской Федерации // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, 2016. № 1 (85). С. 45-52.
8. Санакоева Д. К., Полатиди К. О. Современное состояние и проблемы банковской системы России // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов, 2015. С. 344-351.

Advantages of leasing forms of credit for the development of production

Arsakaev I.¹, Batasheva M.² (Russian Federation)

Преимущества лизинговой формы кредитования для развития производства

Арсакаев И. Ш.¹, Баташева М. А.² (Российская Федерация)

¹Арсакаев Ильяс Шаманович / Arsakaev Ilyas – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита;

²Баташева Милана Аматовна / Batasheva Milana – студент, профиль: бухгалтерский учет анализ и аудит, Чеченский государственный университет, г. Грозный

Аннотация: в данной статье авторами рассмотрена важность лизинга для эффективной деятельности производства. Рассмотрены основные факторы преимущества лизинга для развития производства любого субъекта экономики.

Abstract: in this paper, the authors discussed the importance of leasing for the effective operation of the production. The main factors are the advantages of leasing for the development of the production of any subject of the economy.

Ключевые слова: лизинг, кредит, производство, эффективность.

Keywords: leasing, credit, production, efficiency.

Для обеспечения устойчивых темпов роста экономики и ее полноценного развития необходимо обеспечить увеличение объема производства, стимулировать совокупный спрос, а также наращивать приток инвестиций для удовлетворения растущего спроса. Лизинг может сыграть значительную роль в решении этих задач.

Лизинг как инструмент финансирования является важнейшим фактором роста экономики, который способствует увеличению объемов производства товаров и услуг посредством создания дополнительных производственных мощностей, он привлекает инвестиционные ресурсы и наращивает совокупный спрос.

За последние годы во всем мире значительно увеличилась популярность лизинга как способа вложения капитала, который позволяет размещать свои активы с высокой доходностью. Лизинг предоставляет целый ряд преимуществ для развития производства различным субъектам экономики, с его помощью представляется возможным:

1. Привлекать капитал из внешних источников. Лизинг предоставляет возможность получения оборудования в производственное использование до полной оплаты его стоимости. Таким образом, любое предприятие, которое желает осуществить техническое переоснащение производства, благодаря лизинговой сделке освобождается от необходимости единовременно изымать из оборота внушительные финансовые ресурсы.

2. Мобилизовать необходимые ресурсы в сжатые сроки. Лизингополучатель находится в благоприятных условиях для обновления основных фондов производства.

3. Тестировать оборудование до его полной оплаты, то есть до полного выкупа лизингового имущества.

4. Использовать оборудование для решения краткосрочных задач при оперативном лизинге, а не выкупать его в собственность. Это очень важно, так как зачастую необходимое оборудование требуется единовременно, оно служит лишь для одной конкретной технологической операции на определенной стадии изготовления продукта или массовых заготовок и впоследствии не будет простаивать и приносить убытки.

5. Соответствовать научно-техническому прогрессу, приобретать новое оборудование и избавляться от устаревшей техники до окончания срока ее службы, в результате увеличивать производительность и снижать издержки производства.

6. Сохранять высокую кредитоспособность организации. Лизинговые платежи не рассматриваются в качестве долга, а числятся как текущие расходы лизингополучателя. В итоге, улучшается структура баланса организации в части его ликвидности и кредитные организации легче предоставляют займы.

7. Получать широкий спектр услуг соответствующих специфике предмета лизинга, таких как наладка и обслуживание оборудования. Лизингополучателю нет необходимости досконально изучать техническую сторону функционирования оборудования. В основном, для

устранения неисправностей и обслуживания оборудования лизинговые компании прибегают к услугам специализированных предприятий.

8. Составлять по договоренности обеих сторон гибкий график платежей по обязательствам, учитывать сезонность характера бизнеса потребителя и общие спады экономики.

9. Использовать дополнительные налоговые льготы. Платежи по лизингу потребителя относятся на себестоимость продукции, таким образом, сокращают налогооблагаемую базу, предприятие делает меньше отчислений в бюджет.

10. Не требуется дополнительного обеспечения, поскольку объект лизинга представляет собой собственность лизингодателя и обладает достаточной ликвидностью.

Лизинговые сделки приводят к ускоренному обновлению основных фондов и технологической составляющей производства, что благоприятным образом сказывается на производительности труда, уменьшается ресурсоемкость и капиталоемкость, продукция становится более конкурентоспособной. Лизинг облегчает налоговое бремя предприятий и высвобождает финансовые ресурсы для их эффективного использования.

Несмотря на то, что возможности и достоинства лизинга еще не до конца конкретизированы и на данный момент применяются не в полной мере, преимущества лизинга достаточно велики и «лизинг является достойной альтернативой банковскому кредиту и покупке в рассрочку и имеет свои конкретные преимущества» [1, с. 146].

Литература

1. Адамов Н. А., Мельцас Е. О. Финансовая логистика и лизинг: вопросы взаимодействия: Монография. М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012.

Evaluation of financial stability of the organization Komlev R. (Russian Federation)

Оценка финансовой устойчивости организации Комлев Р. С. (Российская Федерация)

*Комлев Роман Сергеевич / Komlev Roman – магистрант,
кафедра финансового менеджмента,
Институт магистратуры
Ростовский государственный экономический университет
Ростовский институт народного хозяйства, г. Ростов-на-Дону*

Аннотация: приводится методика оценки финансовой устойчивости организации и анализ полученных расчетов.

Abstract: there is the method of estimation of financial stability of the organization and analysis of the obtained calculations.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициенты финансовой устойчивости.

Keywords: financial stability, coefficients of financial stability.

Характеризуя финансовую устойчивость в целом можно сказать, что это способность экономического субъекта осуществлять деятельность в условиях риска и переменчивой бизнес-среды с целью повышения благосостояния собственников, укрепления конкурентоспособности организации, опирающейся на интересы государства и общества [1, с. 57].

Оценить показатель финансовой устойчивости можно при помощи абсолютных и относительных показателей.

Традиционная методика анализа финансовой устойчивости путем расчета трехмерного показателя финансовой устойчивости ООО «Русь» за 2013-2015 гг. представлена в таблице 1. Существует четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое состояние и кризисное. Выявление типа устойчивости зависит от таких величин как: достаточность собственных оборотных средств, достаточность собственных долгосрочных источников формирования запасов и достаточность общей величины основных источников формирования запасов [2, с. 37].

Относительные показатели финансовой устойчивости рассчитываются при помощи специальных коэффициентов и сравнения их с нормативными величинами.

Объектом исследования является ООО «Русь» Песчанокопского района.

Таблица 1. Анализ абсолютных показателей устойчивости, тыс. руб.

Показатели	Обозначение	2013	2014	2015
1. Источники формирования собственных средств	СИ	29329	41317	52319
2. Внеоборотные активы	ВА	50160	55884	70590
3. Наличие собственных оборотных средств	СОС	-20831	-14567	-18271
4. Долгосрочные пассивы	ДП	27676	38846	37412
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	СД	6845	24279	19141
6. Краткосрочные заемные средства	КЗС	22826	11283	34242
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	ОИ	29671	35562	53383
8. Общая величина запасов	З	20494	22021	29667
9. Достаточность собственных оборотных средств	ΔСОС	-41325	-36588	-47938
10. Достаточность собственных и долгосрочных источников формирования запасов	ΔСД	-13649	2258	-10526
11. Достаточность общей величины основных источников формирования запасов	ΔОИ	9177	13541	23716
12. Трехфакторный показатель типа финансовой устойчивости	S	(0;0;1)	(0;1;1)	(0;0;1)

В анализируемом периоде организация ООО «Русь» имела неустойчивое финансовое положение (0;0;1), при котором платежеспособность предприятия нарушена. Состояние организации характеризуется недостатком собственных оборотных средств и долгосрочных источников формирования запасов, избытком основных источников формирования запасов. В такой ситуации восстановить равновесие можно, увеличив собственные оборотные средства.

Таблица 2. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Показатель	Нормативное значение	2013	2014	2015	Изменения	
					2014	2015
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	-0,70	-0,41	-0,34	0,29	0,07
Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	-0,71	-0,35	-0,35	0,36	0,00
Коэффициент обеспеченности материальных запасов	0,6 - 0,8	-1,02	-0,66	-0,62	0,35	0,05
Индекс постоянного актива	< 1	1,71	1,35	1,35	-0,36	0,00
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$\leq 0,5$	0,49	0,48	0,42	0,00	-0,07
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	≤ 1	0,95	0,94	0,72	-0,01	-0,23
Коэффициент независимости	$\geq 0,5$	0,37	0,45	0,42	0,08	-0,03
Коэффициент реальной стоимости имущества	$\geq 0,5$	2,41	1,89	1,92	-0,52	0,03

Показатель обеспеченности собственными средствами имеет значение ниже нормы, что означает неудовлетворительное обеспечение собственными оборотными средствами. Однако он имеет положительную динамику, ведущую к укреплению финансовой устойчивости.

Несоответствие нормативным значениям коэффициента маневренности собственного капитала выявило, что большая часть собственных источников формирования имущества вложена во внеоборотные активы. В организации практически отсутствует возможность гибко реагировать на изменение рыночных условий.

С помощью анализа коэффициента обеспеченности материальных запасов собственными средствами выявлена зависимость от заемных средств. Наблюдается положительная динамика увеличения показателя вдвое в анализируемом периоде в ООО «Русь».

Коэффициент финансовой устойчивости ООО «Русь» находится в пределах нормы. Величина показателя уменьшилась с 0,95 в 2013 г. до 0,72 в 2015 г., что свидетельствует о снижении зависимости организации от заемных средств и об укреплении финансовой устойчивости.

На протяжении исследуемого периода в ООО «Русь» доля собственных средств в общей сумме всех средств предприятия не достигает минимально порогового значения коэффициента, однако наблюдается положительный тренд коэффициента с 0,37 в 2013 г. до 0,42 в 2015 году. Увеличение показателя говорит об усилении финансовой автономии.

Соответствие нормативам выявлено также у коэффициента реально стоимости имущества, однако выявлена отрицательная динамика, что свидетельствует о снижении реальной стоимости активов, что в свою очередь снижает финансовую устойчивость организации.

В результате, можно сделать вывод, что организация ООО «Русь» имеет неустойчивое финансовое положение, платежеспособность нарушена. Большинство относительных показателей финансовой устойчивости не соответствует нормативным значениям. Организация обладает резервами для роста и укрепления финансовой устойчивости.

Литература

1. Грачев А. В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2010. С. 400.
2. Полюшко Ю. Н. Особенности методик управления финансовой устойчивостью предприятия и оценка результатов // Экономика и управление: проблемы, решения, 2012. № 1. С. 36-40.

Analysis of the budget`s revenues of the Sverdlovsk region

Matveeva D. (Russian Federation)

Анализ доходов бюджета Свердловской области

Матвеева Д. А. (Российская Федерация)

*Матвеева Дарья Алексеевна / Matveeva Dariya - студент,
кафедра финансов, денежного обращения и кредита,*

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург*

Аннотация: в данной статье рассмотрены и проанализированы доходы бюджета Свердловской области за 2015 и 2016 годы. Также приведена классификация бюджетных поступлений и рассчитан удельный вес каждого дохода от общей суммы.

Abstract: this article describes and analyzes revenues for the budget of the Sverdlovsk region in 2015 and 2016. So budget revenue is classified and calculated the share of each income of the total revenues.

Ключевые слова: бюджет, доходы, Свердловская область, бюджетные поступления.

Keywords: budget, income, Sverdlovsk region, budget receipts.

Под термином «региональный бюджет» понимается форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций субъекта Российской Федерации. В данной статье автор рассматривает доходы бюджета Свердловской области. Бюджетные доходы – это централизованный фонд денежных средств, который формируется за счет распределения и перераспределения части национального дохода для выполнения государством и органами местного самоуправления своих конституционных и уставных функций. Бюджеты образуют три вида доходов [1]:

1) Налоговые доходы (эта группа состоит из доходов от налогов и сборов, предусмотренных законодательством Российской Федерации);

2) Неналоговые доходы (в эту категорию входят различные виды доходов от государственной и муниципальной собственности и операций с ней);

3) Безвозмездные перечисления (в эту группу входят дотации, субсидии, субвенции и иные межбюджетные трансферты из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, а

также безвозмездные поступления от физических и юридических лиц, международных организаций и правительств иностранных государств, добровольные пожертвования).

Законом Свердловской области от 01.12.2015 №69 – ОЗ (в ред. Закона Свердловской области от 04.07.2016 N 69-ОЗ) был утвержден областной бюджет на 2016 год. Данный Закон устанавливает общий объем доходов областного бюджета в размере 188995382,7 тыс. руб. [3]. На рисунке 1 изображена структура доходов бюджета Свердловской области в 2016 году. Таким образом, основная часть доходов бюджета в 2016 году – это налоги (84,5%), безвозмездные поступления составляют 13,4% и лишь 2,1% всех бюджетных поступлений – это неналоговые доходы.

В таблице 1 представлена классификация доходов бюджета Свердловской области. Из приведенных данных можно сделать вывод, что больше половины бюджетных доходов – это налоги на прибыль (56,29%). Также значительную часть поступлений составляют налоги на имущество (14,73%), а также налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ (8,87%).

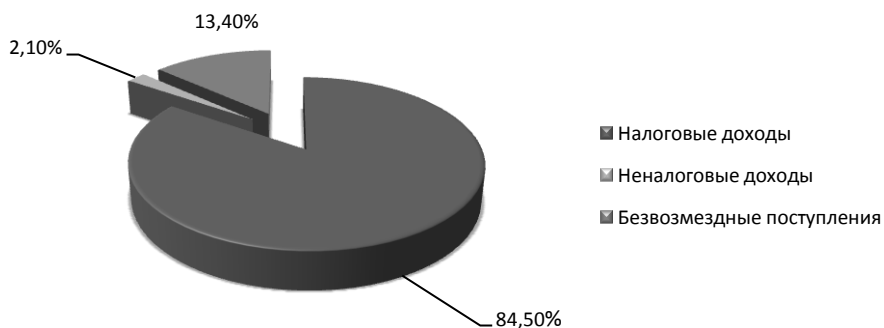


Рис. 1. Структура доходов бюджета Свердловской области в 2016 году

Остальные виды налогов составляют минимальную часть доходов бюджета. Это следующие налоги: налоги на совокупный доход (3,58%); налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами (0,6%); государственная пошлина (0,39%).

Также незначительную долю в общей сумме составляют такие доходы: доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности (0,15%); платежи при использовании природными ресурсами (0,32%); доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства (0,18%); доходы от продажи материальных и нематериальных активов (0,13%); административные платежи и сборы (0,006%); штрафы, санкции, возмещение ущерба (1,34%); прочие неналоговые доходы (0,004%).

Безвозмездные поступления в общей сумме доходов составляют 13,41%, из них 11,1497% - безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Для анализа динамики доходов необходимо сравнение поступлений в бюджет Свердловской области в 2015 и 2016 годах. На рисунке 2 представлены виды поступлений и их доля в бюджете.

В 2016 году увеличилась доля налоговых поступлений на 1,2%, что привело к снижению неналоговых поступлений на 0,3% и безвозмездных поступлений на 0,9%. Более полный анализ динамики доходов приведен в таблицах 2 и 3.

Таблица 1. Классификация доходов бюджета Свердловской области в 2016 году [3]

№ п/п	Наименование вида доходов	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
1	<i>Налоговые и неналоговые доходы, в т.ч.:</i>	163645557,9	86,59
2	Налоги на прибыль, доходы	106382651,9	56,29
3	Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	16761808,0	8,87
4	Налоги на совокупный доход	6760528,0	3,58
5	Налоги на имущество	27834267,0	14,73
6	Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1142133,0	0,60
7	Государственная пошлина	742236,0	0,39
8	Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным платежам	-	0
9	Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	287268,0	0,15
10	Платежи при пользовании природными ресурсами	610695,0	0,32
11	Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	334906,0	0,18
12	Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	257700,0	0,13
13	Административные платежи и сборы	1788,0	0,006
14	Штрафы, санкции, возмещение ущерба	2527577,0	1,34
15	Прочие неналоговые доходы	2000,0	0,004
16	<i>Безвозмездные поступления, в т.ч.:</i>	25349824,8	13,41
17	Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	21065731,0	11,1497
18	Безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций	2983273,0	1,57
19	Безвозмездные поступления от негосударственных организаций	617622,6	0,33
20	Прочие безвозмездные поступления	62,2	0,0003
21	Доходы бюджетов бюджетной системы РФ от возврата бюджетами бюджетной системы РФ и организациями остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	871188,0	0,46
22	Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	-188052,0	-0,10
23	<i>Итого доходов</i>	188995382,7	100

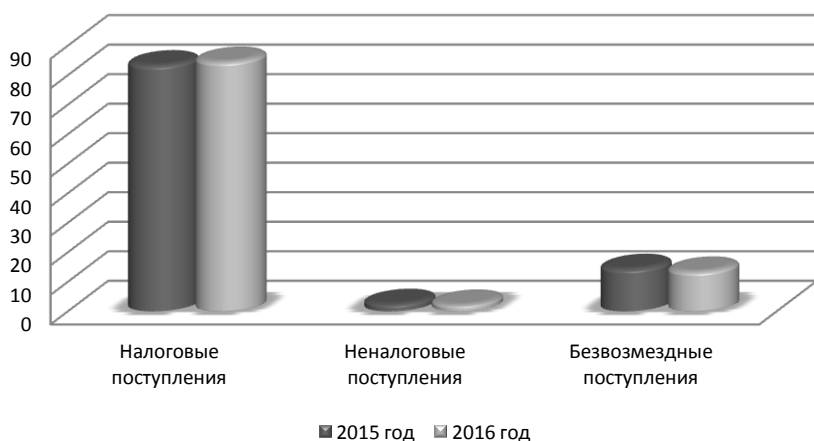


Рис. 2. Динамика бюджетных поступлений

Из приведенных данных следует, что сумма поступлений в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 12701103,5 тыс. руб., что составляет 7,2%, в том числе возросли налоговые и неналоговые доходы на 12569122,9 тыс. руб. (8,3%) и безвозмездные поступления на 131980,6 тыс. руб. (0,5%) [2]. В частности, среди налоговых и неналоговых поступлений возросли такие суммы доходов как:

- налоги на прибыль и доходы (на 4197098,9 тыс. руб.);
- налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ (на 4097138 тыс. руб.);
- налоги на имущество (на 4440705 тыс. руб.);
- налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами (на 86039 тыс. руб.);
- государственная пошлина (на 315251 тыс. руб.);
- доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности (на 20191 тыс. руб.);
- штрафы, санкции, возмещение ущерба (на 350963 тыс. руб.).

Среди безвозмездных поступлений возросла сумма поступлений от других бюджетов бюджетной системы РФ (на 986370,7 тыс. руб.), от государственных (муниципальных) организаций (на 19415 тыс. руб.).

Также возросла сумма возврата остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение и сумма доходов бюджетов бюджетной системы РФ от возврата бюджетами бюджетной системы РФ и организациями остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов на 78785 тыс. руб.

Снизилась сумма поступления в бюджет следующих категорий:

- налоги на совокупный доход (на 330660 тыс. руб.);
- задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным платежам (на 5500 тыс. руб.);
- платежи при пользовании природными ресурсами (на 49476 тыс. руб.);
- доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства (на 29415 тыс. руб.);
- доходы от продажи материальных и нематериальных активов (на 404200 тыс. руб.);
- административные платежи и сборы (на 1012 тыс. руб.) и прочие неналоговые доходы (на 118000 тыс. руб.).

Среди безвозмездных поступлений снизилась сумма безвозмездных поступлений от негосударственных организаций на 1082275,7 тыс. руб. и прочих безвозмездных поступлений на 111,8 тыс. руб.

Также следует рассмотреть темпы прироста доходных статей. Значительно увеличилась сумма налогов на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ (32,4%); налоги на имущество (19%); государственная пошлина (73,8%); штрафы, санкции, возмещение ущерба (16,1%).

Стремительно снижаются суммы следующих доходных статей:

- доходы от продажи материальных и нематериальных активов на 404200 тыс. руб. (61,1%);
- административные платежи и сборы на 1012 тыс. руб. (36,1%);
- прочие неналоговые доходы на 118 тыс. руб. (98,3%);
- безвозмездные поступления от негосударственных организаций на 1082275,7 тыс. руб. (63,7%);
- прочие безвозмездные поступления на 111,8 тыс. руб. (64,3%).

Таблица 2. Классификация бюджетных поступлений в 2015 и 2016 годах

Наименование вида доходов	2015 год		2016 год	
	сумма, т.р.	уд. вес, %	сумма, т.р.	уд. вес, %
<i>Налоговые и неналоговые доходы, в т. ч.:</i>	151076435,0	85,70	163645557,9	86,59
Налоги на прибыль, доходы	102185553,0	57,96	106382651,9	56,29
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	12664670,0	7,18	16761808,0	8,87
Налоги на совокупный доход	7091188,0	4,00	6760528,0	3,58
Налоги на имущество	23393562,0	13,27	27834267,0	14,73
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1056094,0	0,60	1142133,0	0,60
Государственная пошлина	426985,0	0,24	742236,0	0,39
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным платежам	5500,0	0,003	0	0
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	267077,0	0,15	287268,0	0,15
Платежи при пользовании природными ресурсами	660171,0	0,37	610695,0	0,32
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	364321,0	0,21	334906,0	0,18
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	661900,0	0,375	257700,0	0,13
Административные платежи и сборы	2800,0	0,002	1788,0	0,006
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	2176614,0	1,24	2527577,0	1,34
Прочие неналоговые доходы	120000,0	0,10	2000,0	0,004
<i>Безвозмездные поступления, в т. ч.:</i>	25217844,2	14,30	25349824,8	13,41
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	20079630,3	11,389	21065731,0	11,1497
Безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций	2853205,6	1,62	2983273,0	1,57
Безвозмездные поступления от негосударственных организаций	1699898,3	0,96	617622,6	0,33
Прочие безвозмездные поступления	174,0	0,001	62,2	0,0003
Доходы бюджетов бюджетной системы РФ от возврата бюджетами бюджетной системы РФ и организациями остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	851773,0	0,48	871188,0	0,46
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	-266837,0	- 0,15	-188052,0	-0,10
<i>Итого доходов</i>	176294279,2	100	188995382,7	100

Таблица 3. Динамика доходов бюджета Свердловской области

Наименование вида доходов	Изменение		Темп роста	Темп прироста
	сумма, т. р.	уд. вес, %		
<i>Налоговые и неналоговые доходы, в т. ч.:</i>	12569122,9	0,89	108,3	8,3
Налоги на прибыль, доходы	4197098,9	-1,67	104,1	4,1
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	4097138	1,69	132,4	32,4
Налоги на совокупный доход	-330660	-0,42	95,3	-4,7
Налоги на имущество	4440705	1,46	119,0	19,0
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	86039	0	108,1	8,1
Государственная пошлина	315251	0,15	173,8	73,8
Задолженность и перерасчеты по отменным налогам, сборам и иным платежам	-5500	-0,003	0	-100
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	20191	0	107,6	7,6
Платежи при пользовании природными ресурсами	-49476	-0,05	92,5	-7,5
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	-29415	-0,03	91,9	-8,1
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	-404200	-0,245	38,9	-61,1
Административные платежи и сборы	-1012	0,004	63,9	-36,1
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	350963	0,1	116,1	16,1
Прочие неналоговые доходы	-118000	-0,096	1,7	-98,3
<i>Безвозмездные поступления, в т. ч.:</i>	131980,6	-0,89	100,5	0,5
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ	986370,7	-0,2393	104,9	4,9
Безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций	130067,4	-0,05	104,6	4,6
Безвозмездные поступления от негосударственных организаций	-1082275,7	-0,63	36,3	-63,7
Прочие безвозмездные поступления	-111,8	-0,0007	35,7	-64,3
Доходы бюджетов бюджетной системы РФ от возврата бюджетами бюджетной системы РФ и организациями остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	19415	-0,02	102,3	2,3
Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет	78785	0,05	70,5	-29,5
<i>Итого доходов</i>	12701103,5	-	107,2	7,2

Таким образом, в данной статье автором были рассмотрены доходы Свердловской области за 2015 и 2016 годы, а также проанализирована их динамика. В 2016 году сумма доходов бюджета Свердловской области возросла на 12701103,5 тыс. руб., что составляет 7,2%, также возросла сумма расходов. Необходимо отметить, что Законом Свердловской области об областном бюджете на 2016 год установлен дефицит областного бюджета в размере 14616950,9 тыс. руб. [3]. В 2015 году дефицит был равен 22882481,0 тыс. руб. [2]. Таким образом, дефицит бюджета снизился на 8265530,1 тыс. руб., что является положительной тенденцией.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200976#0/> (дата обращения: 19.10.2016).
2. Закон Свердловской области об областном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов от 03.12.2014 N 111-ОЗ // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/423965950/> (дата обращения: 11.10.2016).
3. Закон Свердловской области об областном бюджете на 2016 год от 04.07.2016 N 069-ОЗ // Министерство финансов Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minfin.midural.ru/uploads/document/2566/aktualizirovannaya-versiya-zakona-o-byudzhete-na-2016-god.doc/> (дата обращения: 13.10.2016).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Statement of cash flows: the Russian and international standards

Lychagina L.¹, Nikiforova O.² (Russian Federation)

Отчет о движении денежных средств: российские и международные стандарты

Лычагина Л. Л.¹, Никифорова О. А.² (Российская Федерация)

¹Лычагина Лилия Лийевна / Lychagina Liliya - кандидат экономических наук,
кафедра финансов и учета,

Институт экономики и менеджмента,

кафедра экономики и управления городским хозяйством,

Институт кадастра, экономики и инженерных систем в строительстве

Томский государственный архитектурно-строительный университет;

²Никифорова Ольга Александровна / Nikiforova Olga – магистрант,

направление: финансы и учет в организациях,

Институт экономики и менеджмента,

кафедра финансов и учета,

Институт экономики и менеджмента,

Национальный исследовательский Томский государственный университет, г. Томск

Аннотация: в статье рассмотрены понятие денежных потоков и их составляющие. Описаны два метода составления Отчета о движении денежных средств, их преимущества и недостатки.

Abstract: the article discusses the concept of cash flow and their components. We describe two methods of the statement of cash flows, their advantages and disadvantages.

Ключевые слова: денежные средства, отчетность, прямой и косвенный метод, МСФО.

Keywords: cash assets, accounts, direct and indirect methods, IFRS, IAS.

Отчет о движении денежных средств в последнее десятилетие стал одним из основных элементов бухгалтерской финансовой отчетности в мировой практике. Он дополняет основные формы отчетности и поясняет изменения, произошедшие с денежными средствами и денежными эквивалентами организации. Анализ движения денежных средств позволяет предприятию дать оценку способности организации выполнять все свои обязательства по расчетам по мере наступления срока платежа, определять потребность в дополнительном привлечении денежных средств со стороны и реальных капитальных вложениях во внеоборотные активы, выявлять способность организации, влиять на величину и регулярность потоков денежных средств и получать положительные денежные потоки в будущем.

Важность изучения данной темы обусловлена тем, что в настоящее время всё большее количество компаний и предприятий составляют отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Наблюдается тенденция сближения МСФО и российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ), но, тем не менее, сохраняются различия между ними.

Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) к денежным эквивалентам относит высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и подвержены незначительному риску изменения стоимости. Денежными эквивалентами могут быть признаны, например, открытые в кредитных организациях депозиты до востребования, высоколиквидные векселя банков со сроком платежа по предъявлению. Критерии для отделения денежных эквивалентов от других финансовых вложений организации должны устанавливаться в ее учетной политике [1].

В МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» также как и в ПБУ 23/2011 к эквивалентам денежных средств относят определенные виды краткосрочных инвестиций, однако инвестиция может быть квалифицирована как эквивалент денежных средств, только если она имеет короткий срок погашения (три месяца или менее с даты приобретения) [2]. В российских стандартах требование о краткосрочности финансовых вложений отсутствует, что на практике может привести к возникновению расхождений с МСФО. Стоит отметить, что денежные эквиваленты могут отличаться и по своему составу в сравниваемых стандартах.

Определение денежных потоков совпадает в обоих стандартах, это движение (оттоки и притоки или платежи и поступления) денежных средств и эквивалентов денежных средств.

Список операций, которые не относятся к денежным потокам организации и, соответственно, в Отчете о движении денежных средств не показываются, в ПБУ 23/2011 определен достаточно четко. К таким операциям относят:

- перечисление денежных средств, необходимых для приобретения денежных эквивалентов;
- получение денежных средств в счет проданных или погашенных денежных эквивалентов (кроме сумм полученных процентов);
- валютно-обменные операции (кроме денежных средств, полученных в результате курсовых разниц);
- обмен одних денежных эквивалентов на другие денежные эквиваленты (кроме потерь или выгоды от обмена);
- внутрифирменное движение денежных средств (обналичивание и инкассирование денежных средств, перечисление денег между разными банковскими счетами организации и т. п.) [1].

В МСФО этот перечень трактуется в обобщенном виде: денежные потоки не включают обороты между статьями денежных средств или их эквивалентов [2].

В Отчете о движении денежных средств показываются денежные потоки в разрезе операционной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности.

Согласно международным стандартам:

Таблица 1. Определение видов деятельности и их примеры [2]

Вид деятельности	Определение	Пример
Операционная	Основная, приносящая доход деятельность	Поступления от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, по страховым вознаграждениям, по договорам аренды и пр. Выплаты поставщикам, работникам, в бюджет, страховым компаниям и пр.
Инвестиционная	Приобретение и выбытие долгосрочных активов и других инвестиций, отличных от эквивалентов денежных средств	Поступления от продажи внеоборотных активов, возвраты займов, получение процентов, дивидендов и пр. Приобретение внеоборотных активов, акций, предоставление займов и пр.
Финансовая	Деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе внесенного капитала и заемных средств предприятия	Поступления от выпуска акций или облигаций и пр. Выплаты по заемным средствам, по финансовой аренде и пр.

Определения этих операций в целом схожи и в МСФО, и в РСБУ, но на практике возможны расхождения. Например, по РСБУ осуществление проекта, связанного с НИОКР и ТР, учитывается в инвестиционных операциях, независимо от результата, тогда как по МСФО эти затраты можно отнести только при признании в балансе существующего актива. Расхождение также может возникнуть, когда денежные потоки не могут быть однозначно отнесены к конкретному виду операций. В РСБУ в этом случае они классифицируются как потоки от текущих операций.

Стоит отметить, что в зарубежной практике Отчет о движении денежных средств является самостоятельной частью финансовой отчетности, в то время как по РСБУ эту форму не приравнивают к основным, так как этот отчет входит в состав приложений.

Рассмотрим методики составления данного отчета прямым и косвенным методами, что позволит проследить его взаимосвязь с другими формами отчетности и оценить информативность в зависимости от метода.

Таблица 2. Сравнение прямого и косвенного методов [3]

	Прямой метод	Косвенный метод
Содержание метода	Отражение данных о суммах поступления и расходования денежных средств	Чистая прибыль (убыток) корректируется с учетом результатов не денежных операций и изменений, которые произошли в операционном оборотном капитале
Достоинства	Позволяет оценить общие суммы поступлений и выплат и выявить статьи, формирующие наибольшие притоки и оттоки в разрезе видов деятельности	Устанавливает зависимость между финансовым результатом и изменениями в оборотном капитале
Недостатки	Не раскрывает взаимосвязи между конечным финансовым результатом и движением денежных средств	Применяется только для расчета чистого денежного потока по операционной деятельности, необходимо привлекать внутренние данные учета

Рассмотрим применение прямого и косвенного методов на примере условной организации ООО «Успех». В расчет будем брать только операционную деятельность, т. к. косвенный метод для других неприменим [4].

Таблица 3. Отчет о финансовых результатах ООО «Успех» за 2015 г.

Показатель	Сумма
Выручка	20 000
Себестоимость продаж	(12 000)
Валовая прибыль (убыток)	8 000
Коммерческие и управленческие расходы	(2 000)
Амортизационные расходы	(600)
Расходы по процентам	(800)
Прибыль от продажи основных средств	400
Прибыль (убыток) до налогообложения	5 000
Налог на прибыль	(1 000)
Чистая прибыль	4 000

Также будем считать, что:

- 1 Дебиторская задолженность увеличилась на 500 у. е.
- 2 Кредиторская задолженность уменьшилась на 640 у. е.
- 3 Количество запасов уменьшилось на 340 у. е.
- 4 Задолженность по налогу на прибыль снизилась на 100 у. е.

Таблица 4. Выписка из отчета о движении денежных средств ООО «Успех» за 2015 г. (прямой метод)

Показатель	Сумма	Примечание
Поступление денежных средств	19 500	Выручка 20 000 – увеличение дебиторской задолженности 500
Выплаты денежных средств поставщикам	(14 300)	Себестоимость (12 000) + коммерческие и управленческие расходы (2 000) + уменьшение запасов 340 – уменьшение кредиторской задолженности 640
Денежные средства, созданные операционной деятельностью	5 200	Поступления 19 500 + выплаты (14 300)
Выплаченные проценты	(800)	Расходы по процентам (800)
Выплаченный налог на прибыль	(1 100)	Расходы по налогу на прибыль (1 000) – уменьшение задолженности по налогу на прибыль 100
Чистый денежный поток по операционной деятельности	3 300	Денежные средства, созданные операционной деятельностью 5 200 + выплаченные проценты (800) + выплаченный налог на прибыль (1 100)

Таблица 5. Выписка из отчета о движении денежных средств ООО «Успех» за 2015 г. (косвенный метод)

Показатель	Сумма	Примечание
Прибыль до налогообложения корректируется на:	5 000	По данным отчета о финансовых результатах
Расходы на амортизацию	600	По данным отчета о финансовых результатах
Прибыль от продажи основных средств	(400)	Вычитается, т. к. была получена
Расходы по процентам	800	Прибавляются, т. к. были выплачены
Операционная прибыль до изменения оборотного капитала	6 000	Чистая прибыль до налогообложения с учетом корректировок, перечисленных выше
Увеличение дебиторской задолженности	(500)	Вычитается, т. к. не была оплачена
Уменьшение запасов	340	Прибавляется, т. к. используются ранее приобретенные запасы
Уменьшение кредиторской задолженности	(640)	Вычитается, т. к. задолженность перед поставщиком уменьшается
Денежные средства, созданные операционной деятельностью	5 200	Операционная прибыль до изменения оборотного капитала с учетом изменений дебиторской и кредиторской задолженностей и запасов
Выплаченные проценты	(800)	Аналогично прямому методу
Выплаченный налог на прибыль	(1 100)	Аналогично прямому методу
Чистый денежный поток по операционной деятельности	3 300	Аналогично прямому методу

Таким образом, стоит отметить, что прямой метод требует больших трудозатрат и зависимость между отчетом о финансовых результатах и движением денежных средств не раскрывается. При этом этот метод позволяет выявить главные источники притоков и направления оттоков денежных средств, а также, в отличие от косвенного метода, не требует дополнительных внутренних данных учета, поэтому при выборе метода необходимо опираться на доступность данных. Косвенный метод же позволяет определить взаимосвязь между финансовым результатом и движением денежных средств.

Использование отчета о движении денежных средств позволяет проводить анализ их объема и структуры, что в свою очередь позволяет сделать выводы о сильных и слабых сторонах организации.

Литература

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств». [Электронный ресурс]: Приказ Минфина от 02 фев. 2011 г. № 11н // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112417/ (дата обращения: 04.11.2016).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств». [Электронный ресурс]: Приказ Минфина от 25 нояб. 2011 г. № 160н : (в ред. от 07.05.2013 г.) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123286/ (дата обращения: 04.11.2016).
3. Мамедова Г. К. Информационная значимость Отчета о движении денежных средств в отечественной и зарубежной практике // Международный бухгалтерский учет, 2015. № 21. С. 18-31.
4. Грачева Р. Е. Отчет о движении денежных средств: косвенный метод // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения, 2013. № 8. С. 8-20.

Features of the organization of management accounting in construction organizations

Gort A. (Russian Federation)

Особенности организации управленческого учета в строительных организациях

Горт А. А. (Российская Федерация)

Горт Анна Анатольевна / Gort Anna – магистрант,
кафедра информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск

Аннотация: эффективность строительного бизнеса во многом зависит от уровня организации управления, оперативности принятия решений. Однако, действующая традиционная система бухгалтерского финансового учета, несмотря на объемность доступной информации, содержащейся в отчетности, носит общий, унифицированный характер и не в состоянии удовлетворить потребности в информации руководства строительного предприятия. Поэтому необходимо создавать условия для становления системы управленческого учета и контроля, целью которого является предоставление оперативной и достоверной управленческой информации.

Abstract: the efficiency of the construction business largely depends on the level of governance, efficiency of decision-making. However, the current traditional system of accounting, financial accounting, despite the volume of available information contained in the reports is of a General, unified character and is unable to satisfy information needs the management of construction enterprises. It is therefore necessary to create conditions for the establishment of the system of management accounting and control, the aim of which is to provide timely and reliable management information.

Ключевые слова: управленческий учет, отраслевые особенности строительных предприятий, «директ-костинг», центры ответственности.

Keywords: managerial accounting, industry characteristics of construction companies "direct-costing", the responsibility centres.

Строительная деятельность - самый верный и точный индикатор состояния экономики. Повышенный интерес к возможностям и деятельности строительного комплекса обусловлен тесным его взаимодействием с такими отраслями, как производство строительных материалов, машиностроение, химическая промышленность, металлургия и другие отрасли.

Негативные влияния мирового финансового кризиса на российскую экономику и, в частности, на строительную отрасль, которая является наиболее кредитусемой сферой реального сектора экономики, где влияние кризисных явлений особенно заметно, сделали крайне необходимым применение более совершенных учетных инструментов при разработке и принятии управленческих решений на всех внутрихозяйственных уровнях.

Действующая традиционная система бухгалтерского учета, несмотря на объемность доступной информации, содержащейся в отчетности, носит общий, унифицированный характер и не в состоянии удовлетворить потребности в информации менеджмента строительного предприятия.

Вот почему существует острая необходимость во внедрении управленческого учета на предприятиях строительной сферы в целях формирования информационно-аналитической базы для стратегического и тактического управления.

В то же время управленческий учет строится, как правило, на базе существующей системы бухгалтерского учета, что делает вырабатываемую информацию ретроспективной и непригодной для принятия стратегических решений.

Особенности управленческого учета в строительстве обусловлены сложностью системы отрасли и влиянием на нее различных экономических, производственных, организационных и иных факторов.

Специфика деятельности строительных предприятий обуславливает индивидуальные подходы к постановке управленческого учета.

На организацию управленческого учета оказывают влияние:

- во-первых, обширная база специфических нормативных документов, регламентирующих порядок ведения строительной деятельности. К ним можно отнести: строительные нормы и

правила (СНиП) по вопросам проектирования, производства строительных материалов и конструкций; нормативно–техническую документацию по сметам, ценообразованию; ведомственные строительные нормы, государственные стандарты; санитарные правила и нормы и прочие. Следовательно, учетная система строительной организации должна предусматривать соблюдение не только правил бухгалтерского и налогового учета, но и требования, отражающие специфику строительства;

- во-вторых, длительность сроков инвестиционного цикла. Так как от момента начала строительства до подписания акта о его приемке может пройти до 10 лет, следовательно, специфика накопления затрат и формирования себестоимости и выбора метода определения конечного финансового результата определяется долгосрочным характером освоения инвестиций;

- в-третьих, уникальность строительных проектов. Каждый проект должен разрабатываться индивидуально, для чего требуется создание и сопоставление многовариантных технологических и управленческих решений, а это предполагает наличие информационной базы и оценки альтернативных вариантов действий;

- в-четвертых, организационная структура. Большинство крупных российских строительных компаний представляют собой вертикально и горизонтально интегрированные структуры, состоящие из инвестиционной компании, генподрядной организации, проектной организации, а также некоторых производств, обслуживающих строительство. Организационная структура является формой распределения задач и полномочий и влияет на принятие решений между лицами или группами лиц (структурными подразделениями). Для реализации целей и стратегий предприятия она должна быть по возможности оптимальной;

- в-пятых, большие объемы незавершенного производства. Большие остатки незавершенного производства требуют точной его оценки и отражения в учете, а также безошибочного распределения затрат между незавершенным производством и готовой строительной продукцией.

Кроме того, попытки внедрить различные управленческие технологии, например, бюджетирование, могут закончиться неудачей из-за низкой квалификации персонала и отсутствия у руководства компании понимания назначения и сути бюджетирования, а также из-за невозможности вследствие этого использовать составленный им бюджет для принятия управленческих решений.

Перечисленные выше особенности повышают риски при реализации строительных проектов. Снизить эти риски можно путем создания эффективной системы управления внутри компании, в частности внедрения системы управленческого учета.

Создание системы управленческого учета в строительной организации невозможно без классификации технологических процессов, которая позволит выработать правильную методологию учета затрат, определения результатов деятельности подразделений.

«Технологический процесс - совокупность приемов и способов переработки сырья, материалов, полуфабрикатов и соединения отдельных конструкций в целях получения готовой продукции» [12; с. 26]. Технологические процессы подразделяются на заготовительные, транспортные, подготовительные и монтажно-укладочные.

В основе построения системы управленческого учета в строительстве лежат три источника:

- организация и технология бизнеса в целом, а также отдельных подразделений в частности;
- нормативная база, регулирующая деятельность строительных предприятий;
- учетная политика организации и правила ведения бухгалтерского учета конкретного вида деятельности.

Следовательно, организация управленческого учета в строительстве неприменима без учета отраслевой специфики.

Основной акцент управленческого учета в строительной отрасли делается на изучении затрат предприятия, их основных классификаций, методах группировки и перераспределения затрат по местам и центрам их формирования, измерению и учету затрат в условиях применения различных методов – директ- и стандарт-костинга, нормативного метода учета и т. д.

Существующая отечественная система бухгалтерского учета является директивной и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы. На российских строительных предприятиях, как правило, применяется затратный метод бухгалтерского учета, предусматривающий учет и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции (работ, услуг). Однако мировой опыт свидетельствует об эффективности использования системы учета «директ-костинг» - маржинального метода бухгалтерского учета, в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода.

Важнейшей особенностью системы «директ-костинг» является то, что себестоимость продукции (работ, услуг) учитывается и планируется только в части переменных затрат. При этом постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью (например, один раз в месяц) списывают непосредственно на счет финансовых результатов [7, с. 23].

Постоянные расходы как расходы периода относятся на уменьшение прибыли от реализации в том периоде, в котором они были произведены и не включаются в себестоимость продукции. Отдельный учет постоянных затрат дает возможность менеджерам осуществлять более оперативный их контроль и регулирование.

Деление расходов на постоянные и переменные позволяет получить информацию о расходах, необходимую для принятия большого числа управленческих решений, связанных с оптимизацией производственной программы, с целесообразностью принятия к исполнению определенного заказа, с реализацией ценовой политики и др.

Часто «директ-костинг» представляется не просто как метод калькулирования себестоимости, а как особая система управленческого учета [4, с. 124].

В управленческом учете наряду с учетной и контрольной функциями представлена еще и аналитическая. Ее реализация возложена на управленческий анализ [8, с. 157].

Управленческий **анализ** позволяет выявить те причинно-следственные связи и взаимозависимости между отдельными параметрами объекта, носящие скрытый характер, которые необходимо учитывать в процессе **планирования** и прогнозирования себестоимости конечной строительной продукции, а также для определения лучших, наиболее эффективных, вариантов решений.

В основу управленческого анализа в строительной отрасли положены анализ формирования себестоимости строительных работ и построение прогнозов предполагаемых **затрат**.

Изучение общих изменений себестоимости строительной продукции, выполнение плана, рассмотрение факторов изменения себестоимости в целом и по статьям затрат и резервов снижения себестоимости по каждой статье затрат – вот основные задачи анализа затрат [9, с. 11]. Но кроме этого большое значение имеет анализ по центрам ответственности, который основывается на планировании и учете затрат в этом разрезе [5, с. 58]. С этой целью строго регламентируются функции каждого руководителя на всех уровнях и соответствующим образом формируются и отражаются затраты в планах и отчетах фирмы.

Основные центры ответственности выпускают строительную продукцию, поэтому их затраты напрямую относят на ее себестоимость. В их составе могут выделяться центры, отвечающие за материальные запасы, участки и цехи основного производства, управленческие и сбытовые центры.

Зная о полном объеме затрат, возникающих в центрах ответственности, можно точно оценить их вклад в деятельность организации.

Вышеизложенное позволяет определить управленческий анализ как анализ информации, который в дальнейшем используется только для внутренних пользователей. На основании этого анализа внутренние пользователи принимают управленческие решения.

Основной целью управленческого анализа является изучение прошлой, текущей, а главное будущей деятельности хозяйствующего субъекта. На прогнозировании доходов, расходов и финансовых результатов при выборе хозяйствующими субъектами той или иной хозяйственной тактики построен управленческий анализ будущей деятельности. Еще одна цель управленческого анализа – внутренняя оценка эффективности деятельности различных подразделений организации (центров ответственности), контроль за выполнением бюджетов, выявление резервов повышения эффективности предприятия.

Необходимость строительной отрасли ориентировать свою деятельность на рыночный спрос требует особого внимания при формировании системы управленческого учета и адаптации его инструментария к специфике российских строительных организаций.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016). (Консультант Плюс).
2. Бухгалтерский управленческий учет. 2-е изд., перераб. и доп.: Учебное пособие / Мизиковский И. Е. / Мизиковский И. Е. 2-е изд. М.: Магистр. НИЦ ИНФРА-М, 2016. 144 с.
3. Вахрушина М. А. Проблемы и перспективы развития российской управленческого учета // Международный бухгалтерский учет, 2014. № 33 (327). С. 12-23.
4. Вахрушина М. А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М. А. Вахрушина, Л. Б. Самарина. Издательство «Вузский учебник», 2015. 144 с.

5. Виткалова А. П., Миллер Д. П. Бюджетирование и контроль затрат в организации. М.: Дашков и Ко, 2014. 210 с.
6. Ивашкевич Б. В. Практикум по управленческому учету и контроллингу: учебник / Б. В. Ивашкевич. М.: Финансы и статистика, 2010. 618 с.
7. Керимов В. Е. Управленческий учет и проблемы классификации затрат // Менеджмент в России и за рубежом, 2011. № 1. С. 23–25.
8. Кулешова И. Б. Развитие системы управленческого учета, анализа и контроля стоимости и добавленной стоимости в строительных организациях: монография / И. Б. Кулешова. М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2014. 208 с.
9. Лавренова Н. Н. Снижаем затраты // Учет в строительстве, 2012. № 1. С. 10-12.
10. Мельник М. В., Булгакова С. В. Эволюция управленческого учета в современной бухгалтерской системе // Управленческий учет, 2012. № 3. С. 3-10.
11. Палий В. Ф. Развитие методологии управленческого учета / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет, 2004. № 12. С. 52-55.
12. Юдина А. Ф. Технологические процессы в строительстве: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / А. Ф. Юдина, В. В. Верстов, Г. М. Бадьин. М.: Издательский центр «Академия», 2013. 304 с.

An audit of the active operations of commercial banks with securities Artemev R. (Russian Federation)

Аудиторская проверка активных операций коммерческого банка с ценными бумагами

Артемьев Р. В. (Российская Федерация)

*Артемьев Роман Викторович / Artemev Roman - студент,
магистерская программа: учет, анализ и аудит,
кафедра экономической безопасности, учета, анализа и аудита,
Тюменский государственный университет, г. Тюмень*

Аннотация: отражение процедур, применяемых при аудите вложений коммерческого банка в ценные бумаги. Аудиторская проверка вложений в акции, облигации, учтенные векселя.

Abstract: the reflection of the procedures applied in the audit of commercial bank investments in securities. Audit of investments in shares, bonds, discounted bills.

Ключевые слова: вложения в ценные бумаги, акции, облигации, учтенные векселя.

Keywords: investments in securities, stocks, bonds, discounted bills.

В данной работе отражены процедуры, применяемые при аудите вложений коммерческого банка в ценные бумаги, будь то акции, облигации либо учтенные векселя.

При проведении коммерческим банком операций с ценными бумагами в рамках инвестиционной деятельности используются активно операции, такие как приобретение, хранение, их последующая реализация. Отдельно отмечают операции с акциями и облигациями и отдельно операции с учтенными векселями [3, с. 96].

Аудит, применяемый для вложений кредитной организации в акции и облигации.

Основной целью аудиторской проверки для вложений кредитной организации в акции и облигации является формирование мнения по отношению корректного ведения бухгалтерского учета операций с данными ценными бумагами, а также соответствия данных операций российскому законодательству [10, с. 2]. Существует ряд отличий при проведении аудиторской проверки вложений в акции и облигации, по сравнению с другими операциями банка, в том числе активных операций с неэмиссионными ценными бумагами.

Основными отличиями являются:

- 1) эмиссионные ценные бумаги, такие как акции и облигации, обычно имеют бездокументарную форму в виде записи в реестре;
- 2) преимущественное обращение данных бумаг на биржевом рынке;
- 3) права владения эмиссионных ценных бумаг подлежат учету держателями реестров либо депозитариями;
- 4) коммерческие банки имеют право не создавать резервы по причине обесценения данных

бумаг, если бумаги имеют рыночную котировку и переоцениваются регулярно;

5) эти бумаги обычно обладают высокой ликвидностью и выступают, как правило, залогом либо инструментом срочных сделок.

В начале аудиторской проверки необходимо установить, каким способом кредитная организация осуществляет приобретение ценных бумаг: используя биржевой или внебиржевой рынок, независимо, выступая в качестве дилера, или с помощью брокера. Обязательно анализируется портфель ценных бумаг, а именно структура портфеля, то есть распределение этих бумаг между торговым, инвестиционным и портфелем контрольного участия. Так же проводят соответствие лимитам на вложения в разрезе эмитентов [7, с. 2].

Все записи произведенные бухгалтерией банка, подтверждаются оправдательными документами. Корреспонденция бухгалтерских счетов, использованных при отражении операций с эмиссионными ценными бумагами, должна соответствовать 385-П от 16.17.2012 г., определяющего порядок бухгалтерского учета.

Аудитор направляет запрос в кредитную организацию в письменном виде, чтобы получить необходимую ему информацию. При проведении аудита эмиссионных ценных бумаг аудитор запрашивает следующую информацию [10, с. 6]:

1) бухгалтерская отчетность, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах на определенную дату;

2) иные формы отчетности, которые составляет кредитная организация согласно правилам Центрального банка;

3) отчетность, которая предоставляется банком в лице профессионального участника рынка ценных бумаг в Федеральную службу по финансовым рынкам;

4) оборотно-сальдовую ведомость по счетам бухгалтерского учета за определенный период, включая внебалансовые счета;

5) аналитические регистры внутреннего учета операций с эмиссионными ценными бумагами, где содержится информация о сделках, произошедших с ценными бумагами;

6) биржевую информацию о ценах на ценные бумаги, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;

7) отчеты биржевого брокера о проведенных сделках и состоянии расчетов по данным сделкам с данными ценными бумагами;

8) отчеты и выписки депозитариев, участвующих в данных сделках;

9) распоряжения подразделений банка об отражении данных сделок на счетах бухгалтерского учета;

10) суждения о размере резервов, созданных для оценки эмитентов данных ценных бумаг;

11) выписки по лицевым счетам и документам дня выборочно.

Данный перечень документов может быть дополнен с учетом особенности проверки и масштабов деятельности банка.

В рамках аудиторской проверки осуществляются следующие аудиторские процедуры, призванные проверить кредитную организацию по следующим позициям:

1) наличие у кредитной организации лицензии профессионального участника ценных бумаг;

2) внутренняя документация банка, регулирующая выполнения регламентов работниками по проведению операций с ценными бумагами;

3) наличие должностных инструкций работников по осуществлению операций с ценными бумагами и адекватное распределение ответственности и функций выполняемых ими;

4) правильное оформление договоров с организаторами торгов (ММВБ, брокеры, депозитарии);

5) наличие договоров купли-продажи ценных бумаг по сделкам, которые были совершены на внебиржевом рынке;

6) полномочия трейдеров;

7) правильность отнесения и перемещения ценных бумаг между портфелями банка (торговый портфель, инвестиционный портфель, портфель контрольного участия);

8) правильность ведения регистра внутреннего аналитического учета сделок с ценными бумагами и соответствие данных регистров соответствующим бухгалтерским записям;

9) правильность осуществления и отражения операций по учету итогов проведения операций с брокерами с требованиями учетной политики кредитной организации;

10) своевременность, документарное оформление, точность оценки, правильное использование счетов бухгалтерского учета при отражении операций с ценными бумагами (приобретение и реализация) на лицевых счетах;

11) правильность отражения движения данных бумаг в депозитарном учете банка и их соответствие во внешних депозитариях;

12) фактическое наличие данных бумаг по результатам проведения инвентаризации;

13) отражение в учете купонного дохода, когда приобретается облигация, затем реализуется, то есть происходит гашение облигации эмитентом;

14) правильность отражения в бухгалтерском учете оценки по начислению и фактически полученных дивидендов по акциям сторонних эмитентов находящихся в портфеле ценных бумаг банка;

15) правильность применения рыночных котировок по ценным бумагам, своевременность и правильность проведения переоценки вложений банка в акции и облигации;

16) правильность переоценки валютных ценных бумаг в связи с изменением курсов валют по отношению к номиналу данных бумаг;

17) правильность определения доходов от реализации ценных бумаг, получение купонного дохода, правильность оценки себестоимости реализованных ценных бумаг, вследствие формирования финансового результата от проведения данных операций с ценными бумагами;

18) своевременность и правильность отражения резервов на обесценение ценных бумаг в бухгалтерском учете;

19) объективное представление и раскрытие информации об операциях с ценными бумагами в бухгалтерской отчетности.

Аудит операций банка с учтенными векселями.

Наряду с операциями с акциями и облигациями также в банковской практике распространены операции с векселями. Основной целью при проведении аудиторской проверки с данным видом ценных бумаг также является формирование мнения о правильности совершения кредитной организацией операций по учету векселей сторонних эмитентов, а также законности данных операций [10, с. 2]. При проведении аудиторской проверки аудитор акцентирует особое внимание на экономической сущности учета кредитной организацией векселей третьих лиц, как на виде кредитования (вексельное кредитование), а также, что резервы на возможные потери по данным ценным бумагам регламентируются порядком, установленным Центральным банком.

На первоначальном этапе проверки аудитору следует получить следующую информацию [10, с. 6]:

1) перечень эмитентов векселей, которые формируют вексельный портфель банка, а именно кредитные организации, финансовые институты, коммерческие организации;

2) какие векселя находятся в портфеле банка (дисконтные или процентные) и какие являются преобладающими;

3) как распределяются векселя по срокам их погашения;

4) какова доля доходов по векселям в разрезе доходов банка и в частности в доли операций с ценными бумагами в целом;

5) как регулируются операции по учету операций с векселями, порядок определения лимитов по данным операциям и зона ответственности лиц в принятии решений.

Для проведения аудиторской проверки векселей в кредитной организации требуются следующие документы [10, с. 6]:

1) бухгалтерская отчетность, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах на определенную дату;

2) иные формы отчетности, которые составляет кредитная организация согласно правилам Центрального банка;

3) оборотно-сальдовую ведомость по счетам бухгалтерского учета за определенный период, включая внебалансовые счета;

4) ведомость остатков по балансовым счетам 512-519 в разрезе векселедателей;

5) книгу по учету векселей;

6) договоры купли-продажи и акты передачи векселей;

7) распоряжения подразделения банка ведущего учет векселей и их отражение в бухгалтерском учете;

8) договоры о полной материальной ответственности работников кассы банка и кассовые документы, которые подтверждают учет и хранение данных бумаг в кассе (хранилище) банка;

9) кредитные досье на векселедателей, в которых содержатся финансовая отчетность, копии протоколов кредитного комитета, заключение об экономической целесообразности и возможности вексельного кредитования и любая другая необходимая информация;

10) суждения о размере резервов, созданных для оценки эмитентов данных ценных бумаг;

11) выписки по лицевым счетам и документы дня, по необходимости выборочно.

В рамках проведения аудиторской проверки учтенных векселей аудитору следует ответить на следующие вопросы:

1) проверить наличие внутренней документации, регулирующих вексельное кредитование в данной кредитной организации;

2) выполнение сотрудниками кредитной организации регламентов, устанавливающих лимиты на вложения в данный вид ценных бумаг порядок учета данных бумаг кредитной организацией;

3) полномочия сотрудников, кто осуществляет оценку платежеспособности эмитентов векселей и возможность учета данных бумаг, своевременное оформление передаточных документов;

4) оформление договоров и актов передачи векселей;

5) правильное заполнение обязательных реквизитов векселя;

6) правильность ведения регистра внутреннего аналитического учета сделок с векселями и соответствие данных регистров соответствующим бухгалтерским записям;

7) выполнение требований учетной политики кредитной организации в рамках использования счетов бухгалтерского учета при отражении учтенных, проданных, погашенных и опротестованных векселей, а так же своевременность, документальное оформление, точность оценки данных бумаг;

8) учет и последующее движение данных бумаг по счетам бухгалтерского учета в соответствии со сроками, оставшимися до их погашения;

9) своевременное отражение движения данных бумаг в депозитарии банка;

10) фактическое наличие векселей в кассе банка вследствие проведения инвентаризации;

11) переоценка валютных векселей в связи с изменением курсов иностранных валют, содержащих оговорку эффективного платежа;

12) определение доходов (дисконтных или процентных) при перепродаже либо в результате представления к погашению, которые получены банком;

13) формирование и отражение резервов на возможные потери по учтенным векселям в бухгалтерском учете кредитной организации;

14) в разрезе сроков погашения учтенных векселей формируется объективное представление и раскрытие бухгалтерской информации, то есть распределение данных вложений.

Ответы на поставленные вопросы подлежат документарному оформлению в соответствии с внутрифирменными стандартами принятыми аудитором и являются основанием для последующего аудиторского мнения по данным вопросам. В отчете аудитора обнаруженные замечания направляются в письменном виде руководству кредитной организации.

Мнение аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности коммерческого банка в части отражения в ней вложений банка в эмиссионные ценные бумаги и операций с учтенными векселями может быть сформировано только после рассмотрения всех включенных в указанные программы вопросов и получения от руководства банка объяснений относительно выявленных в ходе проверки замечаний.

Как правило, правильность ведения налогового учета операций с ценными бумагами в рамках аудита бухгалтерской отчетности кредитной организации специально аудиторами не проверяется. Однако в случае существенности налоговых платежей и налоговых обязательств коммерческого банка этот раздел аудиторской работы проверяется либо дополнительно, либо в рамках проведения отдельного налогового аудита с выдачей аудиторского заключения по специальному заданию.

Литература

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации» (ГК РФ) от 30.11.1994 51-ФЗ.
3. Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации от 16.07.2012 № 385-П.
4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990. № 395-1-ФЗ.
5. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 № 99-ФЗ.
6. Федеральный закон «О переводном и простом векселе» от 11.03.1997 № 48-ФЗ.
7. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» 22.04.1996 39-ФЗ.

8. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 86-ФЗ.
9. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ.
10. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности от 23.09.2002. № 696.

Analysis of the parameters of reproduction of fixed assets
Kitovnina N.¹, Kolobrodov D.² (Russian Federation)
Анализ параметров воспроизводства основных фондов
Китовнина Н. Н.¹, Колобродов Д. В.² (Российская Федерация)

¹Китовнина Надежда Николаевна / Kitovnina Nadezhda – студент;

²Колобродов Данияр Владимирович / Kolobrodov Daniyar – студент,
кафедра бухгалтерского учета и аудита,

Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, г. Пушкин

Аннотация: в статье рассмотрены основные цели воспроизводства основных фондов. Приводятся основные показатели, необходимые для анализа основных фондов предприятия, способные дать правильную оценку основных аспектов воспроизводства.

Abstract: the principal indicators necessary for the analysis of the main assets of the enterprise, able to give a correct estimate of the basic aspects of reproduction.

Ключевые слова: основные фонды, коэффициент ввода в действие, коэффициент замораживания.

Keywords: fixed assets, input factor in the effect of freezing rate.

Основные фонды – это неотъемлемая часть в структуре производства. Из этого следует, что для непрерывности процесса производства необходимо воспроизводство основных фондов.

Воспроизводство основных фондов - это сложный и многогранный процесс обновления основных фондов.

Исследуя воспроизводство основных фондов, К. Маркс выделил три стадии кругооборота основного капитала [1, с. 34-45].

На первой стадии происходит процесс переноса стоимости основных фондов на готовую продукцию.

На второй стадии стоимость обретает денежную форму в результате реализации.

На третьей стадии происходит переход от денежной к производственной форме.

И этот подход к определению воспроизводства основных фондов является наиболее популярным.

Выделим следующие аспекты, которые необходимо учитывать, чтобы оценить процесс воспроизводства основных фондов:

Основные цели воспроизводства основных фондов:

1) Так как основной целью воспроизводства является обеспечение непрерывности производственного процесса, а также конкурентно способности предприятия. Поэтому, можно утверждать, что объем воспроизводства основных производственных фондов должен ограничиваться потребностями производства, чтобы не возникало ситуации, когда оборудование остается невостребованным.

2) Процесс воспроизводства требует значительных материальных затрат, поэтому становится необходимым определить характер воспроизводства с целью последующего перехода к интенсивному воспроизводству, следствием которого будет экономия людских и денежных ресурсов.

3) Основные фонды определяют на предприятии производственную мощность, поэтому важен анализ их воспроизводства.

4) Производственная мощность зависит от состояния основных производственных фондов, соответствия последних развитию НТП. Поэтому важной целью воспроизводства является снижение уровня износа.

Исходя из вышеперечисленных аспектов, можно выделить важные параметры анализа воспроизводства основных фондов:

- целесообразность;
- масштабность;
- скорость;
- результативность.

Целесообразность осуществления воспроизводства основных фондов.

Позволяет определить действительно ли была необходимость покупки оборудования. Выделим два показателя, предложенные Котельниковой К. И. и Сафоновой К. И. [2, с. 57] - коэффициент ввода в действие ($K_{вв}$) и коэффициент замораживания (K_z)

$$K_{вв} = \frac{ОФ_{вв}}{ОФ_n} \quad (1),$$

$ОФ_{вв}$ - стоимость основных фондов введенных в эксплуатацию,

$$K_z = 1 - K_{вв} \quad (2),$$

Данные показатели показывают, насколько правильна политика воспроизводства, совпадает ли она с потребностями предприятия.

Масштабность воспроизводства.

Существуют два подхода к определению масштабности воспроизводства, согласно первому, масштабность воспроизводства определяется через качественные показатели, а согласно второму - через количественные. Мы считаем, что первый подход значительно упрощает понятие воспроизводства, а второй подход является основополагающим.

Темп поступления ($K_{мп}$)

$$K_{мп} = \frac{(ОФ_n - ОФ_{выб})}{ОФ_0} \quad (3),$$

где $ОФ_0$ - стоимость основных производственных фондов на начало периода,

$ОФ_n/выб$ - стоимость основных производственных фондов поступивших, выбывших.

Коэффициент прироста ($K_{пр}$)

$$K_{пр} = \frac{(Ф_{выб} - ОФ_n)}{ОФ_1} \quad (4),$$

где $ОФ_1$ - стоимость основных производственных фондов на конец года.

Коэффициент ликвидации (выбытия) ($K_{л}$)

$$K_{л} = \frac{ОФ_{л}}{ОФ_0} \quad (5), [3, с.16-17].$$

Скорость воспроизводства основных фондов.

Показывает воспроизводство основных производственных фондов с точки зрения расчетного времени.

Срок обновления ($Т_{обн}$)

$$Т_{обн} = \frac{ОФ_n}{ОФ_1} \quad (6), [3, с. 18-19].$$

Результативность воспроизводства основных фондов.

Коэффициент ввода в действие ($K_{вв}$)

Определяет эффективность воспроизводства с точки зрения износа.

$$K_{вв} = \frac{ОФ_{вв}}{ОФ_n} \quad (7),$$

где $ОФ_{вв}$ - стоимость основных производственных фондов введенных в действие в отчетном году [3, с. 19-20].

Для анализа воспроизводства основных фондов достаточно рассчитать показатели, способные дать адекватную оценку основных аспектов воспроизводства.

Литература

1. Маркс К. Капитал. М.: Политиздат, 1985. Т. 2. 635 с.
2. Сафронова К. И., Котельникова Н. В. Обновление и использование основного капитала предприятия в условиях рынка. Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 2001. 200 с.
3. Журавский Ю. А., Журавский М. Ю., Федоренчик Н. И. Изменение характера отношений по обновлению основного капитала фирмы в условиях развивающегося рынка. Кемерово: Изд-во КузГТУ, 2006. 196 с.

Foreign experience of social and economic development management of the region (the example of Finland)

Kurpayanidi K. (Republic of Uzbekistan)

Зарубежный опыт управления социально-экономическим развитием региона (опыт Финляндии)

Курпаяниди К. И. (Республика Узбекистан)

*Курпаяниди Константин Иванович / Kurpayanidi Konstantin - доктор философии по экономике,
профессор,
кафедра экономики,*

Российская академия естествознания

Ферганский политехнический институт, г. Фергана, Республика Узбекистан

Abstract: we study the experience of the main areas of management of social and economic development of countries in the region. The analysis on the example of the European Union member – Finland is conducted. The principles and features of regional management are identified. The recommendations for its effective use are given.

Аннотация: в работе изучается опыт основных направлений управления социально-экономическим развитием региона государства. Проведен анализ на примере члена Европейского Союза - Финляндии. Выявлены принципы и особенности регионального управления. Даны рекомендации по его эффективному использованию.

Keywords: regional policy, socio-economic development, governance, the Finnish economy, efficiency.

Ключевые слова: региональная политика, социально-экономическое развитие, управление, экономика Финляндии, эффективность.

Innovative activity of regional clusters acts as a necessary condition for improvements of quality of life as well as ensuring economic growth. As a result social and economic policies undergo considerable changes - regional innovative and technological policy becomes its major component as provision of stability of economic structure of the territory [3, p. 13].

Finland is one of the leading countries in the sphere of building a knowledge economy. It has a wide variety of theoretical and practical experience in management of innovative and technological development of territories. In Finland, high regional differences in the level of innovative and technological potential, which conditioned to the uneven character of innovation and main growth factors distribution, are observed.

The economy of Finland can be characterized as one of the most highly-organized and dynamically steady economic systems. High rates of economy and social development were in many respects reached thanks to the country's transition to an innovative type of development during the last 2 decades. Among the main components of this structural transition of the country to another type of economic growth the following aspects should be noted:

1. An increase of international competitiveness of the national economy with new foundations, including the involvement of a new system of economic development resources - human potential, scientific and educational infrastructure, favorable conditions of innovative development, etc.
2. A formation of a new basic export-oriented sector during the 1990's - production of information technologies and telecommunications.
3. Appearance of new agents of economic development of the country - large technological companies, with global presence in hi-tech markets with high rates of growth (telecommunication and so forth).
4. A leading role in the process of the structural transition was played by active public policy: the government headed for increasing an innovative component and efficiency in all sectors of economy.

For further economic development in these conditions, key value is gained by a new set of factors - so-called factors of "a new economic geography". Further development of the national economy and certain regions depends on the dynamics of these factors and their territorial organization [2, p. 37]. One of such factors is human potential. Among the main tendencies of human potential formation during the last few years a high level and the dynamics of growth indicators of human development in comparison with the global average (a population share with a higher education), a high level of

population income and their innovative activity (the domestic consumption market of innovative products is formed), is one of the best in the world indicators for quality of life and environment, a great appeal of Finnish cities for highly qualified personnel should be noted as well [5]. The following major factor of innovative and technological development is the level of educational infrastructure development. Finland is one of the leading countries in the world regarding the level and quality of education of the population. There is a wide network of post-degree education in the country thanks to active policy of lifelong learning. This policy provides flexibility for the labor market and the possibility of rapid qualification change which is especially important for the conditions of structural changes in the economy.

The specialization of the Finnish economy and its territorial organization is also a key factor of innovative and technological development. In the country the structure of the economy where the service sector dominates was created. High-tech industries and companies have steady positions in foreign markets, with high forecasts of growth: telecommunications and IT, electrical equipment, biotechnologies. A special role in providing innovative and technological development of the territory belongs to an institutional factor. Thanks to a long and consecutive strategy of innovative growth in Finland a holistic and steady structure of a national innovative system was completely created. Finland became the first country which accepted the concept of a national innovative system as a basic element of policy in the sphere of science and technology.

It is possible to admit that a developed national innovative system with dynamic stability has been created in Finland. Regarding the indicators of innovation development, Finland takes first place in the world. As for the majority of such values of innovation development like the amounts of financing, obtaining patents, export of a hi-tech production, a share of employed in research and development sector, Finland considerably surpasses average indicators in OECD, conceding only in foreign capital volumes for researches and development, and also in service providing of innovative companies.

A model of innovations oriented not only on external, but also on internal demand has formed in Finland: approximately half of the enterprises are occupied with an innovative activity or of innovation introduction, nearly a quarter realizes internal research projects; consumer activity in the segments of innovative production (the population consumption of hi-tech products) is high.

Regarding innovative and technological clusters development, Finland is a world leader. A developed technique of the research in these existing regional clusters includes the following indicators which reflect their competitive stability: a) size indicators (total number of people employed in a cluster, a share of this cluster from the total number of people employed in the field in the territory of EU); b) the coefficient of the region specialization on this field; c) the coefficient of localization of a certain production on the territory of the region; d) export potential [1, p.10].

Summarizing the results of the analysis it is possible to claim that the largest clusters are the clusters of telecommunications, finance and business services, education, a cluster of information technologies, power industry which are located in the southern provinces of the country (with the center in Helsinki).

The province Uusimaa (the capital region) makes a 35% contribution to the gross domestic product volume having a 2% share in the total area of the country.

An active regional innovative and technological policy, despite considerable successes, did not reach the goals of a social and economic landscape leveling of the country. Nowadays a considerable differentiation of regions in the level of innovative and technological potential still remains [4, p. 102].

The first type of regions refers to leading innovative systems. Such provinces as Uusima and Pirkanmaa where the largest cities of the country Helsinki and Tampere are situated respectively belong to this group. This group of regions is characterized by the highest indicators of the level of human potential development; there is an infrastructure for training staff of the highest category.

Strong innovative and technological systems relate to the second type. These are the regions of innovation introduction - Itä-Uusima, Satakunta, Central Finland and Ostrobothnia. The development of science and innovation sphere happens in many respects thanks to the request of a real sector of the economy for technological modernization in this group of regions. The regions have a developed hi-tech business sector where approximately 6% of the labor market is employed, but the regions still lag behind the leaders (by about 7%) in the development of knowledge-intensive service sectors.

The regions which can be characterized as the centers of science and high technologies with medium-level development belong to the third type. These are the provinces Pohjois-Pirkanmaa and Keski-Suomi. It is the center of investment attraction from the state and business, but with a great state share.

In these regions a large number of the state scientific centers is concentrated and the state allocations for science are rather high.

The regions of the fourth type show a level of innovative and technological system development below the national average. A large group of provinces refers to it - Varsinays- Suomi, Piyyat-Hyama, Kyummenlaakso, Sout Karelia, Etel Savo, Pokhjeys Savo, Kaynuu. Stimulation of technological updating of local economy and industry sectors, development of innovative and technological infrastructure can become a prospective task for this group of regions.

The fifth type includes Lapland, South Karelia, and South Ostrobothnia - the regions which are in the first stage of an innovative system creation. This cluster of territories is notable for low investment rates in scientific activity (in comparison with the majority of regions) - about 1% of GRP, the state expenses are high, and business orders for scientific development are almost absent. The fifth cluster is distinguished by low values in science intensive sectors. Only one territory found itself in the sixth cluster - the province Central Ostrobothnia. It is the territory which virtually does not have any elements of knowledge economy.

Thus, the regions with a large-scale and diversified labor market, a developed education system, a large share of highly qualified personnel among employed workers have the greatest potential of high-tech industries development as well as an innovative potential [6, 7].

The most effective forms of a territorial organization of innovative and technological activity within knowledge economy are regional innovative systems which basis is made by the innovative and technological clusters included in the networks of global exchanges [2, p. 22].

References

1. *Afonina A. G.* The role of the government in the course of an economy clustering // Science Prospects Magazine, 2011. № 1 (16).
 2. *Butova T. V.* The role of regional zones of growth for development of the Russian economy. Minsk: GIUST BGU, 2012.
 3. *Liputskaya M. S.* The features of formation and development of regional innovative and technological clusters at the present stage (the example of Finland) // Materials from the II International scientific and practical conference "Current trends in the economy and management: new view", 2010.
 4. *Zekoh A. A.* Institutional and innovative space of regional growth // New technologies. Issue.1. Maikop: publishing house of "MGU", 2012.
 5. *Shljamin V. A., Linnik L. K.* Opyt Finljandii v povyshenii konkurentosposobnosti nacional'noj jekonomiki // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik, 2005. № 5.
 6. *Kurpayanidi K.* Innovation component of the business environment as a factor enhancing economic growth // Economics, 2015. № 1 (2).
 7. *Margianti E. S. et al.* Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia, Jakarta // Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher, 2014.
-

Spatial differentiation of foreign direct investment in coastal regions of the European Russia

Samusenko D. (Russian Federation)

Пространственная дифференциация прямых зарубежных инвестиций в приморских регионах Европейской России¹

Самусенко Д. Н. (Российская Федерация)

Самусенко Дмитрий Николаевич / Samusenko Dmitry – кандидат географических наук,
научный сотрудник,
лаборатория географии мирового развития,
Институт географии
Российская академия наук, г. Москва

Аннотация: в статье рассматриваются основные аспекты пространственной дифференциации прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) в России. Основное внимание уделяется месту приморских регионов Европейской части России в процессах прямого инвестирования. Выбор Европейской части страны обусловлен её высокой инвестиционной активностью, а приморских регионов – их повышенной ролью в реализации «морского фактора» в социально-экономическом развитии России.

Abstract: the article deals with the basic aspects of spatial differentiation of foreign direct investment (FDI) stocks in Russia. It focuses on the role of the coastal regions of the European part of Russia in the direct investing processes. The choice of the European part of the country is due to the largest concentration of investments within it and the choice of the coastal regions is specified by increased role in the implementation of the “maritime factor” in social-economic development of Russia.

Ключевые слова: прямые зарубежные инвестиции, глобализация, приморские территории, Российская Федерация.

Keywords: foreign direct investment, globalization, coastal territories, Russian Federation.

На современном этапе развития мирового хозяйства движущей силой экономической глобализации, является, в первую очередь, международное движение капитала, особенно прямых зарубежных инвестиций, которые становятся едва ли не первостепенным фактором социально-экономического развития ряда стран и регионов, особенно развивающегося мира. Высокая инвестиционная активность является необходимым условием развития национальной экономики, а использование прямых иностранных инвестиций (ПИИ) является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и притоком капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

Одновременно с этим, значительную роль на современном этапе развития мировой экономики играет Мировой океан, который продолжает все масштабнее вовлекаться в глобализирующуюся систему общественного воспроизводства, когда рыночные импульсы стимулируют стягивание экономической активности и её концентрацию у морских побережий [10, 11]. Российская Федерация в данном случае не является исключением [8].

Российская Федерация относится к странам со сбалансированным характером участия в международном движении ПИИ. Согласно данным Центрального Банка к концу 2015 г. объёмы накопленных ввезённых и вывезенных прямых инвестиций составили 342,4 млрд долл. и 371,7 млрд долл. соответственно. С началом экономических реформ 1990-х гг., происходит активное привлечение иностранного капитала в Россию. Среди группы стран с переходной экономикой, она является лидером по объёму накопленных ввезённых прямых зарубежных инвестиций: в 2015 г. её доля в данной группе составила 43%. В мировом масштабе по совокупному объёму накопленных ввезённых ПЗИ в 2015 г. доля России составила около 1%, что соответствует 21 месту среди стран-получателей прямых инвестиций [13].

¹ Исследование выполнено при поддержке РНФ (проект 15-18-10000 «Трансграничное кластерообразование в динамике экономических и селитебных систем приморских территорий европейской России»).

Таблица 1. Распределение накопленных ввезённых прямых иностранных инвестиций по секторам хозяйства в России, 2015 г. (млн долл.)

Секторы экономики	Сумма, млн долл	Доля, %
Первичный	71 431	21
Вторичный	87 801	26
Третичный	172 914	50
Не распределено по видам экономической деятельности	10 277	3
Итого	342 423	100

Составлено автором по данным [12].

Отраслевая структура ввезённых накопленных ПЗИ носит постиндустриальный характер: 50% из них приходится на третичный сектор экономики (табл. 1). Наиболее привлекательными отраслями при этом являются торговля, финансовые услуги и страхование. При этом данные по отраслевой структуре накопленных за рубежом российских прямых инвестиций отсутствуют. Однако её специфика в значительной степени может быть раскрыта в ходе анализа специализации России в системе международного разделения труда. Среди ведущих российских нефинансовых компаний отчётливо выделяются нефтегазовые, металлургические и телекоммуникационные компании [5].

Основными источниками поступающих в Российскую Федерацию инвестиций служат главным образом страны со льготной налоговой политикой: Кипр (27,6%), Люксембург (12%), Багамские о-ва (6%), Британские Виргинские о-ва (4%), Бермудские о-ва (4%), Швейцария (2,9%) и т.д. При этом, накопленные прямые инвестиции объёмом более 1 млрд долл. были ввезены из 21 страны и территории (рис. 1).

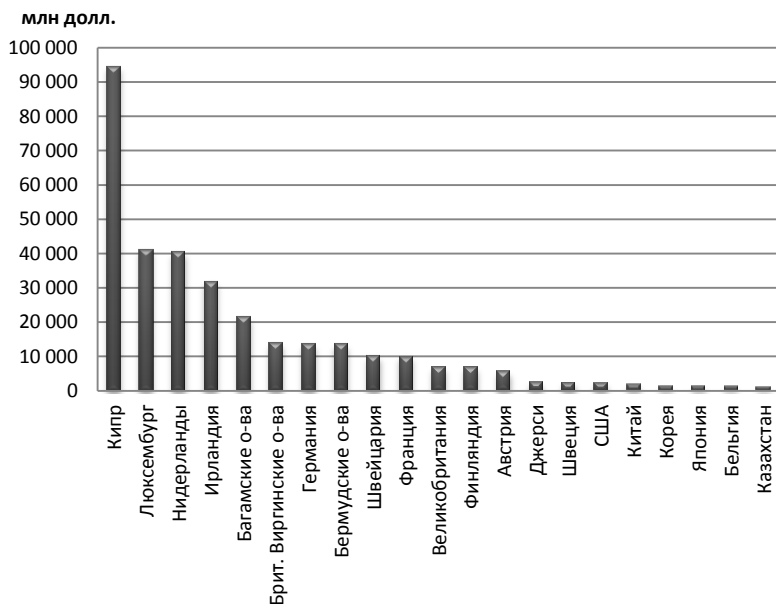


Рис. 1. Крупнейшие страны-инвесторы в Россию с совокупными накопленными объёмами ПЗИ более 1 млрд долл. Составлено автором по данным [12]

Географическая структура вывезенных ПИИ разнообразна, но менее концентрирована: так, российские прямые инвестиции объёмом более 1 млрд долл накоплены в 30 странах и территориях (рис.2). Здесь также стоит обратить внимание на важный аспект, касающийся специфики российского экспорта капитала: основная масса российских капиталовложений за рубежом, накоплена в офшорах и офшоропроводящих странах. Так, например, инвестиции, поступающие в Нидерланды или в Великобританию, затем перетекает Нидерландские Антилы, Британские Виргинские о-ва, Джерси и т. д. [5].

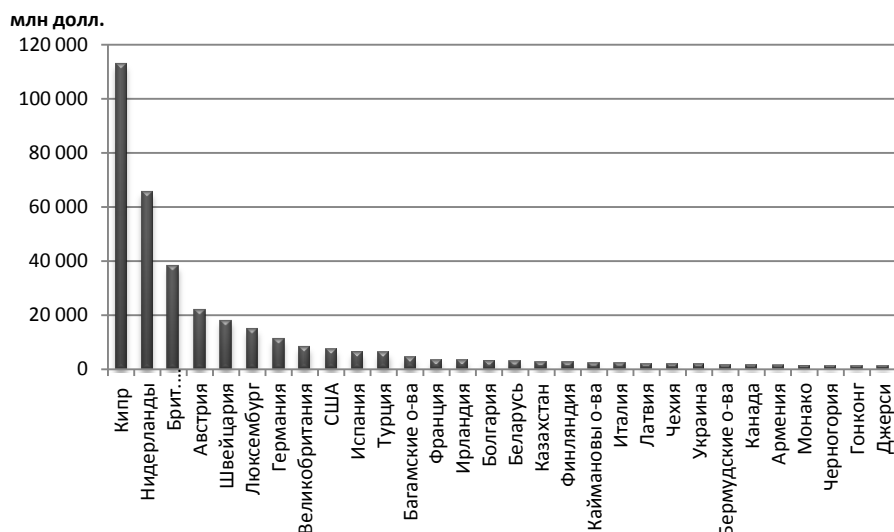


Рис. 2. Крупнейшие страны-получатели российских прямых инвестиций с совокупными накопленными объемами ПЗИ более 1 млрд долл. Составлено автором по данным [12]

В пространственной дифференциации накопленных ввезённых ПИИ на территории России прослеживается отчётливая асимметрия: в европейской части страны «оседает» 82,3% всех поступающих прямых капиталовложений, в то время как на азиатскую часть приходится лишь 17,5% (табл. 2). Причём, большая часть получаемых ПИИ «оседает» в регионах Центрального и Северо-Западного федерального округа. С одной стороны, этому способствует развитая инфраструктура, которая создаёт благоприятные условия для ведения бизнеса [4, 6]. С другой стороны, значительными запасами разведанных полезных ископаемых, в особенности нефти и газа в районах Европейского Севера, добыча которых является рентабельной ввиду их высокого качества и неглубокого залегания [6].

Таблица 2. Распределение накопленных ввезённых прямых иностранных инвестиций по территории Российской Федерации, 2015 г. (%)

Часть территории РФ	Все регионы	Приморские
Европейская часть	82,3	6,7
Азиатская часть	17,5	10,6
Не распределено по субъектам РФ	0,2	-
Всего	100	17,3

Составлено автором по данным [12].

В сравнении с накопленными ввезёнными ПИИ пространственная дифференциация накопленных за рубежом российских капиталовложений, носит конвергентный характер. Однако наблюдается ещё больший перекося в сторону европейской части страны: из неё было вывезено около 93% всех российских ПИИ, в то время как доля азиатской части по данному показателю составляет немногим более 7% (табл. 3).

Таблица 3. Распределение накопленных вывезенных прямых иностранных инвестиций по территории Российской Федерации, 2015 г. (%)

Часть территории РФ	Все регионы	Приморские
Европейская часть	92,9	6,8
Азиатская часть	7,1	1,6
Не распределено по субъектам РФ	0,0	-
Всего	100,0	8,4

Составлено автором по данным [12].

В постсоветский период роль «морского фактора» в социально-экономическом развитии России усилилась в условиях деиндустриализации и все более усиливающейся ориентации на внешних потребителей, позитивную динамику демонстрировали преимущественно морские порты. Приморские территории Европейской России демонстрируют повышенную «притягательность» для населения и инвестиций, выступают в качестве важного компонента территориально-хозяйственного каркаса страны [1, 3].

В Европейской части страны выходом к морю обладают 14 субъектов, однако лишь 12 из них могут считаться в полной мере приморскими, поскольку обладают свойством талассоаттрактивности, проявляющимся в устойчивом «тяготении» к морским побережьям населения, производства, инфраструктуры [1, 2]. В сумме на них приходится 6,7% от всего объема накопленных ввезённых ПИИ в России. Данные субъекты образуют 4 географические макрзоны: Балтийскую (включающую г. Санкт-Петербург, Ленинградскую обл., Калининградскую обл.), Баренц-Беломорскую (Мурманская обл., Архангельская обл. (с Ненецким АО)), Азово-Черноморскую (Краснодарский край, Ростовская обл., г. Севастополь, Республика Крым) и Прикаспийскую (Астраханская обл., Республика Дагестан) [2].

Каждая из указанных макрозон обладает определённой отраслевой инвестиционной спецификой (табл. 4). Так, например, значительная доля накопленных ввезённых ПИИ приходящихся на Балтийскую макрозону, концентрируется во вторичном секторе, формируя индустриальную специфику данной макрозоны. В субъектах Азово-Черноморской макрозоны, прямые инвестиции распределены более-менее равномерно по вторичному и третичному секторам, тем самым формируя, условно говоря, сбалансированную специфику [9].

Таблица 4. Распределение накопленных ввезённых прямых иностранных инвестиций по секторам хозяйства в приморских регионах России, 2015 г. (млн долл.)

Регион/Сектор	Первичный	Вторичный	Третичный	Не распределено по видам экономической деятельности	Итого по региону (зоне)
Балтийская макрозона	49,9	12 008,0	5 810,8	1 396,0	19 264,7
г. Санкт-Петербург	17,2	10 498,9	5 207,9	649,0	16 373,0
Ленинградская обл.	12,3	1 386,2	346,3	681,3	2 426,1
Калининградская обл.	20,4	122,9	256,6	65,7	465,5
Баренц-Беломорская макрозона	1,2	12,5	19,4	878,7	911,8
Мурманская обл.	1,2	4,8	14,9	325,5	346,4
Архангельская обл. (с Ненецким АО)	0,0	7,7	4,5	553,2	565,4
Азово-Черноморская макрозона	18,0	1 108,7	1 217,1	248,7	2 592,4
Краснодарский край	18,0	819,7	959,4	55,6	1 852,7
Ростовская обл.	0,0	285,0	212,4	175,8	673,2
г. Севастополь	0,0	3,9	5,0	7,7	16,6
Республика Крым	0,0	0,1	40,2	9,6	49,9
Прикаспийская макрозона	0,0	0,0	0,5	153,8	154,3
Астраханская обл.	0,0	0,0	-1,5	99,6	98,1
Республика Дагестан	0,0	0,0	2,0	54,2	56,2
Итого по Европейским макрзонам	69,0	13 129,2	7 047,8	2 677,2	22 923,2

Составлено автором по данным [12].

При этом необходимо отметить, что отраслевая структура входящих в данные макрозоны Калининградской области и Республики Крым, обладает выраженной постиндустриальной спецификой, что отчасти объясняется их анклавным географическим положением, дополняясь рисками и издержками «приморской моноспециализации» (например рекреация на черноморском побережье). Информация о распределении ПИИ в субъектах, входящих в Баренц-Беломорскую и Прикаспийскую макрозону, отсутствует или носит конфиденциальный характер, что затрудняет определение отраслевой специфики привлечённых инвестиций на данных территориях [9].

Таблица 5. Распределение накопленных ввезённых прямых иностранных инвестиций по крупнейшим источникам инвестирования в приморских макрозонах Европейской России, 2015 г. (млн долл.)

Страна-инвестор	Балтийская макрозона	Страна-инвестор	Баренц-Беломорская макрозона	Страна-инвестор	Азово-Черноморская макрозона	Страна-инвестор	Прикаспийская макрозона
Кипр	4 429,83	Кипр	552,70	Кипр	953,47	Кипр	100,62
Нидерланды	1 453,55	Норвегия	20,39	Нидерланды	256,59	Брит. Виргинские о-ва	2,71
Финляндия	1 371,17	Португалия	8,20	Швейцария	157,60	Казахстан	1,49
Швейцария	913,23	Исландия	2,39	Германия	114,37	ОАЭ	0,52
Германия	739,59	Панама	1,25	Люксембург	109,89	Франция	0,31
Австрия	613,70	США	1,15	Турция	76,38	Великобритания	0,31
Брит. Виргинские о-ва	527,30	Грузия	1,04	Сейшельские о-ва	29,47	Таджикистан	0,26
Люксембург	335,25	Дания	0,44	Брит. Виргинские о-ва	21,85	Грузия	0,24
Респ. Корея	202,61	Казахстан	0,39	Франция	15,50	Армения	0,12
Франция	194,18	Латвия	0,27	Сент-Китс и Невис	12,73	США	0,10

Составлено автором по данным [12].

На региональном уровне среди основных инвесторов в приморских территориях Европейской России, а также среди основных стран для прямого инвестирования ведущую роль играют территории со льготной налоговой политикой (главным образом Кипр) (табл. 5, табл. 6). В этом отношении, ситуация в приморских регионах повторяет общероссийскую картину. А она, в свою очередь, отражает общемировую картину: у большинства развивающихся стран и стран с переходной экономикой основными партнёрами по ПИИ являются офшорные юрисдикции [7]. Этот феномен получил название «возвращающихся инвестиций», которые сопровождают развитие многих растущих экономик [5].

Таблица 6. Распределение накопленных вывезенных прямых иностранных инвестиций по крупнейшим получателям прямых инвестиций из Приморских макрорзон Европейской России 2015 г. (млн долл.)

Страна-инвестор	Балтийская макророна	Страна-инвестор	Баренц-Беломорская макророна	Страна-инвестор	Азово-Черноморская макророна	Страна-инвестор	Прикаспийская макророна
Кипр	4 058,93	Болгария	24,48	Кипр	1 590,67	Италия	11,87
Велико-британия	807,09	Испания	21,99	Швейцария	648,04	США	5,58
Нидерланды	727,11	Кипр	16,10	Испания	187,85	ОАЭ	5,53
Испания	630,95	США	8,18	Велико-британия	167,69	Германия	5,29
Финляндия	621,48	Турция	6,68	Германия	136,81	Испания	5,26
Швейцария	446,74	Финляндия	5,57	Австрия	72,84	Турция	4,57
Болгария	260,83	Германия	5,39	США	69,04	Болгария	4,16
Люксембург	258,50	Черногория	5,27	Канада	56,77	Чехия	3,00
Франция	241,40	Велико-британия	5,05	ОАЭ	51,52	Канада	0,98
Италия	239,86	Португалия	4,85	Чехия	49,79	Норвегия	0,90

Составлено автором по данным [12].

В заключение остановимся на основных выводах:

1. Российская Федерация относится к странам со сбалансированным характером участия в международном движении ПИИ. При этом она является страной-лидером по привлечению и осуществлению ПИИ среди группы стран с переходной экономикой.

2. Накопленные ввезённые прямые иностранные инвестиции в России, в целом, носят постиндустриальный характер. Однако для приморских территорий Европейской части России характерна индустриальная специфика привлечённых инвестиций.

3. В пространственной дифференциации российских накопленных прямых инвестиций прослеживается асимметрия, проявляющаяся в их повышенной концентрации в пределах европейской части страны.

4. Среди приморских зон Европейской России наиболее привлекательными для зарубежных инвесторов являются Балтийская, и Азово-Черноморская макророны. В сумме на них приходится 95% всех ПИИ, накопленных в приморских регионах Европейской части России. Данные макророны являются также лидерами по объемам накопленных за рубежом прямых инвестиций.

5. Крупнейшими инвестиционными партнёрами приморских регионов Европейской части России являются офшоры, что в полной мере отражает как общероссийские, так и общемировые тенденции инвестиционного развития развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Литература

1. Дружинин А. Г. «Морской фактор» в современной российской экономике (взгляд географа-обществоведа) // Научная мысль Кавказа, 2016. № 2. С. 16-26.
2. Дружинин А. Г. Приморская зона России как общественно-географический феномен: подходы к концептуализации и делимитации // Балтийский регион, 2016. Т. 8. № 2. С. 85-100.
3. Дружинин А. Г., Лачининский С. С. «Приморский фактор» в социально-экономическом развитии территории (на материалах Кингисеппского района Ленинградской области) // Янтарный мост. Журнал региональных исследований, 2015. № 3 (6). С. 22–41.

4. Кузнецов А. В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М., ЛЕНАНД, 2014. 288 с.
5. Российская модель экспорта капитала / А. С. Булатов (ред.). М.: МГИМО-Университет, 2014. 120 с..
6. Самусенко Д. Н. Географический анализ процессов прямого иностранного инвестирования в России // Российская глубинка: модели и методы изучения / Отв. ред. С. С. Артоболевский. М.: Эслан, 2012. С. 252-261.
7. Самусенко Д. Н. Особенности проявления процессов транснационализации в современном мировом хозяйстве // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования, 2013. № 4 (33). С. 272-275.
8. Самусенко Д. Н. Особенности участия развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, в процессах прямого инвестирования // Вопросы экономики и управления, 2016. № 5. С. 76-80.
9. Самусенко Д. Н. Территориально-отраслевая структура прямых зарубежных инвестиций в приморских регионах Европейской России // Проблемы современной науки и образования, 2016. № 33 (75). С. 115-119.
10. Bosworth A. The world-city system by the year 2000 // Journal of Developing Societies, 1996. Vol. 12 (1). P. 52-67.
11. Cartier C. Cosmopolitics and the maritime world city // The Geographical Review, 1999. Vol. 89 (2). P. 278-289.
12. Центральный банк России. Статистика внешнего сектора. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs/> (дата обращения: 10.11.2016).
13. UNCTAD FDI database. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.unctad.org/fdistatistics/> (дата обращения: 10.11.2016).

Health care financing in Russia and abroad
Chuikova N.¹, Efremova T.² (Russian Federation)
Финансирование здравоохранения в России и за рубежом
Чуйкова Н. С.¹, Ефремова Т. А.² (Российская Федерация)

¹Чуйкова Наталья Сергеевна / Chuikova Nataliya – студент;

²Ефремова Татьяна Александровна / Efremova Tatyana – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра финансов и кредита,
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева,
г. Саранск

Аннотация: в статье рассмотрены основные источники финансирования системы здравоохранения в России, Германии, США, Великобритании, Кореи и Японии. Проведена сравнительная характеристика расходов бюджетов данных стран на здравоохранение.

Abstract: the article describes the main sources of financing of the health system in Russia, Germany, USA, UK, Korea and Japan. The comparative characteristic of these countries the budgets of health care costs.

Ключевые слова: здравоохранение, ФОМС, бюджет, услуги, страхование.

Keywords: health, FMHI, budget, services, insurance.

Сегодня финансирование здравоохранения должно быть одним из наиболее приоритетных направлений в деятельности правительства. По последним данным [3] Россия оказалась в первой пятёрке стран с самой высокой смертностью, что не является хорошим показателем. Величина продолжительности жизни связана с качеством медицинских услуг и общим уровнем здравоохранения, а отставание России по этому показателю свидетельствует о наличии серьёзных проблем в здравоохранении.

Основная проблема здравоохранения в России – недофинансирование, а после уже идут такие проблемы как: неоптимальная структура медицинских кадров, низкая квалификация мед. персонала, недостаток лекарств, предоставляемых населению и т. д.

Большинство организаций здравоохранения в нашей стране являются бюджетными учреждениями, финансирование которых осуществляется [5]:

- 1) за счет федерального и консолидированного бюджетов (30,8%);

2) за счет средств государственных внебюджетных фондов (в основном из ФОМС – 53,3%);

3) за счет самофинансирования (оказание платных услуг и прочее – 15,9%).

Россия на различных этапах своего становления всегда ориентировалась на запад и сфера здравоохранения не является исключением. Однако если сравнивать данные Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), то можно увидеть следующие результаты (табл. 1).

Таблица 1. Расходы на здравоохранение в России и странах Запада [6]

Показатель	Россия	США	Германия	Великобритания
Предполагаемая при рождении продолжительность жизни м/ж (лет, 2015 г.)	65/76	77/82	79/83	79/83
Общие расходы на здравоохранение на душу населения (в межд. долларах, 2014 г.)	1,836	9,403	5,182	3,377
Общие расходы на здравоохранение в % от ВВП (2014 г.)	7.1	17.1	11.3	9.1

Так, видно, что по сравнению со странами, на которые ориентируется Россия, в нашей стране на финансирование здравоохранения выделяется в 1,2 раза меньше средств, чем в Англии, в 1,6 – чем в Германии и в 2,5 – чем в Америке. Кратко рассмотрим особенности осуществления финансирования в этих странах [6].

Система здравоохранения Великобритании характеризуется высокой эффективностью и доступностью при относительно низких затратах. Главной особенностью здравоохранения Соединенного королевства является то, что на нее уходит бюджет в два раза меньший, чем в других развитых странах мира. Большая часть средств поступает из бюджета страны и распределяется по вертикали управления, что в свою очередь позволяет сохранять стоимость лечения на приемлемом уровне. Финансирование на 82% осуществляется за счет общих налогов, и большая часть населения пользуется медицинскими услугами совершенно бесплатно. Остальные 18% финансирования медучреждений происходит за счет их коммерческой деятельности, государственного медицинского страхования, благотворительных взносов. Услугами национального здравоохранения пользуются более 90% граждан и лишь 10% обращаются в частные медицинские клиники.

В настоящее время в Германии действует система смешанного типа финансирования здравоохранения. Одним из основных источников ее финансирования выступает государственное медицинское страхование. На сегодняшний день таким страхованием охвачено 88% населения, еще 10% населения застрахованы в частном секторе, 2% населения охвачено другими специальными государственными программами (к таким программам относятся программы для военнослужащих; полицейских; лиц, проходящих альтернативную службу; получателей социальных пособий и иммигрантов, добивающихся политического убежища).

Реальный вклад системы госмедстрахования в общие расходы здравоохранения составляет более 60 % и лишь 10,5% поступает от трех других составляющих государственной страховой системы: 1,7% — из средств пенсионного страхования (в основном на восстановительное лечение), 1,7% — из средств страхования от производственного травматизма и 7,0% — из средств страхования на случай необходимости долговременного медицинского ухода; 7,8% поступает из государственной казны. Альтернативой российским ФОМС являются страховые больницы германские кассы, которые вибрируют в себя расширенные функции по обслуживанию населения, несут договорную нагрузку, оплачивают медицинским учреждениям кредиторскую задолженность согласно стоимости оказания услуг застрахованным гражданам.

В США на сегодняшний день действует децентрализованная система здравоохранения. Более 47% от всех расходов на здравоохранение в США составляют затраты на стационарное лечение, около 2% приходится на домашнее обслуживание, 10% – на медикаментозное лечение и 10% – на содержание в домах престарелых. Остальные 11% охватывают услуги стоматологов, офтальмологов и других узких специалистов. Американская система здравоохранения имеет неполное общественное финансирование и получает средства за счет государственных и частных фондов. В США общий бюджет средств на здравоохранение складывается из следующих фондов: государственная программа «Медикейд» (10%); государственная программа «Медикэйр» (17%); другие правительственные программы (15%); средства частного медицинского страхования (33%); средства из других частных источников (4%); личные

средства граждан (21%). В США нет обязательного медицинского страхования. Расходы на медицину ложатся на плечи каждого конкретного человека.

В течение последних 4 лет в России наблюдается рост общего объема расходов на здравоохранение за счет всех источников финансового обеспечения [4].

Таблица 2. Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на здравоохранение, млрд рублей [4]

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Расходы, всего	2 455,0	2 600,7	2 780,0	3 066,9
% к ВВП	3,7	3,5	3,4	3,4
в том числе:				
Федеральный бюджет	401,1	353,4	302,4	310,9
Бюджеты фондов обязательного медицинского страхования, всего	1 040,3	1 205,5	1 442,5	1 532,8
Доля федерального бюджета в общих расходах на здравоохранение, %	16,33	13,59	10,87	10,13
Доля ФОМС в общих расходах на здравоохранение, %	42,37	46,35	51,88	50,0

Доля расходов федерального бюджета (без учета межбюджетных трансфертов) в общем объеме расходов на здравоохранение уменьшилась с 16,33% в 2013 году до 10,13% в 2016 году, в то время как доля расходов фондов обязательного медицинского страхования за этот период выросла с 42,37% до 50,0%.

Таким образом, видно, что в нашей стране основным источником финансирования здравоохранения является ФОМС. Доля его участия с каждым годом растет по отношению к другим источникам финансирования (к государству). Выявленная тенденция не является положительной, т.к. система ОМС – эффективна лишь в острый период заболеваний, также при условиях чрезвычайных ситуаций, использование его как основного источника финансирования здравоохранения может отрицательно сказаться на развитии данной сферы. Положительным же моментом является то, что за последний год доля ФОМС в общем объеме расходов снизилась (почти на 2%) и что в целом доля расходов на здравоохранение увеличивается. За анализируемый период она возросла на 24,92%.

Если продолжать ориентироваться на Запад нашей стране следует перенять опыт организации финансирования здравоохранения Великобритании, т.к. она является наиболее эффективной. Кроме того, рейтинговое агентство Bloomberg признало систему здравоохранения Англии одной из лучших в мире. Однако не стоит упускать из виду и азиатский пример (табл. 3).

Таблица 3. Расходы на здравоохранение в России и странах Азии [6]

Показатель	Россия	Республика Корея	Япония
Предполагаемая при рождении продолжительность жизни м/ж (лет, 2015 г.)	65/76	79/86	80/87
Общие расходы на здравоохранение на душу населения (в межд. долларах, 2014 г.)	1,836	2,531	3,727
Общие расходы на здравоохранение в % от ВВП (2014 г.)	7.1	7.4	10.2

В сравнении со странами Азии у нас не столь велики различия, но все же и расходы на здравоохранение на душу населения, и общие расходы в нашей стране ниже: на 4% чем в Корее и в 1,4 раза, чем в Японии.

Столь незначительное различие с Кореей связано, скорее всего, с тем, что она реализует политику СССР в своем развитии (в том числе и здравоохранение).

Система здравоохранения в Японии признается одной из самых развитых в мире. Она основывается на полном охвате всего населения медицинским страхованием, которое обеспечивается государством и работодателями частного сектора. Личные расходы населения на здравоохранение составляют около 12% общего объема расходов на эти цели в стране.

В настоящее время расходы на здравоохранение в Японии составляют около 8,1% ВВП, что существенно лучше, чем в США. Страна смогла достигнуть этого с помощью запрета на прибыль страховых компаний, а также введением ограничений на оплату врачей, допускающих серьёзные дефекты в обслуживании пациентов. Именно этого аспекта так недостаёт российскому здравоохранению.

Таким образом, мы выяснили, что финансирование здравоохранения в России оставляет желать лучшего. Мы провели сравнение данных со странами Запада и Востока, и в том, и в другом случае наша страна находится не в самом выгодном положении. Кроме того, планируется дальнейшее сокращение финансирования со стороны государства в здравоохранение в целях поддержания бюджета государства (сокращение расходных статей), что приведет к увеличению финансирования со стороны внебюджетных фондов.

Если, исходя из проведенного сравнения, выбирать наиболее приемлемые пути совершенствования действующей системы финансирования здравоохранения, то, на наш взгляд, наиболее приемлемой является система Японии. Т. к. пользуясь тем, что государство ежегодно сокращает объем инвестиций в здравоохранение, страховые компании (средства ФОМС) начинают диктовать определенные условия клиникам, что существенно усложняет их работу. В Японии данную проблему удалось решить, поэтому переняв их опыт, наша страна тоже сможет выйти на новый уровень развития в данной сфере.

Литература

1. Левчаев П. А. Размышления о роли финансов в меняющемся мире: от современности к экономике будущего // Дайджест-Финансы, № 12 (192). Москва, 2010. С. 36-39.
2. Сажин Ю. В., Зинина Л. И., Аникина Н. В., Глухова Т. В., Бикеева М. В., Ефремова Л. И., Ефремова Т. А., Иванова И. А., Карякина Л. А., Катынь А. В., Кузнецов А. Ф., Николаев К. Н., Подзоров Н. Г., Подольная Н. Н., Сысоева Е. А., Тезина Л. Е. Реализация социальной политики: региональный аспект. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/> (дата обращения: 20.10.2016).
3. Место России в рейтинге здравоохранения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/> (дата обращения: 20.10.2016).
4. Основные направления бюджетной политики на 2016 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.10.2016).
5. Расходы на здравоохранение в 2016 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pharmvestnik.ru/> (дата обращения: 20.10.2016).
6. Финансирование здравоохранения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.who.int/countries/ru/> (дата обращения: 20.10.2016).

Development of the industry of Uzbekistan in days of independence

Gopirov M. (Republic of Uzbekistan)

Развитие промышленности Узбекистана в годы независимости

Гопиров М. О. (Республика Узбекистан)

*Гопиров Махмуджон Одилжанович / Gopirov Makhmudjon – учитель,
Общая средняя образовательная школа № 3, г. Ахунбабаев, Республика Узбекистан*

Abstract: in this article the main tendencies of development of the industry of Uzbekistan in days of independence are considered.

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные тенденции развития промышленности Узбекистана в годы независимости.

Keywords: industry, economy, market, formation, branch, production, modernization, export potential.

Ключевые слова: промышленность, экономика, рынок, становление, отрасль, производство, модернизация, экспортный потенциал.

In structure of production of goods of any country the leading role belongs to the industry. It is quite natural that the country without the developed industry is defective in the social and economic

and political relations, becomes dependent on other countries, and in the conditions of globalization turns into a raw appendage, into a source of cheap labor of the developed countries. Such country still for many years can be on a roadside of world economy, and the most part of her population — below the poverty line. With disintegration of administrative and planned economic system in 1991 years, relations between the republics of the former USSR have weakened, reduction of outputs was observed, unemployment has grown, and the social status, naturally, has sharply worsened. Unfortunately during the first period of transition of economy to new system in the former countries of the Union very vague ideas of an essence of market economy prevailed.

Process of formation of national economy of the new independent states happened differently. Before the new republics there was a task to find the most optimal solutions of problems of a transition period, that is to develop own program of reforming and formation of market economic system. Each country has determined for itself by a priority restoration of industrial potential of the national economy.

The first steps of economic transformations in our country have been based on own "Uzbek model" of creation of fundamentals of market economy. Distinctive features of this model are connected with methods of expansion of economic transformations in the country. In economic reforms in many post-socialist countries", for example in Russia, methods "a shock therapy were used that was followed by landslide transformation of economy, sharp falling of production and decline in living standards of the population. In Uzbekistan, on the contrary, the evolutionary phased transition on rails of market economy has been chosen. The state has gradually begun to develop all branches of economy, as well as production, and non-productive. At the same time the priority and dynamic development were gained by branches which not only changed shape of economy, but also provided her independence and provided GDP (gross domestic product) growth of the country.

The period of industrial development in days of independence can be divided into three stages. At the first stage – from finding of independence to the middle of the 90th years – recession of volumes of release of an industrial output was observed. Positive changes in development of industrial production have begun to happen already from the middle of the 90th years when decline in production has stopped. And on it the second stage which preceded to the middle of the 2000th years begins. During the first and second stages there was a formation of market economy. And the third stage - from mid 2000 - there is the modernization and diversification of industrial production.

Because for our republic the problem of a gain of competitive positions in the world market has got especially acuity, in 2000 the decision of Interdepartmental coordination council on reforming and investments at the President of the Republic of Uzbekistan "About measures for further liberalization and deepening of the economic reforms which are carried out in Uzbekistan" has accepted a number of complex measures aimed at the development of productions with the finished production cycle and application of the advanced modern technology. Creation of competitive production lines became result of it. In communication by it a bigger value was gained by a state policy as which purpose strengthening of competitive industrial productions acts.

It is important to note intensive development of new types of branches and productions in the industry of the country. So for 2001 the industrial enterprises of the republic have mastered release of 467 names of new types of production. Much attention was paid to implementation of programs for production localization, certain results in automotive industry, production of agricultural machinery, building industry and in other spheres are in this regard achieved. Despite all difficulties, problems, calls and tests which had to be overcome for these years it was succeeded to improve production potential. For 1990-2015, in structure of GDP of Uzbekistan the share of the industry has increased from 17,6 up to 36,1 percent, and agriculture was reduced from 33,4 to 17,1 percent.

The branch structure of the industry of Uzbekistan is improved and gets a form of the interconnected complex. In comparison with 1990 the annual volume of an industrial output has increased in 2009 by 2,7 times, and in 2015 growth relatively has made 1990 3,5 times. The advancing rates developed food (4,0 times), forest, woodworking and cellulose – the paper industry (7,2 times), mechanical engineering and metal working (4,2 times), the chemical and petrochemical industry (3,4 times).

For years of independence in the country absolutely new industries, such as automotive industry, oil and gas chemistry, oil and gas and railway mechanical engineering, production of modern construction materials, consumer electronics, and pharmaceuticals, the modern food and textile industry have been created. In a number of areas and the cities of the republic modern textile complexes and many other enterprises have appeared.

In particular, in the automotive industry of the republic about 200 enterprises at which more than 25 thousand people are directly employed work today. Among them a number of the joint ventures created with the assistance of such world famous carmakers as General Motors, MAN, Isuzu, and Itochu successfully functions.

Within implementation of the program for ensuring power independence and to development of oil and gas processing branches in cooperation with the foreign companies the Bukhara oil refinery, the Shurtan gas-chemical complex, Kungrad soda plant, Dekhkanabad plant of potash fertilizers and some other hi-tech productions are constructed.

Along with it, in recent years in Uzbekistan program measures for modernization, technical and technological updating of branches of economy, production efficiency increase as a result of which from 2000 for 2014 labor productivity has increased by 2,2 times are actively realized. The output of an industrial output for January-June, 2015 has grown by 7% by the similar period of previous year. Dynamic development in the industries focused on production with a high value added such as easy – 114,2% (including sewing – 122,8%, tanning – 122%), ferrous metallurgy – 111,3%, woodworking – 113,8%, food – 116,9% is provided (including fruit and vegetable – 111,2%).

The closest attention is deserved by work on attraction of the investments directed to implementation of projects on modernization, technical and technological updating of branches, and structural transformations in national economy. For this purpose in 2015 15,8 billion US dollars, or with growth against 2014 for 9,5 percent have been attracted and mastered investments at the expense of all sources of financing in an equivalent. In 2015, it completed construction and commissioned 158 large production facilities with a total value of 7.4 billion dollars.

Among them — building of the 370 megawatt steam-gas installation on the Tashkent thermal power plant, modernization of hydro generators of Charvak hydroelectric power station, expansion of production of the calcinated soda at Kungrad soda plant, the organization of production of new complex fertilizers in the 240 thousand tons JSC Samarkandkimyo, tractor trailers, including with the increased capacity, components for household appliances on the basis of the idle floor spaces of JSC Motor Plant and others.

Among the objects put into operation a special Ustyurt gas-chemical complex on the basis of the field Surgil. This complex worth over 4 billion dollars is one of the most modern hi-tech and large productions in the world. His commissioning will allow to receive annually 83 thousand tons of polypropylene which was imported to the republic before, to increase polyethylene output by 3,1 times, to employ more than 1 thousand highly qualified specialists.

JSC GM Uzbekistan in the Horezm region is started a mass production of the Labo's Chevrolet mini-truck, the total cost of the project makes about 6 million dollars, and annual power — 5 thousand cars necessary for farmers and business owners. It should be noted that it is the third model produced at new plant "Khwarezm Car" where production of Damas and Orlando cars is already arranged.

During the first quarter of the current year within implementation of the Program of localization of production of finished goods, components and materials for 2015-2019 on 534 projects of localization it is made production for the sum of 981,3 billion sum, or is 1,5 times more than an indicator of the similar period of 2015. At the same time the settlement effect of import substitution has exceeded 345 million dollars. Since the beginning of year production of 37 new types of the localized production, including the petrochemical equipment and spare parts to the conveyor equipment, shutoff valves, speedometers for cars, sports exercise machines, children's bicycles and scooters, electric accumulative water heaters and other finished goods is mastered [3].

Thus, in days of independence the industry takes the important place in republic economy, her growth provides competitiveness of the made production, allows to increase the volume of the exported goods, to expand export base and the most important, to fill the consumer market with necessary and qualitative foodstuff taking into account needs of the buyer. Today, the industrial sector of the economy is represented by more than 100 industries, which account for over 40% of all production assets of the national economy, and about 1 million working population.

References

1. *Soliyev A.* O'zbekiston iqtisodiy Islamlar Ijtimoiy geografiyasi. T.: "University", 2014. 404 p.
2. *Honaliev N.* History of the development and deployment of Tajikistan industry in 1924-2005 years. // Abstract. Dis. d. e. n.-D., 2009. [Electronic resource]. URL: <http://dissers.ru/> (date of access: 11.04.2016).
3. Static Yearbook of the Republic of Uzbekistan. T., 2014. [Electronic resource]. URL: www.stat.uz/ (date of access: 13.05.2016).
4. Uzbekistan Economy informational and analytical bulletin for January-June, 2015. [Electronic resource]. URL: www.ferpi.uz/sites/default/files/uzb-economc.pdf/ (date of access: 23.04.2016).

**Analysis of problems affecting the development of ecotourism:
experience of foreign states
Razhabboev M. (Republic of Uzbekistan)**

**Анализ проблем, влияющих на развитие экотуризма:
опыт зарубежных государств
Ражаббоев М. Э. (Республика Узбекистан)**

*Ражаббоев Музаффар Эркабоевич / Razhabboev Muzaffar - заместитель председателя,
Ташкентский областной Совет ОДМ «Камолот», г. Ташкент, Республика Узбекистан*

Аннотация: в статье освещены вопросы преимуществ и развития туризма и экотуризма. Кроме этого, на основе зарубежных научных статей, изучен опыт Республики Южной Африки, Тайвани и Малайзии.

Abstract: the article describes the issues and benefits of the development of tourism and ecotourism. In addition, it researched the experience of the Republic of South Africa, Taiwan and Malaysia based on international scientific article.

Ключевые слова: туризм, экотуризм, туристические услуги, менеджмент экотуризма, развитие экотуризм, цены на маркетинг, зарубежный опыт.

Keywords: tourism, eco-tourism, tourist services, eco-tourism management, eco-tourism development, marketing prices, foreign experience.

В то время, когда Республика Узбекистан равняется на международное сообщество, стабилизируется в социальном и экономическом плане, тогда данные отрасли поэтапно модернизируются в соответствии с рыночной экономикой. По инициативе Президента в нашей стране широко развивается туризм. «Туризм, если говорить проще, означает понятие мир, осознать мир, вместе с этим, выйти в мир. Мы должны развивать эту важную отрасль, пользоваться её широкими возможностями [1, с. 135]».

Перспективы развития экономики связаны с прогрессом индустрии туризма, в том числе и с экотуризмом. Развитие инфраструктуры, которая отвечает на международные стандарты на территориях, где ощущается спрос на экотуризм, является важнейшей задачей на сегодняшний день. И поэтому, мы не ошибемся, если скажем, что внимание большинства исследователей обращено на перспективы развития экотуризма.

В национальном парке Крюгера, который находится в Южно-Африканской Республике (Tourism preferences for ecotourism in rural communities adjacent to Kruger National Park: A choice experiment approach) [2, с. 168-176], была написана научная статья о задачах развития экотуризма. Авторы данной статьи рассматривают атрибуты экотуризма в разрезе сельского жилья, путешествий в деревни и ремесленные лавки. В качестве эксперимента в рамках статьи отобраны и проанализированы 319 путешественников. В данной статье речь идёт о туристических товарах и услугах, ценовом маркетинге и градации. Подчеркнуты преимущества поездок в ремесленные лавки и деревни.

В статье посвященной местным перспективам развития экотуризма Тайваньского Природного Резервата Тавушан [3], исследованы мнения местных респондентов о развитии потенциала экотуризма. Данный Резерват расположен в Юго-восточной Тайвани, здесь, экотуризм по позициям местного самоуправления в ближайшем будущем должен будет комплексно решать четыре задачи. Это – охрана природы, сохранение культуры, стабилизация местного управления, планирование и управление экотуризмом. По итогам данного исследования, на основе положительных отзывов местного населения удалось определить критерии влияющие на развитие экотуризма.

Эти рекомендации объясняют отношения, противоречия между правительством и местным самоуправлением, которые связаны с полномочиями местного самоуправления, через призму развития экотуризма.

Метод данной научной работы: Природный Резерват Тавушан (ПРТ), территория 47 000 га. Следующие виды животных тут подвергаются опасности, например: формасанский чёрный медведь, формасанский леопард, китайская ондатра, индийский чёрный орел, орел – охотник, павлин и так далее. Власти и лесной участок Буреяу опекают резерват. Несмотря на это, резерват остался в стороне от закона по сохранению культурного наследия.

В статье под названием «Экономическое сохранение хижин расположенных на малых и средних островах, товары и услуги связанные с экотуризмом» анализируются прибывающие в Малайзию туристы, популярные товары в сфере туризма и околотуристическая деятельность.

Например, пригласить для экотуризма на коралловые острова расположенные на восточном полуострова Малайзии. Это - вид экотуризма, связанный с водными путешествиями [4, с. 683-684].

В статье под названием Уравнение индикаторов и измерений в менеджменте экотуризма, Национальный парк Таман Негара в Малайзии:

Дельфийские переговоры проведены исследования по развитию экотуризма в Национальном парке Таман Негара, который расположен в центре западного полуострова Малайзии [5].

Метод данной научной работы: Была организована экспертная группа, с данной группой был проведен статистический анализ посредством вопросников на основе метода Эксперт – интервью. Проведённые научные изыскания дали большой толчок в развитии местного экотуризма.

Литература

1. Каримов И. А. Бунёдкорлик йўлидан. Т.: «Ўзбекистон», 1996. С. 170.
2. Tourism Management Tourism preferences for ecotourism in rural communities adjacent to Kruger National Park: A choice experiment approach. P. Chaminuka, R. A. Groeneveld, A. O. Selomane, E. C. Van Ierland, (2011). Tourism Management 33 (2012) Journal home. P. 168-176. [Электронный ресурс]. URL: www.elsevier.com/locate/tourman/ (date of access: 20.08 2016).
3. Local perspectives of ecotourism development in Tawushan Nature Reserve, Taiwan. Po-Hsin Lai, Sanjay K. Nepal, Tourism Management 27, (2006). Journal home. P. 1117-1129. [Электронный ресурс]. URL: www.elsevier.com/locate/tourman/ (date of access (01.11.2016)).
4. Ecotourism-related products and activities, and the economic sustainability of small and medium island chalets). Mastura Jaafar, Siti Aishah Maideen, (2011). Tourism Management. № 33, (2012) Journal home. P. 683 -684. [Электронный ресурс]. URL: www.elsevier.com/locate/tourman/ (date of access: 15.06.2016).
5. The identification of criteria and indicators for the sustainable management of ecotourism in Taman Negara National Park, Malaysia: Adelphi consensus. Dissertation submitted to the College of Agriculture, Forestry and Consumer Sciences at West Virginia University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy in Forest Resource Science. Zaaba Z. Abidin, 1999.

Problems of precious metals market development in Russia Kosenko K. (Russian Federation) Проблемы развития рынка драгоценных металлов в России Косенко К. Ю. (Российская Федерация)

*Косенко Кристина Юрьевна / Kosenko Kristina – студент магистратуры,
специальность: финансы и кредит, финансово-экономический факультет,
Краснодарский филиал
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Краснодар*

Аннотация: в статье анализируются проблемы развития рынка драгоценных металлов в России, методы, влияющие на позитивную динамику развития.

Abstract: the article analyzes the problems of development of the market of precious metals in Russia. Methods of influencing the positive dynamics of development.

Ключевые слова: драгоценные металлы, золото, ЦБ, первичный рынок.

Keywords: precious metals, gold, the Central Bank, the primary market.

Понятие рынка драгоценных металлов и драгоценных камней впервые появилось в России в 1993 году с выходом Указа Президента РФ № 2148 от 16 декабря 1993 года «О развитии рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в Российской Федерации».

Рынок драгметаллов делится на первичный и вторичный. Участники первичного рынка — добывающие производства, промышленные потребители и институциональные инвесторы в лице Гохрана России, уполномоченных органов исполнительной власти и банков [1].

Объектом операций и сделок на этом рынке выступает металл в физической форме (слитки, порошки, гранулы, прокат) — первичный металл, добытый из недр, а также полученный в ходе переработки вторичного сырья (лома и отходов).

Вторичный рынок представлен более широким кругом участников: все субъекты первичного рынка (за исключением субъектов добычи и производства), промышленные потребители, институциональные и частные инвесторы. Сделки на этом рынке осуществляются с металлами не только в физической форме, но и в обезличенном виде (обезличенные металлические счета, ценные бумаги).

До середины 1997 года расчетные, отпускные и другие виды цен на драгоценные металлы и драгоценные камни устанавливались государством. Теперь цены формируют продавцы, а Гохран и Банк России уже не могут фиксировать цены даже на осуществляемые ими покупки драгоценных металлов [2].

Тогда же ЦБ приступил к официальному котированию драгметаллов. Цена на золото, серебро, платину и палладий устанавливается ежедневно на основе значений фиксинга на золото, серебро, платину и палладий на лондонском рынке наличного металла «спот». Сейчас котировки ЦБ РФ являются основным ценовым индикатором для коммерческих банков.

Эксперты сходятся во мнении, что основной проблемой рынка драгметаллов в РФ является отсутствие достаточной правовой базы для проведения широкого спектра операций и торговой площадки, позволяющей котировать драгоценные металлы для установления реального уровня цен, по которому на рынке могут производиться расчеты. В настоящее время цены по-прежнему устанавливаются исходя из результатов торгов на зарубежных биржах [3].

Можно выделить основные причины, препятствующие развитию рынка драгоценных металлов:

- несовершенство нормативно-правовой базы;
- неразвитость отдельных сегментов вторичного рынка;
- низкая ликвидность финансовых активов в металлах;
- отсутствие ценных бумаг, номинированных в драгоценных металлах или обеспеченных ими;
- ограниченность использования обезличенных металлических счетов;
- наличие налога на добавленную стоимость на слитки и памятные монеты;
- отсутствие полностью сформированной рыночной инфраструктуры и биржевого оборота металлов;

• сохранение повышенной экспортной ориентации рынка на фоне ограниченного внутреннего спроса.

Дальнейшее развитие внутреннего рынка драгоценных металлов в России сдерживает слабая ликвидность золота для реальных инвесторов (юридических и физических лиц). Это объясняется тем, что при продаже им банковских слитков и монет из драгоценных металлов взимается НДС, размер которого делает эту операцию экономически нерентабельной [4].

История мирового рынка золота складывалась в направлении его постепенной либерализации. Отказ США в 1971 г. от свободного обмена долларов на золото, принятие Ямайской валютной системы, основанной на решениях международной конференции в Кингстоне 1976 г., закрепившей полный отказ от золотого стандарта и установившей систему плавающих курсов валют, привели к исчезновению официального (по сути нерыночного) сегмента рынка золота и практически полной либерализации мирового рынка драгоценных металлов.

Либерализация — это расширение свободы экономических действий хозяйствующих субъектов, снятие или сокращение ограничений на экономическую деятельность. Рассмотрим, почему имеет место и каким образом осуществляется либерализация мирового рынка драгоценных металлов.

Несмотря на демонетизацию драгоценных металлов и превращение национальных денежных систем в кредитно-бумажные, уникальные свойства металлов, связанные с их природной редкостью и трудностью добычи, позволили им выполнять ряд квазиденежных функций. Возможность использования драгоценных металлов в качестве средства сбережения и инвестиций, средства платежа и чрезвычайных мировых денег (резервных активов) обеспечивает им сегодня широкое применение в банковских операциях. Таким образом, утрата традиционных денежных функций драгоценных металлов постепенно компенсируется их

энергичным вовлечением в хозяйственный оборот в качестве инвестиционного и хеджирующего активов.

Этому во многом способствуют изменения в регулировании банковских операций с драгоценными металлами, происходящие в последние полтора десятилетия во многих странах мира, в том числе промышленно развитых. В условиях растущей неустойчивости мировых финансовых рынков и усиливающихся инфляционных ожиданий многие государства, как развитые, так и развивающиеся, стремятся либерализовать данную сферу, поощряя развитие банковских операций с драгоценными металлами на внутреннем рынке, рассматривая их в качестве источника повышения внутренней финансовой стабильности. В десятках стран мира банками созданы благоприятные условия для физического обращения драгоценных металлов, с тем чтобы население имело возможность беспрепятственно и с минимальными затратами вкладывать в них свои сбережения [5]. Результатом подобной государственной политики является не только существенный рост операций с физическим металлом, но и вовлечение в хозяйственный оборот широкого спектра связанных с ним финансовых инструментов: обезличенных металлических счетов, металлических сертификатов, металлических паев инвестиционных фондов, ценных бумаг добывающих предприятий и т.п.

Исходя из вышеизложенного, приведенное утверждение является правомерным.

Литература

1. Балабанов И. Т. Драгоценные металлы и драгоценные камни: операции на российском рынке. М.: Финансы и статистика. № 199. 132 с.
2. Балабушкин А. Н. Опционы и фьючерсы. М., 1996. 269 с.
3. Банки и банковские операции в России / Под ред. Лапидуса М. Х. М.: Финансы и статистика, 2001. 368 с.
4. Банки и банковское дело / Под ред. Балабанова И. Т. СПб.: Питер, 2001. 305 с.
5. Банковское дело / Под ред. Лаврушина О. И. М.: Финансы и статистика, 1998. 234 с.

Features of the Russian multinational corporations at the present stage of development

Vasileva A. (Russian Federation)

Особенности российских транснациональных корпораций на современном этапе развития

Васильева А. Е. (Российская Федерация)

*Васильева Анна Евгеньевна / Vasileva Anna – студент,
кафедра экономики и управления бизнес-процессами, факультет экономической безопасности,
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск*

Аннотация: в статье анализируются основные особенности транснациональных компаний в современной экономике и природа их возникновения в рамках экономики Российской Федерации, а также влияние на позиции на мировой арене.

Abstract: in article the main features of the multinational companies in modern economy and the nature of their emergence within economy of the Russian Federation, and also the influence on positions on the world scene are analyzed.

Ключевые слова: транснациональная компания, мировая экономика, особенности транснациональных компаний, экономика Российской Федерации.

Keywords: multinational company, world economy, features of the multinational companies, economy of the Russian Federation.

Мировая экономика на современном этапе имеет очень сложное строение. Самые динамичные процессы на данный момент протекают в основном в сфере мировой экономики. Международное разделение труда, интернационализация производства и капитала достигли качественно нового уровня развития. Быстрыми темпами происходит усиление взаимодействия и взаимозависимости отдельных государств. Сейчас мировая экономика стала настолько

взаимосвязанной, что производство в изоляции практически невозможно. Определяющей тенденцией развития мирового хозяйства стал процесс глобализации. Глобализация сопровождается интернационализацией (процессом усиления участия страны в мировом хозяйстве). Важнейшей тенденцией мировой экономики также стала ее либерализация. Данные тенденции оказывают свое влияние на развитие транснациональных корпораций (ТНК) на современном этапе.

Организация Объединенных Наций определяет понятие ТНК как международно-оперирующие фирмы в двух или более странах и управляющие этими подразделениями из одного или нескольких центров.

Однако данное определение не учитывает ряд важнейших характеристик ТНК:

- монопольный (олигопольный) характер деятельности;
- большая доля иностранных операций;
- форма организации корпорации – акционерное общество.

Объединяя все вышеуказанные характеристики, можно определить ТНК как акционерные монополистические объединения головной компании и подразделений, характеризующиеся большой долей иностранных операций.

В основном российские ТНК специализируются в сфере добывающей промышленности. Это обусловлено тем, что Россия – страна богатая природными ресурсами. На данный момент российская экономика на мировом рынке не в состоянии конкурировать в отраслях обрабатывающей промышленности, машиностроения и в сфере торговли с такими ведущими ТНК как Toyota Motor, IKEA, PepsiCo и многими другими.

В таблице 1 представлен рейтинг российских транснациональных корпораций. Критериями успешности в данном рейтинге выделяются капитализации и прирост прибыли за год [4].

Таблица 1. Рейтинг российских транснациональных корпораций за 2016 год

Название компании	Выручка за 2015 г, млрд руб.	Прирост прибыли за год, млрд руб.	Капитализация млрд руб.	Штаб-квартира
Лукойл	5173,5	476	2500	Москва
Сургутнефтегаз	1002,6	112	1100	Сургут
Магнит	950,6	187,1	1000	Краснодар
X5 Retail Groop	808,8	174,9	454,8	Москва
Vimpelcom	590,2	68,4	484	Амстердам
Татнефть	552,7	76,3	755	Альметьевск
Evrast	537,6	33,4	137,74	Лондон
UC Rusal	532,3	171,1	378,1	Москва

Капитализация предприятия – важный фактор в развитии предприятия и максимизации его прибыли. Процесс капитализации предприятия открывает хозяйствующим субъектам доступ к современным технологиям, обеспечивает их функционирование и создает систему дополнительных стимулов и интересов в виде получения прибыли в разных видах, способствует снижению расходов, являющихся существенным фактором технологических изменений и повышению национальной конкурентоспособности.

Несмотря на финансовый кризис, резкое падение курса российского рубля, нестабильность цен на нефть, санкции и снижение потребительского спроса, которые должны были отрицательно отразиться на деятельности отечественных компаний в целом, выручка крупнейших частных компаний выросла.

Лидирующее место занимают транснациональные корпорации, которые принадлежат к сырьевым отраслям нефтегазовой промышленности. Следовательно, деятельность данных корпораций напрямую зависит от экспорта нефти и газа. Находясь в условиях санкций со стороны США и Европейского союза, российская экономика всецело почувствовала эту зависимость.

В свою очередь, политика Российской Федерации за последние 25 лет только усиливала зависимость экономики России от добывающей промышленности, от нефти и полезных ископаемых. Почти три четверти российского экспорта приходится на нефть, газ, уголь и прочие энергоресурсы низкой степени переработки. Основной причиной усугубления зависимости стало проведение жесткой монетарной политики Российской Федерацией, которая предусматривала поддержание уровня денежной массы на определенном уровне, что привело к

увеличению ставки ссудного процента и, следовательно, подтолкнуло российские ТНК к привлечению иностранных займов. В итоге вырос суммарный долг российских корпораций в иностранной валюте [2].

Как правило, в кризисный период российские компании активно вступают в альянсы или привлекают крупные иностранные ТНК [3]. Такой подход повышает вероятность выигрыша тендеров не только в развивающихся, но и в развитых странах. В ряде случаев российские компании сами выступают в качестве субподрядчиков при осуществлении масштабных проектов зарубежными ТНК. Так, например, в 2015 году Лукойл и Газпром вступили в альянс для совместной деятельности на континентальном шельфе. В рамках соглашения о партнерстве они должны были изучить возможности совместной реализации проектов по поиску, разведке, добыче, подготовке, транспортировке и переработке углеводородного сырья.

Таким образом, транснациональные корпорации Российской Федерации значительно уступают корпорациям развитых стран. Это обусловлено тем, что Россия в течение долгого времени остается сырьевым государством в мировой экономике. В современных условиях существует необходимость диверсификации ТНК, путем инновационного развития и привлечения инвестиций. Это позволило бы российским ТНК выйти на новые рынки сбыта и обеспечить стабильность экономики России на мировой арене.

Литература

1. *Шагурин С. В., Шимко П. Д.* Экономика транснационального предприятия. Учебное пособие, 2010. 335 с.
2. *Конина Н. Ю.* Геоэкономические проблемы России, стратегические вызовы и перспективы развития российских ТНК // *Экономические науки*, 2016. № 136. С. 87-91.
3. *Глинкина С. П., Лобанов М. М.* Проблемы внешнеэкономического сотрудничества России и республик бывшей Югославии в XXI в. // *Российский внешнеэкономический вестник*, 2015. № 12. С. 55-75.
4. Рейтинг крупнейших частных компаний России 2016. [Электронный ресурс]: Журнал Forbes. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii-2016/2016/> (дата обращения: 09.11.2016).

