



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник статей по материалам
LIV-LV международной научно-практической
конференции*

№ 10-11 (53)
Ноябрь 2015 г.

Часть I

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2015

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Васинович М.А.

Председатель редакционной коллегии:

Толстолесова Людмила Анатольевна – д-р экон. наук, доц., проф. кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:

Елисеев Дмитрий Викторович – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

Костылева Светлана Юрьевна – канд. экон. наук, канд. филол. наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС);

Леонидова Галина Валентиновна – канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН».

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /
Сб. ст. по материалам LIV-LV междунар. науч.-практ. конф.
№ 10-11 (53). Часть I. Новосибирск: Изд. АНС «СибАК», 2015.
150 с.

Учредитель: АНС «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

Оглавление

Секция 1. PR и реклама	6
ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОПЛИВО-ЗАПРАВОЧНОГО БИЗНЕСА Корытовская Анна Олеговна	6
Секция 2. Банковское и страховое дело	12
РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ Грицай Светлана Евгеньевна Мкртумян Вера Борисовна	12
УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ Токтобекова Майрамкуль Акматбековна	17
СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ Ронова Галина Николаевна Успенский Иван Викторович Шеренков Артём Игоревич	24
Секция 3. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	30
МЕТОДЫ ДОХОДНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ Макурин Вячеслав Владимирович Давыденко Артур Александрович	30
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА Чернявская Наталья Викторовна Кащук Надежда Валерьевна	34
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ДЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ Чернявская Наталья Викторовна Кащук Надежда Валерьевна	40
ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА И ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Коваленко Оксана Александровна Самаркина Любовь Александровна	44

Секция 4. Вопросы ценообразования в современной экономике	51
РИСКИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ МИНИМИЗАЦИИ Баранова Анна Борисовна	51
АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ СТОИМОСТИ ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ И УРОВНЯ СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ Гвоздева Елена Александровна	57
Секция 5. Маркетинг	63
ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ КОМПАНИИ ОТ АССОРТИМЕНТНОГО ПЕРЕЧНЯ ПРОДУКТОВ Макарчук Денис Сергеевич Стоянов Иван Александрович	63
Секция 6. Мировая экономика и международные экономические отношения	70
ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Бавланкулова Динара Джумаковна	70
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СОЮЗА ЮЖНОАМЕРИКАНСКИХ НАЦИЙ (УНАСУР) В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Кошкуль Дарья Владимировна	78
ВСТУПЛЕНИЕ КАЗАХСТАНА В ВТО: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ Онюшева Ирина Валерьевна Низамова Наргиза Алишеровна	82
Секция 7. Операционный менеджмент	89
О РОЛИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Боровкова Светлана Ивановна Бородушкина Елена Геннадьевна Колядин Юрий Алексеевич	89

<p>НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ Наместникова Лариса Сергеевна</p>	96
<p>Секция 8. Правовое регулирование социально-экономических отношений</p>	103
<p>ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ, КАК ШАГ К УМЕНЬШЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА «СЕРОГО ИМПОРТА» ТОВАРОВ НА ТЕРРИТОРИЮ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА Пыхтеев Юрий Николаевич Павлова Ангелина Александровна</p>	103
<p>Секция 9. Проблемы макроэкономики</p>	109
<p>ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В РАЗВИТИИ ТУРИСТСКОГО РЫНКА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Бекбоева Махабат Амантуровна</p>	109
<p>ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИНЕЙНОСТИ СВЯЗИ В МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО СОЦИО-ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Кабитова Евгения Владимировна</p>	116
<p>МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Кудайбергенова Клара Сыздыкбаевна Казыбаев Бейбит Орынбаевич</p>	122
<p>ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ Мифтахов Айдар Ильдарович</p>	132
<p>АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА Панькина Галина Николаевна</p>	137
<p>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Седых Надежда Владимировна Кучерова Виктория Сергеевна</p>	143

СЕКЦИЯ 1.

PR И РЕКЛАМА

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОПЛИВО-ЗАПРАВОЧНОГО БИЗНЕСА

Корытовская Анна Олеговна

*руководитель отдела маркетинга и рекламы
сети автозаправочных станций Бензо в Приморском крае,
РФ, г. Владивосток
E-mail: 759865@mail.ru*

THE PROGRAM OF LOYALTY AS METHOD TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF GAS STATION BUSINESS

Anna Koritovskaia

*chief of marketing and public relation of gas station business
Russia, Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

В данной работе представлены виды программ лояльности, которые способствуют повышению эффективности топливо-заправочного бизнеса, метод оценки лояльных клиентов, а также выявлена ценность создания доверительных и взаимовыгодных отношений с клиентами.

ABSTRACT

This paper presents the types of loyalty programs that promote efficiency of the gas station business, the method of assessment of loyal customers, as well as the value of building trust and mutually beneficial relationships with clients.

Ключевые слова: программа лояльности; взаимовыгодные отношения; потребитель; сеть автозаправочных станций.

Keywords: programs of loyalty; long-term relationships; customer; gas station business.

Высокая конкуренция, динамичное развитие рынка, появление новых наиболее выгодных предложений, оказание качественных услуг – все это способствовало принятию новых управленческих решений по сохранению стойкой позиции на рынке и удержанию доли рынка.

Актуальной явилась проблема установления долгосрочных взаимовыгодных отношений с потребителями в сети автозаправочного бизнеса. Сегодня компании стараются быть как можно ближе к своему потребителю, и эта тенденция не является добровольным выбором самих компаний – этому способствовала рыночная среда.

О пользе длительных взаимоотношений с постоянными покупателями, основанных на потребительской лояльности, говорит статистика многих успешных компаний:

- в среднем 65 % объёма продаж приходится на уже имеющихся клиентов;
- повышение степени лояльности клиентов на 2 % соответствует сокращению затрат примерно на 10 %;
- увеличение числа повторных покупателей на 5% приводит к повышению прибыли компании на 20–100 %.

Стремление к усилению лояльности потребителей связано также с тем, что издержки удержания старого покупателя ниже, чем издержки на привлечение нового; лояльные покупатели не стесняются рекомендовать бренд своим друзьям и родственникам, что создает определенные преимущества для компании. В основе любой программы лояльности лежит принцип поощрения клиента. Именно от того, насколько гибко и грамотно будет организовано поощрение, зависит успех программы лояльности.

Предметом пристального внимания и в практике и в теории сейчас стали различные программы удержания клиентов, как метод установления долгосрочных, взаимовыгодных и доверительных отношений с целевым потребителем.

Виды программ лояльности, соответствующие специфике топливо-заправочного бизнеса:

1. Программы лояльности, предлагающие накопительную систему скидок

Данный вид программы лояльности похож на программы, использующие моментальную систему скидок. При накопительной системе покупатель может получить скидку, совершив достаточное

для этого количество покупок за определенный период времени. Обычно скидка составляет определенный процент от суммы покупок за месяц или квартал. Данная система скидок обычно мотивирует покупателя вернуться в компанию снова. Накопительная система скидок может быть рассчитана как в рублях, так и в процентах.

2. Программы лояльности с предоставлением моментальной скидки

Данные программы лояльности предоставляют своим клиентам моментальную скидку (или увеличивают объем покупок). Программа может касаться каких-то конкретных покупок или целой покупательской корзины (в данном случае скидка предоставляется в зависимости от суммы покупок). В отличие от программы лояльности, использующей накопительную систему скидок, моментальная скидка позволяет наградить покупателя прямо в момент покупки, но не делает его лояльным.

3. Программы лояльности, использующие баллы

Чтобы избежать многих минусов скидок, большинство программ лояльности в качестве валюты применяют баллы, с помощью которых клиенты получают возможность следить за количеством приобретаемых выгод. Обычно, участники данной программы лояльности получают баллы при покупке товаров в конкретной точке или сети.

В программах лояльности данного типа следует тщательно рассчитать стоимость одного балла с последующим составлением каталога, в котором будет указано вознаграждение в зависимости от количества накопленных баллов. Кроме того, необходимо заранее определить временной предел, а также предел количества баллов, которые можно за этот период накопить, чтобы, в конечном итоге, программа лояльности не оказалась убыточной при предъявлении участниками требований обналличить имеющиеся у них баллы.

Лояльные потребители не только приносят значительную прибыль компании, но также помогают привлечь дополнительных клиентов и оптимизировать бизнес-процессы компании. Но все это возможно достигнуть, при условии качественно выстроенных взаимоотношений с клиентами.

Качественно спланированная программа лояльности должна предусматривать комплекс мер по установлению долгосрочных отношений с клиентами: метод материального стимулирования, нематериального стимулирования, взаимодействие и коммуникация с клиентами.

Кроме того, лояльность делает потребителей нечувствительными к действиям конкурентов. В связи с этим, исследование, посвященное

разработке маркетингового инструментария по формированию и управлению лояльностью покупателей, приобретает особую актуальность. Для развития и управления лояльностью потребителей в сети автозаправочных станций будет разработана программа лояльности. Однако прежде чем разрабатывать определенную программу лояльности, необходимо измерить текущий уровень лояльности покупателей, выявить особенности потребительского поведения у покупателей, демонстрирующих различную степень лояльности, проанализировать источники, опираясь на российский и зарубежный опыт.

В научной литературе представлено значительное количество работ на тему лояльности потребителей. Однако проблеме разработки и реализации программ лояльности применительно к сетевым независимым АЗС уделяется недостаточное внимание. В связи с этим возникает необходимость проведения исследования поведения потребителей в данной области.

Фрейд Райхельд и Роб Марки в своей книге «Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь» дает нам возможность найти ответы на вопросы, как и зачем управлять лояльностью клиентов, а также оценить и измерить степень удовлетворенности клиентов с помощью NPS (Net Promoter Score) или называется этот показатель индексом чистой поддержки. Тысячи инновационных компаний, включая Apple, Allianz, American Express, Philips, Facebook, eBay, LEGO и другие, стали использовать NPS. Он нравится им потому, что прост в понимании и помогал всем сотрудникам сконцентрироваться на одной цели – относиться к клиентам так, чтобы они стали лояльными промоутерами.

Анализируя вопросы лояльности, обычных клиентов можно разделить на три группы:

1. Промоутеры. Люди, которые ставят высшую оценку, указывая, что их жизнь стала лучше в результате взаимодействия с компанией. Они ведут себя, как лояльные клиенты, совершая повторные покупки, они рекомендуют нас друзьям и коллегам.

2. Пассивные. Это пассивно удовлетворенные клиенты, которые ставят 7–8 баллов. Они редко рекомендуют, если их взгляд падает на предложение скидки или заманчивую рекламу, они с большей вероятностью переключатся к другой компании.

3. Детракторы. Это та группа людей, которым не понравилось взаимодействие с компанией и они ставят наименьшую оценку.

Целью нашего автозаправочного комплекса является улучшение жизни людей в результате взаимовыгодных отношений с компанией. Промоутеры приносят успех. Детракторы, вне всяких сомнений,

серьезная проблема. Поэтому для расчета индекса чистой поддержки нужно взять процент клиентов-промоутеров и вычесть из него процент клиентов-детракторов. Полученный результат и будет являться индексом чистой поддержки.

С группой клиентов – пассивные нужно улучшить свои, по мере возможности, продукты, процессы и услуги до уровня, который может удовлетворить их потребности и превратить некоторых из них в промоутеров.

Однако без трех фундаментальных компонентов обойтись невозможно – без них система NPS работать не будет.

1. Компании систематически должны выделять среди своих клиентов промоутеров и детракторов.

2. Компании должны создать процесс обучения «замыканию контура» и его улучшения и встроить его в свою ежедневную работу. NPS не даст результатов, пока компании не начнут действовать на основе того, что узнали.

3. CEO и другие топ-менеджеры должны считать увеличение количества промоутеров и уменьшение числа детракторов важной миссией. (Фрейд Райхельд и Роб Марки, «Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь»)

Необходимо понимать, что долгосрочность жизненного цикла компании зависит напрямую от эмоциональной удовлетворенности потребителей.

Таким образом, лояльные клиенты чаще возвращаются, покупают дополнительные товары и услуги, советуют нас друзьям и коллегам, поддерживают теплые отношения с компаний и обеспечивают полезную обратную связь, они дешевле в обслуживании и меньше чувствительны к цене.

Правильно разработанная программа построения долгосрочных отношений представляет собой эффективный инструмент для завоевания и поддержания лояльности потребителей, возможность предложить им настоящие ценности, индивидуально общаться с ними и создавать действительно прочные отношения между компанией и ее клиентами. И, в конце концов, инвестиции в лояльных клиентов приводит к повышению доходности и эффективности топливо-заправочного бизнеса.

Список литературы:

1. Аакер Д.А. Создание сильных брендов. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003.
2. Амблер Т. Практический маркетинг. – СПб, Издательство «Питер», 1999.
3. Барышев А.Ф. Маркетинг : учебник. М.: Academia, 2005.

4. Блэкуэлл Роджер Д., Миниард Пол У., Энджел Джеймс Ф. Поведение потребителей. – СПб, Питер, 2002.
5. Боброва И., Зимин В. Лучшие трюки с дисконтными картами. – М., Вершина, 2006.
6. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов. – М.: Вильямс, 2004.
7. Фрейд Райхельд и Роб Марки, «Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь», 2013.

СЕКЦИЯ 2.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Грицай Светлана Евгеньевна

*канд. экон. наук, доцент
Северо-Кавказского федерального университета (филиал),
РФ, г. Пятигорск
E-mail: gse-58@mail.ru*

Мкртумян Вера Борисовна

*студент 4 курса
Северо-Кавказского федерального университета (филиал),
РФ, г. Пятигорск
E-mail: jigarik01@mail.ru*

THE RUSSIAN BANKING SECTOR IN THE CONDITIONS OF SANCTIONS

Svetlana Gritsay

*candidate of economic science, assistant professor
of The North Caucasian Federal University (affiliate),
Russia, Pyatigorsk*

Vera Mkrtumyan

*student 4 courses
of The North Caucasian Federal University (affiliate),
Russia, Pyatigorsk*

АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день, экономика России находится под влиянием колоссального международного давления, которое выражено в различного рода санкциях. В банковском секторе потенциал для

возникновения угроз экономике страны наибольший. Степень устойчивости состояния банковской системы государства оказывает существенное влияние на экономическую обстановку в стране.

ABSTRACT

Today, the economy of Russia is under the influence of the enormous international pressure which is expressed in different sanctions. In the banking sector potential for emergence of threats to national economy the greatest. Degree of stability of a condition of a banking system of the state has essential impact on an economic situation in the country.

Ключевые слова: экономика; санкции; банковская система.

Keywords: economy; sanctions; banking system.

Функционирование банковской системы и ее становление играют важнейшую роль в процессе осуществления экономических преобразований в Российской Федерации. Во власти банков находятся важнейшие рычаги воздействия на финансовый, инвестиционный, производственный и многие другие секторы экономики. Деятельность кредитной системы, осуществление организации кредитно-финансового обслуживания предприятий, организаций и населения имеют весомое значение в развитии хозяйственных структур. Эффективное и бесперебойное функционирование кредитно-финансового механизма содействует не только своевременному получению средств отдельными хозяйственными единицами, но и темпам экономического развития страны в целом.

Таким образом, банковская система представляет собой составную часть кредитной системы, также является совокупностью разнообразных видов взаимосвязанных банков и других кредитных учреждений, которые действуют в рамках единого кредитно-финансового механизма [4].

В настоящее время, экономика России находится под влиянием колоссального международного давления. Практические меры, которые применяют зарубежные страны к России, выражены в различного рода санкциях.

Первые санкции против России, которые ввели еще 6 марта 2014 года, имели скорее символический характер и больше походили на недружественный жест со стороны Запада, чем на реальную угрозу экономике. Следующие ступени ограничений для РФ стали существеннее и были способны нанести весомый урон экономике страны уже в среднесрочной перспективе. Сначала санкции подействовали на государственных чиновников, крупнейшие банки, предприятия

энергетической и оборонной сферы, помимо этого, европейские, американские, японские, канадские и австралийские компании приняли решение об ограничении поставок технологий, вооружения, полезных ископаемых и прочих товаров на российский рынок.

Но в банковском секторе потенциал для возникновения угроз экономике страны наибольший. От того насколько устойчиво состояние банковской системы государства, главным образом, зависит защищенность и устойчивость национальной валюты, в том числе, ее покупательная способность и курс относительно иностранных валют, что оказывает существенное влияние на экономическую обстановку в стране.

Все дело в том, что интеграция банковской системы России в мировую настолько велика (которую, в свою очередь, в значительной мере контролирует США и их западные союзники), что зарубежным финансистам фактически доступны все ключевые механизмы управления ей. Счета банков Америки и Европы находятся в активном пользовании российским бизнесом. И если кредитно-финансовыми организациями западных стран будет принято решение о заморозке соответствующих активов, то это может стать значительным ударом для предприятий РФ, которые работают с зарубежными банками.

Санкции, введенные со стороны Европейского Союза, были направлены на крупнейшие российские кредитно-финансовые организации, такие как ВТБ, Сбербанк, ВЭБ. А именно, для граждан Европейского Союза с начала августа 2014 года был установлен запрет на приобретение некоторых разновидностей ценных бумаг этих учреждений. На практике же, это значит, что указанные российские банки перестали иметь доступ к рынкам капитала. И, потому, могут появиться проблемы в области выплат их текущих долговых обязательств, а, также, в области оформления новых займов и инвестиций [1, с. 16].

Один из наиболее наглядных прецедентов, которые касаются влияния санкций на банковскую систему России – блокировка крупнейшими платежными системами мира – VISA и MasterCard – банковских карт сразу нескольких финансово-кредитных учреждений РФ, таких как «Собинбанк», АКБ «Россия», «СМП Банк». Расплачиваться с помощью международных эквайринговых каналов, клиенты данных банков уже не могли. Но, стоит отметить, что тотально отходить от российского рынка VISA и MasterCard не станут, так как, может возникнуть угроза стабильности финансовой системы Европейского Союза.

Еще одно последствие санкций в банковском секторе – это резкое сокращение источников привлечения ликвидности из западных финансовых структур. Банковскую систему РФ практически отрезали от зарубежных рынков капитала, а те источники заимствований, что остались доступны, стали дороже. За 2014–2015 годы прибыль банков сократилась на 41 % вследствие снижения рентабельности банковских операций и роста резервов. Отрезав доступ российским банкам к долгосрочным займам, США, Европа и ряд других стран ограничили возможности привлечения субординированных кредитов. Условия займов в западных банках, во многих случаях, являются более предпочтительными, чем внутри России, так как процентные ставки значительно ниже. Вместе с тем, для бизнеса в сфере кредитования практическое действие санкций не будет столь существенным, если предприниматели сумеют нормализовать взаимодействия с другими рынками в плане займов. Альтернативным вариантом рынкам капитала Запада сегодня выступает как рынок Китая, так и Индии, которые смогут восполнить утраченные источники финансирования.

Тем не менее, стоит заметить, что текущие неблагоприятные изменения в банковском секторе обусловлены не только экономическими санкциями, но и внутренними кризисными проблемами. В начале 2015 года из-за процессов девальвации и стремления населения изъять сбережения, ощущалась нехватка наиболее ликвидных активов, и, поэтому, это стало проблемой в основном для крупных системообразующих банков РФ. Произошло обесценение кредитных вложений банков в связи со снижением курса рубля и повышением темпов инфляции. Для стабилизации курса национальной валюты Банку России пришлось произвести увеличение ключевой ставки с 10,5 % до 17 % годовых, но Банку России не удалось предотвратить дальнейшее падение рубля по отношению к мировым валютам, проблема ликвидности усилилась. В связи с этим, в начале 2015 года, несмотря на то, что ключевая ставка была снижена до 15 %, недостаток ликвидности стал ощутим почти для всех мелких и средних банков, и, даже расширение числа банков, которые были допущены к участию в кредитных аукционах, проводимых ЦБ, не сняло напряженности [3]. Хотя внутренняя финансовая обстановка в 2015 году оставалась относительно жесткой, однако наблюдалось ее последовательное смягчение. Повышение ключевой ставки вызвало рост ставок по кредитным и депозитным операциям банков. При этом повышение ставок по депозитам было более значительным вследствие усилившейся конкуренции между банками за вкладчиков, поскольку

другие источники фондирования, в том числе внешние заимствования, стали дороже и менее доступны [2, с. 23].

На сегодняшний день, наблюдается стремительный рост населения и мировая глобализация и, в этих условиях, экономика становится важнейшей составляющей любого государства. Происходит взаимодействие и развитие на мировых рынках, как единого организма, который способен ускоренно реагировать на изменения. Практика ввода санкций относительно отдельных государств показывает, что, несмотря на уровень значимости их экономик в мировой системе, «организм» способен довольно быстро приспособиться к новым условиям, в случае потери конкретного рынка.

Если учесть масштаб экономики, полностью вывести Российскую Федерацию из международной системы экономических отношений невозможно. Санкции – прекрасный повод для налаживания дел в экономике России, в том числе и в банковском секторе. Когда системами VISA и MasterCard было прекращено обслуживание карт некоторых российских банков, властями РФ было принято решение, во-первых, о начале работ по разработке национальной платежной системы, а во-вторых, по привлечению на рынок РФ китайской МПС – UnionPay, которая может стать серьезнейшим конкурентом нынешним мировым лидерам. И эти действия – есть важнейшие шаги в совершенствовании банковской системы России.

Дальнейшее развитие российской банковской системы будет зависеть от ее способности адаптироваться к сложившимся непростым экономическим условиям.

Список литературы:

1. Аракелян М.А., Грицай С.Е. Анализ иностранных инвестиций в экономику России //Сборник: Молодежь в современной экономической науке. Материалы III Всероссийской научно-практической заочной конференции. – Кисловодск, 2015. – С. 16–18
2. Бабаян К.А., Грицай С.Е. Оптимизация депозитной политики коммерческого банка в условиях финансовой нестабильности// Актуальные проблемы экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015. – С. 23–25.
3. Центральный банк Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/>.
4. Энциклопедический словарь экономики и права. 2005 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://enc-dic.com/economic/Bankovskaja-Sistema-891>.

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Токтобекова Майрамкуль Акматбековна

*доцент, канд. экон. наук, Академия Государственного управления
при Президенте Кыргызской Республики
Кыргызская Республика, г. Бишкек
E-mail: maria8toktobekova@mail.ru*

CREDIT RESOURCES MANAGEMENT OF THE COMMERCIAL BANKS

Mairamkul Toktobekova

*candidate of Economic Sciences, Docent
Academy of Management under the President of Kyrgyz Republic
Kyrgyz Republic, Bishkek*

АННОТАЦИЯ

Детальное изучение структуры кредитных ресурсов позволило выявить, что аккумулирование финансовых излишков – временно свободных денег населения, предприятий и организаций является главным приоритетом для коммерческих банков. В статье предлагаются конкретные пути управления кредитными ресурсами коммерческих банков.

ABSTRACT

Detailed study of the credit resources structure allowed to reveal that the accumulation of the financial surplus, which is a temporal spare cash of the population, enterprises and organizations, is the major priority for the commercial banks. The article suggests concrete ways to manage credit resources of the commercial banks.

Ключевые слова: кредитные ресурсы; структура ресурсов; депозиты; оптимизация; управление; процентные доходы; процентные расходы.

Keywords: credit resources; resources structure; deposits; optimization; management; interest yields; interest expense.

Кредитные ресурсы коммерческих банков (далее банков) принято делить как собственные и привлеченные. Собственные ресурсы – это

средства уставного, резервного, страхового и других фондов банка, образующихся за счет прибыли, а также нераспределенная в течение года прибыль. Центральное место в структуре кредитных ресурсов банков занимают привлеченные средства. Это средства клиентов на текущих счетах; депозиты юридических и физических лиц; остатки на корреспондентских счетах; средства с межбанковского рынка (межбанковский кредит); средства, получаемые от продажи ценных бумаг и т. д. Надежным источником из всех перечисленных выше ресурсов являются депозитные вклады.

В мировой практике большинство кредитных ресурсов банков образуется путем привлечения свободных денежных средств.

Однако не все собственные и привлеченные ресурсы могут быть использованы банком для осуществления кредитных операций, так как банки должны всегда иметь в наличии необходимые денежные средства для выполнения взятых на себя обязательств по обеспечению своевременного возврата (предоставление) денежных средств своим клиентам.

Закон Кыргызской Республики «О защите банковских вкладов (депозитов)» принятый 7 мая 2008 года за № 78 определяет, что депозит (вклад) - это сумма денег, получаемая банком, имеющим соответствующую лицензию Национального банка, от вкладчика, на условиях возвратности (независимо от того, предполагают эти условия полную или частичную возвратность или возвратность большей суммы) [1].

Аккумулированные свободные финансовые ресурсы направляются для тех, кто нуждается в кредитных ресурсах. Если же мы рассмотрим вопрос образования доходной части банков, то она складывается из процентов по размещенным кредитным ресурсам, комиссионных доходов от обслуживания клиентов, прибыли от проведения валютных операций, операций с драгоценными металлами, доходов от обслуживания банковских ячеек, а также предоставления межбанковских кредитов.

Например, юридическое лицо размещает на депозит 1 млн. сомов, со сроком на 1 год. Банк же в свою очередь в течение 1 года выдает на эту сумму кредит своему клиенту, в результате чего будет иметь доход в виде ссудного процента. Причем, выдать кредит успеет, возможно, не один раз. Таким образом, доход, полученный в виде ссудного процента, может в разы превысить процентный расход по обслуживанию депозита юридического лица. И только некоторая часть полученных процентных доходов направляется на оплату процентных расходов по депозиту. Большая их часть идет на различные финансовые операции банка.

Другая часть аккумулированных в руках банка денежных средств, попадает на международный финансовый рынок, для проведения операции по купле и продаже валюты. Данный вид банковской

операции тоже обеспечивает ему прибыль, путем увеличения инвестируемых банком денег.

Формирование собственного капитала банков предусматривает внесение учредителями определенной суммы в уставный капитал, вследствие которого формируются различные фонды в целях покрытия возможных убытков, страхования потерь по ссудам и инвестициям в ценные бумаги, отчислений в амортизационные фонды и фонд накопления, который образуется за счет нераспределенной прибыли.

Доля собственного капитала банков во многих случаях составляет в среднем 15–20 %, в российских банках – менее 10 %. Статистика многих государств показывает, что минимальные нормативы соотношения собственных и привлеченных средств, колеблются от 1:10 до 1:100. Например, в Швейцарии данный показатель составляет 1:12, а в Японии – 1:83. В Кыргызской Республике как и в России данный норматив не установлен [3].

Привлеченные ресурсы носят управляемый и неуправляемый характер. Например, депозиты срочного порядка и межбанковские кредиты относятся к управляемым ресурсам, так как комбанки знают о сроках размещения депозитов и возврате межбанковских кредитов.

К не управляемым ресурсам относятся средства, находящиеся на текущих, расчетных и корреспондентских счетах. Банки не могут знать, когда клиент снимет всю сумму денег, или какую-то часть, поэтому данными ресурсами он также как управляемыми ресурсами не воспользуется.

Ниже в таблице рассмотрим динамику структуры ресурсов банков.

Таблица 1.

Ресурсы банков Кыргызской Республики¹ (млн. сомов) [4]

Годы	Вид ресурсов		Итого	Доля депозитов в структуре ресурсов коммерческих банков (%)
	Капитал банков	Депозиты ²		
2004	2425,1	7975,7	10400,5	76,7
2006	3598,5	14975,6	18574,1	80,6
2008	12822,3	28131,6	40953,9	68,7
2010	12583,0	27894,2	40477,2	67,4
2012	16017,9	43279,4	59297,3	72,9
2014	21800,0	78036,0	99836,0	78,2
Темпы роста 2014 г./ 2004 г.	9 раз	9,8 раз	9,6 раза	1,5 %

¹ – Составлено автором по данным годового отчета НБКР

² – Депозиты – в данную категорию не включены депозиты банков и ФКУ, а также депозит органов власти

Как видно в данной таблицы, в структуре ресурсов банков депозиты занимали 2004 году – 76,7 процента, а в 2014 году – 78,2 процента. Темпы роста капитала и депозитной базы за анализируемый период примерно одинаковые, т. е. составляют 9 и 9,8 раз соответственно.

По обслуживанию привлеченных депозитных ресурсов банки несут дополнительные процентные расходы. В процессе своей деятельности данные процентные расходы полностью окупаются, что рассмотрим в таблице 2.

Доля процентных и комиссионных доходов по кредитам в общем объеме доходов банковского сектора за 2014 год увеличилась с 46,7 процентов по сравнению с 2004 годом до 61,0 процента.

Доля процентных расходов в структуре расходов банков страны за анализируемый период колебалась от 17,9 процентов в 2004 году, до 31,7 процентов в 2014 году. Доля депозитов в структуре расходов – от 10,1 до 20,5 процентов соответственно. Данная динамика говорит том, что банками ведется активная политика по привлечению депозитных ресурсов, как одного из недорогих источников пополнения кредитных ресурсов.

Таблица 2.

Доходы и расходы банков Кыргызской Республики¹ (в %) [4]

Годы	Доходы всего	Процент- ные доходы	В т. ч.	Расходы	Процент- ные расходы	В т. ч.
			Проценты и комиссионные по кредитам			По депозитам
2004	100,0	53,6	46,6	100,0	17,9	10,1
2006	100,0	62,1	53,7	100,0	21,4	11,5
2008	100,0	66,9	59,7	100,0	30,6	13,3
2010	100,0	70,2	62,5	100,0	12,9	8,0
2012	100,0	66,7	58,8	100,0	29,5	17,0
2014	100,0	67,2	61,0	100,0	31,7	20,5
Темпы роста 2014/2004		В 1,3 раза	В 1,3 раза		В 1,8 раз	В 2 раза

¹ – Составлено автором по данным НСК КР Финансы предприятий Кыргызской Республики за 2004–2014 гг.

В целом доходы от процентов и комиссионных по кредитам в 2014 году по сравнению с 2004 годом выросли на 13,4 пункта, а расходы по обслуживанию депозитов – 10,4 пункта.

На рисунке 1 приведем структуру доходов банков.

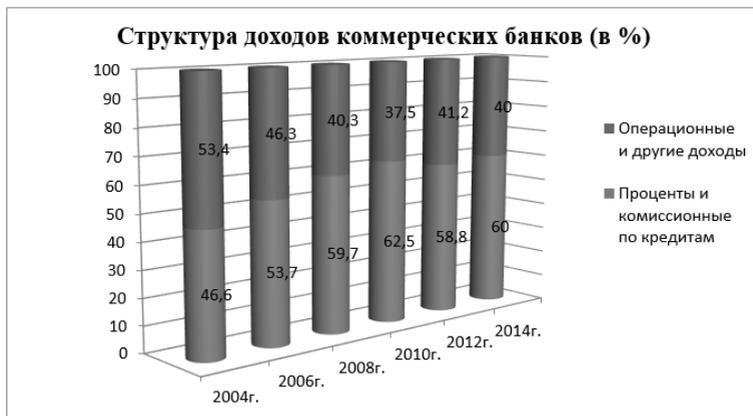


Рисунок 1. Доля процентных и комиссионных доходов в структуре доходов коммерческих банков (в %)

На рисунке видно, что большую часть в структуре доходов банков занимают два вида дохода:

1. доходы по процентам и комиссионным по выданным кредитам, которые в 2014 г. составили 61 процент;
2. операционные и прочие доходы, объем которых с каждым годом сокращается и в 2014 г. составил всего 40 процентов, снизившись на 13,4 пункта, по сравнению с 2004 г.

Хочется отметить, несмотря на то, что операционные доходы являются самым безопасным видом зарабатывания доходов, банки стремятся увеличивать активы за счет привлечения кредитных ресурсов и занимать лидирующие позиции в рейтинге среди банков.

Далее на рисунке 2 рассмотрим динамику процентных расходов [4].



Рисунок 2. Динамика процентных расходов коммерческих банков (в %)

Как видно в динамике процентных расходов банков, львиную долю составляют операционные расходы, которые в основном складываются из расходов по содержанию персонала банка, административных расходов, расходов по кредитам и долгов (РППУ), амортизационных отчислений и прочих расходов. Объем процентных расходов по депозитам не велик, за анализируемый период их доля в составе расходов колебалась от 10,1 до 20 процентов. Текущая экономическая ситуация приводит к изменению ситуации управления пассивными операциями банков, путем диверсификации депозитных операций. С каждым годом растет количество банков, что создает конкурентную борьбу между банками и другими финансовыми структурами за вклады физических и юридических лиц.

Для формирования кредитных ресурсов весомое значение имеет разработка стратегии управления депозитными ресурсами. Главной целью банка является получение максимальной прибыли и сохранение банковской ликвидности. Стратегия по управлению депозитами должна базироваться на экономической целесообразности, конкурентоспособности и внутренней непротиворечивости.

Экономическая целесообразность в свою очередь обеспечивает рентабельность использования привлеченных ресурсов. Обеспечение рентабельности привлеченных депозитных ресурсов планируется в общем контексте активно-пассивного управления. В условиях инфляции банки особенно осторожно должны подойти не только к относительной эффективности привлечения депозитных ресурсов, но и рассматривать как предстоящие издержки, связанные с обслужи-

ванием депозитов, в том числе – резервные отчисления, а также степень их ликвидности, так и явные выгоды.

Банк конкурентоспособен в привлечении депозитов предприятий только в том случае, когда в определении ставок по депозитам учитывает рыночную конъюнктуру.

Обеспечение непротиворечивости депозитной политики в рамках самого банка лучше рассматривать в нескольких видах. Например, уровень ставки депозита, и их возможное изменение в зависимости от суммы, разновидность депозитов предприятия по сравнению с другими показателями этого же банка (сертификатами, векселями и пр.).

Пути улучшения управления кредитными ресурсами, в том числе депозитными, должны предусматривать следующие принципиально важные моменты:

- получение банком выгоды от привлеченных свободных денежных ресурсов юридических и физических лиц;
- поддержание ликвидности операций, связанных с депозитами [2];
- достижение оптимального объема депозитной базы путем среднесрочного и долгосрочного планирования и прогнозирования;
- дать возможность выбора субъектам депозитных операций, снизить риски и увеличить прибыль, предлагая разнообразные формы и виды депозитов с наличием диверсификации депозитных операций;
- обеспечить защищенность вкладчиков с учетом инфляционных процессов на рынке [1];
- максимально снизить объем «не работающих» депозитов [3];

Для банка важным показателем является капитал как показатель, обеспечивающий поддержание его финансовых активов с целью обеспечения обязательств перед акционерами. Помимо этого, капитал гарантирует защиту вкладчиков от непредвиденных убытков банка [1]. Именно поэтому, капитал банка должен находиться на достаточном уровне.

Список литературы:

1. Закон Кыргызской Республики «О защите банковских вкладов (депозитов)» от 7 мая 2008 г. № 78.
2. Положение об экономических нормативах и требованиях, обязательных для выполнения коммерческими банками Кыргызской Республики, утвержденного постановлением Правления НБКР № 18/1 от 21.07.2004 г.
3. Балабанова А.И., Банки и банковское дело: учебник для вузов/ [Текст] А.И. Балабанова. – М.: ЮНИТИ, 2009. –520 с.
4. Годовые отчеты НБКР за 2004–2014 годы.

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

Ронова Галина Николаевна

*канд. эк. наук, профессор кафедры банковского дела, доцент
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: gronova@mesi.ru*

Успенский Иван Викторович

*студент 4 курса, кафедра финансов РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: Uspenskiy45673@gmail.com*

Шеренков Артём Игоревич

*студент 4 курса, кафедра финансов РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

SECURITIZATION OF MORTGAGE LOANS

Galina Ronova

*candidate of science, economics; Professor
of chair of Banking of Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow*

Ivan Uspenskiy

*student of chair of Banking of Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow*

Artem Sherenkov

*student of chair of Banking of Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные привлекательные характеристики секьюритизации ипотечных активов, проводится анализ рынков недвижимости и ипотечного кредитования, раскрываются аспекты влияния сделок секьюритизации на эти рынки. Данная тема особенно актуальна в России в наши дни, постольку,

поскольку сложные внешние экономические условия заставляют банки искать новые пути привлечения ликвидности, обладающие приемлемой стоимостью. А секьюритизация это как раз тот инструмент, который поможет пережить сложные времена не только участникам рынка ипотечных кредитов, но и девелоперскому рынку.

ABSTRACT

The article is devoted to the main advantages of securitization of mortgage assets, the authors analyze the property and mortgage markets in Russia, taking into account the influence of securitization on these markets. In times of unstable economic situation, banks have to seek new ways to attract liquidity of an acceptable cost. The conclusion that securitization is the instrument of overcoming of the crisis situation in Russia for participants property markets.

Ключевые слова: секьюритизация ипотеки; ликвидность; рынок жилья; ипотечный рынок

Keywords: securitization of mortgage credit; liquidity; property markets; mortgage markets

Секьюритизация – это новейший способ привлечения ликвидности, который представляет собой процесс выделения и агрегирования активов в отдельный пул и передачу его специальной организации (SPV). Эта организация впоследствии выпускает ценные бумаги, обеспеченные этими активами, с целью преобразования таких активов в ликвидные инструменты финансового рынка

Для банков интерес к секьюритизации состоит в том, что кредиты, объединяемые в пул и отчуждаемые в пользу SPV, не учитываются на балансе originатора и при расчете нормативов достаточности собственного капитала, ликвидности, максимального риска на одного заемщика. Это особенно актуально для банка, когда размер собственного капитала приближается к пределу нормативов, ведь в этом случае организация должна либо отказаться от выдачи новых кредитов, либо увеличивать собственный капитал. Однако оперативно увеличить собственный капитал не всегда возможно, а нормативы ликвидности предполагают соблюдение соотношения между группами активов и обязательствами. В случае с секьюритизацией, мы с одной стороны избавляемся от части кредитного портфеля, с другой стороны привлекаем самые ликвидные активы – денежные средства, поэтому показатели мгновенной и текущей ликвидности значительно возрастают. Таким образом, организация

приобретает дополнительную свободу действий за счет преодоления ограничения по нормативам.

Благодаря возможностям секьюритизации достигается еще одна цель: повышение рентабельности и снижение рисков путем появления возможности по управлению структурой баланса и оптимизации деятельности банка. Секьюритизация активов позволяет изменять такие показатели, как среднюю срочность обязательств (дюрация), ликвидность, структуру рисков. При ограниченности собственных средств и возможностей кредитования сложнее управлять сложившейся ситуацией. Секьюритизация, являясь альтернативой традиционному кредитованию, позволяет высвободить часть собственных средств и таким образом оригинатор получает дополнительную свободу действий, увеличить кредитный потенциал, независимость руководства.

В макроэкономике секьюритизация является механизмом стимулирования приоритетных отраслей. Особенно это актуально на рынке недвижимости, где данный инструмент должен привлекать в первую очередь долгосрочные ресурсы и обеспечивать стабильность привлечения ресурсов при заданной стоимости. На настоящий момент вопрос о секьюритизации ипотечных кредитов остается актуальным, так как воздействие внешнеэкономических факторов привело к серьезному росту ставок, что привело к заметному сокращению объемов ипотечного кредитования и, как можно отметить, так же причиной являлось падение реального дохода населения. В таких сложных условиях участники рынка ипотечного кредитования, должны искать новые пути привлечения активов, при адекватной стоимости привлечения, так как в конечном итоге это повлияет и на ставку по ипотечному кредиту.

В I-ом квартале 2015 года Правительство приняло программу субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам, в размере 400 млрд. рублей по ставке 12 %, с целью поддержки строительства недвижимости стимулирования спроса на ипотеку. Однако надо заметить, что в прошлые годы темпы развития рынка секьюритизации были выше. В прошедшем году было секьюритизировано активов объемом около 250 млрд. руб., что на 100 млрд. больше, чем годом ранее.

Стоит обратить внимание на то, в каких условия в нашей стране протекает развитие рынка секьюритизации. А условия таковы, что прошедший 2014 год был переломным для экономики России. В конце года произошло резкое падение курса рубля по отношению к мировым валютам, обвал произошел в первую очередь по причине внешнеэкономических санкций, введенных ЕС и США, а также в результате

значительного снижения цен на нефть. С целью минимизации инфляционных и девальвационных рисков Банк России повысил ключевую ставку с 10,5 % до 17 %.

Данные обстоятельства привели к увеличению кризиса ликвидности в банковском секторе и в экономике в целом, росту объема риска на балансе банков. В прошедшем году ипотека сменила необеспеченное потребительское кредитование в качестве основного драйвера роста банковской системы. Темпы роста потребкредитования упали с 28 % в 2013 году до 8 % в 2014 году, в то время как ипотечное кредитование показало рекордный результат. Банки выдали более 1,6 трлн. руб. ипотечных кредитов, а общий прирост портфеля составил около 34 %. Ипотека, без сомнения, стала двигателем строительства нового жилья. На рынке новостроек более 40% сделок совершалось с использованием кредитных средств, а в некоторых проектах Московского региона эта доля достигала 80 %.

Все это говорит о том, что ипотечное кредитование стало одним из немногих факторов внутренних факторов экономического роста, так как оно не только обеспечивало потребительский спрос на недвижимость, но и являлось источником финансирования на этапе жилищного строительства. В условиях отсутствия перспектив привлечения новых инвесторов, или при их неспособности обеспечить достаточный объем финансирования, использование секьюритизации позволяет находить новых инвесторов, которые по тем или иным причинам не могли или не хотели производить инвестирование с помощью иных инструментов.

Для инвесторов открываются новые интересные возможности вложения собственных средств. Поскольку эмитентом ценных бумаг выступает спецорлицо, а не оригинатор, речь может идти о новых компаниях, не представленных на рынке капитала, сегментах, в которых есть запрет на инвестиции. Для инвесторов важна такая составляющая как доходность-риск. В случае секьюритизированных ценных бумаг, доходность их весьма привлекательна по сравнению с традиционными объектами финансирования, а риск и затраты на получение информации обеспечиваются за счет рейтингов.

Инвестор в свою очередь заинтересован в секьюритизации, так как она имеет ряд привлекательных характеристик. Среди них инвестирование в широкий спектр видов активов с различной градацией риска и показателями доходности, которые он не мог пользоваться в отсутствие секьюритизации. Зарубежный опыт показывает нам, обеспеченные активы посредством ценных бумаг имеют меньшую волатильность на рынке и обладают большим показателем дохода,

к примеру, чем государственные облигации, которые имеют схожий рейтинг. Так же стоит отметить, что данные бумаги не содержат в себе риска, так как в их основе лежит единый «пул» активов. Однако стоит сказать, что в качестве минуса в механизме секьюритизации стоит отметить сложный правовой аспект.

Однако надо понимать, что инструмент секьюритизации несет и системный риск. Практика показала, что достоинства секьюритизации опасно переоценивать. Слишком низкое качество секьюритизированных активов не может быть компенсировано никакими мерами кредитной поддержки, предусмотренными в структуре выпуска (гарантии, страховка, кредитные линии и т. п.). В июле 2007 года рейтинговое агентство Standart & Poog's переоценило ряд ипотечных облигаций в США. Совокупная оценка их стоимости упала с \$ 12,1 млрд. до \$ 7,3 млрд. – «в связи с ошибкой из-за человеческого фактора» (из доклада S&P). Все это спровоцировало обвал американского ипотечного рынка. Обанкротились десятки кредитных организаций, более 110 компаний в США сократили число ипотечных операций или вовсе вышли из бизнеса.

Экономический эффект секьюритизации возникает из-за минимизации различных рисков, связанных в основном с активами и их владельцем. «Двигателем» процесса, является взаимодействие двух факторов: пулирования и диверсификации с одной стороны, и эффекта масштаба, с другой. Эти факторы приводят к повышению ликвидности и росту кредитного рейтинга. Приведем для наглядности простейшую модель секьюритизации с точки зрения управления рисками: должники – инициатор – SPV – ценные бумаги – инвесторы.

Данная простейшая модель включает в себя большое количество рисков, связанных с должниками, инициатором, SPV, ценными бумагами, передачей активов от инициатора в SPV, налогообложением и изменениями в законодательстве и правоприменительной практике.

Это подкрепляется, повышением требований к надежности сделок на ипотечном рынке, благодаря чему, тот не только успешно существует, но и развивается. В настоящее время сложилась благоприятная ситуация для развития секьюритизационных сделок в Российской Федерации. Это связано как с потребностью российских коммерческих банков в новом финансовом инструменте, так и с инициативами Правительства РФ, способствующими развитию секьюритизации.

На наш взгляд, привлекательность секьюритизационных сделок для российских банков в настоящее время заключается в следующем:

- Российские банки испытывают дефицит ликвидности. Благодаря секьюритизации появляется возможность привлечь долгосрочный и относительно дешевый капитал. В частности, средства Пенсионного фонда.

- В процессе управления ликвидностью и процентным риском важное значение имеет возможность коммерческих банков диверсифицировать источники финансирования (акции, кредиты, облигации, секьюритизацию, вклады, векселя и пр.).

- Секьюритизация является удобным способом управления риском ликвидности баланса (ценные бумаги ликвиднее долгосрочных кредитов).

- Существует спрос на ипотечные ценные бумаги со стороны инвесторов.

Чтобы сконструировать секьюритизированный продукт и в дальнейшем обеспечить его обслуживание, необходима проработанная законодательная база, развитая инфраструктура рынка ценных бумаг. В России грамотно построенная система секьюритизации ипотечных активов имеет большое значение. Техника секьюритизации, во-первых, позволит обеспечить рост национального фондового рынка за счет эмиссии и обращения ипотечных ценных бумаг. Во-вторых, сами бумаги, сконструированные с учетом всех возможных рисков, могут стать объектом инвестирования со стороны институциональных инвесторов – профессиональных финансовых посредников.

Список литературы:

1. Дамбраускас С.Г. Секьюритизация в современных экономических условиях// Энциклопедия Российской секьюритизации. – 2015. – С. 10–18.
2. Разумова И.А. Современные тенденции развития секьюритизационных сделок// Сборник докладов СПбГУ. – 2014. – С. 103–108.
3. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент// М.: МЭСИ. – 2008. – С. 45–50.
4. Сучков А.Ю. Секьюритизация ипотечных активов. Опыт и перспективы// Энциклопедия Российской секьюритизации. – 2015. – С. 40–41.

СЕКЦИЯ 3.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

МЕТОДЫ ДОХОДНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Макурин Вячеслав Владимирович

*ст. преподаватель, ВолгГТУ,
РФ, г. Волгоград*

Давыденко Артур Александрович

*магистрант ВолгГТУ,
РФ, г. Волгоград*

E-mail: davydenko.post@gmail.com

THE METHODS OF RETURN APPROACH TO THE EVALUATION OF INTANGIBLE ASSETS

Vyacheslav Makurin

*senior lecturer, Volgograd state technical university,
Russia, Volgograd*

Arthur Davydenko

*master student at Volgograd state technical university,
Russia, Volgograd*

АННОТАЦИЯ

Цель работы – рассмотреть методы доходного подхода для оценки нематериальных активов. В работе используется метод сравнительного анализа. В результате рассмотрены три популярных в практике метода оценки нематериальных активов. Все методы применяются на практика специалистами в области оценки.

ABSTRACT

Purpose – to consider methods of income approach to assess intangible assets. In this paper uses the method of comparative analysis. As a result, we consider two popular practice method of valuation of intangible assets. The existing methodology is applicable in practice.

Ключевые слова: оценка; экономика.

Keywords: valuation; economic.

В оценке нематериальных активов существуют три подхода: доходный, сравнительный и затратный.

На практике чаще всего используется доходный подход, т. к. он основан на рассмотрении будущих выгод.

Мы рассмотрим следующие методы доходного подхода, которые отвечают целям инвестирования:

1. Метод избыточных прибылей инвестиционного проекта.
2. Метод избыточного денежного потока.
3. Определение инвестиционной стоимости портфеля прав

Метод избыточных прибылей мы будем использовать как в традиционной форме, так и конкретизируя его в рамках нашей работы.

Метод избыточных прибылей основан на гипотезе: избыточные прибыли приносят предприятию не отраженные в балансе нематериальные активы, которые обеспечивают доходность на активы и на собственный капитал выше среднего уровня по отрасли.

В методе используется ставка капитализации: деление избыточной прибыли на ставку приводит оценщика к стоимости гудвилла. Однако неясно следующее. Ставка капитализации находится как чистый годовой доход, делённый на рыночную стоимость предприятия. Гудвилл же – это рыночная стоимость без учета активов и пассивов.

По существующей формуле мы получаем следующее:

$$GW = \frac{M - RЧА \times ANG}{RK}$$

$$GW = \frac{\text{Нормализованная прибыль} - (\text{Чистая прибыль/Активы}) \times \text{Чистые активы}}{\text{активы}}$$

Автору работы не ясна логика выбранных показателей. Предположим, мы имеем нормализованную прибыль в 100 000 000 рублей и чистую прибыль 30 000 000 рублей. Однако в нашем случае

это не означает, что использование нематериального актива (например, лицензия на новый вид кирпича на строительном заводе) увеличивает общую прибыль всего предприятия.

При этом неясно, на какие именно активы нужно разделить чистую прибыль и с какой целью: если имеются в виду чистые активы, то тогда мы возвращаемся к вопросу о чистой прибыли всего предприятия, а не его участка.

Если же используются только оборотные или только внеоборотные активы, то тогда неясно: зачем делить отчищенную прибыль на только один вид активов и затем умножать эту сумму на уже отчищенные активы.

В нашем случае, целесообразно чистую прибыль делить не на все активы предприятия, а именно на нематериальные – чтобы определить влияние данных активов на ЧП.

Метод избыточного денежного потока (ECF) описан в работе Дж. Хитчнера «Оценка стоимости нематериальных активов» и первоначально был создан для оценки стоимости НМА пивоваренных и ликероводочных предприятий во времена «сухого закона» 1920-х годов в США. Далее он часто использовался при переводе С-корпораций в S-корпорации (только для резидентов США) и с этого времени в Положении о доходах 68-609 и ARM 34 рассматривается главным образом для оценки именно нематериальных активов [1, с. 89].

Метод ECF при использовании может опираться как на доходы, денежные потоки акционерного капитала, так и инвестированного. Имеются следующие действия для реализации метода:

1. Определить рыночную стоимость всех материальных активов. Здесь речь идет о всех текущих активах, зданиях и сооружениях, оборудовании, производственных активах за вычетом текущая задолженность.

2. Рассчитать нормализованные денежные потоки. Под нормализацией, по GAAP США, имеется в виду согласование коэффициента (нормы) доходности с выбранными денежными потоками на предмет адекватности.

3. Определить WACC для материальных активов. Важно учитывать при расчете взвешенной стоимости капитала структуру капитала (процент собственных средств и инвестированных).

4. Определить нормализованные CF, соотносимые с DCF от материальных активов.

Денежный поток, соотносимый с чистыми материальными активами, должен равняться сумме рыночной стоимости этих активов,

помноженной на смешанный коэффициент рентабельности для указанных активов.

5. Вычесть из совокупных денежных потоков денежные потоки от материальных активов – чтобы определить денежные потоки НМА.

6. Определить WACC для нематериальных активов.

В соответствии с моделью Хитчнера, чем более ликвидны и надежны активы, тем ниже требуется норма доходности. Следовательно, при оценке гудвилла и других НМА требуется высокая норма (коэффициент) доходности.

7. Определить справедливую рыночную цену (FMV – Fair Market Value) нематериальных активов путем капитализации денежных потоков, относимый на НМА по установленной ранее WACC.

На данном этапе мы делим избыточную величину денежных потоков на ставку капитализации.

8. Прибавить FMV материальных активов к FMV нематериальных активов.

9. Вычесть всех долги по процентам, чтобы получить стоимость собственного (акционерного) капитала.

10. Сделать сравнение по рынку (отрасли).

Два данных метода постоянно используются в практике оценочной деятельности, поэтому их рассмотрение имеет прикладной характер.

Определение инвестиционной стоимости портфеля прав на практике применяется, когда происходят реорганизация предприятия для поддержки инновационного проекта или (и) вновь создаваемое юридическое лицо с наличием НМА.

Т. е. этот метод часто применяется в акционерных обществах, которые создаются из инновационного проекта. В данном случае, производится оценка тех преимуществ, которыми будет обладать такое юридическое лицо, по сравнению с не имеющими такого НМА конкурентами. И на практике инновационный проект сначала выходит на проектную мощность, поддерживаемый «налоговыми каникулами» (льготы для малых предприятий) и после этого происходит освоение производства.

Следовательно, для инициаторов проекта эти две стадии являются крайними точками для определения стоимости портфеля прав на инновационную технологию. Если определить стоимость на первом этапе (обычно первые 9–24 месяца), то инвестор получит на свои «плечи» слишком высокие риски. Это важный момент,

поскольку чаще всего данный метод используется аналитиками со стороны инвестора.

Поэтому чаще всего оценка производится после выхода на проектную мощность и алгоритм оценки следующий:

Этап 1: определение ставки дисконтирования.

Этап 2: определение стоимости нематериальных активов.

Этап 3: определение периода (этапа развития проекта), когда приобретение портфеля прав наиболее выгодно для инвестора.

Данный метод реже используется на практике, т. к. для полноценной оценки необходимы данные по всем правам компании на интеллектуальную собственность. Многие компании России скрывают эти данные, однако ряд компаний (чаще ПАО) применяют его в работе.

Рассмотренные методы позволяют определить стоимость нематериальных активов в рамках доходного подхода.

Список литературы:

1. Хитчер Дж.Р. Оценка стоимости нематериальных активов – Джеймс Р. Хитчнер – 2008.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Чернявская Наталья Викторовна

канд. экон. наук, доцент,

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования*

«Челябинский государственный университет»,

РФ, г. Челябинск

Кашук Надежда Валерьевна

*магистрант, Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Челябинский государственный университет»,*

РФ, г. Челябинск

E-mail: n-kaschuk@yandex.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF COSTS FOR PURPOSES OF ACCOUNTING AND TAXATION

Natalya Chernyavskaya

*candidate of economic Sciences, associate Professor,
Federal state budgetary educational institution
of higher professional education "Chelyabinsk state University",
Russia, Chelyabinsk*

Nadezhda Kaschuk

*graduate student, Federal state budgetary educational institution
of higher professional education "Chelyabinsk state University",
Russia, Chelyabinsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье приведен сравнительный анализ расходов для целей бухгалтерского и налогового учета. С помощью методов анализа, синтеза и сравнения определено, что между данными бухгалтерского и налогового учета возникают различия, которых избежать бухгалтеру будет достаточно сложно. Также в статье рассмотрена классификация расходов, группировка расходов и виды расходов для целей бухгалтерского учета и налогообложения, где определены несущественные различия.

ABSTRACT

This article provides a comparative analysis of costs for purposes of accounting and taxation. Using the methods of analysis, synthesis and comparison, it is determined that the data between the accounting and tax accounting differences arise, to avoid which the accountant will be quite difficult. The article also discusses the classification of expenses, grouping of expenses and types of expenses for accounting purposes and taxation, which identifies significant differences.

Ключевые слова: расходы; бухгалтерский учет; налоговый учет; прибыль.

Keywords: costs; accounting; tax accounting; profit.

На современном этапе экономического развития основной целью практически любой коммерческой организации выступает прибыль. Именно высокая отдача основного процесса и достаточный уровень прибыли – основной стимулятор к активному хозяйствованию и обеспечению должного уровня экономического развития страны.

Важным фактором эффективной хозяйственной деятельности выступает правильная организация бухгалтерского учета, а также организация процесса, направленного на верное и своевременное отражение данных не только по правилам бухгалтерского, но и по правилам налогового учета. Основным вопросом, который в этой связи назревает, выступает признание расходов для целей бухгалтерского и налогового учета. Исходя из этого, попытаемся систематизировать основные аспекты, прописанные в действующем законодательстве относительно правил признания расходов для целей бухгалтерского и налогового учета.

Для начала, обратимся к таким нормативно-правовым актам, как Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» от 06.05.1999 № 33н, а также гл. 25 Налогового кодекса Российской Федерации.

В соответствии с ПБУ 10/99, «...Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)...» [2]. Так получается, что для признания расхода в целях бухгалтерского учета достаточно элементарного выбытия актива. Другими словами, выбытие объекта основных средств с целью оказания благотворительной помощи в бухгалтерском учете будет признаваться расходом.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации «...расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком... Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода» [1]. Выходит, что для того, чтобы признать в налоговом учете расход одного выбытия недостаточно. В конечном итоге хозяйствующий субъект должен получить определенного рода доход, и, например, выбытие объекта в благотворительных целях расходом признаваться не будет.

Таким образом, в бухгалтерском и налоговом учете, которые параллельно должен вести учетный работник, возникнут различия (постоянные различия), которые никогда не исчезнут.

Что касается признания расходов. В соответствии все с тем же ПБУ 10/99, признание расходов предполагает одновременное выполнение ряда условий [2]:

- расходы должны быть произведены в соответствии с конкретным договором;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате осуществления операции произойдет уменьшение экономических выгод хозяйствующего субъекта.

В Налоговом кодексе РФ в качестве подобных условий обозначены следующие:

- расходы должны быть обоснованы;
- расходы должны быть документально подтверждены;
- должны быть произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Сравнивая данные требования, можно сказать, что вновь между данными бухгалтерского и налогового учета возникают различия, которых избежать бухгалтеру будет достаточно сложно.

Важным обстоятельством является то, что в бухгалтерском учете расходы подлежат признанию независимо от намерения получить выручку (о чем уже упоминалось выше). К тому же, расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического движения денежных средств. Другими словами, расходы для целей бухгалтерского учета признаются по методу начисления.

В налоговом же учете по данному аспекту возможны вариации. Организации имеют право признавать расходы по методу начисления, либо по кассовому методу, т. е. по факту поступления денежных средств в организацию. Явными преимуществами конечно же обладает кассовый метод.

При методе начисления, как только признается выручка в учете, возникает обязанность по уплате налога. Может возникнуть ситуация, когда налог платить нужно, а фактически денежные средства у организации отсутствуют. Кассовый метод решает данную проблему, т. к. уплата налога приходится на время, когда денежными средствами хозяйствующий субъект уже располагает.

На данном вопросе хотелось бы остановиться подробнее в том плане, что возможность применения кассового метода предусмотрена только для организаций, работающих в сфере малого предпринимательства.

С вступлением в силу Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г., абсолютно все организации обязаны вести бухгалтерский учет, в том числе и малые предприятия. Из этого следует, что данные субъекты хозяйствования обязаны соблюдать

и требования ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». А данным положением установлено, что организация должна отражать свершившиеся факты хозяйственной деятельности в том отчетном периоде, в котором они имели место. Собирая воедино обозначенные аспекты, получается некоторое противоречие – организации одновременно и имеют право применять кассовый метод признания выручки, и, одновременно с этим, такого права не имеют. Выходит, что кассовый метод, несмотря на свои преимущества, практически утратил необходимость своего существования.

Возвращаясь к вопросу признания расходов для целей бухгалтерского и налогового учета, следует отметить еще несколько моментов – это классификация расходов, группировка расходов, а также виды расходов, признаваемые таковыми для целей бухгалтерского учета и налогообложения.

Классификация расходов в бухгалтерском и налоговом учете различна. Однако различия, с нашей точки зрения, в данном случае несущественны. По большому счету, отличаются в данном случае расходы только по названию. В налоговом учете – это:

- расходы, связанные с производством и реализацией;
- внереализационные расходы.

В бухгалтерском учете:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Группировка расходов осуществляется следующим образом. Для целей бухгалтерского учета выделяют пять обобщенных групп расходов, в которые можно включить любой расход, имеющие место в организации:

1. материальные расходы;
2. заработная плата;
3. отчисления от заработной платы;
4. амортизация;
5. прочие затраты.

Аналогичным образом группируют расходы для целей налогового учета:

1. материальные расходы;
2. заработная плата;
3. амортизация;
4. прочие затраты.

Как можно заметить, в данном случае выделяется 4 группы. Такой вид расходов, как отчисления от заработной платы включаются в прочие расходы и в отдельную строку не выделяются.

Наконец, виды расходов. Не видим смысла приводить полный список расходов, обозначенный в Налоговом кодексе, тем более, что он не является исчерпывающим. Следует лишь отметить, что для целей бухгалтерского учета расходами не признается шесть элементов: приобретение внеоборотных активов, вклады в уставные капиталы других организаций; расходы по договорам комиссии, предоплату (т. к. она считается дебиторской задолженностью), авансы и задатки; погашение задолженностей по кредитам и займам.

В налоговом учете перечисленные выше виды расходов также имеют место, однако дополняются еще целым списком, что в результате снова приводит к возникновению постоянных или временных разниц в зависимости от ситуации.

Подводя итоги, можно сказать, что в целом, между правилами бухгалтерского и налогового учета существует достаточное количество расхождений, которые требуют от учетного работника специальных знаний, соответствующего уровня квалификации и достаточного внимания. Однако строгое соблюдение и своевременное отражение операций в бухгалтерских и налоговых учетных регистрах способно обеспечить качественный учет, наличие достоверной, своевременной и объективной информации, которая будет выступать залогом успешного функционирования организации в условиях рыночной среды и способствовать максимизации деятельности, выражающейся в высокой отдаче ресурсов и достойном уровне прибыли.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации Гл. 25 Ст. 252. // Справочная правовая система <Консультант плюс>.
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99» // Справочная правовая система <Консультант плюс>.
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)», "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)») // Справочная правовая система <Консультант плюс>.
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» // Справочная правовая система <Консультант плюс>.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ДЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Чернявская Наталья Викторовна

*канд. экон. наук, доцент,
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Челябинский государственный университет»,
РФ, г. Челябинск*

Кашук Надежда Валерьевна

*магистрант, Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Челябинский государственный университет»,
РФ, г. Челябинск
E-mail: n-kaschuk@yandex.ru*

THE ROLE AND IMPORTANCE OF PROFITS FOR BUSINESSES IN THE CURRENT ECONOMIC ENVIRONMENT

Natalya Chernyavskaya

*candidate of economic Sciences, associate Professor,
Federal state budgetary educational institution
of higher professional education "Chelyabinsk state University",
Russia, Chelyabinsk*

Nadezhda Kaschuk

*graduate student, Federal state budgetary educational institution
of higher professional education "Chelyabinsk state University",
Russia, Chelyabinsk*

АННОТАЦИЯ

Цель данной статьи заключается в рассмотрении сущности прибыли как обобщающего показателя финансовых результатов хозяйствующих субъектов. Используя методы анализа и синтеза, мы определили значение роли прибыли в современных экономических

условиях. Роль и значение прибыли имеет первостепенное значение, является важнейшим экономическим показателем, выступающим основой деятельности любого коммерческого предприятия.

ABSTRACT

The purpose of this article is to examine the nature of profit as a General indicator of financial results of economic entities. Using methods of analysis and synthesis, we determined the role of profit in modern economic conditions. The role and importance of profit is paramount, is the most important economic indicator, the projecting base of any business.

Ключевые слова: прибыль; финансовый результат; экономический анализ.

Keywords: earnings; financial results; economic analysis.

Положительный финансовый результат или прибыль – основной показатель эффективного функционирования хозяйствующего субъекта. Посредством прибыли финансируются различные аспекты деятельности организации, расширяются масштабы, средства направляются на реализацию социальных программ и прочее.

Стабильный положительный финансовый результат имеет важное значение в производственном процессе и темпах его развития и совершенствования. Однако, по причине неэффективного управления, халатного отношения к своим обязанностям, низкой заинтересованности и отсутствии мотивационной политики хозяйствующий субъект периодически может нести убытки.

Можно утверждать, что прибыль является обобщающим показателем, присутствие которого свидетельствует о нормальном развитии, эффективном функционировании и радужных перспективах организации.

В обобщенном виде, прибыль – конечный финансовый результат, который характеризует эффективность и грамотность организации производственного и управленческого процесса, и который имеет место при превышении общего уровня доходов над расходами.

Стабильное увеличение показателя прибыли образует своего рода финансовую основу для расширенного воспроизводства хозяйствующего субъекта и покрытия требований, предъявляемых косвенно собственниками и сотрудниками.

Наличие у хозяйствующего субъекта прибыли позволяет своевременно погашать обязательства перед бюджетом, банками и прочими внешними пользователями. В результате, можно смело утверждать, что положительный финансовый результат, или прибыль

– основной показатель, служащий для оценки различных аспектов деятельности предприятия. Она характеризует деловую активность (доходность), а также в целом финансовое благополучие предприятия или организации в сложных современных экономических условиях.

Прибыль имеет первостепенное значение не только для конкретного хозяйствующего субъекта, ее получателя, но и для государственного бюджета. За счет отчислений, производимых организациями из прибыли в бюджете накапливаются финансовые ресурсы, за счет которых, в свою очередь, финансируются различного рода государственные программы.

Таким образом, можно смело утверждать, что прибыль – важнейший экономический показатель, выступающий основой деятельности любого коммерческого предприятия. Выходит, что основное предназначение прибыли – характеристика степени эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующего субъекта. Обусловлено это предположение тем, что уровень прибыли должен отражать уровень произведенных совокупных затрат на производство и реализацию, а также уровень общественно необходимых затрат, связанных с производством и реализацией продукции собственного производства. Рост показателя прибыли при неизменности ценовых позиций говорит о том, что индивидуальные затраты, приходящиеся на каждую конкретную единицу продукции с течением времени сокращаются.

На современном этапе экономического развития роль и значение прибыли возрастает.

Организации в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности ищут различные пути и способы максимизации финансового результата. Важным аспектом выступает мотивационная политика, применяемая в организации.

Мотивация – важный фактор, способный максимизировать или наоборот свести к минимуму эффективность хозяйственной деятельности. Поэтому на пути к максимальному увеличению уровня финансовых результатов каждый хозяйствующий субъект должен не просто ставить своей основной целью извлечение максимума прибыли, но и серьезное внимание уделять тому, чем обеспечивается ее получение. Другими словами – не стремиться «снять сливки», а обеспечивать, строить надежную базу для получения стабильного положительного финансового результата в будущем.

Функционирование хозяйствующего субъекта в современных экономических условиях напрямую связано с повышением стимулирующей роли положительного финансового результата.

Его использование обеспечивает оптимизацию использования имеющегося потенциала предприятия как производственного, так и социального.

Возрастание роли прибыли также объясняется действующей общепризнанной системой ее распределения. В этой связи возникает заинтересованность предприятий не только в росте общей суммы прибыли, но и той ее доли, которая остается в распоряжении предприятия и финансирует текущую и перспективную ее деятельность.

Важное значение положительного финансового результата не всегда свидетельствует о его уникальности. Оценка стимулирующих свойств исследуемой категории говорит о том, что в отдельных организациях управленцы в качестве основной цели видят стремление извлекать максимальную прибыль для роста фонда оплаты труда в ущерб развитию производственного процесса. В этой связи, необходимо понимать, что прибыль как экономическая категория должна играть основную роль на пути к дальнейшему стимулированию роста эффективности производства, повышения материальной заинтересованности персонала в освоении новых высот в производственном и управленческом процессе.

Немаловажным фактом выступает правильная оценка результатов деятельности, а также верная интерпретация полученных итогов. Речь идет о том, что достаточное внимание должно уделяться экономическому анализу, позволяющему не только делать выводы о темпах роста финансовых результатов деятельности организации, но и выявлять и учитывать факторы, обусловившие такой результат. С данных позиций значительно возрастает роль факторного анализа, а также маржинального анализа.

Освоение различных аналитических методик предоставляет возможность получать достоверные данные и делать обоснованные объективные выводы о причинах и последствиях принятия того или иного решения, направленного на повышение финансовых результатов.

В целом, подводя итоги, следует сказать о том, что получение финансового результата не обуславливает его стабильности и целесообразности. Значение прибыли для хозяйствующих субъектов в современных условиях велико, поэтому должны приниматься все возможные меры для того, чтобы не просто стремиться к максимуму прибыли, а построить твердую опору, способную максимизировать финансовый результат в будущем.

Список литературы:

1. Голубков Е.П. Сущность и характерные особенности управленческих решений. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 2. – С. 105.
2. Ермакова Н.А. Классификация методов управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 13 (28). – С. 55.
3. Журавлёв Н.В. Расширение возможностей получения прибыли // Маркетинг. – 2012. – № 6. – С. 49.
4. Керимов В.Э. Организация управленческого учёта на производственных предприятиях // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 3. – С. 57–64.
5. Кондратова И.Г. Учет материальных затрат и контроль за их распределением // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 9 (114). – С. 41.

**ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА И ПРИМЕНЕНИЯ
СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ
СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Коваленко Оксана Александровна

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики и экономической безопасности, Волжский институт экономики, педагогики и права,

РФ, г. Волжский

доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета,

Институт управления (г. Архангельск) Волгоградский филиал,

РФ, г. Волгоград

E-mail: oksana.kovalenko@mail.ru

Самаркина Любовь Александровна

студент экономического факультета,

Волжский институт экономики, педагогики и права,

РФ, г. Волжский

PROBLEMS OF SELECTION AND APPLICATION OF SPECIAL TAX REGIMES OF SMALL BUSINESS

Oksana Kovalenko

*candidate of Economic Sciences (PhD (Economics)), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and economic
security, Volzhsky Institute of Economics, Pedagogy and Law,
Russia, Volzhsky
Associate Professor of the the Department of Finance and Accounting,
Management Institute (Arkhangelsk), Volgograd branch,
Russia, Volgograd*

Lyubov Samarkina

*economics Department student,
Volzhsky Institute of Economics, Pedagogy and Law,
Russia, Volzhsky*

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы, систематизированы и обобщены проблемы выбора и применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства. Акцентирование внимания субъектов малого предпринимательства на таких проблемах позволит им оптимизировать риски от обозначенных проблем и максимально предотвратить их влияние на предпринимательскую деятельность.

ABSTRACT

In the article analyzed, systemized and summarized the problem of the selection and application of special tax regimes of small businesses. Accentuation of attention on subjects of small businesses on such type of problems will allow them to optimize the risks from the identified problems and prevent of their maximum impact on the business activities.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы; учет; малое предпринимательство.

Keywords: special tax regimes; accounting; small business.

В статье 7 Федерального закона о развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, в рамках государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, обозначены меры по поддержке малого и среднего предпринимательства, в число которых входят специальные налоговые режимы [12].

В соответствии с установленными особенностями нормативно-правового регулирования упрощенного порядка налогообложения для субъектов малого предпринимательства в Налоговый Кодекс РФ введены главы 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (Единый сельскохозяйственный налог)» (далее ЕСХН), 26.2 «Упрощенная система налогообложения» (далее УСН), 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» (далее ЕНВД) и 26.5 «Патентная система налогообложения» (далее ПСН) [1]. С появлением такого набора специальных налоговых режимов перед субъектами малого предпринимательства появились проблемы их выбора и применения.

Рассмотрим основные проблемы выбора и применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства, обсуждаемые учеными.

М.В. Кравченко и А.Ф. Мялкина считают основной проблемой применения ЕСХН «ориентацию системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей на выполнение не регулирующей и стимулирующей, а фискальной функции, реализация которой не позволяет в полной мере осуществлять инвестирование финансовых потоков в сельскохозяйственную отрасль в целях стимулирования ее развития» [8].

О.В. Рахматуллина полагает, что наиболее актуальная проблема выбора УСН, – это вопрос определения «входных» критериев, которые дают право применять УСН. Она также считает, что выявление скрытых дефектов в правовом регулировании УСН окажет положительное влияние на решение данной проблемы [9].

По мнению П.В. Смекалова и М.О. Нефедкина, одна из проблем применения УСН - это использование кассового метода учета доходов: «с одной стороны при кассовом методе учитываются только фактические доходы, с другой – на основании п. 1 ст. 346.17 НК РФ в них входят полученные авансы, несмотря на то, что до отгрузки товаров (оказания услуг, выполнения работ) они, по сути, не являются доходами и могут быть возвращены» [10].

Д.Е. Кошель акцентирует внимание на три основные проблемы, которые влияют на эффективность применения ЕНВД. Первая это несоответствие размера вмененного дохода реальному доходу налогоплательщика. Он считает, что фиксированные показатели базовой доходности на практике не обеспечивают компенсации налогов общей системы налогообложения при применении таковой по отношению к данным видам деятельности. Вторая проблема это ограниченная возможность дифференциации суммы единого налога в зависимости

от условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность. Д.Е. Кошель полагает, что возможности для установления дифференцированного уровня налогообложения для однородных групп предпринимательской деятельности не реализуются местным самоуправлением в полной мере, что отражается на эффективности системы налогообложения единым налогом. Третьей и последней проблемой, которую отмечает Д.Е. Кошель, является несовершенство налогового контроля за соответствием количества единиц физического показателя декларируемому. Он считает, что наиболее удобными показателями для контроля являются показатели площади. И возникают вопросы об эффективности системы налогообложения единым налогом, когда в качестве физического показателя используется «количество работников» или «количество посадочных мест» [7].

М.В. Кравченко и А.Ф. Мялкина указывают на проблему применения ПСН, которая заключается в том, что ПСН регулирует отдельные виды деятельности. Это означает, что если индивидуальный предприниматель ведет несколько видов деятельности, ему будет необходимо приобретать несколько патентов. А за каждый патент необходимо платить. Из чего следует, что чем больше видов деятельности осуществляет предприниматель, тем больше ему придется платить за патенты [8].

В.А. Водопьянова отмечает проблему НДС при применении специальных налоговых режимов. Организации и индивидуальные предприниматели, которые применяют специальные налоговые режимы и не являются плательщиками НДС, не имеют возможности предоставить партнерам по бизнесу налоговый вычет по НДС. Из этого следует, что налогоплательщик НДС, который приобретает товар (услугу, работу) у налогоплательщика находящегося на УСН, ЕНВД уплачивает НДС не только за себя, но и всех, кто стоял за ним в производственно-сбытовой системе [3].

Выше перечисленное многообразие проблем выбора и применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства не ограничивается. Так, остановимся на проблемах взаимодействия специальных налоговых режимов и бухгалтерского учета. Федеральный закон о бухгалтерском учете предоставляет возможность индивидуальным предпринимателям не вести бухгалтерский учет при условии, если они ведут налоговый учет объектов налогообложения, в число которых входят доходы, расходы, физические показатели [11, ст. 6]. Остальные субъекты малого предпринимательства могут применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности [11, ст. 6].

Следствием взаимодействия бухгалтерского и налогового учета при применении субъектами малого предпринимательства специальных налоговых режимов ЕСХН и УСН (объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов») являются две проблемы:

1. применение кассового метода признания доходов и расходов. Чаще всего для бухгалтерского учета выбирают метод начисления и переход на применение кассового метода вызывает определенные затруднения [5];

2. закрытый поименный перечень расходов, учитываемый для целей налогового учета, отличается от расходов, предназначенных для отражения в бухгалтерском учете. Здесь возникает проблема с построением счетов аналитического учета (субконто) по счетам учета затрат [4].

Упрощение процесса формирования информации в учетной системе субъектов малого предпринимательства ограничивает управленческие функции [6]. Появляется систематический недостаток в достоверной и релевантной информации, обеспечивающей процесс принятия управленческих решений [2].

Таким образом, при выборе и применении специальных налоговых режимов необходимо помнить о следующих проблемах:

- во-первых, проблема фискальной направленности информации, формируемой в системе учета субъектов малого предпринимательства, которая не позволяет в полной мере обеспечить процесс принятия управленческих решений;
- во-вторых, проблема постоянного контроля показателей-ограничителей применения специальных налоговых режимов;
- в-третьих, проблема вмененного налогового бремени по НДС;
- в-четвертых, проблема совмещения бухгалтерского и налогового учета, в части метода признания доходов и расходов, классификации расходов и учета физических показателей.

Список литературы:

1. Бурдюгова О.М. О развитии малого и среднего предпринимательства в России и состоянии инфраструктуры его поддержки В книге: Актуальные аспекты развития современного общества Бондаренко О.А., Бурдюгова О.М., Веприцкий Д.В., Вотрина Е.Н., Данакари Л.Р., Долгов Д.И., Ефимова Н.Б., Зайцева Е.И., Зенина Н.В., Кагальницкова Н.В., Карп А.М., Покидова В.В., Савва Н.Б., Соловьева Н.С., Солянкин А.В., Уланова И.А., Фроловичев В.Н., Хало Л.А., Цыцлылина Т.Л., Черноморец Р.В. и др. под редакцией доктора психологических наук, профессора Л.Е. Солянкиной. Волгоград, 2014. – С. 214–228.

2. Бурдюгова О.М., Коваленко О.А. Критерии качества учетной информации и предполагаемые информационные потребности пользователей субъектов малого и среднего бизнеса В сборнике: Научные работы, практика, разработки, инновации 2013 года Сборник научных докладов. Sp. z o.o. “Diamond trading tour”. Warszawa, 2013. – С. 55–62.
3. Водопьянова В.А. Проблемы применения специальных налоговых режимов в Российской Федерации // Территория новых возможностей. – 2010. – №5 (9). – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-primeneniya-spetsialnyh-nalogovyh-rezhimov-v-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 20.10.2015).
4. Зубко Е.И., Коваленко О.А. Построение системы счетов аналитического учета по учету затрат (расходов) для субъектов малого предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 3. – С. 191–197.
5. Коваленко О.А. Простая система учета для субъектов малого предпринимательства – нерациональная бухгалтерия В сборнике: Тенденции развития современного общества сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Муниципальное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волжский институт экономики, педагогики и права»; редакционная коллегия: Вовденко О.В. (ответственный редактор), Гузенков М.В. (технический редактор). 2014. – С. 24–31.
6. Коваленко О.А. Уровни групп пользователей учетной информации малого и среднего предпринимательства В сборнике: Научный потенциал XXI века, актуальные проблемы современного общества Материалы Международной научно-практической конференции. Центросоюз Российской Федерации; Российский университет кооп., Волгоградский кооп. институт; главный редактор: И.Б. Бородин. Волгоград, 2012. – С. 164–167.
7. Кошель Д.Е. К вопросу об эффективности реформы специальных налоговых режимов для субъектов малого предпринимательства // СТЭЖ. – 2013. – № 1 (17). – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-effektivnosti-reformy-spetsialnyh-nalogovyh-rezhimov-dlya-subektov-malogo-predprinimatelstva> (дата обращения: 20.10.2015).
8. Кравченко М.В., Мякина А.Ф. Проблемы применения специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса в российской федерации // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 3. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-primeneniya-spetsialnyh-nalogovyh-rezhimov-dlya-subektov-malogo-biznesa-v-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 20.10.2015).

9. Рахматуллина О.В. Финансово-правовое регулирование упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.14 – административное право, финансовое право, информационное право / О.В. Рахматуллина ; науч. рук. О.В. Болтинова. – М., 2012. – 28 с. – Библиогр. : с. 27–28.
10. Смекалов П.В., Нефедкина М.О. Проблемы и перспективы развития упрощенной системы налогообложения // *Europeanresearch*. – 2015. – № 3 (4). – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-uproschennoy-sistemy-nalogooblozheniya-1> (дата обращения: 20.10.2015).
11. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573> (дата обращения: 24.10.2015).
12. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181792> (дата обращения 19.10.2015).

СЕКЦИЯ 4.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

РИСКИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ МИНИМИЗАЦИИ

Баранова Анна Борисовна

*ведущий специалист Управления контроллинга и учета
ООО «РН-Шельф-Арктика»*

(Дочернее Общество ОАО «НК «Роснефть»)

РФ, г. Москва

E-mail: Baranova_anna@list.ru

RISKS OF TRANSFER PRICING: PROBLEMS AND MINIMIZATION CAPACITY

Anna Baranova

*lead Specialist of Controlling and Accounting Management,
LLC “RN-Shelf-Arctic” (Subsidiaries of OJSC “NK “Rosneft”),
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены актуальные на сегодняшний день проблемы и трудности, с которыми сталкиваются налогоплательщики при подготовке документации для налоговых органов и обосновании рыночности цен, применяемых в сделках, попадающих под контроль трансфертного образования. Автор дает обобщенную характеристику процессу и предлагает несколько инструментов минимизации рисков, анализирует их преимущества и недостатки.

ABSTRACT

In the article topical up-to-date problems and difficulties are considered with which taxpayers face when preparing documents for tax authorities and the substantiation of market prices used in transactions that fall under the control of transfer education. The author gives a generalized

description of the process and offers several tools to minimize the risks, analyzes their advantages and disadvantages.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование; методы ценообразования; взаимозависимые лица; контролируемые сделки; уведомление; налоговые органы.

Keywords: transfer pricing; methods of pricing; affiliated persons; related-party transactions; notification; tax authorities.

Изначально, самого понятия «трансфертной цены» не существовало. Но идея найти единые подходы в определении цены внутри организации, во внешних сделках появляется в начале XX века, в момент развития капитализма, научно-технического прогресса, в момент, когда при производстве происходит передача товаров, работ услуг из одного подразделения в другое.

Далее по мере развития экономики и международных отношений появляется необходимость определения единых подходов, методов установления цены в сделках.

Первая страна, законодательно закрепившая принципы трансфертного ценообразования, – США. Так как появление холдингов, транснациональных корпораций, оффшоров, а также обретение странами Азии и Африки независимости, и как следствие вывод прибылей в более низконалоговые режимы, требовало введения официальной методологии, которой должны руководствоваться страны – участники сделок.

В России трансфертное ценообразование в современном его понимании ведет свою историю с 90-х годов XX века.

Изучение трансфертного ценообразования весьма актуально, так как растет число вертикально интегрированных корпораций, что приводит к появлению различных ценовых сделок внутри самих структур.

С 01.01.2012 г. Налоговый кодекс РФ был дополнен Разделом V.1, предусматривающим полномочия ФНС по контролю цен в сделках между взаимозависимыми лицами.

Данный раздел описывает общие положения о налогообложении в сделках между взаимозависимыми лицами, особенности признания цен рыночными для целей налогообложения при применении регулируемых цен, правила проведения функционального анализа, методы, применяемые при сделках с взаимозависимыми лицами, дает определение «контролируемых сделок», определяет обязанности

налогоплательщиков в рамках контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

Положения Раздела V.1 Кодекса находятся в тесной взаимосвязи с подходами, заложенными в Руководстве ОЭСР (OECD Transfer Pricing guidelines 2010), которые широко используются в практике работы ведущих зарубежных налоговых администраций.

В Руководстве по трансфертному ценообразованию для транснациональных компаний и налоговых администраций, разработанном Организацией экономического сотрудничества и развития, положения которого были взяты за основу при разработке норм раздела V.1 НК РФ, основаны на широко распространенном в мировой практике принципе "вытянутой руки" (arm's length principle, далее ALP).

Общий смысл принципа «вытянутой руки» заключается в том, что результаты сделок между взаимозависимыми компаниями для целей налогообложения должны быть признаны исходя из условий, которые имели бы место в сделках между независимыми компаниями с учетом выполняемых сторонами функций, используемых активов и принимаемых рисков. При этом для определения цены, соответствующей принципу ALP, и размера доходов (расходов) по сделкам с взаимозависимыми компаниями, принимаемых для целей расчета налогов, должны быть использованы методы, предусмотренные налоговым законодательством.

Вместе с тем зарубежный опыт использования принципа «вытянутой руки» в качестве основы правил контроля трансфертного ценообразования показывает, что его применение на практике является очень сложным, ресурсоемким и не всегда эффективным.

Правила трансфертного ценообразования требуют, чтобы цены, применяемые в контролируемых сделках, соответствовали уровню цен, применяемых независимыми лицами на рынке в отношении сопоставимых сделок. В ходе такого анализа налогоплательщики должны собрать и выбрать сведения о внутренних и внешних сопоставимых сделках («сопоставимые сделки»).

При проведении анализа сопоставимости налогоплательщики, в дополнение к сведениям об их собственной деятельности, могут использовать любые общедоступные источники информации. При этом для целей проведения анализа сопоставимости налоговые органы вправе использовать следующие источники информации:

- сведения о ценах и котировках российских и иностранных фондовых и товарных бирж;
- таможенную статистику;

- сведения, содержащиеся в официальных источниках информации государственных органов, сведения из официальных источников, подготовленных иностранными государствами или международными организациями, а также сведения о ценах из иных аналогичных общедоступных информационных систем;

- данные информационно-ценовых агентств;
- внутренние данные компаний по сопоставимым сделкам;
- финансовая и статистическая отчетность компаний;
- сведения от независимых оценщиков.

В дополнение к вышеизложенному отметим, что организации вправе использовать иные сведения, необходимые для определения рыночной цены в соответствии с требованиями применяемого метода трансфертного ценообразования. Данный момент также является проблемным, так как общедоступных источников не достаточно для обоснования цены сделки.

Для выявления сопоставимых сделок и определения уровня рыночных цен следует проводить так называемый функциональный анализ и применять определенные методы трансфертного ценообразования (ст. 105.7 НК РФ).

В действующем законодательстве предусмотрены 5 методов:

1. сопоставимых рыночных цен;
2. метод цены последующей реализации;
3. затратный метод;
4. метод сопоставимой рентабельности/рентабельность затрат;
5. метод распределения прибыли.

Первый метод предлагается использовать как приоритетный.

Метод распределения прибыли используется лишь при невозможности применения других методов либо при наличии в собственности сторон сделки нематериальных активов, оказывающих существенное влияние на уровень рентабельности (п. 4 ст. 105.13 НК РФ).

В отношении 4-х оставшихся методов будет действовать принцип «лучшего метода», т. е. должен использоваться тот метод, который позволяет получить наиболее надежный результат. При этом допускается использование комбинации двух и более методов (п. 2 ст. 105.7 НК РФ).

Проведение анализа сопоставимости – ключевой аспект обеспечения соответствия действующим правилам. Налогоплательщикам важно проводить анализ сопоставимости для целей обоснования применяемых ими цен.

Налогоплательщикам предлагается выбрать для анализа сопоставимости множество источников информации (лучше, чтобы

они совпадали с источниками, которые использует налоговая инспекция), но по факту большая часть из них закрыта. Чтобы получить доступ к таким источникам, а обычно, это специальные программы, требуются серьезные финансовые вложения.

НК РФ предусматривает необходимость разработки налогоплательщиками достаточно детальной документации по трансфертному ценообразованию. Для этого компаниям необходимы немалые трудовые и финансовые ресурсы, что приведет к дополнительным затратам.

Существенной проблемой является отсутствие надежных сопоставимых данных для проведения экономического анализа и определения рыночных интервалов цен.

Судебной практики по трансфертному ценообразованию имеется очень мало, что создает для компаний трудности при попытке оценить возможные проблемы и риски в сделках с взаимозависимыми лицами.

В качестве инструментов минимизации налоговых рисков можно использовать следующие инструменты:

1. создание консолидированной группы налогоплательщиков;
2. заключение соглашения о ценообразовании;
3. проведение независимой оценки в отношении предмета сделки.

Рассмотрим первый инструмент – создание Консолидированной группы налогоплательщиков (далее КГН), который выглядит более эффективным инструментом для снижения налоговых рисков. КГН представляет собой добровольное объединение налогоплательщиков на основе договора в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата финансово-хозяйственной деятельности указанных участников (п. 1 ст. 25.1 НК РФ).

Данный инструмент имеет ряд преимуществ: четко прописан процесс создания группы, отсутствует необходимость представлять в налоговый орган отчетность по контролируемым сделкам (экономия ресурсов), отсутствует риск претензий и доначислений налогов по сделкам между участниками КГН, что дает возможность снизить налоговую нагрузку данной организации.

Но также данный инструмент имеет ряд недостатков: ограничения для вступления, высокий уровень балансовых показателей, невозможность применения к трансграничным сделкам, солидарная ответственность.

Согласно ст. 105.7 кроме 5 методов, в случае невозможности их применения, допускается использовать независимую оценку.

Преимуществом использования независимой оценки является регулирование законодательством об оценочной деятельности, отсутствие сложных расчетов. Недостатком служит ограниченность – независимая оценка применяется только к разовым сделкам.

Соглашение о ценообразовании заключается между организацией (обязательно крупным налогоплательщиком) и налоговой инспекцией по месту учета крупных налогоплательщиков. Предметом данного соглашения является методология назначения цен, которые устанавливаются в сделках, попадающих под контроль налоговых органов. Налогоплательщик получает некую «гарантию», защиту от возможных претензий налоговых органов. Но в тоже время налоговые органы имеют право запросить перечень документов, документацию, указанную в Разделе V.1, что ставит под сомнение данную «защиту».

Главными недостатками указанного инструмента являются: условие для заключения (наличие статуса крупнейшего налогоплательщика), большой размер пошлины (2 млн. руб.), отсутствие четкой регламентации оснований для продления срока принятия решения ФНС России о заключении соглашения и оснований для отказа в его заключении.

Таким образом, деятельность по подтверждению рыночности цен в сделках, попадающих под контроль налоговых органов в области трансфертного ценообразования, является особым искусством – тонким и в то же время, полным неопределенностей, которое преследует цель – доказывание перед налоговыми органами отсутствия получения необоснованной налоговой выгоды, причем проверка проводится по обоим участникам сделки.

В настоящее время в области трансфертного ценообразования существуют такие проблемы, как:

- степень обеспеченности информацией как ключевой фактор выбора метода;
- значительные трудовые и финансовые затраты;
- отсутствует ясность в понимании методологии подтверждения рыночности цен в сделках;
- отсутствует достаточное количество судебной практики.

Рассмотренные инструменты минимизации рисков имеют свои преимущества и недостатки. Каждая организация сама определяет баланс между затратами и принимаемым на себя уровнем риска.

Законодательство в области трансфертного ценообразования в РФ молодое, есть много недосказанностей и недопониманий, нет четкого регламентирования по многим процессам.

В тоже время положительной тенденцией в области законодательства по трансфертному ценообразованию является тот факт, что российское законодательство в данной области приблизилось к международным стандартам и это облегчит ведение международного бизнеса компаний и совершения внешнеторговых сделок. Но к новым правилам установления цен и выбору методик ценообразования российским компаниям еще предстоит адаптироваться.

Список литературы:

1. Смирнов Д.А., Бабенко Д.А. Инструменты минимизации рисков, связанных с применением правил контроля трансфертного ценообразования: статья. Издание Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2015. – № 6. – С. 85–93.
2. Усов А. Правила трансфертного ценообразования в России: [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.awarablogs.com/ru/amendments-to-transfer-pricing-rules-in-russia/>.
3. Практическое руководство по трансфертному ценообразованию для развивающихся стран ООН, 2012 г.

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ СТОИМОСТИ ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ И УРОВНЯ СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

Гвоздева Елена Александровна

*старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Рубцовского индустриального института,
РФ, г. Рубцовск
E-mail: gvozdeva19@mail.ru*

IMPACT ANALYSIS OF TRAINING FEE IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AND AVERAGE PAY IN SPECIAL REGIONS OF RUSSIA

Elena Gvozdeva

*senior Lecturer of Finance and Credit Chair, Rubtsovsk Industrial Institute,
Russia, Rubtsovsk*

АННОТАЦИЯ

В статье проводится исследование зависимости стоимости обучения в вузах и уровня средней заработной платы в отдельных регионах России, представлен корреляционный анализ данных показателей, сделаны соответствующие выводы.

ABSTRACT

The article presents research based on training fees in higher educational institutions and the level of average wages in special regions of Russia; correlation analysis of these indicators is shown; appropriate conclusions are made.

Ключевые слова: стоимость обучения в вузе; зависимость стоимости обучения и заработной платы.

Keywords: training fee in higher educational institutions; dependence of training fee and salary.

Популярность высшего образования в современной России достаточно высока. Сегодня доля населения, имеющего высшее образование в нашей стране, вдвое больше, чем в советское время и составляет практически 25 % [2]. Несмотря на то, что стоимость обучения в высших учебных заведениях ежегодно продолжает расти, порядка 60% россиян считают, что их дети должны иметь законченное высшее образование. Плата за обучение в высшем учебном заведении зависит от ряда факторов. Основной среди них – это расходы вуза, которые включают затраты на содержание зданий, оборудование аудиторий, лабораторий, оплату труда преподавателей, коммунальные платежи, содержание библиотечного фонда и т. п. Другой, не менее важный фактор, – престиж самого вуза и конкретной специальности.

Необходимо также отметить, что в 2012 г. впервые за последние 20 лет Министерством образования и науки были установлены нормативы затрат в расчете на одного бюджетного студента вуза [1]. Данные нормативы дифференцированы по специальностям (направлениям) и программам подготовки.

В таблице 1 представлены данные о средней стоимости обучения в отдельных вузах России и об уровне средней заработной платы по региону расположения вуза. Высшие учебные заведения, рассмотренные в данной таблице, входят в «Рейтинг вузов России 2014» согласно «Эксперт РА» и занимают лидирующие позиции на территории соответствующих регионов.

Таблица 1.

**Отношение стоимости обучения к средней заработной плате
 в отдельных регионах России**

№	Регион	ВУЗ	Место в рейтинге	Средняя стоимость обучения в год, руб.	Средняя заработная плата в год, руб.	Отношение стоимости обучения к средней заработной плате
1.	г. Москва, Московская область	Московский государственный университет им. Ломоносова	1	320000	597964	0,38
		Московский физико-технический институт	2	148000		
		Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана	3	205000		
2.	г. Санкт-Петербург, Ленинградская область	Санкт-Петербургский государственный университет	5	185000	436744	0,41
		Санкт-Петербургский государственный политехнический университет	11	170000		
3.	Томская область	Национальный исследовательский Томский политехнический университет	7	93000	390068	0,24
4.	Новосибирская область	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	8	80300	327992	0,28
		Новосибирский государственный технический университет	16	100800		

5.	Свердловская область	Уральский федеральный университет им. Б. Ельцина	10	95000	357338	0,27
6.	Республика Татарстан	Казанский федеральный университет	18	83000	340162	0,24
7.	Самарская область	Самарский государственный аэрокосмический университет им. ак. С.П. Королева	23	108000	311298	0,35
8.	Ростовская область	Южный федеральный университет	25	110000	281720	0,39
9.	Красноярский край	Сибирский федеральный университет	15	85000	408872	0,21
10.	Алтайский край	Омский государственный технический университет	81	94800	233483	0,36
		Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова	82	86800		
		Алтайский государственный университет	83	68700		

Примечание: Составлено на основании данных о стоимости обучения, размещенных на официальных сайтах вузов и информации о средней заработной плате в отдельных регионах России в 2014 г. [4]. Показатель средней стоимости обучения в год рассчитан как среднее арифметическое простое стоимости очного обучения по предлагаемым специальностям (направлениям)

Как показал анализ, отношение средней стоимости обучения в год к среднегодовой заработной плате в регионах находится в пределах от 21 до 41 %. Согласно данной выборке самая высокая стоимость обучения в московских вузах. Наиболее платежеспособным оказалось население Красноярского края, где отношение стоимости обучения к средней заработной плате составляет 21 %.

Коэффициент корреляции показателей стоимости обучения и средней заработной платы по исследуемой выборке равен 0,81, что

свидетельствует о достаточно сильной взаимосвязи между двумя параметрами. Для сравнения – в странах Европы и США данный коэффициент составляет 0,4 [3].

В таблице 2 представлена пятерка наиболее дорогих факультетов (специальностей) в 2014 г.

Таблица 2.

Отношение стоимости обучения на самых дорогих факультетах (специальностях) к средней заработной плате

Факультет (специальность)	ВУЗ	Средняя стоимость обучения в год	Стоимость обучения к средней заработной плате в регионе	Стоимость обучения к средней заработной плате по России
Международный институт экономики и финансов	Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"	480 000	0,80	1,23
Международный институт энергетической политики и дипломатии, направление "юриспруденция"	Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (МГИМО)	390 000	0,65	1,00
Международный финансовый факультет, профиль "международные финансы" (обучение на английском языке)	Финансовый университет при правительстве Российской Федерации	352 000	0,59	0,90
Высшая школа бизнеса, специальность "менеджмент" (бакалавриат)	Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (МГУ)	350 000	0,59	0,89
Институт бизнеса и делового администрирования (бакалавриат), все направления, кроме "зарубежного регионоведения"	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (РАНХиГС)	347 000	0,58	0,89

Примечание: рассчитано по данным [4;6]

Таким образом, результаты анализа, представленные в данной статье, позволяют сделать вывод о том, что в России стоимость обучения в высших учебных заведениях находится в тесной зависимости от уровня средней заработной платы населения, а следовательно, определяющим фактором как при установлении цены за обучение, так и при выборе вуза и специальности становится, прежде всего, уровень платежеспособности населения.

Список литературы:

1. Клячко Татьяна. О нормативах бюджетного финансирования и регулирования величины платы за обучение в государственных вузах // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.iер.ru/files/text/policy/2012_6/klyachko.pdf (дата обращения 2.11.2015).
2. Лайк Константин. Я начальник, а кто ты? Российская газета // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/2012/12/11/laikam.html> (дата обращения 1.12.2014).
3. Леонтьева К.Н. Сравнительный анализ стоимости обучения в университетах мира. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика / Сб.ст. по материалам XXXV междунар. науч.-практ. конф. № 3 (35). Новосибирск: Изд. «СибАК», 2014. – 196 с.
4. Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages. (дата обращения 4.11.2015).
5. Рейтинг вузов России 2014 согласно «Эксперт Ра» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://www.raexpert.ru/rankings/vuz/vuz2014/vuz_rus_2014. (дата обращения 4.11.2015).
6. ТОП-10 Самых дорогих российских вузов / [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=279020. (дата обращения 2.11.2015).

СЕКЦИЯ 5.

МАРКЕТИНГ

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ КОМПАНИИ ОТ АССОРТИМЕНТНОГО ПЕРЕЧНЯ ПРОДУКТОВ

Макарчук Денис Сергеевич

студент группы ММК 14-01,

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, Международная школа бизнеса*

РФ, г. Красноярск

E-mail: denzelcoolovich@hotmail.com

Стоянов Иван Александрович

*канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой международного
бизнеса, Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, Международная школа бизнеса*

РФ, г. Красноярск

E-mail: john777@mail333.com

THE DEPENDENCE OF THE COMPANY'S REVENUE FROM THE RANGE

Denis Makarchuk

student MMK 14-01

*Siberian State Aerospace University International business school
Russia, Krasnoyarsk*

Ivan Stoyanov

candidate of Economic Sciences, Dean

*Siberian State Aerospace University International business school
Head of the Department of International Business
Russia, Krasnoyarsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается положение рекламной компании в условиях экономического кризиса. Ключевым вопросом является бизнес процесс формирования ассортимента в условиях кризиса. Анализируются методы формирования ассортимента с целью выявления и продвижения наиболее прибыльных позиций.

ABSTRACT

This article discusses the position of an advertising company in the economic crisis. The key issue is the business process of the formation range of the crisis. Analyzed by the formation of the range, with a view to identifying and promoting the most profitable position.

Ключевые слова: ассортимент; бизнес процесс; формирование ассортимента; позиция в ассортименте; экономической кризис; приоритетные позиции в ассортименте.

Keywords: range; business processes; development of the range; the position in the portfolio; the economic crisis; the priority position in the range.

Формирование ассортимента – это процесс подбора групп, видов и разновидностей товаров в соответствии со спросом населения с целью его полного удовлетворения. Управление ассортиментом и качеством продукции имеет огромное значение. Это значит не продавать производимые, а производить продаваемые товары, которые бы удовлетворяли потребности покупателя [5].

Актуальность темы исследования состоит в том, что в условиях кризиса 2014–2015 года, компаниям приходится пересматривать свой ассортимент, с целью удержания клиентов, и выживания в конкурентной борьбе [3]. На рынке существует огромное количество торговых и производственных предприятий, реализующих товары, которые удовлетворяют одни и те же потребности. Сейчас в век современных технологий, вкусы и предпочтения потребителей постоянно меняются, повышаются требования к качеству, к разнообразию моделей, к уровню обслуживания, поэтому проблема построения оптимального ассортимента и управления им является очень актуальной [1].

Компания ООО «Крафт» занимается производством наружных и внутренних рекламных конструкций, баннеров и прочих рекламных товаров с 2010 года. Наиболее показательным периодом, по проблеме формирования ассортимента, является период с декабря 2014 года по май 2015 года. До того момента как в конце 2014 года произошёл обвал рубля, ООО «Крафт» приносило стабильную прибыль, её размер варьировался от количества выигранных тендеров и крупных заказов.

Таблица 1.

**Динамика прибыли ООО «Крафт» в период кризиса 2014–2015,
в руб.**

Месяц	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март
Прибыль	340 000	550 000	75 000	-63 000	42 000

Основным источником дохода были печать баннеров и изготовление световых вывесок, коробов и комплексных заказов. Компания также занимается лазерной резкой, гибкой листового металла (жести), изготовлением внутренней рекламы и бизнес сувениров. До конца 2014 года, ассортиментная политика руководства была направлена на расширение ассортимента во всех технически возможных направлениях деятельности. Стабильному положению дел способствовал также предновогодний ажиотаж. В действительности к декабрю 2014 года, в городе Красноярске не было ни одной рекламной фирмы, которая могла сравниться по количеству услуг с ООО «Крафт». После того как произошёл обвал рубля и «просел» весь бизнес, компания начала нести убытки. Рекламный бизнес является неким барометром всего бизнеса в целом, так как рекламные компании реализуют 90 % продукции в секторе B2B, и когда все виды бизнесов одновременно начинают нести убытки, они существенно снижают расходы на рекламу, таким образом, рекламные фирмы обречены на убытки в условиях кризиса [7]. Исключением являются лишь представители крупного бизнеса, которые в условиях кризиса наоборот тратят на рекламу больше, чтобы рекламировать антикризисные акции и предложения. Основными же заказчиками рекламы, у ООО «Крафт», являются представители малого бизнеса, индивидуальные предприниматели и микрофирмы. В начале 2015 года компания несла убытки.

Руководство компании поручило отделу продаж «раскручивание» всех позиций ассортиментного перечня и выведения на рынок новых услуг. Совершалось большое количество «холодных» звонков, рассылок, встреч с потенциальными клиентами. По факту результатов это не давало, было очевидно, что кризис не самое лучшее время, чтобы выводить на рынок новые товары. Это занимает достаточно много времени, и имеет высокую альтернативную стоимость, так как вместо того, чтобы искать клиентов на маргинальные позиции, такие как широкоформатная печать и изготовление и монтаж вывесок, менеджеры тратили почти всё время на раскрутку бизнес сувениров, услуг лазерного станка, наклеек пожарной безопасности и прочих товаров и услуг с маленькой выручкой и низкой рентабельностью.

Именно антикризисных позиций в ассортименте не появилось. Ко всему прочему был применён новый способ начисления заработной платы отделу продаж и дизайнера, что не лучшим образом сказалось на мотивации и производительности персонала. За счёт ранее накопленных средств и наличия постоянных клиентов, компания смогла пережить самый трудный период (февраль и март), и «дотянуть» до периода весеннего ажиотажа, когда в пору обновлений, все предприниматели и фирмы обновляют и ремонтируют вывески, входные группы и делают летние террасы. Конец весны и начало лета всегда являются подъёмными для рекламного бизнеса. Проблема состоит в том, что ассортиментная политика компании осталась прежней. Вместо того чтобы сфокусироваться на наиболее маргинальных позициях, отдел продаж тратит большое количество времени, сил и средств на выведение новых товаров. Мы считаем, что к осени 2015 года, после спада весеннее – летнего ажиотажа, проблема ассортиментной политики в ООО «Крафт» существенно обострится.

Обратимся к мировому опыту по формированию ассортимента и портфеля бизнесов, на примере компании “GeneralElectric”. К концу 70х годов XX века, компания “GeneralElectric” представляла собой огромную, громоздкую транснациональную корпорацию, в ассортимент которой входило великое множество товаров и услуг. Количество подразделений превышало 40 единиц, более 350 предприятий с численностью персонала более 400 тысяч человек входило в состав “GeneralElectric”. Корпорация приносила прибыль, но деятельность отдельных подразделений не была оптимизирована и согласована. В конечном итоге лишь 20% предприятий, приносили хорошую прибыль. За счёт этих «дойных коров» поддерживалась работа остальных предприятий. В 80-х годах XX века, на пост председателя совета директоров компании “GeneralElectric”, пришёл гениальный менеджер Джек Уэлч. Джеком Уэлчем была проведена реструктуризация в три этапа. С первого дня работы новый руководитель объявил о необходимости перестройки всей компании. Ориентируясь на самые эффективные принципы управления мелких, динамично развивающихся компаний, Уэлч поэтапно реструктуризировал ключевые области управления [2]. На первом этапе была уволена треть рабочих и менеджеров GE и численность персонала сократилась с 400 до 297 тыс. человек. Вторым этапом стало изменение организационной структуры компании. На тот период она состояла из 43 стратегических подразделений, в которые входили 350 предприятий и дочерних компаний. Каждое подразделение, предприятие и компания имели своего управляющего, из-за чего управленческая вертикаль была чрезмерно громоздкой. Только на низовом уровне управления

насчитывалось более 400 руководителей, вследствие чего принятие решений превращалось в медлительную и крайне неэффективную процедуру. Третьим этапом была реализована стратегия сужения диверсификации. Уэлч начал продавать неперспективные подразделения, не соответствующие придуманной им схеме бизнеса. «Улучшать, продавать или закрывать» – эта простая концепция стала основным инструментом по подходу к формированию портфеля бизнесов в компании “GeneralElectric”. С точки зрения матрицы БКГ, Джек понял, что ему нужно улучшать и освежать «дойных коров», инвестировать в «трудных детей» и избавляться от «дохлых собак» [6].

Исходя из опыта компании “GeneralElectric”, можно сделать вывод, что наличие большого ассортимента продукции и разнообразного портфеля бизнесов – не является залогом успеха компании. Наоборот, наличие разномастных товаров и услуг не связанных между собой технологически только затрудняют деятельность предприятия. От «дохлых собак» нужно избавляться без лишних колебаний.

Мы предлагаем пересмотр всего ассортимента компании ООО «Крафт», аналогично перестройке компании “GeneralElectric” Джеком Уэлчем в 80-х. Конечно, масштаб и количество реформ будет несопоставимо меньше, но основной принцип останется тот же – «улучшать, продавать или закрывать». Единственное, что данный принцип адресован именно портфелю бизнесов, а в ООО «Крафт» мы будем иметь дело непосредственно с позициями в ассортименте, поэтому мы предлагаем принцип «оптимизировать, улучшить или отказываться». Первым шагом будет проведение АВСанализа ассортимента, который покажет, какие позиции в ассортименте являются наиболее маржинальными, а какие не приносят прибыль или даже влекут убытки [4]. Предполагается следующий результат анализа:

Таблица 2.

АВС анализ ассортимента ООО «Крафт»

Группа А (80 % продаж)	Группа В (15 % продаж)	Группа С (5 % продаж)
Вывески, свет.короба, стенды, таблички, широкоформат. печать	Готовые наклейки, лазер, листогиб, плоттер, LEDстроки	Бизнес сувениры, изделия из пенополистирола, перезаказы полиграфии

Наибольшим потоком клиентов должна быть обеспечена широкоформатная печать, так как она требует минимальной предварительной обработки и для печати необходим лишь один человек – оператор печатного станка. На данный момент цех широкоформатной печати загружен лишь на 40 %. Эта позиция

в ассортименте с точки зрения матрицы BCG – типичная «дойная корова». Изготовление вывесок, стендов и табличек должно быть поставлено на поток. Иными словами, как только сборочная группа заканчивает сборку одной вывески, на подходе уже должен быть оформлен заказ на производство следующей вывески, либо тендер на изготовление табличек и стендов. Что касается товаров попавших в группу В, то заказы на эту группу товаров и услуг должны быть оформлены таким образом, чтобы не мешать производству товаров группы А. Изготовление этих товаров как раз должно планироваться в промежуток времени между крупными заказами товаров из группы А, либо входить в комплексный заказ. Что касается товаров группы С, которых великое множество, но которые дают всего 5 % продаж, то от них не нужно отказываться полностью. Во всяком случае, от всех. Из этой группы товаров следует отказаться от тех, изготовление которых требует больших трудозатрат. Так как рыночная цена на бизнес сувениры установлена теми, кто может позволить себе изготавливать их в большом количестве и дешево, она гораздо ниже той, за которую бизнес сувениры готова реализовывать ООО «Крафт». Производители бизнес сувениров изначально ориентировались на них, и, исходя из этого строили технологический процесс. В рекламной компании ООО «Крафт», для изготовления бизнес сувениров и прочей мелочёвки, приходится использовать много ручного труда, который приходится закладывать в цену товара, а она в свою очередь не должна быть выше рыночной. Таким образом, прибыль такие товары не несут, наоборот, за счёт высокой альтернативной стоимости несут убытки.

По нашему мнению, после реализации предложенных нами вариантов решения проблемы ассортиментной политики, положение компании ООО «Крафт» стабилизируется. Прибыль увеличится как минимум до докризисных показателей, а в долгосрочной перспективе превзойдёт их в 1,5–2 раза. Будет оптимизирован процесс производства и реализации товаров и услуг. Фирма перестанет нести убытки, связанные с производством товаров имеющих высокую альтернативную стоимость. Менеджеры получают больше свободного времени, которое можно будет использовать для поиска клиентов на более маржинальные позиции в ассортименте.

После того как будет решён вопрос с существующим набором товаров и услуг, будет выстроена система приоритетов в реализации тех или иных позиций в ассортименте, необходимо будет настроить формирование ассортимента как бизнес процесс. Это будет второй шаг. Идеальной модели любого бизнес процесса не существует, любой вариант можно оспорить в той или иной ситуации, с тем или иным подходом. Согласиться можно лишь с тем, что наиболее лучшая

модель та, которая постоянно развивается и совершенствуется. После того, как компания ООО «Крафт» выйдет на получение стабильной прибыли, и ассортимент будет между собой согласован и оптимизирован с точки зрения технологии, логистики и менеджмента, можно будет вернуться к вопросу расширения ассортимента с целью максимизации прибыли и повышения конкурентоспособности.

В заключении мы хотим сказать, что, несмотря на все негативные стороны кризиса, у него есть один положительный фактор – он делает весь бизнес сильнее. Это звучит парадоксально, но в действительности, после кризиса на рынке остаются лишь сильнейшие. Кризис проверяет вашу компанию и все системы в ней на прочность, а, как известно – самое слабое звено определяет прочность всей системы. В ООО «Крафт» одним из слабых звеньев оказался бизнес процесс формирования ассортимента. Подход к формированию и совершенствованию ассортимента – как к непрерывному бизнес процессу, который требует постоянного совершенствования, обеспечит компании прочную позицию в обострившейся конкурентной борьбе.

Список литературы:

1. Бабаскин М.А. Ассортиментная политика производственного предприятия. Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук: 08.00.05. Иркутск БГУЭП, 2012 г. (Дата обращения 20.05.2015). Монография.
2. Джек Уэлч, История менеджера. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. (Дата обращения 19.05.2015).
3. Леонов А.И. Оперативное управление ассортиментом на основе маркетингового подхода. Диссертация на соискание учёной степени доктора экономических наук: 08.00.05. Москва ГУУ, 2011 г. (Дата обращения 20.05.2015). Монография.
4. Стерлигова А.Н., «Управление запасами широкой номенклатуры. С чего начать?», журнал ЛогИнфо от 12.2013(Дата обращения 20.05.2015).
5. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент. – СПб.: Питер, 2011. – 288 с.: ил. – Серия «Розничная торговля» (Дата обращения 19.05.2015).
6. Финансовая отчётность компании “GeneralElectric”. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.ge.com/investor-relations/financial-reporting>(Дата обращения 19.05.2015).
7. Экономический кризис и развитие бизнеса. – 2014 // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.gd.ru/articles/3061-ekonomicheskii-krizis-i-razvitiye-biznesa> (Дата обращения 21.05.2015).

СЕКЦИЯ 6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ЗАЩИТНЫЕ МЕРЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Бавланкулова Динара Джумаковна

*старший преподаватель кафедры «Экономика и управление»
Кыргызской государственной юридической академии
при Правительстве Кыргызской Республики
Кыргызская Республика, г. Бишкек
E-mail: dinara.67@mail.ru*

PROTECTIVE MEASURES IN THE MODERN SYSTEM OF REGULATION OF FOREIGN TRADE OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Dinara Bavlankulova

*senior Lecturer in "Economics and management" of the Kyrgyz State
juridical Academy under the Government of the Kyrgyz Republic,
Kyrgyz Republic, Bishkek*

АННОТАЦИЯ

В статье дается краткий анализ состояния внешней торговли Кыргызской Республики. Отмечено о необходимости применения защитных мер, в связи высоким ростом импорта, – неблагоприятно воздействующего на отдельные сектора экономики.

ABSTRACT

The article provides a brief analysis of the status of the external trade of the Kyrgyz Republic. Noted the need for the application of safeguard measures, in the context of high import growth is adversely affecting the private sector of the economy.

Ключевые слова: экспорт; импорт; внешняя торговля; нетарифное регулирование; защитные меры.

Keywords: export; import; foreign trade; non-tariff regulation; protective measures.

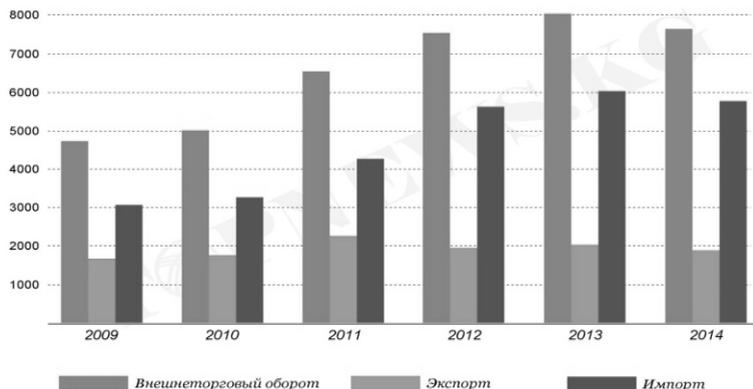
Приобретение самостоятельности Кыргызской Республики после распада СССР обусловило необходимость формирования новой интеграционной политики во внешнеэкономической деятельности страны и построения системы внешней торговли, отвечающей реалиям и переменам времени. Проведение эффективной внешнеэкономической политики в республике было связано с решением задач налаживания отношений и связей с ближними соседями и выработкой механизмов взаимодействия с дальними партнерами. Итогом всех событий за эти годы в сфере внешней торговли республики стало полноправное членство в таких важнейших организациях как СНГ, ВТО и ЕАЭС, которые стали влияющими факторами экономического развития.

На сегодня торговое взаимоотношение со странами партнерами Кыргызской Республики имеет широкий спектр, который расширяется с каждым годом. Если в 1998 г. в момент вступления в ВТО Кыргызская Республика осуществляла торгово-экономические отношения с 98 странами мирового торгового сообщества, то в 2014 г. – 149 странами.

Однако такой спектр не отражает действительную картину развития внешней торговли, т. к. из такого количества на протяжении многих лет только десяток стран в географической структуре остаются основными партнерами Кыргызской Республики. Среди них Россия, Китай, Швейцария, Казахстан, США, Узбекистан, Турция, ОАЭ (Объединенные Арабские Эмираты), Германия, Украина. В экспорте преобладают страны – члены ВТО, а в импорте – страны-участницы СНГ. Около половины товарооборота Кыргызстана осуществляется со странами ЕАЭС. Такая ситуация обусловлена тем, что основной экспортный товар республики (золото) вывозится в страны – члены ВТО, в импорте преобладают страны-участницы СНГ из-за энергозависимости Кыргызстана.

Динамика внешнеэкономических показателей страны за последние годы подтверждает неблагоприятные тенденции. Как видно из диаграммы на рис. 1 импортные поступления значительно превышают экспорт страны.

Внешняя торговля Кыргызской Республики
(млн. \$ США)



Источник: Национальный статистический комитет КР

Рисунок 1. Динамика экспорта и импорта товаров, сальдо, млн. долл. США

Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, 2015.

Отрицательные тенденции развития внешней торговли страны за последние пять лет обуславливали рост отрицательного сальдо торгового баланса и в целом дефицит платежного баланса (см. рис. 2).

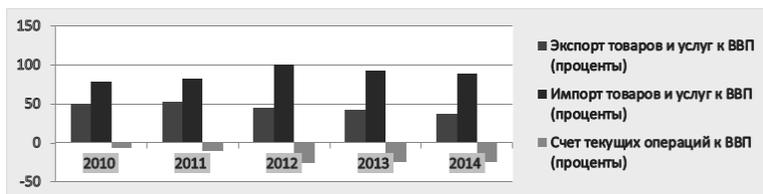


Рисунок 2. Экспорт, импорт к ВВП Кыргызской Республики (в процентах) источник: www.nbkr.k Национальный банк Кыргызской Республики. Внешнеэкономические показатели

Анализ также показывает, что расхождения между официальной и зеркальной статистикой (данные международных организаций ВТО, ООН и других стран (Китай)) разнятся в несколько раз, что указывает на значительную долю неучтенного импорта. В Кыргызстане, больше чем в остальных центрально-азиатских странах, полную картину внешней торговли можно получить только с учетом как формальных, так и неформальных торговых потоков.

За последние годы наблюдается тенденция более динамичного роста импорта, чем экспорта из-за ввоза в республику большого количества технологического оборудования для промышленности, транспортных средств (автомобилей легковых бывших в употреблении, тракторов, автобусов и др.), продовольственных товаров и сырья, продукции легкой и текстильной промышленности и др. Надо отметить, что низкая конкурентоспособность обрабатывающей промышленности предопределила характер участия Кыргызстана в современном международном разделении труда, где она представлена преимущественно как поставщик сырья и импортер готовых изделий.

Экономика Кыргызстана – сервисная, поскольку 48,1 % (по данным на 2014 год) ВВП формируется за счет сферы услуг, торговли и туризма. При этом с 1990 года темпы роста промышленности и сельского хозяйства в структуре ВВП незначительны. Так, удельная доля сельского хозяйства, составила в 2014 г. 14,8 процента к ВВП, а промышленности 15,7 процента [3, с. 71, 93].

В структуре обрабатывающей промышленности «Кумтор» занимает слишком большую долю: 23,1 % – в промышленности, 7,4 % – в структуре ВВП [2].

Еще одна из причин роста импортных поступлений товаров связана с ввозом товаров по ценам, значительно ниже цен аналогичных товаров отечественного производства, в основном из Китая и ряда других стран.

Кыргызская Республика остается нетто-импортером продовольствия; ее сельскохозяйственный торговый дефицит увеличился в течение рассматриваемого периода, в основном за счет импорта переработанных продуктов питания. Ряд статей сельскохозяйственного импорта, включая пшеницу, муку, растительное масло и сахар, главным образом поставляются Казахстаном или транзитом через Казахстан.

Из девяти основных видов продуктов питания, наша страна обеспечивает себя полностью только тремя – картофелем, молоком и овощами. Самообеспеченность по хлебопродуктам только на 47 %, растительному маслу – на треть (31 %), мясом на 37 %, а сахаром

на 12 %. Это создает угрозу высокой зависимости страны от конъюнктуры на мировых продовольственных рынках, а также от внешнеторговой политики государств – экспортеров продовольствия в нашу страну [1, с. 46, 54].

Все указанные проблемы тесно взаимосвязаны с состоянием и развитием внешнеэкономического сектора. В то же время имеющиеся регулирующие механизмы во внешней торговле республики определенным образом могут воздействовать на экономические показатели страны, в связи, с чем повышение их эффективности является одной из важнейших задач для республики в нынешний период.

Для решения проблем в этом направлении обосновано, что одним из необходимых для совершенствования аспектов национальной экономики является система нетарифного регулирования.

К настоящему времени в республике сформировалась система нетарифного регулирования внешней торговли, отвечающая всем нормам и принципам ГАТТ/ВТО. Участие Кыргызстана в ЕАЭС предусматривает введение ряда значимых корректировок и изменений в правовую базу, касающихся защитных мер, технического регулирования, лицензирования и др.

Процессы глобализации в экономике делают все более актуальными вопросы защиты внутренних товарных рынков.

В целях содействия справедливой конкуренции международные правила торговли позволяют применение обоснованных и адекватных мер защиты внутреннего рынка для борьбы с антиконкурентными практиками торговых партнеров.

Кыргызстан в отличие от многих развитых и развивающихся стран применял ограниченный набор защитных мер, традиционных для международной торговой практики, признанной ГАТТ/ВТО.

На протяжении многих последних лет КР строила защиту внутреннего рынка в основном на применении мер тарифного и фискального ограничения ввоза отдельных видов товаров. Между тем в стороне оказались такие инструменты как количественные ограничения, требования лицензирования, технические нормы, тарифные квоты, антидемпинговые и компенсационные меры и др.

В табл. 1 ниже приведены данные, подтверждающие наличие ущерба экономики отрасли КР (на примере производства сахара, муки пшеничной), выявленные в ходе проведения разбирательства, в целях введения специальных защитных мер.

Таблица 1.

Наличие ущерба экономики отрасли КР

Код ТН ВЭД	Рост импорта за рассматриваемый период	Объемы внутреннего производства	Наличие ущерба от импорта
Сахар белый	в 2008 по сравнению с 2006 на 39 %	Сокращение на 81,3%.	Убытки в 2006 году в размере 93,5 млн. сом, в 2007 году – 139,97 млн. сом, за первое полугодие 2008 года – 118,8 млн. сом.
Мука пшеничная	Удельный вес в общем объеме потребления 20,13 % в 2012 году против – 5,08 % в 2010 году	Сокращение на 8 %	Остатки не реализованной муки на складах мукомольных предприятий по состоянию на конец 2012 года составили 35,437 тыс. тонн муки. Запасы непереработанного зерна пшеницы составили 100 тыс. тонн. Загрузка производственных мощностей отечественных предприятий по производству муки составляла в среднем не более 40 %.

Таблица составлена по материалам Министерства экономики КР

Результаты разбирательств показывают необходимость применения защитных инструментов при неблагоприятном росте импорте. Однако по данным Министерства экономики КР с момента участия в ВТО в республике количество использованных мер весьма незначительно. Так, вводились только специальные защитные меры (квоты, специальные пошлины) на белый сахар из стран СНГ в 2009, яйца в 2010 году и на муку пшеничную в 2009 и в 2011–2014 годах [4].

Сложившаяся ситуация в значительной мере обусловлена тем, что:

1. законодательством КР не было предусмотрено введение количественных ограничений на импорт (кроме алкогольной продукции из стран не членов ВТО);
2. лицензирование импорта имело только разрешительный порядок;
3. антидемпинговые и компенсационные меры, тарифные квоты не вводились: законодательством эти меры предусмотрены;
4. подготовка надлежащих доказательств, для возбуждения расследования в целях введения защитной меры (антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные меры) требует

от кыргызских производителей значительных материальных затрат и времени по проведению анализа влияния конкурирующего импорта на состояние и перспективы производства товаров, в отношении которых инициируется расследование;

5. сами предприятия – производители отечественной продукции не всегда знают об имеющихся возможностях, о тех правовых инструментах защиты, которые можно применять с помощью государства в целях защиты от конкурирующей импортной продукции.

Сравнительно-правовой анализ и обзор практических мер применяемых в рамках ЕАЭС и КР показывает, что уровень использования нетарифных мер в странах – участницах ЕАЭС весьма высок, выше, чем в нашей стране. Для примера приведены в таблице 2 практические данные ТС по антидемпинговым и специальным защитным мерам.

Таблица 2.

Защитные меры в ТС ЕАЭС

Меры	Введенные			
	Антидемпинговые		Специальные защитные	
	2013	2014	2013	2014
	8	8	6	2
Проводимые расследования		Завершенные расследования		
11	12	9	2	

Источник: <http://www.eurasiancommission.org/ru/>. Торговля

В перспективе присоединение Кыргызской Республики ко всем международным договорам ЕАЭС по нетарифному регулированию создаст систему нетарифных мер в нашей стране, единую с нормами и правилами этого объединения. В этих условиях необходима активная позиция отечественных товаропроизводителей и уполномоченных органов и выработка действенных механизмов для защиты своих интересов.

Выполнение требований ВТО (снижение тарифных барьеров, уменьшение количественных ограничений, сокращение протекционистских мер государства и т. д.) облегчило проникновение на внутренний рынок и значительно увеличило поток импортных товаров и услуг, что усилило конкуренцию на внутреннем рынке. Тем не менее, кыргызский бизнес имел принципиальные возможности, в том числе цивилизованно, в правовом поле, отстаивать интересы

отечественной экономики и отечественных производителей и эти возможности были использованы незначительно.

Нетарифное регулирование в ЕАЭС предполагает введение единых нетарифных мер на всей территории союза, установление единого перечня товаров, к которым применяются эти меры. Диапазон нетарифных мер, возможных к применению, относительно широк. Для нас это означает, что в таких условиях, учитывая долю нашего рынка, защита экономических интересов республики во многом будет теперь зависеть от активного участия кыргызских уполномоченных органов, самих предприятий и бизнесменов в работе Евразийской экономической комиссии по внесению предложений и корректировок по нетарифному регулированию. В ином случае интересы нашей стороны останутся не учтенными.

Список литературы:

1. Внешняя торговля Кыргызской Республики 2010–2014 г. [Текст] / Нац. стат. комитет. – Бишкек: Б.и., 2015. – 188 с.
2. Министерство экономики КР. Внешняя торговля. 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: www.mineconom.kg. – Загл. с экрана.
3. Кыргызстан в цифрах [Текст]: стат. сб. / Нац. стат. комитет Кырг. Респ. – Бишкек: Б.и., 2014. – 344 с.
4. Результаты разбирательства, в целях установления наличия возросшего импорта муки пшеничной (код ТН ВЭД 1101 00 110 0 и 1101 00 150 0) на таможенную территорию Кыргызской Республики и обусловленного этим серьезного ущерба отрасли национальной экономики [Текст]. – Бишкек, 2014.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СОЮЗА ЮЖНОАМЕРИКАНСКИХ НАЦИЙ (УНАСУР) В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Кошкуль Дарья Владимировна

*аспирант кафедры «Мировые финансы»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва*

E-mail: dasha_koshkul@mail.ru

ECONOMIC AND FINANCIAL INTEGRATION IN THE UNION OF THE SOUTH AMERICAN NATIONS (UNASUR) UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Daria Koshkul

*postgraduate student of the World Finance Chair,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы УНАСУР к региональной финансовой интеграции в контексте трансформации мировой валютно-финансовой системы.

ABSTRACT

The article examines UNASUR approaches to regional financial integration in the context of the international monetary and financial system transformation.

Ключевые слова: региональная интеграция; финансовая интеграция; мировая экономика; международные валютно-финансовые отношения; мировая валютно-финансовая система; международные финансовые институты; глобализация; Латинская Америка; УНАСУР.

Keywords: regional integration; financial integration; world economy; international monetary and financial relations; international monetary and financial system; international financial organizations; globalization; Latin America; UNASUR

Для понимания происходящих на региональном уровне процессов финансовой интеграции ключевым является вопрос эволюции мировой валютно-финансовой системы (МВФС), а именно глубоких трансформаций, которым она подвергается в условиях глобализации.

Под мировой валютно-финансовой системой подразумевается в данном случае динамическая система международных валютно-кредитных и финансовых отношений (МВКФО) с учетом определенной устойчивой структуры ее организации. В настоящее время такая структура включает в себя совокупность национальных валютно-финансовых систем, европейскую региональную валютно-финансовую систему, глобальные валютные и финансовые рынки, а также определенный глобальный механизм управления.

Глобализация является формой современного развития общественных процессов и, в частности системы МВКФО как объективной социальной основы МВФС. Множество доступных в научной литературе определений понятия глобализации можно обобщить следующим образом: глобализация – это растущая взаимозависимость и взаимообусловленность международных экономических, политических, культурных и иных процессов, а также углубление и нарастание масштабности связей, реализуемых международными отношениями. Усложнение общественных отношений в условиях глобализации предъявляет новые, более высокие требования к управлению сверхсложными социальными системами, к которым, в частности, относится МВФС.

Актуальный механизм управления МВФС, закрепленный Ямайскими соглашениями 1976 года, выглядит следующим образом: ключевой резервной валютой и валютой международных расчетов является доллар, к которому привязана валютная корзина СДР; процесс регулирования осуществляют Международный валютный фонд и группа Всемирного банка; для национальных валютно-финансовых систем определена свобода выбора режима валютных курсов.

Очевидно, что ориентация данного механизма на доллар не соответствует актуальным пропорциям мирового хозяйства, а отсутствие системного подхода к определению валютных курсов усиливает хаотичность валютных колебаний. Слабость механизма в части институтов регулирования отражена в высказывании нобелевского лауреата Д.Ю. Стиглица о субъективности регулирования мировой экономики в целом: «У нас есть система, которую можно назвать глобальным управлением без глобального правительства, такая в которой кучка институтов – Всемирный банк, МВФ, ВТО – и кучка национальных игроков, тесно связанных с финансовыми и коммерческими интересами, – доминируют на сцене, но при этом огромное большинство, затрагиваемое их решениями, остается безгласным» [5, с. 4].

При этом исследователи сложных систем отмечают, что низкая эффективность централизованного контроля является объективным результатом возрастания сложности внутри системы [2]. По мнению К. Майнцера, в результате эволюционной самоорганизации, при изменяющихся вызовах со стороны окружающей среды, внутри сложной системы формируется иерархия «контролирующих процессоров» [2]. Наблюдаются фрактальные закономерности роста сложности в системах. В то же время в теории сложности не отрицается необходимость «глобальных параметров порядка», без которых отсутствует возможность глобального управления системой.

Очевидной формой фрактального развития МВФС являются процессы региональной валютно-финансовой интеграции, которая заключается в воспроизводстве на региональном уровне элементов глобального механизма управления МВФС, в частности в создании региональных финансовых институтов.

Объективной основой развития данных процессов явилась предельная интенсификация валютно-финансовых рисков и, как следствие, стремление ряда стран повысить экономическую стабильность путем систематизации региональных валютно-финансовых отношений, что выражается как непосредственно в финансовой, так и в экономической интеграции стран.

Обратимся к подходам к региональной экономической и финансовой интеграции, реализуемым на региональном уровне в Латинской Америке. Данный процесс заключается в формировании самостоятельной региональной экономической системы, устойчивой к негативному влиянию внешних факторов. Для данных целей в УНАСУР сформирован специальный институциональный механизм, возглавляемый Южноамериканским советом по экономике и финансам (CSEF). Исполнительным органом ЮСЭФ является Рабочая группа по финансовой интеграции (GTIF) [6].

Основной акцент в деятельности указанных институтов лежит на создании в регионе конкурентоспособной экономической модели, основанной на синергетическом эффекте от консолидации внутрирегиональных воспроизводственных процессов и позволяющей странам региона занять достойное место в международной цепочке создания стоимости.

Так, в подчинении GTIF действует специализированная рабочая группа, возглавляемая Бразилией и Чили, ответственная за проработку вопросов развития внутрирегиональной торговли и повышение производственной совместимости стран региона. Данная группа осуществляет исследования, направленные на оценку совместимости национальных экономик, выявление производственных отраслей с высокими интеграционным потенциалом и способов его расширения [3].

При этом, учитывая низкую интенсивность регулярных экономических связей внутри региона, ключевой способ углубления производственной интеграции в УНАСУР видится в совместной реализации инфраструктурных проектов.

Институциональной площадкой такой кооперации являются Южноамериканский совет по инфраструктуре и планированию (COSIPLAN) и его Рабочая группа по механизмам финансирования и гарантиям (GTMFG), ответственные за реализацию стратегических проектов, имеющих исключительное значение для территориальной интеграции и социально-экономического развития региона.

Региональная финансовая интеграция является важнейшим направлением деятельности УНАСУР в соответствии с положениями договора о его создании [4].

Под этим термином понимается создание региональных финансовых и валютных механизмов, направленных на обеспечение стабильности и самодостаточности региональной экономической системы и сокращение издержек внутрирегиональных экономических связей. Следует выделить два основных функциональных аспекта данных механизмов: обеспечение стабильного функционирования региональной системы расчетов – с одной стороны, и обеспечение оптимальных способов аккумулирования и распределения региональных финансовых ресурсов – с другой. Работа по данным направлениям ведется двумя специальными рабочими группами GTIF.

Первая рабочая группа, возглавляемая Уругваем и Венесуэлой, отвечает за расширение использования во внутрирегиональных расчетах национальных валют (в целях замещения доллара США) [3].

Рабочая группа под председательством Колумбии и Эквадора ответственна за разработку предложений по способам управления и мобилизации международных резервов. При этом акцент делается на перспективном развитии региональных финансовых институтов, осуществляющих финансирование дефицитов платежных балансов, мобилизацию инвестиционных ресурсов и поддержку торговли. В настоящий момент продолжается дискуссия между странами-членами УНАСУР о целесообразности расширения существующих региональных фондов (например, FLAR) или запуска вновь созданного фонда [3].

Существующие валютные и финансовые инициативы УНАСУР свидетельствуют о стратегическом намерении союза двигаться в направлении создания региональной валютно-финансовой системы.

Между тем на сегодняшнем этапе низкий уровень внутрирегиональной экономической интеграции и рассогласованность экономических циклов и платежных балансов стран возлагает на данный процесс серьезные ограничения. Так, в договоре о создании

УНАСУР подчеркивается, что принятые УНАСУР региональные финансовые механизмы должны быть совместимы с национальной фискальной и экономической политикой стран-членов [4].

Список литературы:

1. I, II, III, IV декларации Южноамериканского совета по экономике и финансам.
2. Майнцер К. Вызовы сложности в XXI веке. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://spkurdyumov.ru/networks/vyzovy-slozhnostiv-xxi-veke/2/>. (Дата обращения: 07.08.2015).
3. Материалы официального сайта Союза южноамериканских наций, unasur.org.
4. Соглашение о создании Союза южноамериканских наций (УНАСУР).
5. Stgilitz J. Globalization and the economic role of the state in the new millenium. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/2003_Globalization_and_the_Economic_Role.pdf (Дата обращения: 15.08.2015).

ВСТУПЛЕНИЕ КАЗАХСТАНА В ВТО: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Онюшева Ирина Валерьевна

*Ph.D, доцент УМБ, профессор РАМ, РАЕ,
Республика Казахстан, г. Алматы*

Низамова Наргиза Алишеровна

*M.Sc., старший преподаватель УМБ РК,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: dr.iris@mail.ru*

KAZAKHSTAN MEMBERSHIP OF THE WTO: PROSPECTS AND CONSIQUENCES

Irina Onyusheva

*Ph.D, Associate Professor of UIB, Professor of RAM and RANH,
Republic of Kazakhstan, Almaty*

Nargiza Nizamova

*M.Sc., Senior Lecturer of UIB Kazakhstan,
Republic of Kazakhstan, Almaty*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается актуальный вопрос вступления Казахстана в ВТО. Выявлены возможные положительные и отрицательные стороны. Выдвинуты предположения о перспективах развития национальной экономики.

ABSTRACT

In article it is considered the urgent issue concerning the introduction of Republic Kazakhstan in the WTO. It is determined probable advantages and disadvantages. It is suggested assumptions about prospects of the national economic development.

Ключевые слова: ВТО; интеграция; конкуренция; конкурентоспособность; национальная экономика; перспективы.

Keywords: WTO; integration; competition; competitiveness; national economy; prospects.

Казахстан все более втягивается в орбиту глобализации – мы строим открытое демократическое общество, формируем либеральную экономическую систему, устанавливаем обширные связи со многими государствами мира [6].

Так, дата 27 июля 2015 года стала исторически значимой для Казахстана. В этот день в Женеве Президент РК – Лидер нации – Н.А. Назарбаев подписал протокол о присоединении Казахстана к Всемирной торговой организации.

«Мы работаем над тем, чтобы стать частью глобальных коммуникаций. В этих целях формируются стратегические коридоры, соединяющие крупнейшие рынки. Наши инфраструктурные проекты позволят раскрыть уникальный потенциал для блага отечественной экономики и международных рынков. Эффективная реализация реформ позволит сформировать качественно новую институциональную среду» – отметил глава государства [2].

Всемирная торговая организация (ВТО), созданная в 1995 году, заменила собой Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Это единственная глобальная международная организация, занимающаяся правилами торговли между странами. Основой деятельности ВТО являются соглашения, подписанные большей частью мировых государств и ратифицированные в их парламентах. Целью деятельности организации является оказание помощи производителям товаров и услуг, экспортерам и импортерам в ведении бизнеса [4].

По прошествии 19 лет переговоров с момента подачи заявки на вступление в ВТО 29 января 1996 года, Казахстан станет полноправным 162-ым членом ВТО. Переговоры, проводимые такой длительный срок, считаются одними из наиболее сложных в истории деятельности ВТО. Главная сложность вступления Казахстана в ВТО заключалась в согласовании условий тарификации предусмотренных соглашениями с членами ВТО о доступе к рынку и тарифами Таможенного союза. Глава же государства в своем обращении к народу Казахстана подчеркнул, что в ходе переговоров удалось совместить требования ВТО и ЕАЭС, исходя при этом из национальных интересов [1]. По истечении трех лет, когда Казахстаном будут соблюдаться условия тарификации, принятые во время переговоров с членами ВТО, состоится новый этап переговоров по сближению уровня пошлин в рамках ЕАЭС с последующей унификацией тарифа.

Вступление Казахстана в ВТО открывает перед отечественными производителями большие перспективы. Стоит отметить, что данное событие имеет высокое значение для экономики страны, т. к. более 90 % внешнеторгового оборота Республики Казахстан составляет торговля с странами-членами ВТО. Особенно значимо это для отечественных экспортоориентированных предприятий, т. к. не будет более барьеров для доступа на международные рынки.

Как отмечают многие эксперты, членство республики в ВТО – это определенный показатель для международного сообщества, свидетельствующий что Казахстаном соблюдаются цивилизованные, общепринятые правила торговли, и в случае возникновения торговых спорных ситуаций отечественные компании будут использовать международные механизмы и институты разрешения торговых споров. Данное положение является важным показателем для увеличения объемов иностранных и отечественных инвестиций, что в свою очередь позволит создать новые производства и рабочие места [5].

Стоит отметить, что обладая развитой сетью автомобильных и железных дорог, крупными аэропортами и выходом к морю, Казахстан имеет высокий транзитный потенциал. Вступление в ряды стран-участниц ВТО открывает перед республикой возможности трансформироваться из регионального лидера в крупнейшего участника глобального экономического процесса, позволяя регулировать товаропотоки между Азией и Европой.

Немаловажное значение имеет и положительный эффект вступления страны в ВТО, который окажет влияние на жизнь казахстанцев. Членство в ВТО позволит получить новые технологии,

более качественные и дешевые продукты. Это связано с тем фактом, что ввозные таможенные ставки для Казахстана будут ниже, чем единый таможенный тариф, установленный в странах ЕАЭС. Это ряд товаров пищевой, легкой, фармацевтической промышленности, черные металлы, машинное оборудование, летательные аппараты и разные промышленные товары [5].

Однако существуют и другие последствия вступления в ВТО. Одними из них является проблема по защите отечественного товаропроизводителя и внутреннего рынка. Ряд отраслей экономики Казахстана ожидает значительные изменения. Это сельское хозяйство, машиностроение, легкая и пищевая промышленность и другие отрасли.

Несмотря на низкую долю сельского хозяйства в ВВП страны (так в 2014 году данная отрасль создала 4,3 % ВВП страны), данная сфера экономики имеет важное стратегическое значение. Агропромышленный комплекс является одним из основных народнохозяйственных комплексов, который определяет условия существования общества. Значение сельского хозяйства заключается в удовлетворении основных потребностей населения в продуктах питания, а также создание рабочих мест (на сферу сельского хозяйства приходится высокая доля занятых в РК, около 25 %).

Во время переговорного процесса вступления в ВТО тщательно оговаривались условия именно по пункту поддержки сельского хозяйства. Казахстан отстаивал право на применение мер государственной поддержки сельского хозяйства, в виде прямых субсидий на уровне 8,5 % от валовой продукции сельского хозяйства. Стоит отметить, что данный лимит для других стран-участниц ВТО значительно ниже, так максимальный объем субсидирования сельского хозяйства в России, Украине, Киргизии, Грузии составляет 5 %. При этом, по правилам ВТО имеется теоретическая возможность 8,5 % субсидирования сельского хозяйства оказать дважды. В первом случае без привязки к продукту на сумму равную 8,5 % от стоимости валовой продукции сельского хозяйства (к примеру, субсидии на воду, на ГСМ, удешевление процентной ставки). Во втором случае в привязке к конкретному продукту на сумму равную 8,5 % от валовой стоимости данного продукта (то есть 8,5 % от валовой продукции пшеницы, мяса, молока). Не менее важной является возможность сохранения уровня оказания государственной поддержки сельского хозяйства через субсидирование таких отраслей как ветеринария, фитосанитария, а также применение других мер, не влияющие на стоимость продукции [3].

Вступление в ВТО увеличивает возможности для импортеров сельского хозяйства и повышает уровень конкуренции в данной отрасли, т. к. одним из условий являлось снижение действующих ввозных таможенных пошлин на некоторые группы товаров (баранина, конина, рис, оливковое масло, шоколад и другие). Отечественные предприятия должны быть готовы к усилению соперничества на рынке и должны стремиться повысить конкурентоспособность своей продукции, используя все возможности, которые предоставляются членам ВТО.

Немаловажными являются и изменения, которые возникают в автомобильной промышленности страны. Автомобильная промышленность является важным аспектом для экономики страны. Казахстан является привлекательным рынком для инвесторов как для авторитейла, так и для расширения локального производства, т. к. ежегодно сохраняет большой потенциал роста.

Казахстанская автомобильная промышленность является одной из самых динамично развивающихся отраслей экономики. В стране производится около 20 автомобильных брендов – это грузовые и легковые автомобили, автобусы и др.

По оценке ряда отечественных и зарубежных экспертов, вступление в ВТО позволит Казахстану получить доступ к передовым зарубежным технологиям. Важным преимуществом станет то, что отечественные производители смогут оснащать свою продукцию более качественными автокомпонентами [8].

Однако, после вступления Казахстана в ВТО снизятся таможенные пошлины на автомобили. На данный момент, ставки таможенных сборов на ввоз новых машин в Казахстане равны около 27,9 %, то после вступления в ВТО данный показатель уменьшится практически в несколько раз, будет равен 13,3 % и будет ежегодно снижаться на 0,5–0,6 %. Данное обстоятельство несомненно окажет влияние на рынок автоиндустрии страны. Эксперты считают, что увеличится поток поддержанных автомобилей из стран Европы, тем самым увеличивая соперничество на автомобильном рынке.

Отечественные автопроизводители окажутся в непростой ситуации, когда им потребуются новые и улучшенные методы по сохранению и укреплению своей конкурентоспособности.

Правительством разрабатывается комплекс мер по защите отечественного автопроизводителя. В целях поддержки автопрома будут дополнены налоговые льготы, и предусмотрены другие ограничительные меры с целью недопуска ввоза старых автомобилей.

Данный комплекс мер позволит отечественным автопроизводителям развиваться и в дальнейшем вести соперничество с импортерами.

Как было отмечено главой государства, во время переговорного процесса были согласованы позиции по самым важным для страны экономическим вопросам. Это и вопросы «казахстанского содержания», и рынок финансовых услуг и телекоммуникаций. Вступление в ВТО не приведет к отказу от содействия отечественным предприятиям, однако меры господдержки будут соответствовать международным правилам. Важным преимуществом является тот факт, что в Казахстане защитные меры по поддержке производителей продлены еще на несколько лет. Государственная поддержка будет оказана наименее конкурентоспособным отраслям экономики республики. Срок дотаций равный пяти годам даст возможность сельскому хозяйству или машиностроению улучшить свои позиции и стать более конкурентоспособными.

Казахстанские ученые-экономисты позитивно отзываются о вопросе вхождения Казахстана в ВТО и делают положительные прогнозы. Так, доктор экономических наук, профессор М.Спанов утверждает: «Это был долгий процесс, и насколько Казахстан смог отстоять свои интересы, мы узнаем в процессе работы. В любом случае, плюсов от вступления в ВТО страна получит больше, чем минусов» [7].

Подводя итог, необходимо серьезно проанализировать все возможные последствия вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Нужно привлечь к этой работе ученых и специалистов, как это уже сделано в России, проинформировать население о ходе и результатах переговорного процесса по ВТО, о тех проблемах, с которыми мы можем столкнуться. Ведь правила ВТО будут непосредственно влиять на каждого из нас: потребителя и производителя, экспортера и импортера [6].

В целом, можно предположить, что, членство в ВТО, обусловит рост конкурентоспособности отечественных предприятий и повышение качества уровня жизни населения.

Список литературы:

1. Аскарров Т. 20 лет на пути в ВТО: все только начинается? // Central Asia Monitor [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://camonitor.com/16877-20-let-na-puti-v-vto-vse-tolko-nachinaetsya.html> (последняя дата обращения: 13.08.2015).
2. Казахстан – ВТО: на принципах свободной торговли и открытого взаимодействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://www.inform.kz/rus/article/2801079> (последний доступ к ресурсу 08.08.2015).

3. Новости – Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://newskaz.ru/economy/20150714/9141129.html#ixzz3iWqSqIeh> (последняя дата обращения: 13.08.2015).
4. Официальный сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm (последняя дата обращения: 13.08.2015).
5. Ошакбаев Р. Членство Казахстана в ВТО – важный сигнал для зарубежных инвесторов // Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://palata.kz/ru/articles/18803-chlenstvo-kazahstana-v-vto-vazhnyj-signal-dlya-zarubezhnyh-investorov> (последняя дата обращения: 13.08.2015).
6. Сагадиев К.А. Вступление Казахстана в ВТО: проблемы, последствия и перспективы // Kazakhstan Business Magazine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://www.investkz.com/journals/34/290.html> (последняя дата обращения: 10.08.2015).
7. Спанов М.У. ВТО принесёт Казахстану больше плюсов, чем минусов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://informburo.kz/stati/kazahstan-vtorit-miru—9377.html> (последняя дата обращения: 10.08.2015).
8. Что ждет казахстанский автопром после вступления страны в ВТО // Медиа портал «Gazeta.kz» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://www.inform.kz/rus/partners/item/30022> (последняя дата обращения: 13.08.2015).

СЕКЦИЯ 7.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

О РОЛИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Боровкова Светлана Ивановна

*старший преподаватель
филиала дальневосточного федерального университета в г. Арсеньеве,
РФ, г. Арсеньев
E-mail: bsi-ars@mail.ru*

Бородушкина Елена Геннадьевна

*старший преподаватель
филиала дальневосточного федерального университета в г. Арсеньеве,
РФ, г. Арсеньев
E-mail: bse-ars@mail.ru*

Колядин Юрий Алексеевич

*студент 5-го курса
специальности 24.05.07 Самолето- и вертолетостроение
филиала дальневосточного федерального университета в г. Арсеньеве,
РФ, г. Арсеньев
E-mail: bsi-ars@mail.ru*

THE ROLE INVESTMENT IN HUMAN RESOURCES IN ORDER TO IMPROVE PRODUCTIVITY AVIATION INDUSTRY

Svetlana Borovkova

*senior Lecturer
of the Far Eastern branch of the federal University in Arsenyev
Russia, Arsenyev*

Elena Borodushkina

*senior Lecturer
of the Far Eastern branch of the federal University in Arsenyev
Russia, Arsenyev*

Kolyadin Yuri

*student 5-year specialty 24.05.07 aircraft and aircraft-building
branch of the Far Eastern Federal University in Arsenyev
Russia, Arsenyev*

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены тенденции значимых для предприятий авиационной промышленности показателей. Определено, что на современном этапе развития авиационной отрасли вложения в активную часть основных производственных фондов не обеспечивают соответствующий рост производительности труда. Проведенные исследования служат основой для дальнейшей разработки методики по определению соотношения темпов роста средней заработной платы, фондовооруженности и производительности труда авиационной промышленности.

ABSTRACT

The article reveals trends relevant for aviation enterprises of industrial-indicators. It was determined that at the present stage of development of the aviation industry investments in the active part of basic production assets do not provide a corresponding increase in productivity. The studies provide a basis for further development of the methodology for determining the ratio of the growth rate of the average wage, capital-labor productivity and the aviation industry.

Ключевые слова: фондовооруженность; производительность труда; человеческие ресурсы; инвестиции.

Keywords: capital-labor productivity; human resources; investments.

Происшедшие в последний период изменения внешне-политической обстановки в мире свидетельствуют, о том, что роль военной мощи государств как инструмента внешней политики продолжает оставаться весьма значительной. Поэтому практически каждое государство вынуждено уделять серьезное внимание развитию отраслей, обеспечивающих национальную безопасность. Важным компонентом таких отраслей является авиационная промышленность.

Современный этап развития авиационной промышленности России, как и большинства других наукоемких отраслей, характеризуется значительной диспропорциональностью и отсутствием устойчивых тенденций развития. Вместе с тем отрасль имеет огромное оборонное, общеэкономическое и научное значение для развитых и интенсивно развивающихся стран [2].

В настоящее время российская авиационная промышленность представляет собой одно из наиболее перспективных направлений развития экономики России на ближайшие десятилетия. Производственный и научно-технический потенциал, накопленный в отрасли за многие десятилетия ее существования, по техническим параметрам, в особенности в военном секторе авиастроения, до сих пор значительно превосходит достижения ведущих промышленно-развитых стран [2].

Одной из основных проблем в хозяйственной практике предприятий авиастроительной отрасли является оптимизация соотношений затрат и результатов. Результаты чаще всего выражаются через такие показатели как: объем выпущенной продукции и прибыль. Исходя из этого, эффективность выражается через производительность и рентабельность использования ресурсов. В совокупности эти показатели определяют конкурентоспособность любого промышленного предприятия.

Производительность труда является основным мерилем уровня развития страны, ведущим фактором роста экономики. И отражает прямо и косвенно стоимость и качество человеческого капитала.

Перед авиастроением на будущие 10 лет стоит конкурентно-ёмкая задача - увеличить уровень производительности труда в 7 раз, тем самым сократить отставание от темпов экономического развития в авиастроении экономически развитых стран.

По данным на 2013 год уровень производительности труда в США составлял 107,6 тысяч долларов на одного работника, занятого в экономике, в РФ — 33,9 тысяч долларов.

Производительность труда в среднем по авиастроительной отрасли приблизительно составляет 5345 тыс. руб. на одного

работающего, что ниже этого значения в Программе развития авиастроительной промышленности в 2,9 раза. Авиастроительная компания «Прогресс» не является исключением из общей ситуации, характерной для авиастроительной отрасли. Анализ динамики темпов роста производительности труда и заработной платы по авиастроительной компании «Прогресс» представлен на рисунке 1 [4].

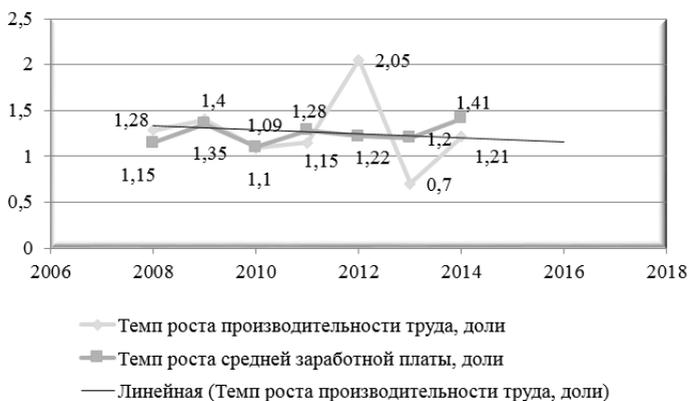


Рисунок 1. Динамика темпов роста производительности труда и заработной платы по предприятию авиастроительной промышленности ОАО ААК «Прогресс»

Тренд темпов роста производительности труда снижается и, если не изменить ситуацию, то к 2025 году предприятие не сможет достигнуть заявленного уровня данного показателя, являющегося ориентиром в развитии авиастроения.

Для достижения главной цели Государственной программы РФ «Развитие авиастроительной промышленности» на 2013–2025 гг. – обеспечить рост производительности труда к 2025 году до 15500 тыс. руб. в год на одного работающего, необходимы инвестиции не только в техническое перевооружение, но и в развитие человеческих ресурсов.

В настоящее время происходит интенсивное перевооружение производства на предприятиях авиастроительной промышленности, но как видно из рисунка 1, это не дает необходимого повышения темпов роста производительности труда. Одной из основных причин является то, что интенсивно перевооружая производство, предприятиями не уделяется должного внимания человеческим ресурсам.

Человеческий фактор является основой производственного процесса, высокой производительности труда, качества производимой продукции. Если в прошлом конкурентная борьба была сосредоточена в области технического прогресса, совершенствования технологий, маркетинга, то в последнее время в число важнейших факторов экономического успеха выдвигается управление человеческими ресурсами предприятия.

В связи с этим возникает вопрос соответствия уровня квалификации работников выполняемым работам, повышения профессиональных, технических и экономических знаний работников, а также стимулирования по результатам роста производительности труда.

Развитие трудовых ресурсов требует определенных инвестиций, среди которых выделяют два основных аспекта, а именно:

- инвестиции в образование и развитие коллектива предприятия;
- инвестиции в фондовооруженность труда.

В экономической среде существует мнение о том, что инвестиции в обучение персонала дают большую отдачу, чем в фондовооруженность, в связи с тем, что позволяют более полно использовать уже имеющиеся возможности предприятия, а также быстрее реализовывать вновь открывающиеся возможности, быстрее адаптироваться к изменению характера организационной деятельности. Еще в 1979 г. Нобелевский лауреат по экономике Т. Шульц на объективных данных развития экономики США доказал, что доход от человеческого капитала больше, чем от физического [3, с. 57].

Интенсивное развитие производственной системы происходит в том случае, если темп роста производительности труда будет опережать темп роста фондовооруженности [1, с. 398].

Взаимосвязь инвестиций в фондовооруженность и развитие человеческих ресурсов представлена на рисунке 2 [4].

Полную окупаемость инвестиций без прироста отдачи капитала отражает зависимость 1, при которой инвестиции в фондовооруженность и в развитие человеческих ресурсов пропорциональны, а темпы роста фондоотдачи равны темпам роста производительности труда.

Зависимость 2 показывает, что при низком уровне компетентности персонала предприятия, даже значительные инвестиции в фондовооруженность не обеспечат окупаемости капитала.

При больших вложениях в человеческие ресурсы, способствующие повышению компетентности персонала, даже при незначительных инвестициях в фондовооруженность, предприятия получают большую отдачу на капитал, что отражает зависимость 3.

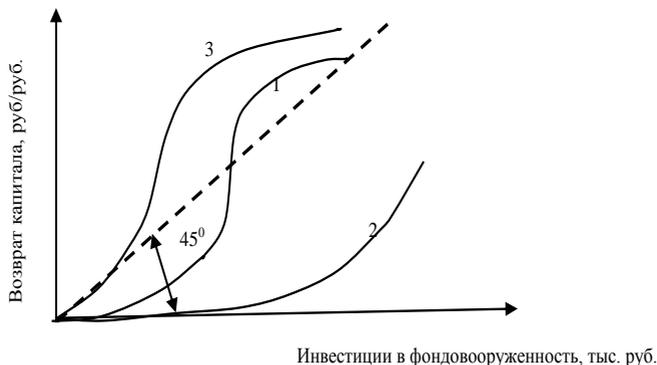


Рисунок 2. Взаимосвязь инвестиций в фондовооруженность и отдачи капитала при различном уровне развития человеческих ресурсов

Следовательно, для ввода на полную мощность модернизированного производства, необходимо опережающими темпами повышать квалификационный уровень персонала в соответствии с требуемыми компетенциями.

Подтверждает вышесказанное данные по ПАО ААК «Прогресс» рисунок 3 [4].

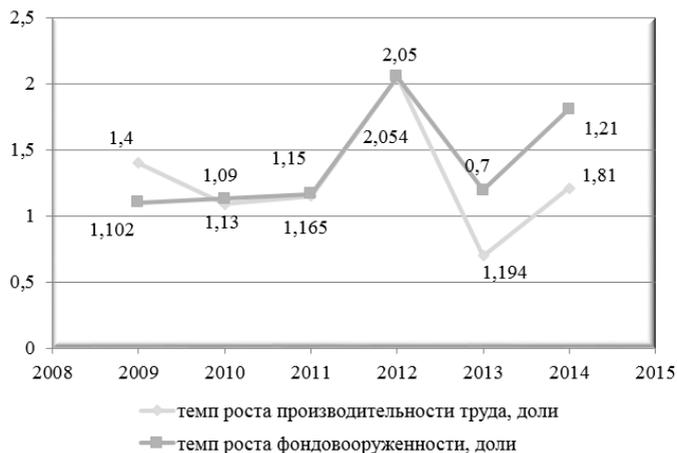


Рисунок 3. Соотношение темпов роста производительности труда и фондовооруженности по предприятию авиационной промышленности ПАО ААК «Прогресс» в динамике (%)

При активном и планомерном обновлении технической базы, уровень производительности труда на предприятии падает. Этому способствует множество причин, одна из которых – снижение уровня качества трудовых ресурсов и слабая связь между требованиями к персоналу и важнейшими экономическими целями современного производства.

Повышение инновационного потенциала персонала – является актуальной проблемой, как для компании «Прогресс» так и для всей авиационной отрасли.

Список литературы:

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов / Б.М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007. – 448 с. // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://fsl.uclq.ru/books/pdf/1361306061_qenkin_ekonomika_i_sociologiya_truda.pdf
2. Каяшев Владимир Анатольевич. Реструктуризация авиационной промышленности России как фактор повышения экономической эффективности отрасли: диссертация на соискание доктора экономических наук : 20.01.07. – М., 2005. – 258 с.: ил. РГБ ОД, 71 06-8/390.
3. Малюк В.И. \Производственный менеджмент. Учебное пособие. / В.И. Малюк, А.М. Немчин. – СПб. : Питер, 2008. – 288 с.
4. Раскрытие Информации – Публичное акционерное Общество «Арсеньевская авиационная Компания «Прогресс» им Н.И. Сазыкина». // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://disclosure.1prime.ru/Portal/Default.aspx?emid=2501002394>.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Наместникова Лариса Сергеевна

*аспирант, ФГБУ ВПО «Южно-Российский государственный
политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова»*

Россия, г. Новочеркасск

E-mail: larisa-namestnikova@mail.ru

THE SCIENTIFIC APPROACH TO PERFORMANCE MANAGEMENT MANUFACTURING SYSTEMS

Larisa Namestnikova

*graduate, FGBU VPO "South-Russian State
Technical University (NPI) of the M.I. Platov"*

Russia, Novochoerkassk

АННОТАЦИЯ

В статье изложены результаты научных исследований в области управления эффективностью производственных систем, выполнен анализ эффективности как центральной категории организационного управления, а также произведен подробный разбор практических работ в данной области исследования, выявлены достоинства и недостатки систем. Особенностью производственных систем в области управления эффективностью, является возможность изменения в желаемом направлении процесса работы системы.

ABSTRACT

The article presents the results of research in the field of performance management of production systems, the analysis of efficiency as a central category of organizational management, and produced a detailed analysis of the practical work in the field of research, identified the advantages and disadvantages of systems. A feature of the production systems in the performance management is the ability to change the desired direction of the system.

Ключевые слова: управление эффективностью; производственные системы; экономические системы; оценка деятельности; эффективность производства; бизнес-процесс.

Keywords: performance management; manufacturing systems; economic systems; evaluation activities; efficiency; business process.

В настоящее время, большое внимание, со стороны ученых, уделяется проблемам управления эффективностью в области исследования производственных систем, но, несмотря на свою актуальность, проблема является слабо разработанной, как с теоретической, так и с практической сторон. Эффективность производственных систем, в значительной мере, формируется благодаря разнообразию методов управления и большому количеству научных подходов, обособанных областью их применения.

При рассмотрении сложных систем можно увидеть разделение на качественное изменение, что, в свою очередь, приводит к увеличению их потенциальных возможностей, и эффективность при реализации процессов этих систем. С управленческой точки зрения качество организации в данных системах включает в себя совокупность элементов и стадий процесса производства. Качественная характеристика является стабильной величиной и напрямую зависит от уровня проектных работ и квалификации конструкторов. Отличительной чертой эффективности производственной системы является ее непостоянность и стохастичность поведения, это связано с факторами управленческого характера, оказывающими непосредственное воздействие на систему в процессе работы. И даже в случае, идеального проекта статической постоянной производственной системы во временном отношении разных операций, их динамическая составляющая периодически может нарушаться за счет оказывающих влияние на работу предприятия внешних и внутренних факторов [1].

При оценке управления производственными системами и уровня организации предприятия существует ряд закономерностей локальных критериев эффективности. К основным из них относят качественные, вероятностные и количественные критерии. При подробном рассмотрении каждого критерия можно увидеть, что их использование напрямую зависит от различных типов систем и изменчивости поведения во время функционирования предприятия, на которое постоянно оказывается влияние внешней и внутренней среды. Количественный критерий используют при известных условиях работы производства, в условии возникновения риска преобладает вероятностный, качественный критерий используют при возникновении условий неопределенности, в него входит совокупность совершенно несовместимых сторон эффективности системы, такие как экономическая, техническая, социальная. Сложную, в некоторых случаях неразрешимую

проблему создает каждый критерий, так как все они разрабатывались для конкретной производственной системы и непредвиденных ситуаций в этой системе, поэтому соотнести их возможно только в аналитические связи унифицированных показателей эффективности [7]. Проблемы, возникающие при оценке эффективности управления производственными системами, создают критерии, из-за несовместимости своих показателей. Каждый критерий привносит свои условия, нормы, принципы и правила в общую оценку эффективности. К основной характеристике при оценке является способность к формированию целей внутри данной системы, в связи с этим появляется функции и средства к достижению этих целей, что прослеживается в изучении количественных характеристик. При рассмотрении производственной системы как объекта стратегического управления основной проблемой является определение более перспективной глобальной стратегии на длительном участке времени. Подходы, применяемые в одном значимом критерии не всегда можно применить для другого, не менее значимого критерия, находящегося в другой области изучения. Именно эти нестыковки и делают крайне сложным, а иногда и просто невозможным получение требований аналитических зависимостей для более точной оценки эффективности. При данном рассмотрении проблемы эффективности производственных систем показатели качества необходимо распределить к количественным и вероятностным системным свойствам, с обязательным условием их функционирования в активных системах в виде математических моделей, отображенных аналитическими зависимостями и их совокупностями. Что касается искусственных производственных систем, то они создаются только для выполнения частных функций, их свойства можно отнести к операционным, так как именно они описывают рабочий процесс системы. При рассмотрении вероятностных и аналитических зависимостей, являющихся основой производственных процессов, прослеживается неясность выполнения теории распределения вероятностей для наступления различных событий, это является основной проблемой оценки эффективности. Наибольшие трудности у ученых вызывает последствия, вызываемые ограничением классического подхода к закону распределения, то есть создание неизменных условий для многократного повторения одних и тех же действий, для производственных систем такие условия создаются крайне редко, к чему и приводит отсутствие точных прогнозов оценки эффективности процессных систем. В настоящее время эта проблема не является решенной, в связи с этим, выбор критериев зависит от моделирования систем.

В теории исследования операции достаточно подробно рассмотрены основные проблемы оценки эффективности всех

процессов [13; 20], согласно этой теории, система производства создана для технологических процессов, где выделяется три основных показателя эффективности: оперативность, то есть количество затраченного времени, которое требуется для достижения цели, ресурсоемкость, показывает ресурсы всех сфер и видов производства предприятия, которые используются для достижения целевого эффекта, и результативность, характеризующаяся конечным результатом, к которому стремится функция производственной системы. Достижение конечной цели в любой производственной системе является неотъемлемой желанной частью, то есть получение благополучного исхода операции. Оценка эффективности производства выделяет фактор наличия алгоритма функционирования, как одного из основополагающих факторов в достижении положительного эффективного прогноза в области управления производством на всех его этапах. Нельзя исключать получение намеченных результатов без алгоритма действий производства, но вероятность положительного результата очень мала. Эффективность процесса включает в себя совокупность всех основных показателей, которые показывают уровень приспособленности данного процесса в стремлении к главной цели в воздействующих условиях внешней среды, в особенности это важно для таких систем, в которых исход операции происходит в режиме реального времени. При рассмотрении эффективности как литературного термина можно говорить о том, что данный термин связан с системой на всех этапах, вплоть до получения решения системы, значит этот критерий является центральным, самым необходимым и ответственным в момент исследования системы производства. Правильность выбора критерия эффективности, можно сравнить с главной постановкой задачи производственной системы. Это значимый фактор, который также, как и конечная цель требуют творческого, индивидуального подхода, являясь субъективной составляющей системы. Сложность, в исследовании критерия эффективности, могут вызвать только многоуровневые системы. Физический смысл показателя эффективности выражается поставленными задачами, для достижения конечной цели, и характером данной операции, зависящим от фактора качества реализующей ее системы и воздействиями извне. В некоторых системах вместо показателя результативности рассматриваются оперативность и ресурсоемкость, но несмотря на это качество системы определяется совокупностью показателей исхода операции. Конечно, существует большое многообразие операций, поэтому для создания единой системы существует ряд общих принципиальных положений, которые необходимо использовать для построения

системы критериев эффективности результатов [9]. Целью оценки многоуровневых систем является диагностика процесса стабильной работы системы, от степени эффективности которого зависит положительный конечный результат в заданных условиях, а также процесс принятия решений по управлению системой, вычисление и выбор лучшего алгоритма из множества вариантов, для достижения поставленной цели.

Просматривается бесспорная актуальность научно-технической составляющей задачи по разработке новейшего теоретического методологического подхода к оценке эффективности, уровня и качества организации [10]. Решение этой задачи еще более значительно, так как управление в данной организации производства имеет интенсивность, некапиталоемкость развития в современном направлении бизнеса. В настоящее время существует достаточное количество работ как современных, так и признанных классикой в вопросах анализа производственной работы, но при внимательном изучении многих из них можно сказать, что все они ориентированы на конкретную специализацию общепринятых методологических показателей анализа для общих индустриальных предприятий, что, конечно, не соответствует нынешнему этапу развития производственных структур, общественных и экономических отношений. Малоизученность этой сферы производственной деятельности многоуровневых предприятий оказывает прямое влияние на построение прогнозов эффективности и принятия логически-правильных решений по управлению предприятием. Не проявление интереса к проблеме в области прикладной науки и практики обусловлено нехваткой достаточного количества наработок в области организационной деятельности, для достойной замены классических методов оценки уровня организации предприятия, в частности нет глубокого анализа и наработок в отношении современных подходов и разработке технологии оценки качества производственных систем. Необходимо понять, что глубокое изучение оценки состояния производства на предприятии, позволит правильно интерпретировать исходные данные, полученные в результате исследований, тем самым увеличить выводы прогнозов и правильное принятие управленческих решений в ходе всего процесса производства. К сожалению, методологические проблемы на сегодняшний день остаются нерешенными, несмотря на большое количество научных работ в данной области исследования.

Изучение традиционного подхода к анализу организации производства, а также самой системы организационно-экономического анализа производственных систем, в наши дни, проявляется как

несовершенная система, так как методология не принимает в расчеты быстрое протекание процесса за какой-либо период времени. В связи с этим, нет возможности максимально точно оценить эффективность управления производственной системы и предприятия в целом. Проблема заключена в излишнем количестве показателей, сложности произведения расчетов, на основе которых сложно дать однозначное заключение состояния производственной системы, недоступности методики для понимания общественности и в частности практиков из-за сложного аналитического инструментария.

Несовершенство системы управленческой деятельности на производстве, связано с поверхностным изучением данной области. В изучении необходимо большое внимание уделять не стандартным связям методов и средств, а произведенных связей логическим путем, а также развитием современных методологических принципов моделирования организационно-экономических взаимодействий, основывающихся на новейших разработках в области производственных систем. Основными причинами потери управления на производственных системах являются неопределенности, неправильные прогнозы, выявленные в ходе производства на различных стадиях. Непостоянство и сложность экономических условий, высокая конкуренция, обязывают экономистов и руководителей предприятий, какими бы навыками и опытом они не владели, усиливать свои прогнозы с помощью средств автоматизации управления.

После детального рассмотрения теоретических тезисов и методологических убеждений в управлении эффективностью производственных систем, можно сделать вывод, что возможности классических методов рационального выбора при принятии решений в условиях нарастающего развития процессов, проходящих в экономике, ограничены.

Список литературы:

1. Анфилатов В.С. Системный анализ в управлении / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин / Под ред А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Антонов А.Н. Основы современной организации производства / А.Н. Антонов, Л.С. Морозова. – М.: Дело и слово, 2004.
3. Дик В.В. Методология формирования решений в экономических системах и инструментальные среды их поддержки / В.В. Дик. М.: Финансы и статистика, 2000. – 300 с.
4. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке [Текст] / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003.

5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: пер. с англ. М. Котельниковой / П. Друкер. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 288 с.
6. Егоров В.Н. Экономические проблемы надежности производственных систем. – М., 1990. – 76 с.
7. Мизюн В.А. Перспективы развития организационной науки / В.А. Мизюн // Теоретические основы и практика организации производства: Юбилейный сб. науч. трудов. – Воронеж: ВГТУ, 2010. – С.29–37.
8. Мизюн В.А. Управление производственными системами и процессами [Электронный ресурс] / В.А. Мизюн // Официальный сайт библиотеки управления: <http://www.cfin.ru/>.
9. Микони С.В. Многокритериальный выбор на конечном множестве альтернатив: Учебное пособие / С.В. Микони. – СПб.: Лань, 2009. – 272 с.: ил.
10. Мильнер Б.З. Теория организации. – 6-е изд., переаб. и доп. / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 797 с.
11. Мыльник В.В. Исследование систем управления / В.В. Мыльник, Б.П. Титаренко, В.А. Волочиенко. – 4-е издание. – М.: Академический проект, 2006. – 352 с.
12. Научно-технические аспекты разработки и реализации программы создания автоматизированных заводов / Под ред. Б.И. Черпакова – М.: ЭНИМС, 1991. – 212 с., ил.
13. Петухов Г.Б. Основы теории эффективности целенаправленных процессов. Ч. 1. Методология, методы, модели / Г.Б. Петухов. – М.: 1989.
14. Производственный менеджмент: Учебник / Под ред. В. А. Козловского. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 547 с.
15. Растригин Л.А. Современные принципы управления сложными объектами / Л.А. Растригин. – М.: Радио и связь, 1980.

СЕКЦИЯ 8.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ, КАК ШАГ К УМЕНЬШЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА «СЕРОГО ИМПОРТА» ТОВАРОВ НА ТЕРРИТОРИЮ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Пыхтеев Юрий Николаевич

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономической теории»,
Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского, Институт экономики и предпринимательства,
РФ, г. Нижний Новгород
E-mail: iurynik@rambler.ru*

Павлова Ангелина Александровна

*студент Нижегородского государственного университета
им. Н.И. Лобачевского, Институт экономики и предпринимательства,
РФ, г. Нижний Новгород
E-mail: winter.angel@mail.ru*

RUSSIAN FEDERATION ENTRY TO THE WORLD TRADE ORGANIZATION AS A STEP TO “GREY IMPORT” ON THE URASIAN ECONOMIC UNION TERRITORY MINIMIZATION

Yury Pikhteev

doctor of Economics Science at Nizhny Novgorod State University named after N. Lobachevsky, Institute of Economics and Entrepreneurship, Russia, Nizhny Novgorod

Angelina Pavlova

student of Nizhny Novgorod State University named after N. Lobachevsky, The Institute of Economics and Entrepreneurship, Russia, Nizhny Novgorod

АННОТАЦИЯ

В статье дается оценка текущему состоянию явления «серых схем» импорта товаров на территорию России. Проводится анализ конкретного правонарушения связанного с незаконным (теневым) ввозом товаров из-за границы. Целью статьи является отражение положительных моментов вступления России в ВТО в отношении теневого сектора экономики. Автором делается вывод о внесении транспарентности в процесс ввоза товаров на территорию России рамочными стандартами ВТО.

ABSTRACT

This article evaluates the current economic disease – “gray import” schemes. Author analyses the infringement of the law concerning one “gray import” scheme took place in Russia. This article aims at presenting the positive effect from entry of the Russian Federation to the WTO. Author concludes that the entry results in considerable positive changes in the import transparency due to the frame standards of the WTO.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация; «серые схемы» импорта; теневая экономика, незаконный ввоз товаров; вступление России в ВТО.

Keywords: World trade organization; “gray import” schemes; gray economy; illegal import; Entry of Russia to the WTO.

При нынешней системе таможенного администрирования по уровню развития таможенных процедур Россия занимает с 2010 года 115-е место из 155-и в рейтинге LPI. В 2012 она занимает

94 место, все еще уступая таким странам как Мадагаскар, Оман, Эквадор. Такой низкий уровень развития таможенных процедур порождает активное возникновение способов обхода законодательства в отношении импорта, другими словами – «серые схемы» импорта.

«Серые схемы» импорта в таможне – явление достаточно распространенное. Оно является тяжелой проблемой, которая оказывает колоссальное влияние на недополучение Бюджетом Российской Федерации денежных поступлений от таможенных пошлин и налогов на импортные (в большей степени) и экспортные операции. Следует оговориться, что в данной работе сделан акцент именно на импортные «серые схемы», потому что они приносят больший вред казне государства в сопоставлении экспортными.

«Серые схемы» импорта – это методы для снижения таможенных пошлин, которые необходимо оплачивать при ввозе товаров на территорию России и ТС с целью дальнейшей ее реализации. Самые простые «серые схемы» заключаются в указании в декларации уменьшенных показателей, например, объема двигателя транспортного средства или занижение инвойсной стоимости товара. Данное уменьшение, как результат, приводит к более низким пошлинам на товар [3].

Как отмечает Дорожкин А.В. в своей работе «Комплексно-правовой подход и контуры государственной политики в отношении субъектов теневой экономики» теневая экономика в России неравномерно представлена в различных отраслях. Так, по оценкам российского Госкомстата, если в строительстве на теневой сектор приходится около 8 % деятельности, то в торговле этот показатель превышает 63 %. Около трети всей внешней торговли России осуществляется сегодня армией челноков, перевозящих огромную массу товаров из соседних стран [4, с. 45].

Существуют и более сложные «серые схемы». В них уже задействуются так называемые оффшорные компании или «фирмы-прокладки». Участники «серых схем» успешно обходят преграды российского валютного контроля. В этом заключается типичный механизм «серых схем», который наносит финансовый ущерб бюджету России за счет недополучения им 100 % денежных сборов.

Обосновывая вред от «серых схем» в отношении казны России; по словам начальника ФТС РФ от 06.06.12 Андрея Бельянинова 37 % компаний проводят одну внешнеэкономическую сделку, 77 % компаний проводят операции с созданием фирм-однодневок. И только 20 % компаний дают 70 % таможенных сборов.

В рамках исследования нами была проведена как «оценка сверху», так и «оценка снизу». Первое дало нам право предположить, какой ущерб в целом наносится казне России. «20 % компаний дают 70 % таможенных сборов» в казну, а остальные 77 % компаний не добавляют целых 30 % таможенных отчислений. Если посчитать по такой логике, то получится, что рас за 2012 год в казну поступило около 13,8 трлн. рублей от импорта товаров в Россию, то если эти средства страна получает благодаря 20 % «белых» фирм, то с учетом того, что данные фирмы дают 70 % от всего импорта от них поступает около 9,66 трлн. рублей. 77 % фирм по тем или иным причинам находятся в «серой» зоне, следовательно государственные потери от их деятельности составляют около 38,64 трлн. рублей.

Для получения точного объема финансовых потерь бюджета России, необходимо использовать агрегированные данные по таможенным операциям, которыми мы не располагали на момент проведения исследования, поэтому приведем пример на микро-уровне, полученный нами из новостной ленты телевидения.

Для детальности исследования нами была рассмотрена конкретная «серая схема», используемая с 2007 по 2011 год благотворительным фондом «Надежда57» г. Киров для ввоза кофе, вина и сигар из Республики Куба в качестве гуманитарной помощи [5; 6]. Как может быть связан благотворительный фонд с данными товарами? Дело в том, что у организаторов фонда так же был ресторан «Сокол», для поставки товаров в который и была организована данная серая схема.

В соответствии с ч. 1 ст. 35 Соглашения «О едином таможенно-тарифном регулировании» благотворительные фонды могут претендовать на предоставление тарифные преференции или же полностью освобождаются от уплаты пошлин при ввозе товаров в страну [7]. Сотрудникам оперативной таможни г. Кирова пришлось в течение нескольких лет отслеживать, куда уходит товар после выпуска, чтобы доказать, что он шел на реализацию в ресторане или на продажу. После закрытия данной организации в 2011 году, нами был подсчитан ущерб государству от недоплаты таможенных сборов. Ущерб рассчитан, исходя из такого количества товара, которое не было закуплено у «белых» поставщиков. Итак, ресторану среднего уровня в месяц требуется 400 бутылок вина красного (1,5 л), 20 кг кофе зернового, сигар в количестве 100 шт. (по средним данным бизнес-планов идентичных ресторанов г. Кирова).

Рассчитав средний размер пошлин на данные товары в месяц, который в сумме равен 382 800 руб. (без учета НДС), данный ресторан

в год уходил от уплаты пошлин примерно в размере 4,593,600 руб. Это достаточно ощутимая сумма для владельцев малых бизнесов. И, к сожалению, подобная «серая схема» действует не в одном ресторане одного региона, а повсеместно по стране. Можно предположить, что недобор средств с 1000 тысячи подобных компаний может составлять 4,6 млрд. руб., а данная сумма уже достаточно ощутима для государства на макроэкономическом уровне и составляет 0,05 % от общего количества таможенных сборов страны!

Нами делается вывод о том, что для предотвращения работы подобных «серых схем» требуется сделать порядок таможенного оформления более прозрачным и открытым. Следует отметить, что именно вступление в ВТО своими рамочными стандартами по обмену информацией, закрепленными в Соглашении ГАТТ 1994 года сделает таможенное дело более открытым и упростит порядок контроля «чистоты» работы участников ВЭД в лице коммерческих организаций, а так же и благотворительных фондов [2].

Факт вступления России в ВТО вносит и стандарты по обмену информацией о стоимости товаров между таможенными структурами государств-членов. Таким образом, ВТО делает бессмысленным или крайне усложняют создание фирм-прокладок, т. к. в этом случае крайне становится сложным скрыть или исказить информацию об исходной стоимости товара. Все наработанные «серые» схемы устаревают, причем Бюджет России не только не проигрывает, но может значительно выиграть за счет большей собираемости таможенных сборов.

Снижение импортных пошлин в условиях ВТО обеспечит так же и потерю смысла в «серых схемах» со стороны их главного преимущества: возможность ввозить товар, который будет дешевле, чем официально ввезенные аналоги. Хотя, по нашему мнению, официальное понижение импортных пошлин в России приведет к медленному снижению цен на товары, т. к. недобросовестные продавцы, преследуя цель обогатиться разницей между понизившейся пошлиной и прежней ценой, могут не опустить цены на товары сразу же после установления новых пошлин. В данном случае одним из вариантов регулирования данной ситуации является установление государством ценовых максимумов на типовые товары, как, например, это было в 2009 году с гречневой крупой, цены на которые «взлетели» из-за засухи.

В то же время был сделан вывод и о том, что сложные пути по усовершенствованию таможенного контроля и увеличение количества контролирующих организаций приведут лишь к усложнению и без того сложного для участников ВЭД порядка выполнения

таможенного оформления для ввоза товаров на территорию России. Руководствуясь этим, мы никак не можем согласиться с предложением Премьера Дмитрия Медведева о создании специального экспертного органа для правильной классификации товаров [1]. Создание еще большего количества органов надзора за ведением таможенными органами таможенного оформления приведет лишь к усложнению и без того сложной системы таможенного дела России, укоренит круговую поруку с новой силой.

Однако Премьером было так же предложено введение ответственности за действия или бездействие таможенных органов, приводящих к убыткам предпринимателей. Законодательные меры, действительно, необходимы. Закон о введении личной ответственности каждого таможенного служащего за некомпетентность в действиях или наоборот за бездействие окажет положительный эффект на снижение коррупции и добросовестности исполнения своих обязанностей работниками таможенного дела.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что принципы прозрачности и информационности Всемирной торговой организации в сочетании с законодательными мерами, а не расширением контролируемых ВЭД органов, могут значительно снизить количество используемых в настоящее время «серых схем» в импорте и обеспечить получение бюджетом страны 100 % количества средств от таможенного оформления, ведь недополучаемая сумма с каждым годом растет и в скором времени по нашим подсчетам может составить целых 30 % от всего импорта России.

Список литературы:

1. Архив телепрограммы «Вести» от 10.02.2013 – Первый Канал – М. – 2013.
2. Генеральное соглашение по тарифам и торговле «ГАТТ 1994» – статья XXIV – пункт 6 – 1994.
3. Доронин А.И. Бизнес-разведка: 2-е издание – изд. Ось – М., 2003 – С. 35 – ISBN 5-86894-744-4.
4. Дорожкин А.В. Комплексно-правовой подход и контуры государственной политики в отношении субъектов теневой экономики: период. журнал экономика и предпринимательство – № 4-2 (57-2) – 2015 – С. 44–48.
5. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 № 54 «О Едином таможенном тарифе таможенного союза».
6. Решение Арбитражного суда Кировской области от 26 апреля 2011 г. По делу № А85-39561/2011 – Следствие по делу ИП Погодина Н.Л.//[Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ras.arbitr.ru/>(дата обращения: 23.09.2015).
7. Соглашение «О едином таможенно-тарифном регулировании» от 25.01.2008 (ред. от 25.09.2013) – часть 1 – статья 35.

СЕКЦИЯ 9.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В РАЗВИТИИ ТУРИСТСКОГО РЫНКА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Бекбоева Махабат Амантуровна

*канд. экон. наук, доцент
Нарынского государственного университета им. С. Нааматова,
Кыргызская Республика, г. Нарын
E-mail: bekboeva_naryn@mail.ru*

THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN THE DEVELOPMENT OF THE TOURIST MARKET IN THE KYRGYZ REPUBLIC

Mahabat Bekboeva

*PhD in Economics Naryn State University named after S. Naamatov,
Kyrgyz Republic, Naryn*

АННОТАЦИЯ

В данной статье отражена роль воздушного, железнодорожного, автомобильного транспорта в развитии туристского рынка. Представлены статистические данные по перевозкам туристов видами транспортов и доходы, полученные от них. Отмечены преимущества и недостатки транспортной инфраструктуры, а также сведения о необходимости его модернизации и развитии для удовлетворения потребностей туристов в разнообразных услугах.

ABSTRACT

This article reflects the role of air, rail and road transport in the development of the tourist market. Statistical data on the transport of tourists and the income received from them are presented. The advantages and disadvantages of transport infrastructure, as well as information about

the need for its modernization and development to meet the needs of tourists in the various services were identified.

Ключевые слова: инфраструктура туризма; транспортная инфраструктура; воздушный транспорт; железнодорожный транспорт; автомобильный транспорт; перевозки туристов; туристский маршрут.

Keywords: tourist infrastructure; transport infrastructure; air transport; rail transport; road transport; tourist transfer; tourist direction.

К инфраструктуре туризма относятся следующие объекты и области: авиа- и железнодорожный транспорт (порты страны), дороги и пути сообщения между портами страны и туристскими объектами; курорты, дома отдыха, гостиницы, гостевые дома; обширная сеть коммуникаций, обеспечивающая связь и передачу данных, операторы связи и провайдеры интернет услуг; торговые предприятия и предприятия сферы услуг, соответствующие требованиям и запросам всех категорий туристов, а также другие предприятия, готовые предоставить услуги и товары для отдыха и развлечения.

Именно инфраструктура является либо сдерживающим, либо способствующим фактором развития отрасли. Для большинства регионов Кыргызстана инфраструктурные проблемы становятся основной причиной снижения конкурентных преимуществ Кыргызской Республики на рынке туристских услуг [3]. Развитие инфраструктуры зависит от ряда факторов: социально- культурного, экологического факторов и состояния экономики в целом.

Среди всех составляющих транспортировка играет немаловажную роль в развитии туризма.

В табл. 1, представлены данные по перевозкам туристов и доходы, полученные от них. Основной поток иностранных туристов, приезжающих к нам из стран СНГ, используют автомобильный и железнодорожный транспорт. Эти же транспортные средства используют и выезжающие в страны СНГ туристы. Перевозка туристов внутри страны осуществляется автомобильным транспортом. В 2012 г. этим видом транспорта было перевезено – 4889,6 тыс. человек, т. е. на 7,7 % меньше, чем в 2008 г. Однако, учитывая относительную дешевизну данного вида транспорта, доходов было получено всего на сумму – 468,2 млн. сом или на 50,8 % больше, чем в 2008 году. Железнодорожным транспортом в 2012 году было перевезено – 205,3 тыс. человек, что на 56,7 % меньше по сравнению с 2008 г., полученные доходы от перевозок составили – 604,1 млн. сом

или на 1,3 % меньше, чем в 2008 году. Этот вид транспорта, после автомобильного, пользуется популярностью у туристов, приезжающих к нам, в частности из России. Однако, со снижением цен на авиабилеты некоторых авиакомпаний, часть потребителей стала предпочитать воздушный вид транспорта.

Туристы из стран вне СНГ предпочитают, в основном, воздушный вид транспорта, который является самым быстрым, наиболее комфортабельным и пока дорогим видом транспорта на сегодняшний день. Всего воздушным транспортом было перевезено в 2012 г. – 823,9 тыс. человек, т. е. на 122,2 % больше, по сравнению с 2008 г., доходы, полученные от них, составили 7179,9 млн. руб. или на 166,6 % больше, чем в 2008 году [4].

Таблица 1.

Перевозки туристов по видам сообщений и доходы, полученные от них

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	+, - 2012 г. к 2008 г.
Перевезено туристов, всего (тысяч человек)	6144,9	6519,6	5390,2	5572,3	5918,8	-3,7
Воздушным транспортом	370,8	357,8	464,6	707,9	823,9	+122,2
въездные международные	109,5	95,1	130,8	237,5	272,4	+148,8
выездные международные	113,9	103,7	154,6	255,6	312,9	+174,7
внутренние	147,4	159,0	179,2	214,8	238,6	+61,9
Железнодорожным транспортом	473,8	414,1	366,6	249,3	205,3	-56,7
въездные международные	194,7	187,6	128,5	99,3	75,8	-61,1
выездные международные	265,8	212,7	223,1	133,8	107,6	-59,5
внутренние	13,3	13,8	15,0	16,2	21,9	+64,7
Автомобильным транспортом	5300,3	5747,7	4559,0	4615,1	4889,6	-7,7
выездные	95,8	71,6	26,8	53,0	72,0	-24,8
в дальнее зарубежье	1,9	3,0	-	-	-	-
в страны СНГ	93,9	68,6	26,8	53,0	72,0	-23,3
внутренние	5204,5	5676,1	4532,2	4562,1	4817,6	-7,4

Полученные доходы, всего (млн. сомов)	3615,4	3913,3	4767,6	7226,6	8250,2	+128,2
Воздушным транспортом	2692,7	2701,6	3861,3	6238,0	7177,9	+166,6
Железнодорожным транспортом	612,3	648,1	660,4	642,4	604,1	-1,3
Автомобильным транспортом	310,4	563,6	245,9	346,3	468,2	+50,8

В 2000 году дорога Чолпон-Ата-Алматы длиной в 101 км (70 из которых проходят по территории Кыргызстана), начатая в 1996 году, была сдана в эксплуатацию. Если до строительства дороги туристы из Казахстана и других стран СНГ приезжали в Иссык-Кульский район по объездным маршрутам Алматы-Кеген-Тюп-Чолпоната и Алматы-Бишкек-Балыкчы-Чолпон-Ата, преодолевая дороги протяжённостью 470–500 км, то она сократила это расстояние в пять раз, послужила толчком увеличения численности туристов в курортном районе. Завершена реконструкция автомагистрали Бишкек-Ош, проходящей через территории Чуйской, Джалал-Абадской и Ошской областей республики, которая будет обслуживать более 2 млн. человек. Идут строительные работы по реконструкции дорог «Ош-Сарыташ-Иркештам», которая сократит расстояние между рынками Азии и Европы, а в туристском плане совершенствуется путь в альпинистскую зону международного значения – к пику Ленина. Также направление этих трасс совпадает с основными ветвями маршрутов Великого Шёлкового пути. Реконструкция продолжается и на трассах «Ош-Иркештам», «Ош-Баткен-Исфана», «Южный транспортный коридор», «Талас-Тараз-Суусамыр», «Ош-Исфана», «Бишкек-Нарын-Торугарт» и др. [4].

Предоставление налоговых льгот инвесторам, осуществляющим строительство и эксплуатацию объектов туризма, является важным моментом, так как, транспортно-дорожные проблемы стоят перед всеми регионами страны. Дороги многих популярных туристских зон не благоустроены, недостаточен уровень придорожного сервиса, не хватает СТО, пунктов общественного питания, придорожных гостиниц. Необходимо также обновление средств транспорта, улучшение его комфортности, необходимо открыть службы по прокату автомобилей. Следует улучшить сообщение с пограничными переходами (особенно через перевалы Торугарт и Иркештам). Перемещение между граничными государствами необходимо сделать более удобным как в политическом смысле, так и в инфраструктурном обеспечении. Это подразумевает установку понятных указателей, обеспечение

безопасности дорожного движения, а также предоставление размещения. Нужно создать комплексную систему дорожных и туристских указателей к туристским объектам и достопримечательностям по всему Кыргызстану. В дополнение к туристским указателям в пределах отдельных туристских зон следует разработать и установить систему многоязычных указателей, необходимую туристам при путешествиях по Кыргызстану.

Такой вид транспорта как, авиация, хотя и является молодым видом транспорта, имеет лидирующее положение в международной перевозке пассажиров, в силу её специфических преимуществ.

Поскольку развитая инфраструктура способствует развитию туристского сектора, Кыргызской Республикой подписано Соглашение о воздушном сообщении с 26 государствами [2].

В настоящее время 6 национальных авиакомпаний осуществляют регулярные пассажирские и грузовые перевозки на международных и внутренних воздушных линиях, регулярные полеты выполняются в Россию, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Украину, Турцию, Индию, Китай, Корею и Монголию.

ОсОО Авакомпания «Эйр Манас» начала выполнять рейсы по маршруту Бишкек-Стамбул-Бишкек. Возобновлены полеты кыргызской авиакомпании «Кыргызстан» по маршруту Бишкек-Ташкент-Бишкек (за период с января 2014 года по настоящее время совершено 40 авиарейсов). Открылись новые международные рейсы: Астана-Бишкек, Дубай-Ош, Челябинск-Бишкек, Челябинск-Ош, Киев-Бишкек. Увеличено количество выполняемых авиарейсов по направлениям: Бишкек-Новосибирск, Бишкек-Екатеринбург, Бишкек-Красноярск, Ош-Красноярск, Ош-Иркутск, Ош-Сургут, Бишкек-Москва, Ош-Москва.

Казахстанский авиаперевозчик “Sunday Airlines” запустил еженедельный рейс по маршруту Алматы-Тамчы, рассчитанный на перевозку 105 пассажиров. Официальными дистрибьюторами выступают туристические компании г. Алматы: «Тау Комек», “Algrі Travel”, “Hot Tour”, “Banzai Travel”, «Инсан Тур». Казахстанская авиакомпания «Эйр Астана» осуществляет прямые рейсы Астана-Бишкек-Астана» три раза в неделю.

Посольством КР в РУ прорабатываются вопросы возобновления железнодорожных перевозок пассажиров из г. Ташкент до озера Иссык-Куль (станция Балыкчи) и обратно в летний сезон 2014 года [2].

Авиакомпании «НАК КАЖ», «Алтын Эйр», «Итек Эйр» и др. осуществляют как внутренние, так и международные рейсы. Однако из-за устаревшего самолётного парка они не выдерживают

конкуренции с зарубежными компаниями и, в итоге, масса международных перевозок приходится на аэропорты Алматы и Ташкента. Тем не менее, была проведена реконструкция фасада аэровокзала «Манас» и его автоэстакады, для чего было вложено 370 тыс. долларов собственных средств компании. Так как пропускная способность аэровокзала составляет 600 тыс. пассажиров в год, то предпринимаются меры по увеличению этого показателя до миллиона. На сегодняшний день нужно привлечь инвестиции в реконструкцию региональных аэропортов и строительство новых аэропортов, чтобы улучшить сообщение с удалёнными развиваемыми туристскими объектами. Из-за высокой стоимости объектов аэропортовой инфраструктуры, необходимо искать альтернативные пути привлечения инвестиций, чтобы обеспечить финансирование реструктуризации, модернизации, расширения и строительства аэропортов.

Несмотря на то, что Кыргызстан – горная страна, она располагает незначительной сетью железных дорог (всего 423,9 км).

Кыргызская железнодорожная сеть интегрируется в мировой транспортный рынок, переходит на международные стандарты, в связи с чем, был налажен программно-технический комплекс, для создания национальной информационной системы пономерного учёта операций; внедрены средства в существующую систему «Экспресс», позволяющие улучшить обслуживание пассажиров и усовершенствовать финансовую отчётность в пассажирских перевозках [1].

В перспективе данный вид транспорта может стать основным средством следования туристов в страну и транзитом через её территорию. В этих целях необходимо привлечение средств и строительство новых железнодорожных линий. Например, строительство железной дороги по маршруту Балыкчи-Жалалабат-Торугарт-Кашгар с выходом в Китай, позволит войти в единую мировую транспортную сеть и реализовать экономические интересы нескольких десятков стран. Кроме этого данная магистраль станет южным коридором трансасиатской железнодорожной линии, укрепит экономические и культурные связи стран Центральной и Восточной Азии и увеличить туристский потенциал нашей республики на 20–35 %.

Наряду с вышеперечисленными мероприятиями Представительства Кыргызской Республики в странах пребывания прорабатывают вопросы возобновления или открытия прямых авиа-, железнодорожных сообщений, а так же автоперевозок для увеличения притока туристов в Кыргызстан.

В частности, организованы регулярные автоперевозки туристов на озеро Иссык-Куль.

В настоящее время Посольство Кыргызской Республики в Российской Федерации оказывает содействие в получении для транспортной компании Кыргызстана ОсОО «Ростур Иссык-Куль», являющейся официальным перевозчиком туроператора Российской Федерации, разрешительного документа для осуществления пассажирских автоперевозок на автобусах малой вместимости по маршрутам Омск-Чолпон-Ата, Томск-Чолпон-Ата, Кемерово-Чолпон-Ата.

Капиталовложения в дорожную и транспортную инфраструктуру вносят свой вклад в развитие туристского рынка.

На строительство автодороги Тюп-Кеген, согласно перечню объектов и строек, финансируемых из республиканского бюджета, по статье «капитальные вложения» в 2013 году, выделено 40 000,0 тыс. сом. В настоящий момент строительные работы выполнены на общую сумму 45,3 млн. сом. Работы по строительству дорог ведутся в соответствии с современными требованиями, нормативами международного уровня. На дорогах международного значения Бишкек-аэропорт “Манас”, Бишкек-Ош, Бишкек-Нарын-Торугарт и Чалдовар-Бишкек-Кемин и на автодорогах местного значения, проведены ремонтные и восстановительные работы, в результате этого сократилось время проезда до туристских объектов и мест отдыха [2; 3].

Необходимо модернизировать и развивать транспортную инфраструктуру для удовлетворения потребностей туристов в разнообразных услугах, различных видах туризма, в лыжном спорте, альпинизме, организации пеших и конных туров.

Сегодня туристские маршруты по Великому Шелковому пути дают людям возможность пройти по древним торговым путям между Узбекистаном и Китаем.

Список литературы:

1. Низамиев А.Г. Туризм Кыргызстана: социально-экономические аспекты. – Ош, 2005. – 208 с.
2. Отчет об оценке деятельности Департамента туризма при МКИИТ КР при поддержке проекта USAID «Реформа», осуществляемого Deloitte Consulting LLP. 2014 г.
3. Стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013–2017 годы. Дорожная карта – рамочный документ. – Бишкек, 2012. – 101 с.
4. Туризм в Кыргызстане. Стат. сборник. – Б.: Нацстатком., 2013. – 90 с.
5. Kyrgyzstan Tourism Development Framework. The Aga Khan Development Network. Prepared by: Economics Research Associates Enzo Satta, Architect Sasaki Associates, Inc. Wiht German Society for Technical Cooperation (GTZ). April 2001. Volume I-IV.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИНЕЙНОСТИ СВЯЗИ В МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО СОЦИО-ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Кабитова Евгения Владимировна

канд. эконом. наук, доцент

*Казанского национального исследовательского технического
университета им.А.Н. Туполева – КАИ (Альметьевский филиал),*

РА, г. Альметьевск

E-mail: Evgeniya-Sychugova@yandex.ru

STUDY THE LINEARITY OF THE RELATIONSHIPS IN THE MODEL OF SUSTAINABLE SOCIAL- ECOLOGICAL-ECONOMIC DEVELOPMENT

Evgeniya Kabitova

*kand. economy. Sciences, Professor of Kazan state University
after A.N. Tupolev state technical University (Almetyevsk branch),*

Russia, Almetyevsk

АННОТАЦИЯ

Формирование общества устойчивого типа предполагает поиск оптимальных пропорций воспроизводства социо-эколого-экономических индикаторов национальной системы. Разработана модель устойчивого социо-эколого-экономического развития на основе динамического подхода. Проведен анализ выполнения национальной системой России условий модели устойчивого развития. Выявлены противоречия в социо-эколого-экономическом развитии на основе определения линейности связи между факторами устойчивого развития.

ABSTRACT

The formation of a sustainable society implies the search of optimal proportions of the reproduction of socio-ecological-economic indicators of the national system. The developed model of sustainable social-ecological-economic development on the basis of the dynamic approach. The analysis of the implementation of the national system of Russia the model of sustainable development. Inconsistencies in social-ecological-economic

development on the basis of determining the linearity of the relation between factors of sustainable development.

Ключевые слова: устойчивое развитие национальной системы; динамический подход; социо-эколого-экономическое взаимодействие; факторы устойчивого развития; модель устойчивого развития; корреляционно-регрессионная связь.

Keywords: sustainable development of the national system; a dynamic approach; social-ecological-economic interaction; factors of sustainable development; model of sustainable development; correlation and regression relationship.

Одним из направлений создания общества устойчивого типа является достижение состояния динамического оптимума индикаторами, характеризующими социо-эколого-экономические взаимосвязи на национальном уровне. Устойчивость системы достигается только при выполнении условий эффективного управления природными ресурсами и положительной динамики социально-экономических показателей.

Основной проводимого исследования является статико-динамический научный подход. Динамический подход – способ изучения объектов и явлений, рассматривающий их в процессе изменения во времени самих объектов, явлений, их элементов и соотношений между ними [3, с. 36]. Определение параметров социо-эколого-экономических связей на макроуровне проведем с точки зрения данного подхода. Поскольку динамический оптимум имеет сущность относительного показателя, то исследование будет основано на использовании темпов и индексов изменения исследуемых величин.

Постановка вопроса о поиске оптимальных темпов воспроизводства социо-эколого-экономических величин в контексте устойчивого развития приобретает все большую актуальность. Обеспечение оптимальных пропорций воспроизводства социо-эколого-экономических характеристик национальной системы опишем моделью устойчивого социо-эколого-экономического развития.

В качестве показателя, отражающего состояние экономики государства, определим индекс физического объема валового внутреннего продукта, который при разнице 100 характеризует темпы экономического роста национальной экономики ($I_{ВВП}$). Социальная составляющая модели будет представлена таким демографическим индикатором как темп интенсивности воспроизводства населения, рассчитанный из соотношения количества родившихся к умершим

($I_{ВН}$). Превышение данного индекса над 100 показывает, что число рожденных заместило и превысило количество умерших за период, а также предопределяет расширенное воспроизводство населения.

При равенстве темпов воспроизводства населения и темпов экономического роста соблюдаются условия реализации стабильной модели ($I_{ВВП} = I_{ВН}$). Для достижения устойчивого экономического развития необходимо, чтобы растущее население обеспечивалось большими темпами экономического роста ($I_{ВВП} > I_{ВН}$). Неравенство $I_{ВВП} < I_{ВН}$ свидетельствует либо о кризисных явлениях в экономике государства, либо о факте перенаселения территории, что не будет соответствовать условиям устойчивости системы.

Исчерпаемость и ограниченность природно-ресурсного потенциала будет рассматриваться в качестве лимитирующего фактора демографического и экономического развития: с одной стороны ресурсозависимая экономика, с другой – темпоральные экстерналии, обуславливающие ухудшение качества жизни. При вводе в модель устойчивого развития индекса добычи полезных ископаемых ($I_{Ди}$) как экологической составляющей получим следующее неравенство:

$$I_{Ди} < I_{ВН} < I_{ВВП} \quad (1)$$

где: $I_{ВВП}$ – индекс физического объема валового внутреннего продукта;

$I_{ВН}$ – индекс интенсивности воспроизводства населения;

$I_{Ди}$ – индекс добычи полезных ископаемых.

Реализация предложенной модели предполагает выполнение следующих условий:

1. $I_{Ди} \rightarrow \min$, значит, снижается антропогенное воздействие на природную среду и обеспечивается соблюдение принципа экологической устойчивости;

2. $I_{ВН} > 100$, получено, если рождаемость превысит смертность, то есть обеспечится расширенное воспроизводство народонаселения;

3. $I_{ВВП} > 100$, предполагает экономический рост национальной экономики.

Также данную модель можно интерпретировать следующим образом: если экономический рост наблюдается при сокращении экологического фактора, то можно судить об интенсивном типе расширенного воспроизводства. Повышение общего благосостояния нации наблюдается при $I_{ВН} < I_{ВВП}$, при этом $I_{ВН} > 100$ характеризует демографическую устойчивость системы.

Для определения соответствия социо-эколого-экономической системы России условиям предложенной модели устойчивого развития воспользуемся данными Федеральной службы государственной статистики, приведенными в таблице 1.

Таблица 1.

**Динамика факторов устойчивого развития России
в 2005–2014 гг. [1]**

Год	Индекс добычи полезных ископаемых	Индекс интенсивности воспроизводства населения	Индекс физического объема валового внутреннего продукта
2005	101,4	63,3	106,4
2006	102,8	68,3	108,1
2007	103,3	77,4	108,5
2008	100,4	82,6	105,3
2009	99,4	87,6	92,2
2010	103,6	88,2	104,5
2011	101,9	93,3	104,3
2012	101,0	99,8	103,4
2013	101,1	101,2	101,3
2014	101,4	101,6	100,6

В таблице 2 представлен анализ соответствия социо-эколого-экономической системы России условиям разработанной модели устойчивого развития (1) в 2005–2014 годах.

Таблица 2.

**Определение соответствия социо-эколого-экономической системы
России условиям модели устойчивого развития**

Год	Определение соответствия данных условиям модели устойчивого развития (1)	Соблюдение неравенства: (+) соблюдается (-) не соблюдается
2005	$101,4 > 63,4 < 106,4$	–
2006	$102,8 > 68,3 < 108,1$	–
2007	$103,3 > 77,4 < 108,5$	–
2008	$100,4 > 82,6 < 105,3$	–
2009	$99,4 > 87,6 < 92,2$	–
2010	$103,6 > 88,2 < 104,5$	–
2011	$101,9 > 93,3 < 104,3$	–
2012	$101,0 > 99,8 < 103,4$	–
2013	$101,1 < 101,2 < 101,3$	+
2014	$101,4 < 101,6 > 100,6$	–

За 2004–2015 годы экологический индикатор (кроме 2009 года) характеризует наращивание объемов добычи полезных ископаемых, данный факт не соответствует принципу экологической устойчивости. До 2012 года демографическая система характеризуется превышением смертности над рождаемостью, то есть убылью населения и суженным типом воспроизводства, но 2013 год характеризуется положительной демографической динамикой. Индекс промышленного производства в 2009 году предопределяет кризисные явления в экономике, а также снижающийся тренд намечен с 2012 года.

Проведенный анализ показывает, что в период 2005–2012 годах условия модели устойчивого социо-эколого-экономического развития не соблюдаются, поскольку наблюдается суженое воспроизводства демографической системы, которая соответственно не может охарактеризоваться оптимальным состоянием. В 2013 году наблюдается экономический рост, рождаемость превышает смертность, экологическая составляющая имеет наименьшее значение из всех индикаторов – что свидетельствует о соблюдении условий модели устойчивого развития России. Но в 2013 году по причине негативного влияния глобальных факторов снижаются темпы экономического роста, и развитие национальной системы не соответствует модели (1).

Судя по историческим данным о мировом сообществе, вплоть до 30-х годов двадцатого столетия между макроэкономическим благосостоянием и демографической положительной динамикой была сформирована достаточно близкая корреляционная зависимость, но со временем линейная связь стала ослабевать. Несомненно, даже ранние периоды исторического процесса не характеризуются тесно линейными связями, поскольку благосостояние нации зависит не только от увеличения ее численности. Поэтому необходимо выяснение вопроса о том, является ли увеличение населения источником повышения благосостояния государства или между приведенными индикаторами имеет обратная связь? Также нужно выяснить, насколько темпы опосредования окружающей природной среды линейны с численностью населения и наоборот?

Исследуя информацию, характеризующую общественные явления, видно много случаев, что на результативный признак оказывают влияние множество факторов, причем в один и тот же момент времени ему могут соответствовать различные значения факторов. Введение всех факторов, имеющих взаимосвязь с результативным признаком, в одну модель невозможно. Для характеристики состояния и причин динамики показателей, принятых за результативный признак, прибегают к корреляционно-регрессионному анализу.

Выясним, насколько демографическая составляющая (y) модели (1) коррелирована с экологическим параметром (x). Определим, имеется ли между данными факторами устойчивого развития линейная связь, и найдем выборочное уравнение парной линейной регрессии. Объем выборки соответствует периоду 2005–2014 годы (таблица 1).

Получено выборочное уравнение парной линейной регрессии:

$$y_t = 372,230 - 2,813x_t$$

Показателем наличия линейной связи является выборочный коэффициент корреляции, который содержит информацию о поведении y с ростом x (чем он ближе к 1, тем сильнее линейная связь между исследуемыми показателями) [2, с. 79]. В результате расчетов получаем коэффициент корреляции Пирсона равный (-0,2717). Отрицательное значение коэффициента свидетельствует об отрицательной зависимости: с ростом индекса добычи полезных ископаемых индекс интенсивности воспроизводства населения убывает. Следуя модели (1) возникают противоречия во взаимосвязи исследуемых факторов устойчивого развития: для достижения демографической устойчивости необходимо соблюдение неравенства $I_{вн} > I_{ди}$, но регрессия характеризует, что на увеличение добычи полезных ископаемых демографическая система отреагирует сокращением численности населения. В данном случае коэффициент детерминации равен 0,0738, то есть 7,38 % общей вариации интенсивности воспроизводства населения зависит от объемов прироста добычи полезных ископаемых. Наша модель не объясняет 92,62 % вариации демографического показателя.

Выясним, насколько демографическая составляющая (y) модели (1) коррелирована с индикатором состояния национального производства (x). Определим, имеется ли между данными факторами устойчивого развития линейная связь, и найдем выборочное уравнение парной линейной регрессии. Объем выборки соответствует периоду 2005–2014 годы (таблица 1).

Получено выборочное уравнение парной линейной регрессии:

$$y_t = 584,923 - 4,819x_t$$

В результате расчетов получаем коэффициент корреляции Пирсона равный (-0,46). Отрицательное значение коэффициента свидетельствует об отрицательной зависимости: с ростом индекса физического объема валового внутреннего продукта индекс интенсив-

ности воспроизводства населения убывает. Следуя модели (1) противоречия в соблюдении неравенства $I_{ВВП} > I_{ВН}$ не возникает, но поскольку между исследуемыми индексами имеется обратная связь, то это противоречит достижению состояния оптимальности демографической системы. При исследовании этой взаимосвязи коэффициент детерминации равен 0,2116, то есть 21,16 % общей вариации интенсивности воспроизводства населения связано с макроэкономическим промышленным производством. Наша модель не объясняет 78,84 % вариации демографического показателя.

Список литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.gks.ru/> свободный (дата обращения 23.10.2015).
2. Просветов Г.И. Эконометрика: Задачи и решения [Текст]: учебно-методическое пособие / Г.И. Просветов. – М.: Издательство РДЛ, 2006. – 160 с.
3. Светульников И.С. Методы социально-экономического прогнозирования [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата. Т. 1. Теория и методология / И.С. Светульников, С.Г. Светульников. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 351 с.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Кудайбергенова Клара Сыздыкбаевна

канд. экон. наук, доцент

Кокшетауского университет имени Абая Мырзахметова

Республика Казахстан, г. Кокшетау

E-mail: klara50@mail.ru

Казыбаев Бейбит Орынбаевич

магистр экономических наук, старший преподаватель

Кокшетауского университет имени Абая Мырзахметова

Республика Казахстан, г. Кокшетау

E-mail: biko1987@mail.ru

METHODOLOGICAL BASES OF PROVIDING STABLE ECONOMIC SYSTEM

Clara Kudaibergenova

*candidate of economic sciences associate professor
of Kokshetau university named after Abai Myrzahmetova
Republic of Kazakhstan, Kokshetau*

Beibit Kozybaev

*master of economic sciences, a senior lecturer
of Kokshetau university named after Abai Myrzahmetova
Republic of Kazakhstan, Kokshetau*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы анализа экономической системы. В ней обосновывается необходимость разработки стабилизационной политики с учетом структурно-функциональных взаимосвязей элементов экономической системы, причин и факторов нестабильности, механизмов проведения оптимальной стабилизационной политики государства. С целью разработки и реализации эффективной стабилизационной политики в Республике Казахстан рекомендуется выработать общенациональную модель развития экономической системы, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного развития.

ABSTRACT

In article are considered theoretical and methodological bases of the analysis of economic system. It substantiates the need for stabilization policy, taking into account the structural and functional relationship of elements of the economic system, the causes and factors of instability, mechanisms for optimal stabilization policy. To develop and implement an effective stabilisation policy in the Republic of Kazakhstan recommended developing a national model of development of the economic system, which would have long-term potential for dynamic development.

Ключевые слова: экономическая система; стабилизационная политика; экономический кризис; макроэкономическая модель; экономическое равновесие.

Keywords: economic system; stabilisation policy; economic crisis; macroeconomic model; economic balance.

Глобальный экономический кризис XXI века (кризис 2008–2009 гг.) подтверждает, что формирование социально-стабильной, устойчивой экономики стало одной из ключевых задач и целей современной экономической системы. Современная экономическая система формируется и развивается под влиянием процесса глобализации и регионализации, что предполагает применение принципиально нового подхода к изучению тенденций ее устойчивого экономического развития. Одной из основных проблем устойчивого социально-экономического развития является обеспечение стабильности экономической системы общества в целом. Только в условиях стабильной экономической системы можно обеспечить эффективность и конкурентоспособность национальной экономики, рост общественного благосостояния, что являются конечной целью социально-устойчивого экономического развития.

Несмотря на достаточную разработанность концептуальных основ экономической системы, структурно-функциональное устройство экономической системы, закономерности существования, механизмы взаимодействия структурных элементов на каждом этапе развития человеческого общества остаются объектами дискуссии. Во-первых, в связи с многокачественностью и разнородностью самой реальной действительности усложняется структура современной экономической системы. Во-вторых, в связи с усилением процесса глобализации и регионализации возникает объективная необходимость и общественная потребность в системном анализе механизмов функционирования современной экономической системы. В-третьих, по мере развития под влиянием внутренних и внешних факторов модифицируется поведение самой экономической системы. Эти моменты делают тему исследования актуальной.

В настоящей работе предлагается использовать системно-функциональный подход к анализу экономической системы. Системно-функциональный подход предполагает комплексный анализ социально-экономических, политических, институциональных факторов, целевой направленности и структурно-функциональные взаимосвязи при проведении стабилизационной политики. В отличие от казуальной (casual approach) подхода к разработке стабилизационной политики системно-функциональный подход исключает первичность тех или иных структурообразующих элементов экономической системы [6, с. 110].

На наш взгляд сущностную определенность и интегральную структуру экономической системы наиболее точно выражает определение профессора Алиева У.Ж. Современная экономическая система – это целостная совокупность причинно-структурно-функционально взаимосвя-

занных между собой элементов хозяйства. По мнению автора, к структурно-функциональным элементам экономической системы относятся географические, этнологические, экологические, технологические, организационные, информационные, управленческие, правовой и собственнические (социальные) факторы [1, с. 259]. Следовательно, современная экономическая система представляет собой органическое единство выше названных факторов, компонентов, элементов и условий общественного производства.

Элементы экономической системы выступают в виде отграниченных и относительно автономных подсистем, которые выполняют свои специфические функции. Взаимодействие и взаимосвязь структурообразующих элементов экономической системы обеспечивают ее развитие и функционирование. Количественные и качественные изменения в одной подсистеме под влиянием экзогенных и эндогенных факторов вызывают адекватные преобразования в других подсистемах. Экономическая система приходит в движение, в ходе чего нарушаются ранее установленные структурно-функциональные взаимосвязи между ее элементами. И она приходит в состояние нестабильности.

Внутренняя нестабильность рыночной экономики как динамическое состояние экономической системы в целом делает актуальными изучение структурно-функционально взаимосвязанных между собой элементов экономической системы, причин и факторов нестабильности, механизмов проведения оптимальной стабилизационной политики государства. «Нестабильность» как колебания вокруг трендовой траектории долговременного экономического роста объективно присуще любой экономической системе и является формой ее существования и функционирования. Однако нестабильность, которая приводит к длительным и глубоким спадам или к «перегреву» экономики порождает негативные последствия для всей экономической системы.

Согласно импульсивно-распространительной теории экономических циклов внешние по отношению к экономической системе факторы производят первоначальные импульсы, необходимые для начала движения, а внутренние факторы преобразуют эти импульсы в циклические колебания, распространяя по всей экономической системе. Следовательно, при анализе проблем экономической стабилизации следует различать проблему распространения и проблему импульса. Проблема распространения состоит в объяснении структурных особенностей экономической системы, приведенной в движение и порождающей колебания (механизм мультипликатора-акселератора) [3, с. 623]. Проблема же импульса касается факторов, которые

способны дать толчок системе, как в состоянии равновесия, так и в движении. Поэтому для нормального функционирования и развития экономической системы большое значение имеет стабильность структурообразующих элементов системы как основа ее устойчивого развития.

Стабильность макроэкономических показателей носит краткосрочный и среднесрочный характер. Она зависит от конъюнктуры внутреннего и мирового рынка, от цели и задачи каждого конкретного периода развития экономики. Вместе с тем, в экономической системе должны быть механизмы, которые позволяют постоянно поддерживать и воспроизводить ее стабильное состояние. Только, при наличии такого механизма можно обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие.

Мировой экономический кризис показал, что как в мировой экономической системе, так и в национальной экономике отсутствует такой механизм. Тенденции мирового развития XXI века свидетельствуют, что рыночные механизмы саморегулирования, обеспечившие процветание многим странам, имеют свои исторические пределы. Самой непосредственной причиной мирового экономического кризиса и главным фактором кризисного процесса стала международная финансовая система. Она сыграла активную роль в каждой стране, хотя не исключается влияние других факторов. Международная финансовая система находилась по существу, вне системы правового регулирования и открыла возможность для широкомасштабных спекуляций, ускоряя процесс обособления валютно-финансовой сферы от реальной экономики [5, с. 13]. Мировой экономический кризис подтверждает, что существующие инструменты регулирования не только мирового финансового рынка, но и всей мировой экономической системы нуждаются в коренном пересмотре.

Любая экономическая система имеет конкретные способы саморегуляции. Развитость конкретной экономической системы определяется эффективностью механизма саморегуляции. Однако эти способы не должны стать единственной силой определяющей существование и функционирование экономической системы. Экономическая система функционирует в конкретных социально-экономических, политических и институциональных условиях под влиянием выше названных факторов. Если созданы эти условия, то стабилизационная политика экономики будет направлена на решение краткосрочных или среднесрочных проблем экономического колебания. В связи с этим следует отметить, что проблемы стабили-

зации экономики Казахстана имеют свои особенности и для их решения требуются определенные условия.

Задача стабилизационной экономической политики заключается в том, чтобы через стабилизацию основных параметров функционирования экономической системы создать необходимые условия для социально-устойчивого экономического развития. Для этого в республике, прежде всего, необходимо обеспечить устойчивый экономический рост, повысить эффективность и конкурентоспособность национальной экономики на базе сравнительных преимуществ, включающих, уникальное геополитическое положение, потенциал природных ресурсов, качество человеческого капитала, развитый финансовый сектор и наличие институтов развития и долгосрочной программы реформ. Только в этих условиях можно говорить об эффективности стабилизационной политики правительства, направленной на восстановление и поддержание объема производства на уровне полной занятости факторов производства при стабильных ценах.

Стабилизационная политика направлена на восстановление и поддержание макроэкономического равновесия. Отклонения от равновесия происходят вследствие шоков в результате воздействия внешних факторов. Нарушения в экономике представляют собой смещения в совокупном спросе и совокупном предложении или смещения в спросе и предложении денег, которые вызывают отклонения выпуска, ставок процентов и цен от их целевых траекторий. Нарушения экономического равновесия могут быть вызваны ростом расходов правительства на социальные программы, не финансируемые за счет налогов. Увеличение потребительских расходов при данном уровне располагаемого дохода, а также рост инвестиционных затрат без видимых экономических причин могут создать шоки со стороны совокупного спроса. Увеличение экспорта, вызванное изменением спроса на товары внутреннего рынка со стороны иностранцев и ведущее к увеличению дохода, приводит к нарушениям равновесия. Рост или снижение цен на нефть, затрагивая уровень дохода, тоже создает шоки со стороны совокупного предложения.

Экономическая система оценивается по степени реализации высшей цели данного экономического социума-субъекта системы. Целеобеспеченность выступает высшим критерием социальной эффективности любой экономической системы. Конечной целью экономической системы является обеспечения общественного благосостояния через формирования социально-стабильной, устойчивой

экономики. Обеспечение общественного благосостояния предполагает долгосрочное улучшение социально-экономического положения населения и общества. Оно характеризуется множеством количественных и качественных параметров и показателей.

Для Республики Казахстан стабилизация экономики охватывает широкий круг задач. Среди них особо отмечается устойчивый рост общественного продукта, низкий уровень естественной безработицы и инфляций, стабильность в уровне жизни населения, в его доходах, в потреблении основных материальных благ и услуг, доступ к общественным благам, улучшение среды обитания и экологических условий жизни т. д.

Среди экономистов нет единого мнения по поводу целевой направленности стабилизационной политики. Сторонники монетаристской школы во главе с М. Фридменом считают, что большая часть шоков в экономике возникает на стороне спроса, и в частности как результат неустойчивости денежной политики, проводимой центральным банком. Такого же мнения придерживаются представители теории рациональных ожиданий во главе с Р. Лукасом и Р. Барро. Дж.М. Кейнс и его сторонники указывали на неустойчивость совокупного спроса, в том числе инвестиционного спроса. Экономисты, представляющие классическое направление и поддерживающие теорию «реального делового цикла» считают, что определяющий характер носит шоки со стороны совокупного предложения. Для современной экономики наиболее реальными являются позиции «некейнсианцев», которые придерживаются мнения о том, что шоки могут возникать как со стороны совокупного спроса, так и со стороны совокупного предложения. Вместе с тем, шоки, которые являются источниками экономических флуктуаций и их последствия, могут быть различны в разных странах [4, с. 369].

Чаще всего правительственные органы оказываются перед выбором между регулированием процентной ставки или денежной массы, обменного курса или предложение денег. В такой ситуации выбор инструментов стабилизационной политики зависит от вида возможных экономических шоков. Если шоки со стороны совокупного спроса (т. е. случайные сдвиги кривой IS), то необходимо удерживать предложение денег на постоянном уровне, чтобы сократить колебания экономики. Если вместо этого правительственные органы выберут в качестве инструмента ставку процента, меняя предложение денег, то колебания экономики будут более значительным, чем в первом случае. Таким образом, в данной ситуации наиболее эффективным инструментом стабилизационной политики является предложение

денег. Если шоки со стороны спроса на деньги (т.е. случайные сдвиги кривой LM), то наиболее эффективным инструментом стабилизационной политики является установление процентной ставки на фиксированном уровне путем изменения денежной массы.

Следовательно, для определения целевой направленности стабилизационной политики в стране большое значение имеет выяснение природы и характер разного рода шоков. От этого зависит эффективность используемых инструментов стабилизационной политики. Макроэкономические цели стабилизационной политики достигаются с помощью инструментов фискальной и монетарной политики. Инструменты стабилизационной фискальной и монетарной политики направлены на сглаживание колебаний в экономике независимо от вызвавших их шоков.

Выбор конкретного набора инструментов зависит от особенностей данной институциональной среды. В условиях плавающего обменного курса и абсолютной мобильности капитала внутреннее предложение денег и ставка процента являются наиболее эффективными инструментами монетарной политики. Ибо между инструментами монетарной политики существует определенная связь. А, вот при выборе инструментов фискальной политики возникают определенные трудности, ибо она включает в себе не связанных между собой инструментов. Так, например, для сокращения бюджетного дефицита можно использовать или снижение государственных затрат, или повышение налогов. Кроме того, существуют разные типы налогов и расходов, которые оказывают различное влияние на экономику.

Большое значение для разработки оптимальной стабилизационной политики в республике имеет подход, разработанный Р. Манделлом, который называется «эффективная рыночная классификация». В реальной действительности различные инструменты стабилизационной политики находятся под контролем различных правительственных органов, а сама политика разрабатывается и проводится в жизнь децентрализованно, органы власти не координируют непосредственно свои действия. Следовательно, в таких условиях возникает проблема выбора оптимальной политики. Р. Манделл ставил условия, при которых каждая цель должна быть «приписана» к такому инструменту, который оказывает на нее наиболее сильное влияние и, таким образом, имеет сравнительные преимущества с точки зрения регулирования целевого показателя. Если цели правильно привязаны к инструментам, то оптимальный

пакет политических мер может быть выполнен и в условиях децентрализованного принятия решений [4, с. 49].

Если цели и инструменты стабилизационной политики выбраны, то следующая проблема—это создание модели экономики. В основе макроэкономических моделей разрабатывается и реализуется стабилизационная политика, предсказываются результаты действий правительства. Эконометрические модели создаются в виде уравнений на основе поведения экономики в прошлом и описывают динамику экономики целом. Макроэкономические модели различаются по размерам в зависимости от количества переменных. Создание самых совершенных макроэкономических моделей не гарантирует точных прогнозов относительно результатов стабилизационной политики.

Неудачи стабилизационной политики правительств развитых стран в 70–80 гг. стали причиной особого интереса экономистов к вопросам исходных предпосылок существующих макроэкономических моделей. В макроэкономических моделях, в основе которых разрабатывались стабилизационные инструменты экономической политики, не учитывались микроэкономические мотивы и побуждения людей, субъективные параметры поведения экономических агентов, которые не поддаются количественному анализу. Вместе с тем, эффективность стабилизационной политики во многом зависит от адекватной реакции экономических субъектов на импульсы, которые возникают в результате действия фискальных и монетарных инструментов.

Впервые представители школы монетаризма включили в макроэкономические модели микроэкономическую предпосылку о том, что ожидание экономических субъектов является определяющим фактором стабилизационной политики правительства. Однако, стабилизационная политика, разработанная в основе концепции адаптивных ожиданий, не смогла обеспечить условия для долгосрочного безинфляционного роста, решить проблему стагфляции в развитых странах, что вызвало критику со стороны представителей новой макроэкономической теории. По мнению авторов теории рациональных ожиданий (Р. Лукас, Т. Сарджент, Э. Прескотта и др.) в макроэкономических моделях наряду с другими факторами должно учитываться переменные, описывающие ожидания экономических субъектов. Макроэкономическая модель, разработанная без учета ожиданий экономических субъектов, неизбежно приведет к неправильным оценкам влияния конкретных политических действий на экономику. Проблемы разработки и реализации стабилизационной

политики, связанные с формированием рациональных ожиданий рассмотрены в предыдущих работах автора [2, с. 700].

Для разработки и реализации эффективной стабилизационной политики в Республике Казахстан необходимы:

- обосновать структурно-функциональное устройство экономической системы и выявить специфические особенности ее функционирования;
- выработать общенациональную модель развития экономической системы в стране, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного развития;
- разработать оптимальную стабилизационную политику с учетом эндогенных и экзогенных факторов нестабильности экономической системы;
- при разработке инструментов стабилизационной политики необходимо учитывать микроэкономические мотивы и субъективные параметры поведения экономических агентов;
- выработать механизм взаимодействия инструментов фискальной и монетарной политики, способствующих экономическому развитию страны в соответствии с национальными приоритетами.

Список литературы:

1. Алиев У.Ж. Теоретическая экономика: общедисциплинарная модель. Второе издание. – Алматы: НИЦ «Ғылым», 2004. – 348 с.
2. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика/Пер. с англ. – М.: Изд.во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 784 с.
3. Пезенти А. Очерки политической экономии капитализма (в двух томах). Пер.с итальянского. Том II. – М.: «Прогресс», 1976. – 885 с.
4. Сакс Дж.Д. и Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 848 с.
5. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок: учебник. – М.: КНОРУС, 2007. – 264 с.
6. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. – 4-е изд., – М.: ИНФРА-М, 2009. – 480 с.

**ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ
В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

Мифтахов Айдар Ильдарович

*аспирант кафедры экономической методологии и истории
Казанского Федерального Университета,*

РФ, г. Казань

E-mail: aidarmiftakhov@yandex.ru

**FEATURES OF DISTRIBUTION OF STATE SUPPORT
OF RUSSIAN BANKING SECTOR
IN THE ENVIRONMENTAL INSTABILITY**

Aidar Miftakhov

*graduate student of economic methodology and history
of the Kazan Federal University,*

Russia, Kazan

АННОТАЦИЯ

Автор статьи проанализировал специфику предоставления государством ликвидности банкам на примере финансового кризиса 2008 года. В результате дана количественная оценка распределения в разрезе государственных и частных банковских институтов. Автор приходит к выводу, что в России сформирован неформальный институт поддержки государственных банков.

ABSTRACT

The author has analyzed the specifics of the state's distribution of liquidity to banks by the example of the 2008 financial crisis. As a result of the quantitative estimation of the distribution in the context of public and private banking institutions. The author concludes that in Russia formed an informal institution of supporting state-owned banks.

Ключевые слова: банковская система; банки; государственное регулирование, финансовый кризис.

Keywords: banking system; banks; government regulation; financial crisis.

В настоящее время становится очевидным, что экономика России вошла в рецессию, что обусловлено комплексом проблем как внешнего (падение цен на нефть, санкции со стороны ведущих стран), так и внутреннего характера (низкая производительность труда, высокие коррупционные риски системы). В этой ситуации необходимо обратить внимание на состояние банковского сектора страны, который является основным инструментом перераспределения капитала. С одной стороны, банковская система как отрасль экономики при наступлении проблем находится «в первых рядах» на получение финансовой поддержки от российских властей, что отчетливо показал кризис 2008 г., а также реализация программы по докапитализации банков в 2014–2015 гг. Так, по данным международного рейтингового агентства S&P, объем государственной помощи банкам РФ превысил 2,5 трлн рублей [3]. С другой стороны, принимая во внимание, что банковская система РФ представлена порядка 800 кредитными организациями, стоит отметить, что поддержка зачастую носит «избирательный» характер и не распространяется на все банки.

В качестве яркого примера такой избирательности следует привести ситуацию с государственной поддержкой финансового сектора в 2008–2009 гг. 13 октября 2008 года был принят Федеральный Закон № 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации», который (в том числе) был направлен на поддержание устойчивости банковской системы РФ (этому посвящены статьи 4–6) через предоставление субординированных кредитов. Основными получателями государственной поддержки стали:

- ОАО «Сбербанк России». ЦБ РФ в соответствии со ст. 5 закона предоставлял банку субординированные кредиты «без обеспечения на общую сумму, не превышающие 500 млрд. рублей, на срок до 31 декабря 2019 года включительно по ставке 8 процентов годовых».

- ОАО «Банк ВТБ» – субординированные кредиты от Внешэкономбанка «без обеспечения на общую сумму, не превышающие 200 млрд. рублей, на срок до 31 декабря 2019 года включительно по ставке 8 процентов годовых» (ст. 6) [1].

- ОАО «Россельхозбанк» – аналогичные ОАО «Банк ВТБ» условия кредитования на сумму не более 25 млрд. рублей.

Внешэкономбанк в соответствии с п. 2 ч. 1 ст. 6 ФЗ № 173 от 13.10.2008 получал право предоставлять субординированные кредиты другим кредитным организациям, общая сумма которых ограничивалась 185 млрд. рублей. Порядок предоставления поддержки

был определен государственной корпорацией на основании решения ее Наблюдательного Совета (протокол № 13 от 20 октября 2008 г.). С октября 2008 года по декабрь 2009 было проведено 8 заседаний Наблюдательного Совета банка, по итогам которых субординированные кредиты получили 15 банков (без учета ОАО «Банк ВТБ» и ОАО «Россельхозбанк»). Среди них основная поддержка в денежном выражении пришлась на государственные коммерческие банки, т. е. банки, находившиеся под контролем или значительным влиянием государственных институтов (табл. 3).

Таблица 1.

Группировка банков, получивших субординированные кредиты в 2008–2009 гг. в разрезе государственных и частных

Государственные коммерческие банки	Сумма, млн.рублей	Частные коммерческие банки	Сумма, млн.рублей
ОАО «Газпромбанк»	89 954	ОАО «Альфа-Банк»	39 613
АКБ «Связь-Банк»	15 977	ЗАО «Банк Русский Стандарт»	4 959
ОАО «Банк Москвы»	11 108	ОАО «Номос-Банк»	4 900
ОАО «ТрансКредитБанк»	2 930	ОАО «Ханты-Мансийский Банк»	1 995
ОАО «Банк ЗЕНИТ»	2 140	ОАО «Банк Санкт-Петербург»	1 466
ЗАО АКБ «НОВИКОМБАНК» ¹	479	АКБ «Транскапиталбанк»	987

¹ По состоянию на 27.04.2009 (дата принятия Наблюдательном Советом Внешэкономбанка решения о выделении субординированного кредита ЗАО АКБ «НОВИКОМБАНК») структура капитала была распределена между ОАО «АВТОВАЗ» (подконтрольна ГК «Ростех») с пакетом акций в 20 % и рядом частных компаний с меньшими долями. 09.02.2009 ГК «Российские технологии» и банк подписали соглашение о сотрудничестве с ЗАО АКБ «Новикомбанк» (банк становился одним из основных партнеров корпорации в области финансирования текущей и инвестиционной деятельности). В дальнейшем «Ростех» и его структуры вошли в капитал банка и наращивали свою долю вплоть до контрольного пакета (к августу 2014 года). Поэтому на наш взгляд, движение «Новикомбанка» в сторону превращения в государственный банк началось как раз в кризисный период. Таким образом, банк отнесен к государственным.

		ОАО АКБ «РОСЕВРОБАНК»	980
		ОАО «СКБ-банк»	810
		ОАО «Первобанк»	725
Итого сумма субординированных кредитов, полученных группой государственных коммерческих банков	122 587	Итого сумма субординированных кредитов, полученных группой частных коммерческих банков	56 435
В процентах от общей суммы, полученной банками в соответствии с порядком, утвержденным протоколом Наблюдательного Совета Внешэкономбанка № 13 от 20.10.2008.	68,5 %	В процентах от общей суммы, полученной банками в соответствии с порядком, утвержденным протоколом Наблюдательного Совета Внешэкономбанка № 13 от 20.10.2008.	31,5 %

Отметим, что круг банков, которые имели потенциальную возможность на подачу заявки для получения средств, указанных в таблице 1, был изначально сужен за счет требования к минимальному уровню собственного капитала (3,5 млрд. рублей). По состоянию на 01.03.2009 данному критерию соответствовали не более 90 банков [2].

Первоначально для получения кредитов под 8 % годовых банк-заявитель должен был обеспечить привлечение после 1 октября 2008 года субординированных кредитов (займов) или взносов в уставный капитал в размере не менее, чем сумма запрашиваемого у Внешэкономбанка кредита. Однако 17 июля 2009 в ФЗ № 173 от 13.10.2008 был введен дополнительный пункт, позволявший Внешэкономбанку выдавать кредиты под 9,5 % годовых, но вложение собственных средств и кредита ВЭБа соотносились как 1 к 3 (ФЗ № 168 от 17.07.2009). Изменения в законодательстве были опубликованы 20 июля 2009 года, а уже 27 июля Наблюдательный Совет ВЭБа принял решение о выделении ОАО «Газпромбанк» по данной схеме 74,3 млрд. рублей (порядка 41,5 % от всего объема распределяемых через положение ВЭБа средств). Подобная «оперативность», а также значительность суммы кредита позволяют сделать предположение о том, что изменения в законодательство были

введены конкретно под данную сделку. Тот факт, что на момент прекращения приема заявок ВЭБом (6 октября 2009 года) в банке рассматривалось 20 заявок на сумму 95,02 млрд. рублей (это превышало остаток средств у ВЭБа к выдаче более, чем в 5 раз) лишний раз подчеркивает, что дефицита в спросе на ресурсы не было, так что смягчение условий доступности ресурсов является крайне спорным. Таким образом, можно сделать вывод о наличии неформального института поддержки государственных финансовых организаций, что отчетливо видно из «перекоса» общего распределения субординированных кредитов (с учетом «Сбербанка», «ВТБ» и «Россельхозбанка») в пользу государственных банков (рис. 1).

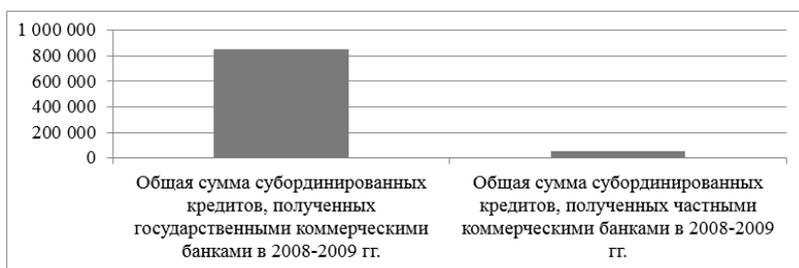


Рисунок 1. Общее распределение субординированных кредитов в 2008–2009 гг. в рамках ФЗ № 173 в разрезе структуры капитала банков (государственная/частная)

Дешевизна ресурсов была обусловлена стремлением правительства к стимулированию промышленности в условиях экономической рецессии. Порядок получения кредитов закреплял финансирование промышленности как целевое направление выдачи ссуд. Формально это позволяет кредитовать как сложные инвестиционные проекты с продолжительными сроками окупаемости, так и текущую деятельность крупного предприятия, которое оптимизирует стоимость кредитного портфеля. Стоимость выданных из субординированного кредита ссуд предприятиям не могла превышать ставки рефинансирования, увеличенной на 3 пункта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях кризиса ликвидности 2008 г. были созданы инструменты и механизмы по поддержке банковской системы, направленные, главным образом, на поддержку государственных коммерческих банков. Такой дисбаланс между поддержкой частного и государственного секторов в банковской системе явно свидетельствует о преимуществах государ-

ственных коммерческих банков в вопросах получения ликвидности от государственных институтов и делает данные преимущества одной из основных характеристик государственного коммерческого банка и банковской системы России в целом.

Список литературы:

1. Закон Российской Федерации «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» от 13.10.2008 № 173 // Российская газета. 2008 г. № 214.
2. Рейтинг банков по собственному капиталу // РБК Рейтинг [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://rating.rbc.ru/articles/2009/06/04/32457573_tbl.shtml?2009/06/04/32457570 (дата обращения: 27.09.2015).
3. S&P: Господдержка банков России превысила 2,5 трлн. рублей // Электронное периодическое издание «Ведомости» (Vedomosti) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2015/09/16/608990-gospodderzhka-bankov-previsila-25-trln> (дата обращения: 10.10.2015).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА

Панькина Галина Николаевна

*старший преподаватель ЯрГУ им. П.Г. Демидова
Ярославский государственный университет им П.Г. Демидова
РФ, г. Ярославль
Email: gnpankina@gmail.com*

OPEN ISSUES OF BUSINESS: NORMAL PROFIT AND ECONOMIC RENT

Galina Pankina

*senior professor of Yaroslavl State University of P.G. Demidov
Yaroslavl State University of P.G. Demidov
Russia, Yaroslavl*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены понятия природной и неприродной видов экономической ренты, экономической ренты как особой экономической категории, производство экономической ренты, внешние и внутренние факторы, влияющие на производство ренты, специфические права собственника на редкий ресурс, возникновение рентных отношений. Представлена классификация видов природной и неприродной экономической ренты.

ABSTRACT

Terms of natural economic rent and unnatural economic rent, economic rent as a specific economic category are considered. Operating of economic rent, internal and external factors influencing at operating of economic rent, specific owner's rights for special resource, rent relations origin. Types of natural economic rent and unnatural economic rent are presented.

Ключевые слова: нормальная прибыль; экономическая рента; основная цель предпринимателя; производство ренты; редкие ресурсы.

Keywords: normal profit; economic rent; main goal of a businessman; rent.

Рыночная модель формирования экономической прибыли (независимо от форм собственности) представляет собой достаточно сложную и противоречивую систему расчетов, связанных с определением доходов и расходов от предпринимательской деятельности. Исследование мирового накопленного опыта позволяет перейти на новую ступень в понимании сущности формирования не только прибыли, но и факторов, которые способны оказать значительное влияние на ее размер. Следует выделить внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на величину экономической прибыли. Сложившиеся цены на продукцию, структурные сдвиги в ассортименте, увеличение объемов производства, снижение издержек, внедрение новых технологий, привлечение квалифицированных кадров и др. относят к внутренним факторам. Налоговая политика, государственное регулирование цен, конъюнктура рынка, уровень инфляции, социальное развитие являются внешними факторами, способными значительно влиять на экономическую прибыль. В условиях острой конкурентной борьбы распределение полученной в бизнесе прибыли производится неравномерно, поэтому в планировании и прогнозировании прибыли необходимо разработать ценовую политику предприятия. Ценовая политика предприятия представляет собой систему долгосрочного и краткосрочного

эффективного планирования поведения предприятия на рынке с учетом использования закономерностей рынка в интересах получения доходов и сверхдоходов, эффективного использования потребляемых ресурсов. Одной из основных целей современных экономических преобразований является развитие единого экономического инструментария, создание экономически мотивированной системы, закреплённой законодательством, которая способна объединить в единую систему расчетов основного показателя деятельности предприятия – финансового результата, выраженного в прибыли или убытке предприятия. Если предпринимателей интересует не только факт получения экономической прибыли, но и ее размер, то поиски сверхприбыли занимают главное место в выборе гибкой ценовой [1, с. 6] и финансовой политики. Представим структуру экономической прибыли как нормальную прибыль и экономическую ренту, которые неодинаковы по своей природе и назначению. Нормальная прибыль должна отражать необходимый и достаточный уровень экономической выгоды от предпринимательской деятельности, при котором все ресурсы, задействованные в бизнесе, использованы, достигается превышение полученных доходов над расходами и имеет целевой характер. Необходимый уровень прибыли определяет размер превышения доходов над расходами, его достаточный размер, который может быть получен при благоприятном стечении рыночной ситуации. Эта часть экономической прибыли составляет обязательный доход, своеобразный гарант существования фирмы в избранном виде бизнеса, цена бизнеса. Эта цена должна быть оправдана эффективностью деятельности предпринимателя и превышать сумму упущенной выгоды, которую предприниматель может иметь в другой сфере деятельности. В противном случае собственник не заинтересован в ведении бизнеса. В рамках одной отрасли норма прибыли отдельных предприятий имеет тенденцию к выравниванию и образованию средней нормы прибыли. При норме прибыли выше среднеотраслевой предприятие может получить большую прибыль. Если общий доход превышает все производственные издержки, включая нормальную прибыль, остаток пойдет предпринимателю в качестве вознаграждения за принимаемый на себя риск и выполнение организующей функции [2, с. 258]. Рента является выражением прибыли, сверх нормального ее значения, полученного в результате использования в экономической деятельности ограниченных во времени и редких или ограниченных ресурсов. Это верхний предел цены, которую предприятие может получить в благоприятных условиях рынка. «Верхний предел цены – это максимально денежная величина,

которую предприятие может получить в благоприятных условиях рынка. Естественно, это тот предел, к которому оно стремится» [1, с. 7]. Присвоение ренты является формой реализации прав собственности на особые, редкие или ограниченные ресурсы. Специфика прав собственности является условием для производства ренты, возникновения рентных отношений, связанных с исключением свободного доступа к ресурсам, приносящим ренту. Главным критерием классификации является источник производства ренты, который позволит выделить экономическую ренту как особую научную категорию, которая имеет свои строго научные принципы и механизмы формирования. Многообразие видов рент приводит к необходимости их классифицировать. Если в эпоху Д. Риккардо рента выступала в качестве земельной ренты (природной, в абсолютной форме), то в настоящее время можно выделить и неприродные ее проявления, которые разнообразнее по экономической сущности. Необходимо научно-обоснованная классификация видов рент, которая способствует более глубокой детализации при рассмотрении общих черт и особенностей в формировании прибыли. Так, например, следует выделить статусную ренту, которая не является природной. Процесс формирования статусной ренты выражается через использование государственных функций в интересах получения ренты отдельными должностными лицами. Статусная рента строится на получении сверхприбыли при условии монополии на такой государственный ресурс, как на объект частной собственности. Статусная рента приносит ущерб другим предпринимателям, который может быть рассчитан с применением методики А. Харберджера [3, с. 77–78]. Если экономисты определяют экономическую ренту как разность между экономической и нормальной прибылью, то возникновение неприродной ренты меняет алгоритм расчета, приводит к извлечению ренты, минуя механизм образования нормальной прибыли. Процесс изменения видов ренты привязан к теории собственности и способам ее производства в рыночных условиях. Через инструмент частной собственности осуществляется процесс присвоения ренты. Непрозрачность процесса формирования ренты позволяет собственнику скрывать реальный ее размер, уходить от налогообложения. Недостаточное отражение вопросов теории и практики возникновения ренты в экономической литературе приводит к искажению в определении категориального аппарата экономической прибыли, механизмов производства экономической ренты как сверх дохода.



Рисунок 1. Виды ренты

Рента может возникнуть в материальном производстве при ограниченности ресурсов, так и в нематериальной сфере (наука, культура, спорт), там, где существует возможность присвоение целью наживы ограниченных и высококачественных ресурсов.

Теория ренты имеет также и социальный аспект. Возникает рентная политика государств, которая осуществляет институциональное регулирование рентных отношений в обществе, рост интересов участников рыночных отношений. Политическая рента имеет многовековую историю, но в экономической литературе она недостаточно описывается. Общественная значимость сверх прибыли позволяет развиваться предприятию, собственнику, государству. Богатство народов, государств основано, в основном, на ренте. В реальной экономике стремление захватить редкие ресурсы, приносящие ренту, приводит к социально-экономическому расслоению общества, социальным и военным конфликтам. Военные конфликты в одних странах, приводит к обогащению других за счет продажи оружия, медикаментов, продуктов первой необходимости. Современное и снятое с вооружения оружие становится предметом торговли, приносящей огромную ренту. Как военная, так и космическая рента позволяет собственнику воспользоваться повышенным спросом на данный достаточно ограниченный и редкий ресурс.

Список литературы:

1. Завьялов Ф.Н. Практическое ценообразование. Руководство для экономистов, маркетологов, бухгалтеров, менеджеров, бизнесменов, студентов, изучающих экономику./ Ярослав. гос. ун-т. Ярославль, 1998. – 97 с.
2. Шумпетер Й.А. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Пер.с 3-го испр.англ. изд. А.В. Кураева. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
3. Harberger A. Monopoly and resource allocation // Amer. Econ. Rev. – 1954. – Vol. 44, – № 2. – 420 p.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Седых Надежда Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Кубанского государственного технологического университета

РФ, г. Краснодар

E-mail: 379186@mail.ru

Кучерова Виктория Сергеевна

студент

Кубанского государственного технологического университета

РФ, г. Краснодар

E-mail: viktoria_kucherova@mail.ru

THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF COMPETITION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Nadezhda Sedykh

associate Professor of Kuban State Technological University

Russia, Krasnodar

Victoria Kucerova

Student Kuban State Technological University

Russia, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты конкуренции. Также раскрыта ее взаимосвязь с глобализацией, что является, несомненно, актуальной темой на сегодняшний день, в связи с формированием глобальной экономики.

ABSTRACT

The article deals with theoretical aspects of competition. Also disclosed its relationship with globalization, which is undoubtedly relevant topic today, in connection with the formation of the global economy.

Ключевые слова: конкуренция; виды конкуренции; глобализация.

Keywords: competition; types of competition; globalization.

На сегодняшний день экономика претерпевает качественные изменения, которые связаны с глобализацией, усилением конкуренции между фирмами, регионами и странами. Рыночная экономика была сформирована в результате развития общественных отношений, которые были призваны регулировать поведение экономических субъектов. Одними из главных признаков рыночной системы являются конкуренция и конкурентные отношения. Без конкурентных начал экономическая система рыночного типа перестанет функционировать и динамично развиваться.

В общем виде конкуренцию можно определить как соперничество между хозяйствующими субъектами за ограниченные ресурсы. Это конкуренция между всеми участниками рынка за наиболее благоприятные условия производства, купли и продажи. Средствами в конкурентной борьбе может быть что угодно: цена, реклама, марка изделия, обслуживание, его качество, условия платежа.

Каждый производитель сам решает, какой использовать метод для наиболее эффективного продвижения своей продукции.

Основными показателями конкуренции являются: свободный вход и выход предприятия на рынок; количество фирм на данном рынке; классификация одинаковых товаров, по каким-либо признакам: цвет, марка, качество и т. д.

Корни понятия конкуренция уходят в далекое прошлое, когда только начало формироваться знакомое нам, на сегодняшний день общество. Но в научный обиход это понятие вошло лишь в XVII–XVIII вв. благодаря представителям классической экономической теории – Д. Рикардо, А. Смиту, Дж. Миллю. Они систематизировали знания, которые были накоплены за долгие века, в области закономерностей экономического поведения. Адам Смит в своей работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» выразил основную роль конкуренции, описав ее действие в принципе «невидимой руки»: каждый индивидуум, преследуя лишь свои собственные эгоистические цели, как бы направляется чьей-то невидимой рукой в интересах достижения наибольшего блага для всех [1]. Им было установлено, что конкуренция – это благо для общества, потому что ведет к наиболее эффективному распределению ограниченных ресурсов и их использованию.

В настоящее время в экономической науке конкуренцию подразделяют на несовершенную и совершенную. несовершенная

включает в себя три модели: олигополия, монополия, монополистическая конкуренция.

Оптимальной принято считать совершенную конкуренцию – идеализированное состояние рынка, при котором отдельные покупатели и продавцы не могут влиять на цену, но формируют её своим вкладом спроса и предложения. В таком случае производители вынуждены оптимизировать свою деятельность, чтобы иметь возможность удовлетворить максимальные потребности клиентов по минимальным ценам.

Фирма, впервые попавшая на рынок совершенной конкуренции, обязана следовать всем правилам, сложившимся на нем. И устанавливать уровень цен на свой товар, который не сильно отличается от уровня других производителей.

Несовершенная конкуренция – это такое состояние рыночной экономики, когда нарушаются условия совершенной конкуренции: на рынке существует уже не много мелких производителей однородного товара, а сокращаются, вплоть до одной, наиболее крупной [2]. Для остальных предприятий – не равный доступ к данным о продукции. Вход на рынок несовершенной конкуренции крайне сложен, так как имеются барьеры. В будущем, данный вид экономики может перерасти в монополистическую. В реальности ситуация чистой или несовершенной монополии случается редко. Чаще встречаются виды менее монополизированного типа рынка – олигополии.

Олигополия – это такой тип рынка несовершенной конкуренции, при котором на рынке действует нескольких продавцов, а появление новых затруднено или невозможно. Перед изменением цен фирма-олигополист должна провести анализ действий конкурентов. Поэтому некоторые фирмы решают вступить в сотрудничество для контроля цен, увеличения выпуска продукции. Тем самым максимизируя свою прибыль. Значение конкуренции в том, что это прямой экономический стимул для развития всей экономики, внедрения и использования новых технологий [4].

Для изучения же конкуренции в современном мире необходимо взять во внимание глобализационные процессы в экономике [3]. При первом рассмотрении может показаться, что глобализация не имеет большого влияния для конкуренции хозяйствующих субъектов в пределах одной страны. Но если посмотреть на этот процесс с точки зрения изменения общих условий экономики, то вывод будет другой. Под влиянием глобализации меняются общие условия хозяйствования, обуславливая опосредованное влияние на конкуренцию субъектов внутри одного государства [5]:

- повышение уровня осведомленности конкурентов о действиях друг друга в связи с развитием средств хранения, исследования и передачи информации;
- ускорение темпа оборота рыночных операций;
- доступ к глобальным объединениям ресурсов;
- изменение во внутренних рынках – углубление сегментации.

Стоит также рассмотреть влияние глобализации на изменение факторов взаимодействия между хозяйствующими субъектами разных государств [6]:

появление значительного количества экономических субъектов, которые стремятся заняться внешнеэкономической деятельностью в связи с повышением конкуренции на внутренних рынках;

- сглаживание потребительских привычек и характера потребления товара и услуг в разных странах;
- развитие международных организаций, которые направлены на развитие мировой торговли и контролирующих равенство условий всех членов;
- благосклонное отношение многих правительств к иностранным инвестициям, что приводит к взаимопроникновению хозяйствующих субъектов.

Делая вывод из вышесказанного, хотя глобализация и не имеет прямой связи с конкуренцией, она, тем не менее, оказывает большое опосредованное влияние. Под влиянием всех изменений основными агентами экономики перестают быть отдельные хозяйствующие субъекты, поскольку их влияние в условиях глобального рынка незначительно [7]. Главная роль в экономических отношениях переходит к так называемым «корпоративным структурам», они представляют собой группы юридических лиц, которые осуществляют взаимодействие в капитале или сотрудничающих в финансово-производственной сфере, объединенных неформальными или формальными координационными центрами и стремящихся к достижению одной цели [8].

Монополизация мировой экономики и появляющийся в результате этого рост экономической концентрации, выступают как предпосылка и как следствие глобализации экономических отношений. На современном этапе развития глобализационных процессов происходит усиление взаимосвязи между категориями конкуренции и монополизации. Основным ее проявлением стали активно разворачивающиеся процессы глобальной интеграции и кооперации, как в сфере производства, так и в сфере потребления мирового и национальных рынков. Под воздействием глобализации

появляются новые типы конкуренции – конкуренция между национальными компаниями и ТНК и конкуренция между региональными подразделениями ТНК [6].

В конкурентной борьбе с ТНК национальные фирмы, сильно уступают в объеме производимой продукции, запасам ресурсов и количеству работников. Также, здесь можно говорить о различных стратегических моделях поведения хозяйствующих субъектов.

Еще один тип конкуренции – это конкуренция между подразделениями самого ТНК, она обязана своим возникновением процессу глобализации и работе самого ТНК. Если рассматривать ТНК с одной позиции, то это экономическая система, которая связана одной стратегией и одним руководством. Но с другой стороны, ТНК это совокупность мелких национальных подразделений.

Также ТНК, как и любой другой экономический субъект, обладает ограниченными ресурсами. Однако у ТНК выбор возможностей и альтернатив для применения имеющихся ресурсов шире, чем у национальных фирм, или фирм, занимающихся традиционной внешнеэкономической деятельностью.

Следовательно, делая вывод из вышесказанного – процесс глобализации имеет влияние на все виды конкуренции. Также мы являемся свидетелями формирования новых видов конкуренции. Это свидетельствует о том, что конкуренция является динамическим процессом.

Список литературы:

1. А. Смит «Исследования о природе и причинах богатства народов». [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf (дата обращения 12.10.2015).
2. Гуляев Г.Ю. Эволюция теории конкуренции// Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28.
3. Козырь Н.С. Подходы к определению глобальной конкурентоспособности. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 26 (311). – С. 39–52.
4. Лехтянская Л.В., Шлепакова К.В. Экономическое значение конкуренции// Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 45.
5. Полтавченко А.А., Седых Н.В. Финансовая политика России на современном этапе. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 43. – С. 186–191.

6. Радюк Е.В., Петренко А.С. Государственная поддержка малого бизнеса в России. В сборнике: Современная наука: опыт, проблемы и перспективы развития. Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. Главный редактор Д.А. Ефремов, ответственный за выпуск А.И. Вострецов. – 2015. – С. 164–167
7. Седых Н.В. Обеспечение эффективности развития предприятий сахарной промышленности в условиях рыночной интеграции// диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2009
8. Семидоцкий В.А., Кутин М.В. Технология целеполагания как элемент механизма стратегического планирования в условиях обострения конкурентной борьбы. Вестник Финансового университета. – 2010. – № 5. – С. 57–60.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

**«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

Сборник статей по материалам
LIV-LV международной научно-практической конференции

№ 10-11 (53)
Ноябрь 2015 г.

Часть I

В авторской редакции

Подписано в печать 11.11.15. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 9,375. Тираж 550 экз.

Издательство АНС «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 4.
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3