



ЦЕНТР

ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ

(г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

XXXI Международная  
Научно-практическая конференция

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ  
В XXI ВЕКЕ: ПРИЧИНЫ И РЕШЕНИЯ»**

**СБОРНИК**  
Тезисов

14.03.2015

г. Санкт-Петербург



**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXXI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ  
УЧЕНЫХ**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ В XXI ВЕКЕ: ПРИЧИНЫ  
И РЕШЕНИЯ»**

**1 Часть  
(14.03.2015г.)**

г. Санкт-Петербург – 2015г.  
© Центр экономических исследований

УДК 330  
ББК У 65  
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований: «Актуальные проблемы экономики в XXI веке: причины и решения» 1 часть: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Центр экономических исследований, 2015. – 104с.  
ISSN: 6827-0151

Тираж - 300 шт.

УДК 330  
ББК У 65  
ISSN: 0869-1325

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

**Контактная информация Организационного комитета конференции:**

**Центр экономических исследований**

*Электронная почта:* [info@cer-spb.ru](mailto:info@cer-spb.ru)

*Официальный сайт:* [www.cer-spb.ru](http://www.cer-spb.ru)

*Адрес для корреспонденции:* 115093, г. Санкт-Петербург, а / я 332

**Содержание**  
**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**

Ермакова Н.В., Матушевская Е.А. АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ .....	5
Мазуренко Т.Я. ВЕЛИЧИНА МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	8
Мешкова С.С., Бахтеев А.В. ТЕОРИЯ АУДИТА: БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ.....	12
Морунов В.В. НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ .....	15
Разуева О.В. ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ В УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЯХ .....	18
<b>ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ</b>	
Амирханян В.А. О НЕКОТОРЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛКАХ СТАНОВЛЕНИЯ НАУКОЕМКОГО СЕКТОРА АРМЕНИИ .....	22
Моисеева М.А. АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ МЕТОДОМ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК .....	25
Султанова Р. Ю., Султанова А. Д. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ - КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ .....	30
Шабанова К. Р. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ .....	32
Янгирова Ю.Е. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА ПОСРЕДСТВОМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	33
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ</b>	
Накипова Г.Н., Курманалина А.К., Дауытказы М.Д. РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ И ЕГО СЕГМЕНТАЦИЯ .....	37
Каршалова А.Д. THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL RISK MANAGENT .....	45
Скопинский А.И. COUNTERPARTY CREDIT RISK AND CREDIT VALUATION ADJUSTMENTS IN LIGHT OF THE BASEL 3 REGULATIONS .....	48
Цороева М.И. ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РФ (РИ).....	51

## **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

Абрамков А.Е. ПРЕДПОСЫЛКИ И СПОСОБЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ .....	55
Аубакиров Г.М., ОГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНЫХ ФЕРМ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	57
Богданова Е.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ВЕРТИКАЛЬНО- ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	61
Гантимуров А.П. ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	65
Джамалудинова М.Ю. ИННОВАЦИИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА.....	67
Куланов А.А. FINANCING OF INVESTMENT IN INTANGIBLE ASSETS.....	72
Махаев А.С. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ БЕЗРАБОТИЦЫ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ .....	75
Михайлова М.В. ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА .....	79
Пинаева И.Ф. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ .....	85
Макаренко Е.В., Поникаров В.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ООО «САДОВОЕ КОЛЬЦО».....	90
Графодатская А. Г., Поникаров В.А. ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ 13 АВТОПАРКА ГУП «МОСГОРТРАНС».....	93
Сутягина А.В. УСЛОВИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ.....	96
Хомбак А.А. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ В ПРОЦЕССЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ КРУПНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ ПО РОССИЙСКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ.....	100

# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

**Ермакова Н.В.**

*студентка*

*Севастопольский государственный университет*

*Г. Севастополь, Российская Федерация*

**Матушевская Е.А.**

*Научный руководитель:*

*Старший преподаватель*

*Севастопольский государственный университет*

*Г. Севастополь, Российская Федерация*

## АНАЛИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАТРАТАМИ

Первоочередной задачей современного предприятия является получение прибыли в размере, достаточном для воспроизводственного процесса. Основным фактором, влияющим на эффективность деятельности компании, является управление затратами. Проблемы, связанные с методологией и организацией управленческого учета и исчислением себестоимости, разрабатывались многими зарубежными и отечественными учеными, такими как: Р. Каплан, Х. Андерсон, М.Р. Метьюс, Т.П. Карпова, М.Ф. Бычков, А.Д. Шеремет и другие.

Несмотря на разнообразие существующих в теории методов управления затратами, на практике применяются только некоторые из них. Выбор соответствующего метода обусловлен, в первую очередь, целями управления, наличием и качеством исходной информации, уровнем квалификации персонала. Наиболее приемлемыми на данном этапе рыночных преобразований (с точки зрения условий хозяйствования) и перспективными (с точки зрения получаемого эффекта от их использования) являются четыре метода: стандарт-костинг, директ-костинг, таргет-костинг и кайзен-костинг.

Метод стандарт-костинг («standart costing»: «стандарт» – количество необходимых для производства единицы продукции затрат; «костинг» – денежное выражение этих затрат) представляет собой систему учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат. До 1919 г., данный метод назывался методом нормативной себестоимости (predetermined), сметной себестоимости или себестоимости, скалькулированной предварительно (estimated); исторически явился прообразом отечественной системы нормативного учета. Основы метода стандарт-костинг были заложены американским экономистом Г. Эмерсоном. По его мнению, подлинная цель учета должна состоять в том, чтобы увеличивать число и интенсивность предостережений, необходимых для определения правильного целевой функции предприятия. Суть их — в фиксации всех отклонений от нормы. Следовательно, весь хозяйственный процесс должен быть строго проконтролирован еще до его реализации [4].

В 1936 г. американский экономист Д.Ч. Гаррисон разработал концепцию метода директ-костинг («direct costing»), согласно которому в составе себестоимости учитывались только прямые затраты. Вначале эта концепция не получила широкого признания; ее противники утверждали, что для акционеров и управляющих, в первую очередь, важна информация о полной себестоимости. В 30-е годы XX в. исследования в области системы директ-костинг проводили В. Раутенштраух, Дж.Х. Уильямс, Ч.М. Кнопфель [3].

Также, вклад в развитие системы директ-костинг внес К. Румел, а именно — ввел понятие «учет затрат по блокам». По его мнению, если блок постоянных затрат противопоставить блоку пропорциональных затрат и отнести на изделие только пропорциональные затраты, а не эксплуатационные расходы, то такую систему следует называть «учетом затрат по блокам». Сущность идеи К. Румеля состоит в разделении затрат, пропорциональных объему, и затрат, пропорциональных длительности календарного периода. При этом затраты, пропорциональные объему, относятся прямо на носители затрат, в то время как затраты, пропорциональные длительности периода, собираются как нераспределенные в одном блоке. В целом, система директ-костинг базируется на том, что все затраты делятся на переменные (непосредственно относящиеся на тот или иной вид изделия) и постоянные (являющиеся накладными в отношении изделий, покрываемые за счет дохода). Производственная себестоимость произведенной и реализованной продукции формируется только из переменных производственных затрат, находящихся в прямой зависимости от технологического процесса и организации производства. По способу отнесения на себестоимость продукции они, в основном, являются прямыми, так легко поддаются нормированию на единицу выпускаемой продукции. Постоянные затраты не связаны непосредственно с производственным процессом, собираются на отдельном счете и по окончании отчетного периода полностью списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции, в данном отчетном периоде [5].

Основные положения метода таргет-костинг («target costing») были разработаны в Японии и впервые применены на практике в 1965 г. корпорацией Toyota. Первым же, кто сформулировал современное понятие «таргет-костинг» был Т. Хиромото, опубликовавший в 1988 г. одну из самых цитируемых в последующие годы статей, посвященных достижениям японского управленческого учета. До него термин «таргет-костинг» в англоязычных деловых и профессиональных изданиях не употреблялся. Тем не менее, американцы приписывают первенство разработки данного метода Л. Майлзу, управляющему североамериканской компанией General Electric. Применяемая им в 1947 г. система управления целевыми затратами (target cost management) является отдаленной версией современной концепции таргет-костинг. В основе концепции «таргет-костинг» заложены планирование и снижение затрат на производство новой продукции. Основной формулой таргет-костинга является определение себестоимости продукции, которая исчисляется как разность между ценой и прибылью. Зарубежные ученые-экономисты восхваляют таргет-костинг за его простую формулу расчета, отсутствие калькулирования затрат,

снижение трудоемкости расчета. При этом в России эта концепция до сих пор не получила широкого распространения [1].

В отличие от «таргет-костинг», решающего проблему снижения затрат и эффективного управления издержками на стадии планирования, «казен-костинг» решает ту же задачу на стадии производства. Кроме того, «кайзен-костинг» предполагает более широкую сферу применения, нежели традиционное управление затратами, направленное на формирование нормативных показателей затрат, анализ расхождений и принятие корректирующих мер. В основе «кайзен-костинг» лежит японская философия «кайдзен» (что в переводе с японского означает «улучшение, усовершенствование маленькими шагами») и понятие «бережливого производства» (лин-технологии). Цель применения данной системы учета затрат сводится к стремлению устранить все виды потерь. Главная задача «кайзен-костинг» — не поддержание производства в стабильном состоянии в соответствии со стандартами, а постоянное усовершенствование ключевых процессов за счет исключительно внутренних резервов таким образом, чтобы издержки на них непрерывно снижались. Кайзен-костинг позволяет организованно и целенаправленно осуществлять политику снижения себестоимости, рационально инвестировать денежные средства в новые продукты, координировать действия множества людей, вовлечённых в производственный процесс, и совместными усилиями добиваться достижения поставленных целей. Таким образом, «кайзен-костинг» позволяет организованно и целенаправленно осуществлять политику снижения себестоимости, рационально инвестировать денежные средства, координировать действия множества людей, вовлечённых в производственный процесс, и совместными усилиями добиваться достижения поставленных целей [2].

В современных условиях хозяйствования применение предприятиями метода таргет-костинг является более перспективным и выгодным, поскольку данный метод совмещается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочными процедурами. Так же, в данном методе происходит переплетение маркетингового и аналитического учета, поддерживается стратегия снижения затрат на стадии проектирования продукта, в целом метод является стратегическим, а не сугубо операционным, инструментом, помогает мотивировать ориентированное на рынок поведение сотрудников, указывая на допустимую с точки зрения рынка себестоимость.

Таким образом, можно сделать вывод, что российским предприятиям следует, помимо финансового, вести и управленческий учет для внутренних целей планирования и контроля над расходованием средств, а также осуществлять деление затрат на постоянные и переменные. Это довольно сложно, ведь лишь некоторые затраты являются чисто постоянными или чисто переменными, однако каждое предприятие должно самостоятельно разделить свои затраты на эти две группы, так же как и, в идеале, в случае выбора базы для распределения накладных расходов. И все же осуществлять управление

затратами на предприятии должны менеджеры очень высокой квалификации, ведь даже самая совершенная система учета затрат не способна улучшить деятельности предприятия, весь экономический эффект достигается за счет принятых на ее основе управленческих решений. А для повышения качества этих решений предприятия должны постоянно совершенствовать свою систему управления затратами.

### Литература

1. Желтова М. Ф. Кайзен-костинг и таргет-костинг как направление повышения эффективности деятельности предприятий / М. Ф. Желтова, И. Ф. Меркулова // Молодой ученый. — 2013. — №12. ( Электронный источник) <http://www.moluch.ru/archive/59/8547/>

2. Пузыня Т.А. Таргет-костинг и кайзен-костинг – инновационные концепции отечественного бухгалтерского учета // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 7 (Электронный источник) <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15988>

3. Асаул А.Н. - Управление затратами в строительстве: Под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009 (Электронный источник) [http://www.aup.ru/books/m1/4\\_1\\_2.htm](http://www.aup.ru/books/m1/4_1_2.htm)

4. Крипак И.С. Методы управления затратами // БизнесИнформ. – 2013. - №1(Электронный источник) <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-zatratami-1>

5. Нуныян О.А. Методы учета затрат и управления затратами предприятия / Нуныян О.А., Толстолесова Л.А. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2013 (Электронный источник) <http://sibac.info/11747>

**Мазуренко Т.Я.**

*преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Оренбургский государственный Аграрный Университет  
г. Оренбург, РФ*

### **ВЕЛИЧИНА МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Одним из наиболее эффективных механизмов защиты интересов хозяйствующего субъекта от разнообразных коммерческих рисков является создание резервного капитала, обеспечивающего сопротивляемость отрицательным внешним воздействиям. Величина резервного капитала зависит от полученного хозяйствующим субъектом финансового результата, а также от решения учредителей о его распределении и может изменяться каждый год. Формирование резервного капитала носит как обязательный, так и добровольный характер. В первом случае он создается в соответствии с федеральными законами, регулирующими правовой статус того или иного типа юридического лица, а во втором согласно учредительным документам и учетной политике хозяйствующего субъекта.

В соответствии с п. 1 ст. 35 Федерального закона от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» в обществе создается резервный капитал в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 5 % от его уставного капитала. Резервный капитал общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5 % от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества. Резервный капитал общества предназначен для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств. Резервный капитал не может быть использован для иных целей [3].

Исследование истории регулирования минимального размера величины резервного капитала для акционерного общества показало, что с 1990 года до 1 января 1996 г. он не мог быть меньше 10 % от суммы уставного капитала (Положение об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью, утвержденное Постановлением Совмина СССР от 19.07.1990г.). С 1 января 1996 г. по 1 января 2002 г. минимальный размер величины резервного капитала для акционерного общества должен был установлен не менее 15 % его уставного капитала (ст. 35 Федерального закона от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»). Начиная с 1 января 2002 г. по настоящее время, минимальный размер величины резервного капитала для акционерного общества должен быть не менее 5 % его уставного капитала (Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 120-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об акционерных обществах»).

В соответствии с п. 1 ст. 30 Федерального закона от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» общество может создавать резервный капитал в порядке и размерах, предусмотренных уставом общества [2]. Порядок формирования и использования резервного капитала закон об обществах с ограниченной ответственностью не регулирует.

В соответствии со ст. 11 Федерального закона от 08.05.96 № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимый фонд кооператива, используемый в целях, определяемых уставом кооператива. Решение об образовании неделимого фонда кооператива принимается по единогласному решению членов кооператива, если уставом кооператива не предусмотрено иное. Имущество, составляющее неделимый фонд кооператива, не включается в паи членов кооператива. На указанное имущество не может быть обращено взыскание по личным долгам члена кооператива [1].

Законодательный обзор показывает, что резервный капитал должен обязательно создаваться в акционерных обществах. В обществах с ограниченной ответственностью и производственных кооперативах создание резервного капитала (неделимого фонда) необязательно: для них это не обязанность, а право, которое должно быть закреплено уставом (учредительными документами) соответствующего хозяйствующего субъекта.

Формирование резервного капитала происходит за счет ежегодных отчислений от чистой прибыли до тех пор, пока его размер не станет равным установленной величине. По общему правилу распределение прибыли относится к исключительной компетенции:

- общего собрания акционеров (п. 11 п. 1 ст. 48 Федерального закона от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»);

- общего собрания участников общества (п. 7 п. 2 ст. 33 Федерального закона от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»);

- общего собрания членов кооператива (п.1 ст. 15 Федерального закона от 08.05.96 № 41-ФЗ «О производственных кооперативах»).

Зачисление чистой прибыли отчетного года в резервный капитал среди других направлений её использования должно быть определено в решении общего собрания, которое производится уже после окончания финансового года. Решение общего собрания является основным документом создания, пополнения и использования резервного капитала. Отчисления в резервный капитал отражают в бухгалтерском учете уже следующего года – на дату решения общего собрания акционеров, участников общества, членов кооператива бухгалтерской записью по дебету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в корреспонденции со счетом 82 «Резервный капитал».

На наш взгляд, установленный минимальный размер величины резервного капитала для акционерного общества – 5 % его уставного капитала, очень мал. Так, для открытых акционерных обществ минимальный уставный капитал составляет 1000 МРОТ или 100000 руб., минимальный размер резервного капитала составит:  $100000 \text{ руб.} \times 5 \% / 100 \% = 5000 \text{ руб.}$  Для закрытых акционерных обществ минимальный уставный капитал составляет 100 МРОТ или 10000, минимальный размер резервного капитала составит:  $10000 \text{ руб.} \times 5 \% / 100 \% = 500 \text{ руб.}$  Данные размеры не способны выступить надежным страховым фондом возмещения убытков и защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у организации. При ежегодном уровне инфляции в размере 7 – 11% (в 2014 г. официальный уровень инфляции – 11,36) и уставный, и резервный капитал будут только обесцениваться. При выборе решения о размерах пополнения резервного капитала и выплаты дивидендов (доходов) акционерами или участниками общества (членами кооператива) резервный капитал (неделимый фонд) всегда будет проигрывать выплате дивидендов.

Мы считаем, что в современных условиях регулярно возникающих мировых финансовых и политических кризисов, вступления нашей страны в ВТО для отечественных хозяйствующих субъектов необходимо закрепить обязанность создания резервного капитала в законодательной базе соответствующих федеральных законов с минимальным размером величины:

- для акционерного общества – 50 % его уставного капитала;

- для общества с ограниченной ответственностью – 50 % его уставного капитала;

- для производственного кооператива – 30 % его паевого фонда, который определяет минимальный размер имущества кооператива, гарантирующего интересы его кредиторов.

Таким образом, предлагаемый минимальный размер резервного капитала составит:

- для открытого акционерного общества:  $100000 \text{ руб.} \times 50 \% / 100 \% = 50000 \text{ руб.}$ ;

- для закрытого акционерного общества:  $10000 \text{ руб.} \times 50 \% / 100 \% = 5000 \text{ руб.}$ ;

- для общества с ограниченной ответственностью:  $10000 \text{ руб.} \times 50 \% / 100 \% = 5000 \text{ руб.}$

Предлагаемый минимальный размер резервного капитала в 50 % для открытого и закрытого акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью обусловлен необходимостью увеличить ответственность хозяйствующих субъектов и дать кредиторам дополнительные гарантии стабильной финансово-хозяйственной деятельности. Для производственного кооператива мы считаем необходимым закрепить минимальный размер неделимого фонда в 30 % его паевого фонда, так как данная организационно-правовая форма распространена, в основном, в сельском хозяйстве, экономика которого убыточна и государственная поддержка производства сельскохозяйственной продукции осуществляется не на должном уровне. Если сделать меньше 30 %, то это ограничит число надежных кредиторов, поставщиков, инвесторов, если поднять больше 30 %, то у хозяйствующего субъекта может не хватить источника постоянно поддерживать его на этом уровне.

Таким образом, исследовав законодательную базу (федеральные законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О производственных кооперативах»), считаем необходимым, дополнить её условием о законодательном закреплении обязательного создания резервного фонда (неделимого фонда для производственных кооперативов) с минимальным размером величины: для акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью – 50 % от его уставного капитала; для производственного кооператива – 30 % от его паевого фонда, который определяет минимальный размер имущества кооператива, гарантирующего интересы его кредиторов.

#### **Список использованной литературы**

1. О производственных кооперативах: федеральный закон от 08.05.1996 № 41-ФЗ – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122361> (дата обращения: 25.02.2015)

2. Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон от 8 февраля 1998г. № 14-ФЗ – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_140264/?frame=3](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140264/?frame=3) (дата обращения: 01.03.2015).

3. Об акционерных обществах: федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp/> (дата обращения: 22.02.2015).

**Мешкова С.С.**

*студентка 3 курса Экономического факультета  
Южный Федеральный университет  
г. Ростов-на-Дону, РФ*

**Бахтеев А.В.**

*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Южный Федеральный университет  
г. Ростов-на-Дону, РФ*

## **ТЕОРИЯ АУДИТА: БАЗОВЫЕ КАТЕГОРИИ**

Важность исследования базовых категорий аудита связана с необходимостью формирования теоретических основ аудита как науки. В нормативных документах, регулирующих аудиторскую деятельность, отсутствуют определения ряда базовых категорий, что усложняет их понимание, в т.ч. в целях применения в практической деятельности. Категории – это наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания. По мнению Кондрашовой Н.Г., «базовые категории аудита раскрывают существенные свойства, связи, отношения и явления, свойственные этой области знаний». [5, с.208]. Выделяют такие базовые категории аудита, как [5, с.208]: существенность, аудиторская выборка, аудиторский риск, аналитические процедуры, аудиторские доказательства, профессиональное суждение, мнение аудиторов, аудиторское заключение, качество аудита и др. Проанализируем эти категории, особое внимание уделив тем, определения которым не даны в действующих стандартах аудиторской деятельности.

В большинстве теоретических исследований в области аудита категории «существенность» и «аудиторская выборка» определяются в контексте их трактовки ФПСАД: «Информация *существенна*, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности». «*Аудиторская выборка (выборочная проверка)* – применение аудиторских процедур менее чем ко всем элементам одной статьи отчетности или группы однотипных операций».

Исследованию категории риска посвящено значительное количество работ таких авторов, как Гринченко В.А., Коновалова Н.В., Кондрашова Н.Г. Так, Гринченко В.А. предлагает следующую дефиницию [3, с.11]: *аудиторский риск* – это «неотъемлемая вероятность того, что аудитор даст в той или иной степени неверное заключение в отношении аудируемой информации, если такая вероятность не была субъективно оценена аудитором количественно на основе разработанной системы оценки рисков и использована в ходе аудита».

Изучением категории «аналитические процедуры» занимались Прокопьева Ю.В., Шешукова Т.Г., Береснева А.В., Амелина Е.С., Мечева Е.Ю. Например, Прокопьева Ю.В. дает определение аналитических процедур, делая акцент на наличии причинно-следственной связи между исследуемыми показателями: «аналитические процедуры в аудиторской деятельности – это оценка финансовой и нефинансовой информации, основанная на исследовании

существенных показателей, их соотношений, выявлении и рассмотрении тенденций (особенно необычных), вызванных наличием явной причинно-следственной связи между анализируемыми показателями» [6, с.13].

Категорию «аудиторские доказательства» рассматривали многие исследователи, например Юдинцева Л.А., Якимова В.А., Бычкова С.М. и др. Проанализировав определения разных авторов, можно выделить три основных подхода к пониманию категории «аудиторские доказательства»: во-первых, как информация о деятельности аудируемого лица, полученная в ходе проверки (информация от клиента и третьих лиц, устные разъяснения, аудиторские документы) (Юдинцева Л.А. [10, с.70]; Якимова В.А. [11, с.7]; Шапошников А.А., Остапова В.В., Кузнецова С.В. [8, с.4]); во-вторых, как процесс, определенная последовательность действий, которые необходимо предпринять, чтобы убедиться в достоверности определенных утверждений (Шапошников А.А., Остапова В.В., Кузнецова С.В. [8, с.4]); и в-третьих, как факты, служащие в качестве обоснования истинности или ложности суждения (Кондрашова Н.Г. [5, с.208]; Юдинцева Л.А. [10, с.70]; Бычкова С.М. [2, с.13]).

В теории аудита отсутствуют единые подходы к дефиниции «профессиональное суждение». Его определение не дается ни в одном нормативном акте, регламентирующем аудиторскую деятельность, несмотря на достаточно частое упоминание данной категории в стандартах аудита как инструмента, применяемого на всех этапах аудиторской деятельности. Ряд ученых считают профессиональное суждение синонимом мнения аудитора: «это мнение, заключение определенного лица, являющееся основанием для принятия им решения в условиях неопределенности» [9, с.47]. Другие исследователи считают его инструментом, основой для формирования мнения аудитора, но не его синонимом. Б.Д. Дивинский определяет его как «некий экспертный метод оценки в недостаточно формализованных ситуациях и процедурах, а также выбор из имеющихся вариантов при отсутствии очевидных аргументов для однозначного выбора» [4, с.20]. У Баранова П.П. это «зафиксированный в рабочей документации логически обоснованный вариант решения профессиональной проблемы, сформированный аудитором в условиях неопределённости в результате исследования, базирующегося на реализации профессиональных компетенций и практического опыта при соблюдении норм профессиональной этики» [1, с.24]. Итак, можно определить основные черты профессионального суждения: 1) связано с точкой зрения, субъективным мнением аудитора, 2) предполагает наличие профессиональной компетентности, опыта, знаний, квалификации, 3) применяется в условиях неопределенности, 4) используется на всех этапах аудиторской деятельности.

В исследованиях по теории аудита выделяется два основных подхода к категории «мнение аудитора». В «узком» смысле это «обобщение и выражение аудитором своего суждения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности», а в «широком» – «индивидуальная форма мышления аудитора по поводу достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, основанная на его профессиональном суждении и опыте» [10, 40]. Такая трактовка мнения аудитора позволяет определить его форму и содержание. По форме – это

результат работы аудитора, представленный в виде документа, имеющего определенную юридическую силу – аудиторского заключения. А по содержанию – это профессиональное суждение о бухгалтерской отчетности.

В теоретических работах в области аудита, а также в нормативных актах сущностью аудиторского заключения считается мнение аудитора, которое является утверждением или выводом по результатам проверки. По сути, аудиторское заключение – это итоговый документ аудиторской проверки, отражающий главную цель аудита – формирование мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее соответствии законодательству.

Существуют различные определения качества аудита. Руденко К.В. в своей диссертационной работе выделяет три основных подхода к данному понятию [7, с.7]: 1) подход на основе понимания сущности аудита – как удовлетворение потребностей основных групп пользователей результата аудита (аудиторского заключения); 2) подход на основе свойств результата оказания услуг – основан на требованиях пользователей к результату аудита; 3) подход на основе характеристики аудиторской деятельности – совокупность теоретических, методических и организационных свойств аудиторской услуги.

Итак, проанализировав базовые категории аудита, можно дать следующее определение: это наиболее общие и основополагающие понятия, отражающие существенные свойства, связи, отношения и явления, свойственные аудиту как области знаний, и позволяющие сформировать теорию аудита и методику его проведения. Данная дефиниция, по нашему мнению, наиболее полно характеризует сущность и значение базовых категорий аудита, доказывая необходимость их дальнейшего исследования с целью формирования теоретических основ аудита как науки.

#### **Список использованной литературы**

1. Баранов П.П. Развитие концепции профессионального суждения в аудите: теория и методология: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12 / П.П. Баранов // Новосибирский гос-ный ун-т экономики и управления. – Новосибирск, 2013. – 47с.

2. Бычкова С.М. Доказательства достоверности данных учета и отчетности / С.М. Бычкова // Аудиторские ведомости. – 2007. – № 8. – С.13-20.

3. Гринченко В.А. Развитие методики оценки аудиторских рисков в процессе аудита: автореф. дис. ... канд-та экон. наук: 08.00.12 / В.А. Гринченко // Донской гос-ный аграрный ун-т. – Ростов н/Д, 2012. – 25с.

4. Дивинский Б.Д. Профессиональное суждение аудитора при определении уровня существенности в аудите / Б.Д. Дивинский / Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2004. – № 11. – С.20-22.

5. Кондрашова Н.Г. Институциональная концепция аудита [Текст] / Н.Г. Кондрашова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №4. – С. 206-210.

6. Прокопьева Ю.В. Методическое обеспечение применения аналитических процедур в процессе аудиторской проверки нематериальных активов: автореф. дис. ... канд-та экон. наук: 08.00.12 / Ю.В. Прокопьева // Оренбургский государственный университет. – Оренбург, 2013. – 25с.

7. Руденко К.В. Развитие организационно-методического обеспечения внутреннего контроля качества услуг в аудиторских организациях: автореф. дис. ... канд-та экон. наук: 08.00.12 / К.В. Руденко // Ростовский гос-ный экономический ун-т (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2013. – 25с.

8. Шапошников А.А., Остапова В.В., Кузнецова С.В. Аудиторские доказательства: сущность и специфика [Текст] / А.А. Шапошников, В.В. Остапова, С.В. Кузнецова // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 3. – С. 3-10.

9. Шнейдман, Л.З. Как читать аудиторское заключение [Текст] / Л.З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 8. – С.47-52.

10. Юдинцева Л.А. Развитие методического обеспечения формирования аудиторского заключения о бухгалтерской (финансовой) отчетности: дис. ... канд-та экон. наук: 08.00.12 / Л.А. Юдинцева // Вятская гос-ная сельскохозяйственная академия. – Киров, 2014. – 218с.

11. Якимова В.А. Организационно-методическое обеспечение оценки аудиторских доказательств: автореф. дис. ... канд-та экон. наук: 08.00.12 / В.А. Якимова // Амурский гос-ный ун-т. – Оренбург, 2014. – 25с.

**Морунов В.В.**

*к.э.н., старший преподаватель кафедры информационных технологий  
Лениногорского филиала ФГБОУ КНИТУ-КАИ,  
г. Бугульма, РФ*

## **НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Основным документом в Российской Федерации, нормативно регламентирующим учетный процесс в организации (хозяйствующем субъекте), является Федеральный закон N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" от 6 декабря 2011 г. С вступлением в силу этого федерального закона у компаний возникла необходимость осуществления внутреннего контроля за ведением бухгалтерского учета: согласно ст. 19 Закона N 402-ФЗ экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [5]. Таким образом, законодатель нормативно обозначил обеспечение внутреннего контроля, прежде всего, через организацию учетного процесса.

Учетную систему хозяйствующего субъекта можно признать достаточной, эффективной и отвечающей требованиям внутреннего контроля при наличии следующих условий:

1) в организации (хозяйствующем субъекте) разработана, а также фактически внедрена и используется система внутренних стандартов учетного процесса; 2) внутренние органы осуществляют контроль над исполнением внутренних стандартов учетного процесса; 3) между сотрудниками разделены ответственность и полномочия в целях обеспечения контроля и оперативного выявления и недопущения нарушений финансово-хозяйственной деятельности в организации; 4) организована система документооборота; 5) установлен порядок хранения первичных документов, регистров учета, отчетности; 6)

разработана и внедрена система обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей в местах их хранения и на участках движения; 7) производятся внезапные инвентаризации и ревизии; 8) действует эффективная система обучения и подготовки сотрудников, участвующих в организации учетного процесса и осуществляющих основные учетные процедуры, а также принимающих решения на различных стадиях учета.

Под учетной системой, по нашему мнению, следует понимать организованную систему, охватывающую процедуры по сбору, регистрации, обработке и предоставлению данных (информации) об активах и обязательствах организации (хозяйствующего субъекта). Правильно организованная учетная система должна включать эффективную систему бухгалтерского учета, обеспечивающую полноту, реальность, своевременность, достоверность отражения фактов хозяйственной деятельности, их правильную и достоверную оценку, классификацию и обобщение.

Понятие «внутренний контроль» достаточно новое для российской научной школы и практики ведения бизнеса, которое не имеет отечественной теоретической базы и достаточного нормативного (законодательного) обоснования. На практике у компаний возникает большое количество вопросов о методике организации и осуществления внутреннего контроля бухучета. На ряд таких вопросов получен ответ в Письме Минфина России от 25.12.2013 N 07-04-15/57289, к которому прилагается информационный документ N ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности". Согласно Письму Минфина внутренний контроль - это процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- эффективность и результативность своей деятельности, в т.ч. достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;
- соблюдение применимого законодательства, в т.ч. при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Внутренний контроль должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской и иной отчетности, Эффективность внутреннего контроля может быть ограничена: 1) изменением экономической конъюнктуры или законодательства, возникновением новых обстоятельств вне сферы влияния руководства компании; 2) превышением должностных полномочий руководством или иным персоналом организации, включая сговор персонала; 3) возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни, ведения бухучета, в т.ч. составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Порядок организации внутреннего контроля, в т.ч. обязанности и полномочия подразделений и персонала экономического субъекта,

определяется в зависимости от характера и масштабов деятельности компании, особенностей ее системы управления. При организации внутреннего контроля необходимо исходить из того, что:

- внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления предприятием, во всех его подразделениях;
- в осуществлении внутреннего контроля должен участвовать весь персонал компании в соответствии с его полномочиями и функциями;
- полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление.

Основными элементами внутреннего контроля организации являются: контрольная среда, оценка рисков, процедуры внутреннего контроля, информация и коммуникация, оценка внутреннего контроля.

Порядок организации внутреннего контроля, в т.ч. обязанности и полномочия подразделений и персонала экономического субъекта, определяется в зависимости от характера и масштабов деятельности компании, особенностей ее системы управления. При организации внутреннего контроля необходимо исходить из того, что: 1) внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления предприятием, во всех его подразделениях; 2) в осуществлении внутреннего контроля должен участвовать весь персонал компании в соответствии с его полномочиями и функциями; 3) полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление.

Отдельно надо отметить, что немаловажную роль в обеспечении эффективности системы внутреннего контроля в организации сегодня играет налоговый учет. Многие отечественные ученые-экономисты (например, д.э.н., проф. Куликова Л.И., д.э.н., проф. Рассказова-Николаева С.А.) имеют точку зрения, что информационной основой для налогового учета в РФ является информация и данные, используемые для ведения бухгалтерского учета. Говоря о налоговой учету в системе внутреннего контроля, стоит обратить внимание, что налоговый учет как отдельная от бухгалтерского учета категория получил в России достаточное внимание, благодаря нормативному закреплению в ст. 313 Налогового кодекса РФ (часть 2, глава 25 «Налог на прибыль организаций»). До этого о его самостоятельности в отечественной научной литературе упоминали намного реже.

Итак, в соответствии с нормами ст. 313 НК РФ, налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ [4]. Таким образом, мы видим, что налоговое законодательство использует термины и определения, используемые при осуществлении норм бухгалтерского законодательства, например, первичные документы, т.к. в НК РФ не содержится понятия «первичный документ для целей налогового учета». При всем этом, необходимо отметить, что такое закрепление регламентируется ст. 11 части 1 НК РФ: «1. Институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в настоящем Кодексе, применяются в

том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено НК РФ» [3].

По ст. 313 НК РФ подтверждением данных налогового учета являются: 1) первичные учетные документы (включая справку бухгалтера); 2) аналитические регистры налогового учета; 3) расчет налоговой базы [4].

Суть важности налогового учета для системы внутреннего контроля можно свести к очевидному: правильная организация системы бухгалтерского учета приведет к минимизации налоговых рисков, и здесь налоговый учет имеет дублирующую контрольную функцию, позволяющую правильно посчитать налоговые обязательства организации.

#### **Список использованной литературы**

1. Морунов В.В. Внутренний налоговый контроль: методологические аспекты и нормативное регулирование // Сборник научных работ VII Международной научно-практической конференции "Современные концепции научных исследований", № 7, 2014. - 172 с. - с. 112-114;

2. Морунов В.В. Необходимость внутреннего налогового контроля в организации // Материалы VI Международной научно-практической конференции: "Научные перспективы XXI века. Достижения и перспективы нового столетия" (Россия, г.Новосибирск, 14-15.11.2014г.). Часть 1. Новосибирск: Редакция ежемесячного научного журнала Международного научного института "Educatio", №6 / 2014. - 166 с. - с. 102-104;

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015);

5. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ.

**Разуева О.В**

*Магистрант, Уральский федеральный университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина, Россия, г.Екатеринбург*

#### **ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ В УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЯХ**

В настоящее время себестоимость является важным фактором для любого вида деятельности, но в некоторых отраслях ее оптимизация наиболее важна, в виду сложных экономических условий и особенностей функционирования отрасли. Одной из таких отраслей является ЖКХ, и особенно управляющие компании, которые в силу ряда причин обязаны обосновывать свои затраты, а в условия конкуренции на рынке услуг и искать методы их снижения для формирования оптимальных цен на услуги.

Цель данной статьи - изучить мероприятия по оптимизации затрат управляющих компаний.

Анализ данных последних лет свидетельствует о низкой эффективности использования ресурсов и относительно высокой себестоимости услуг ЖКХ,

порождающих неконкурентоспособность управляющих компаний. Это насущные проблемы практически любой управляющей компании, в том числе и Свердловской области.

Как правило, задачи повышения конкурентоспособности пытаются решать с использованием методов финансового менеджмента, но последний игнорирует саму природу затрат и не дает ответов на вопросы оптимизации расходов.

Оптимизируя затраты, Денисова Н.И. предложила разбить хронологический мониторинг затрат УК на самостоятельные этапы [3]:

- анализ сложившейся структуры затрат в прошлом. На этом этапе важно выяснить все элементы структуры операционных и затрат обслуживающих подразделений;

- изучение и оценка затрат УК в соотношении с итоговыми показателями доходности каждой отдельной операции и определение эффективности этих затрат. Главным на этом этапе мониторинга является возможность предсказать развитие событий и оценить возможные меры для корректировки ситуации и, как следствие, затрат Управляющих компаний.

Основным критерием целесообразности этих затрат выступает их окупаемость в форме дополнительно обеспеченной прибыли или предотвращенных убытков.

Карпович Л.В. с целью оптимизации себестоимости Управляющих компаний предлагает использовать возможности НК РФ [5]. В соответствии с п. 3 ст. 260 НК РФ с целью обеспечения равномерного включения в себестоимость услуг затрат на проведение ремонтных работ Управляющие компании могут создавать резерв на ремонт основных средств. Порядок его формирования определен ст. 324 НК РФ. При этом необходимо иметь в виду, что объекты инженерной инфраструктуры обычно не являются собственностью организаций ЖКХ. Поэтому при формировании резервного фонда важны особенности договорных взаимоотношений между субъектами собственности жилищного фонда и объектов коммунального назначения (так называемой службой заказчика) и субъектами хозяйствования - предприятиями различных организационно-правовых форм, оказывающими жилищно-коммунальные услуги.

По мнению Бычковского И.В., основным методом оптимизации себестоимости управляющих компаний является внедрение системы контроля и управления материально-производственными запасами, которое позволит оптимизировать материальные расходы, снизить себестоимость услуг Управляющих компаний. Для этого автор предлагает использовать следующие инструменты [1]:

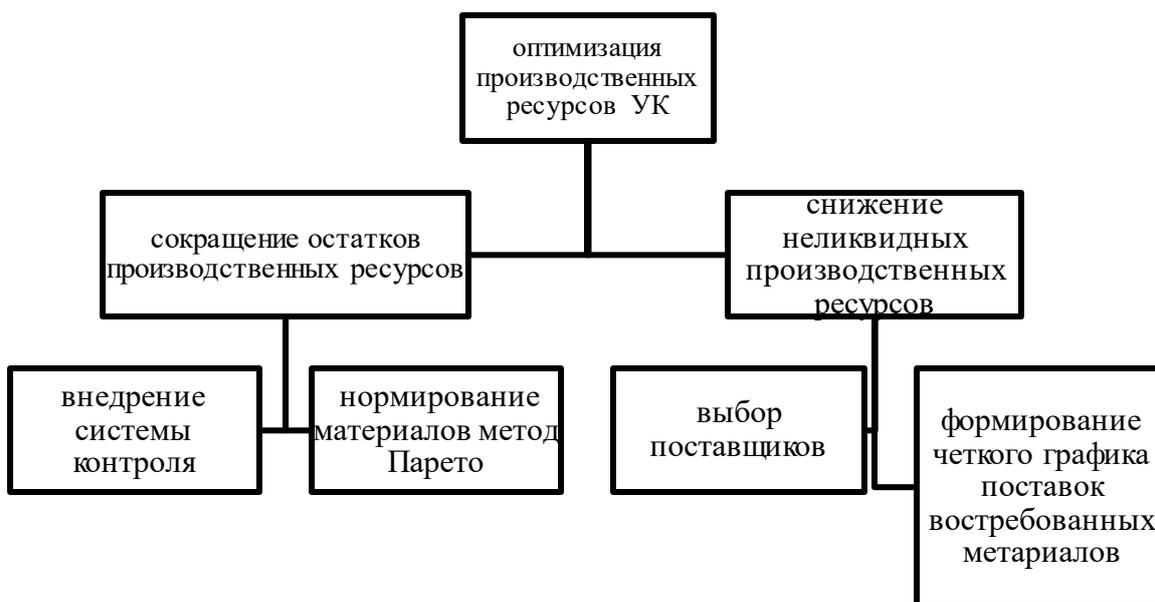


Рисунок 1 - Последствия изменения запасов производственных ресурсов для предприятия

Ефимычев Ю.И. в деятельности УК рекомендует вводить в технологию оптимизации затратами следующие элементы [4]:

- применение методов управления, направленных на рациональное использование потенциала управляющей компании, упорядоченность и эффективность организации структуры между структурными подразделениями;
- разработку организационно-экономического механизма управления затратами управляющей компании с уточнением перечня сбалансированных показателей, характеризующих все статьи затрат, их пороговых значений;
- совершенствование функциональной модели управления бизнес-процессами ресурсами управляющей компании с учетом использования методов оптимизации финансовых результатов;
- совершенствование системы планирования расходов на основе использования статистических данных мониторинга диспропорции в деятельностном процессе.

Интересный подход в части оптимизации себестоимости услуг Управляющих компаний предлагает Борзенец В.Н [2]. Он обращается к опыту одной из управляющих компаний г.Екатеринбург, которая была убыточной до внедрения программы оптимизации затрат. В рамках программы была проанализирована структуру себестоимости продукции. Как выяснилось, наиболее значимые в структуре затрат издержки на: материалы – 25 процентов, транспорт – 15 процентов, расходы на оплату труда (включая страховые взносы и платежи в фонды) – 20 процентов. Было решено сконцентрировать усилия на оптимизации этих статей расходов. Для этого принять ряд мер. Самый простой

вариант – добиться от поставщиков дополнительных скидок. Для этого пришлось пересмотреть систему мотивации сотрудников отдела снабжения. Менеджерам удавалось договориться о скидке на 3-5 процентов, но при этом приходилось заказывать большие партии, что снижало оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности. Кроме того, возросли расходы на фонд оплаты труда за счет выплаты премиальных.

В конечном итоге весь позитивный эффект сводился на нет. Управление компанией приняло решение о замене поставщиков и закупке сырья по более низким ценам. Новые контрагенты неоднократно нарушали условия договора: срывали сроки поставок и отгружали товар, не соответствующий заявленным техническим характеристикам. В результате контракт был расторгнут, компания возобновила сотрудничество с прежним надежным партнером. Рабочая группа разработала новую программу снижения себестоимости продукции, основанную на принципах системы менеджмента качества и бережливого производства. Основная задача – устранить узкие места в технологических цепочках и в бизнес-процессах компании в целом, увеличить оборачиваемость запасов и повысить эффективность управления текущим оборотным капиталом.

Программа включала в себя несколько мероприятий, рассчитанных на перспективу: создание унифицированной базы элементов услуг; комплексную автоматизацию управления компанией, начиная от обслуживания населения и заканчивая составлением управленческой отчетности в режиме онлайн, и т. д. Позитивный эффект от этих мер ощутили уже через полгода. Убыточная по итогам двух лет компания продемонстрировала в годовой отчетности прибыль.

Это позволяет сделать вывод, что управляющим компаниям необходимо оптимизировать расходы, что повлияет на ее себестоимости в целом и тарифы ЖКХ. Использование опыта других компаний позволит принять грамотные управленческие решения и повысить эффективность управления.

#### **Список использованной литературы**

1. Бычковский И.В. Экономические аспекты модернизации водопроводно-канализационного хозяйства // Водоснабжение и санитарная техника. 2013г. N 9. С. 34 - 38.
2. Борозенец В.Н., Устинов А.В. Статистический анализ производственных процессов на основе статистики // Международный бухгалтерский учет. 2012. N 17. С. 15 - 21.
3. Денисов И.В. Экономико-технологические комплексы фирм и рынки// "Экономический анализ: теория и практика", 2009, N 4. – 55 с.
4. Ефимычев Ю.И., Богатырев А.В. Применение элементов технико-экономического анализа при оценке эффективности внедрения малоотходных производств // Экономический анализ: теория и практика. 2013. N 26. С. 8 – 12
5. Карпочив Л.В. Создание и использование резервов в организациях ЖКХ// "Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение", 2014, N 1 с 15

# ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

**Амирханян В.А.**

*аспирант кафедры менеджмента  
Российский Университет Дружбы Народов  
г. Москва, РФ*

## О НЕКОТОРЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛКАХ СТАНОВЛЕНИЯ НАУКОЕМКОГО СЕКТОРА АРМЕНИИ

Проблемы развития стран СНГ в постсоветский период не теряют своей актуальности и спустя почти четверть века после распада Советского Союза. Не является исключением Республика Армения. Анализ происходящих в стране социально-экономических процессов в контексте становления новой экономики представляется весьма необходимым. В современных условиях исследование состояния и перспектив развития экономической системы той или иной страны необходимо проводить через призму возможностей и факторов развития наукоёмких отраслей промышленности. Исследование возможностей и условий развития наукоёмкого сектора в Армении сегодня важно, по меньшей мере, с двух точек зрения. Во-первых, активной интеграции в Евразийское Экономическое Сообщество, во-вторых, выявления путей включения республики в глобальную экономическую систему.

Рассмотрим более подробно состояние проблемы и определим основные направления развития экономики страны в свете решения задач повышения роли наукоёмкого сектора в этом процессе.

Правительство республики объявило сектор информационных технологий и телекоммуникаций приоритетной отраслью национальной экономики и поддерживает её развитие финансово-экономически и организационно. В настоящее время в Армении существуют более 300 ИТ и телекоммуникационных компаний. Эти усилия не остались незамеченными иностранным капиталом. Отрасль уже привлекла внимание таких глобальных брендов, как Synopsys (который значительную часть своей деятельности осуществляет в Армении), Microsoft, National Instruments, Mentor Graphics, Ericson и Orange.[1]

Для оценки современного состояния наукоёмкого комплекса Армении и возможностей его дальнейшего развития целесообразно рассматривать как совокупность составных элементов, блоков: научно-производственного, образовательного, инфраструктурного, управленческого, социального и социального.[2, стр 30-31]

Научно-производственный блок наукоёмкого комплекса Армении в настоящее время представлен научно-исследовательскими институтами и малыми инновационными предприятиями (в том числе предприятиями с участием иностранного капитала). В формировании высокотехнологического

комплекса Армении большую роль играет проект CANDLE, в рамках реализации первой части которого в июле 2014г состоялось открытие линейного ускорителя АРЕАЛ с лазерной высокочастотной пушкой. Ускоритель “АРЕАЛ” был разработан и построен в институте синхротронных исследований “КЕНДЛ”. Этот объект, как первый этап реализации проекта получения источника синхротронного излучения третьего поколения.[3] “АРЕАЛ” вбирает в себя передовые технологии в области лазерной физики, высокочастотной техники, высокоточных систем диагностики, контроля и синхронизации различных процессов. Второй, главный этап CANDLE предусматривает строительство кольцевого ускорителя синхротронного света с энергией 3 гигаэлектрон-вольт. [4]

Что касается затрат на строительство кольца ускорителя, то они составят около 65 млн. евро, 25% которых предоставит правительство Армении, а остальные средства поступят от зарубежных партнеров.

Проект CANDLE даст возможность Армении стать членом Европейской сети синхротронного излучения. Это означает, что часть европейских заказов на проведение различных научных исследований будет проводиться в Армении, что позволит привлечь зарубежные инвестиции. На армянском ускорителе будут проводиться исследования по целому ряду областей: физика, химия, биология, археология, медицина. [5]

Образовательный блок наукоёмкого комплекса состоит из средних, высших и специальных учебных заведений, осуществляющих подготовку кадров для данного комплекса, с учётом его специфики. Среди них, прежде всего, надо отметить такие образовательные центры как TUMO и Dilijan UWC.

Образовательно-инновационный центр TUMO, довольно интересная концепция для интеллектуального развития подрастающего поколения. Центр предназначен для обучения детей и подростков в возрасте от 12 до 18 лет. Современная материально-техническая база и новейшие технологии последнего поколения, наряду с бесплатным образованием в некоторых сферах (анимация, разработка компьютерных игр, веб разработки и цифровые медиа), позволяет тем самым готовить кадры, которые в дальнейшем будут работать и в сфере наукоёмких отраслей. [6]

Международная школа в г.Дилижане, входящая в международную сеть учебных заведений UWC, единственная не только в закавказском регионе, но и на территории всего постсоветского пространства. UWC имеет школы в 15 странах мира (Великобритания, Канада, США, Сингапур, Гонконг, Индия, Коста-Рика, Венесуэла, Швейцария, Италия, Норвегия, Германия, Босния и Герцеговина, Нидерланды, Армения). [7]

Инфраструктурный блок высокотехнологичного комплекса, включает в себя венчурные инновационные фонды, технологические парки, лизинговые фирмы и различные внебюджетные фонды. В июле 2013 г. в Армении, был зарегистрирован первый в стране венчурный фонд «Granatusventures». [8]

Кроме того, в Армении действуют 3 технопарка (технопарк Виасфер в Ереване, а также в Гюмри и Ванадзоре). На территории Ереванского технопарка развиваются и расширяют свой бизнес предприятия занимающиеся

лазерными технологиями, автоматизацией электронного планирования, автоматизированным планированием, веб инфраструктурой, разработкой программного обеспечения предназначенного для банковской сферы и сферы образования, управлением бизнес процессами. [9]

Основной состав социального блока представлен школами и прочими учебными заведениями, спортивными организациями, медицинскими учреждениями, а также организациями и учреждениями культуры, находящимися на балансе научных и производственных структур высокотехнологического комплекса. Их задача состоит в обеспечении условий для воспроизводства рабочей силы и поддержания кадрового потенциала наукоёмкого сектора.

Несмотря на то, что существует ещё точка зрения об утрате Арменией имиджа страны высоких технологий, есть основания утверждать, что произошедшие изменения не являются необратимыми. Они в значительной степени обусловлены финансово-экономическими и управленческими проблемами, которые могут быть «урегулированы» посредством разработки и реализации правильной и последовательной государственной политики. Следовательно, можно утверждать, что в Республике Армения существуют объективные предпосылки для формирования, укрепления и развития высокотехнологичного наукоёмкого сектора национальной экономики. Однако, развитие наукоёмкой экономики в Армении это не только стратегическая цель и амбиции маленькой страны, но, судя по деятельности вышеупомянутых учреждений, в стране фактически присутствует реальный потенциал, способный обеспечить развитие национальной инновационной экономики.

#### **Список использованной литературы**

1. "Обзор секторов армянской экономики", Официальный сайт компании "Глобал Эс Пи Си", <http://investinarmenia.am/ru/sector-overview-of-armenian-economy-ru>
2. Иванов С.Б., Первый заместитель Председателя Правительства РФ, "Роль высоких технологий на современном этапе экономического развития страны", Выступление на XI Петерб. междунар. экон. форуме, 14.06.06 / С.Б. Иванов // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2007. N 1-2 [стр 30-31]
3. Голос Армении, Общественно-политическая газета, "АРЕАЛ изменил имидж Армении", 23.07.2014 <http://www.golosarmenii.am/article/24486/areal-izmenil-imidzh-armenii--->
4. "В 2015 году будет зафиксирован серьезный прогресс в реализации программы CANDLE" К.Манукян, 14.01.2015, <http://www.arminfo.am/index.cfm?objectid=BC669F70-9BDC-11E4-82170EB7C0D21663>
5. Ускоритель CANDLE – бренд армянской науки, Н. Мнацаканян, 11.07.2014, <http://mediavector.am/ru/2014/07/11/uskoritel-candle-brend-armyanskoj-nauki/>
6. Официальный сайт "Центра креативных технологий TUMO, <http://www.tumo.org/en/tumo/about-tumo>

7. Официальный сайт Международной школы Dilijan UWC, <http://dilijanschool.com/en/home>

8. "Правительство Армении приобретет акции первого в республике венчурного фонда", 02.10.2013, <http://www.panarmenian.net/rus/news/170766/>

9. "Интернет-каталог армянских компаний в сфере ИТ", "Фонд Инкубатор Предприятий", <http://itguide.eif.am/index.php?id=67&lang=0#top>

**Моисеева М.А.**

*ст. гр. ПИМ-113*

*Владимирский Государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
г. Владимир, РФ*

## **АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ МЕТОДОМ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК**

Если обратить внимание на мировой рынок облачных вычислений, то можно сказать, что на данный момент он консолидируется. Этот сектор IT-индустрии активно развивается, демонстрируя отличные показатели, по которым можно сказать, что за облачными технологиями будущее. На российском рынке они еще не так заметны, но все равно постепенно начинают проникать в отечественную бизнес-структуру [1, с. 56].

В рамках данной статьи будет проведен анализ данных и построен рейтинг стран в сфере облачных вычислений, основанный на семи выбранных критериях. Эти критерии, в свою очередь, измеряют готовность страны к поддержке роста облачных вычислений.

1. Конфиденциальность – данный критерий рассматривает конфиденциальность данных, а также требования к регистрации.

2. Безопасность – критерий оценивает уровень безопасности и риски, связанные с хранением данных.

3. Киберпреступность – этот параметр, который рассматривает вопросы правил доступа к зашифрованным данным и экстерриториальных преступлений.

4. Право интеллектуальной собственности – критерий, рассматривающий вопрос сочетания патентов, авторских прав, коммерческие тайны и другие формы интеллектуальной защиты собственности [2, с. 5-7].

В таблице 1 представлены собранные данные по 7 странам в соответствии с выбранными критериями (подкритериями).

Таблица 1 - Собранные данные стран по выбранным критериям

Вопрос\Критерий	Германия	Индия	Китай	Россия	США	Турция	Япония
<b>Конфиденциальность</b>							
1.1 Существуют ли законы, регулирующие сбор, использование или другую обработку личной информации?	да	частично	нет	да	частично	нет	да
1.2 Есть ли эффективное учреждение, контролирующее исполнение законов о конфиденциальности?	да	нет	нет	да	да	нет	да
1.3 Существует ли регулятор требований к регистрации данных?	да	частично	да	нет	да	да	да
<b>Безопасность</b>							
2.1 Есть закон или нормативный акт, который дает четкую правовую значимость электронным подписям?	да	да	да	да	да	да	да
2.2 Существуют ли законы, содержащие общие требования безопасности для цифровых данных?	да	да	нет	да	да	нет	да
2.3 Являются ли обязательной фильтрация контента?	частично	нет	нет	частично	да	нет	да
<b>Киберпреступность</b>							
3.1 Есть ли местные законы о киберпреступности?	да	да	да	да	да	да	да
3.2 Есть ли законы о киберпреступности, согласующихся с Будапештской конвенцией о киберпреступности?	да	да	нет	частично	да	частично	да
3.3 Есть ли доступ у правоохранительных органов к зашифрованным данным, хранящимся или передаваемым на хостинг поставщиками услуг?	частично	да	нет	да	нет	нет	да

Право интеллектуальной собственности							
4.1 Является ли страна, участницей договора ВОИС по авторскому праву?	да	да	нет	да	да	да	да
4.2 Есть ли законы, регулирующие ответственность провайдера за содержание, которое нарушает авторское право?	да	част и-чно	да	нет	да	да	да
4.3 Есть ли четкая правовая защита от незаконного присвоения услуг облачных вычислений?	да	нет	да	части ч-но	да	да	да
4.4 Должны ли провайдеры удалить контент, который нарушает авторские права, после уведомления от правообладателя?	да	нет	да	нет	да	да	да

Анализ данных будет проводиться методом экспертных оценок. Для начала в таблице 2 задаются весовые коэффициенты для каждого критерия, сумма которых равна 100%, и коэффициенты подкритериев, равные долям основного критерия.

Таблица 2. Весовые коэффициенты критериев оценки

Вопрос\Критерий	Вес (%)	Значение (от 100)
<b>1. Конфиденциальность</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
1.1 Существуют ли законы, регулирующие сбор, использование или другую обработку личной информации?	40	8
1.2 Есть ли эффективное учреждение, контролирующее исполнение законов о конфиденциальности?	30	6
1.3 Существует ли регулятор требований к регистрации данных?	30	6
<b>2. Безопасность</b>	<b>30</b>	<b>30</b>
2.1 Есть ли закон или нормативный акт, который дает четкую правовую значимость электронным подписям?	20	6
2.2 Существуют ли законы, содержащие общие требования безопасности для цифровых данных?	30	9
2.3 Существуют ли законы о безопасности и правила, требующие конкретные сертификаты для технологических продуктов?	10	3

2.4 Являются ли обязательной фильтрация контента?	40	12
<b>3. Киберпреступность</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
3.1 Есть ли местные законы о киберпреступности?	20	2
3.2 Есть законы о киберпреступности, согласующихся с Будапештской конвенцией о киберпреступности?	50	5
3.3 Есть ли доступ у правоохранительных органов к зашифрованным данным, хранящимся или передаваемым на хостинг провайдерами, операторами или другими поставщиками услуг?	30	3
<b>4. Право интеллектуальной собственности</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
4.1 Является ли страна, участницей договора ВОИС по авторскому праву?	45	4,5
4.2 Есть ли законы, регулирующие ответственность провайдера за содержание, которое нарушает авторское право?	20	2
4.3 Есть ли четкая правовая защита от незаконного присвоения услуг облачных вычислений?	25	2,5
4.4 Должны ли провайдеры удалить контент, который нарушает авторские права, после уведомления от правообладателя?	10	1

В качестве наиболее значимого критерия был выбран критерий «Безопасность», так как проблема безопасности в сфере облачных технологий стоит особо остро не только в России, но и во многих других странах.

Так же в таблице 2 были заданы значения для каждого критерия подкритерия в соответствии с весовыми коэффициентами.

Далее задаются правила и шкала оценки.

1. Для каждого критерия с параметром «да», ставится максимально допустимое значение.

2. Для каждого критерия с параметром «частично», ставится значение равное половине от максимально допустимого.

3. Для каждого критерия с параметром «нет», ставится значение равное нулю.

Для того, что бы определить, какая страна наиболее развита в сфере облачных технологий, составляется сводная таблица полученных коэффициентов критериев (таблица 3) данные в которой получены согласно формуле 1.

$$c_j = \sum(w_i a_{ij}). (1)$$

Таблица 3 – Сводная таблица результатов анализа

Страна	Конфиденциальность	Безопасность	Кибер-преступность	Право интеллектуальной собственности	Итого
Германия	6,8	6,6	2,9	3,2	19,5
Индия	2,5	4,1	2,9	2,2	11,7
Китай	1,8	1,4	1,7	3,1	8
Россия	5	6,6	1,7	2,3	15,6
США	5,2	9	2,9	3,1	20,2
Турция	1,8	1,5	0,4	1,1	4,8
Япония	6,8	9	2,9	3,1	21,8

Для наглядного отображения результатов анализа, по приведенным данным, собранным в таблице 3, строится график (рисунок 1).

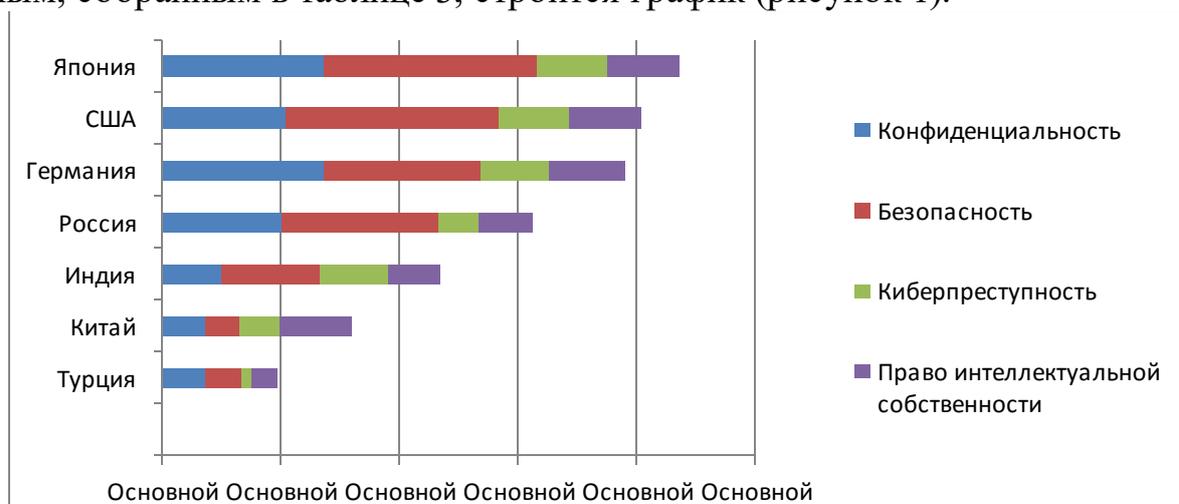


Рисунок 1. Соотношение выбранных критериев 7 стран на мировом рынке облачных технологий

Таким образом, Россия занимает 4 место среди 7 рассмотренных стран в рейтинге государственного регулирования, влияющего на рост облачных вычислений.

Россия опередила в рейтинге Индию, известную высоким уровнем инвестиций в ИТ-сектор, а также динамично развивающиеся рынки Китая и Турции.

В тройку стран с самой развитой политикой в области облачных вычислений вошли Япония, США и Германия. Между развитыми и развивающимися экономиками существует ощутимый разрыв в сфере готовности к переходу к облачным технологиям. В Японии, США и Германии создана фундаментальная правовая база, позволяющая поддерживать рост облачных вычислений, в то время как развивающиеся страны, такие как Китай, Индия и Турция, должны провести существенную работу, чтобы интегрироваться в мировой рынок облачных вычислений.

#### Список использованной литературы

1. Кулемин М. Будущее облачных технологий: европейский взгляд. – М: Бюро Соломатина, 2010. - с. 100
2. Global Cloud Computing Scorecard / BSA. – NY., 2013. - p. 24

Султанова Р. Ю.,  
Султанова А. Д.

*соискатель кафедры «Региональная экономика»  
Грозненский Государственный Нефтяной технический университет им.  
акад. М. Д. Миллионщикова  
г. Грозный, РФ*

## **ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ - КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ**

Инвестиции в человеческий капитал – это вложение денежных средств в различные сферы и отрасли, способствующие повышению качественных параметров человека, то есть в образование, здоровье, развитие навыков и способностей и т. д. В середине XX века в ходе научно-технической революции в индустриально-развитых странах человек со своими знаниями и навыками стал рассматриваться как основной движущий элемент данного процесса, от которого зависела эффективность реализации и дальнейшее развитие НТР. Человеческий капитал начал позироваться как долгосрочный экономический резерв, доходность которого со временем увеличивается. Согласно имеющимся подсчетам инвестиции в образование дают от 30% и больше прироста национального дохода [1].

Экономисты К. Макконнелл и С. Брю отмечают следующие виды вложений (инвестиций) в человеческий капитал:

- затраты на здравоохранение, сюда входят расходы на профилактику заболеваний, медицинские услуги, обеспечение надлежащих условий для нормальной жизнедеятельности;

- затраты на получение образования – среднее, общее, формальное и неформальное, повышение квалификации;

- затраты на мобильность, то есть возможность работника мигрировать в другие регионы на новую более перспективную работу [2].

Посредством инвестиций в человеческий капитал человек увеличивает свои будущие доходы. По данным Всемирного банка человеческий капитал превышает 80% всех производящих богатств в Японии и 60% в соединенных штатах.

Естественно вложения в человеческий капитал требуют определенных затрат, которые могут быть прямыми и косвенными. Прямые затраты включают в себя средства на обучение, на приобретение учебной литературы и т. д. Косвенные – это трата времени не на оплачиваемую работу, а на учебу, то есть потеря возможного заработка[3].

Однако следует отметить, что развитие человеческого капитала, прежде всего, важная задача государства, выполнение которой способствует экономическому росту и повышению престижа страны на мировой арене. Россия огромная страна с большими территориями, природными богатствами, которая может разрабатывать и внедрять инновационные технологии, новые методы организации производства и управления. Подготовка специалистов и

инженеров в ключевых отраслях должна выйти на качественно новый уровень. На сегодняшний день во многих отраслях наблюдается дефицит специалистов, квалифицированных кадров, что, несомненно, является важной проблемой, требующей должного внимания. Так, более всего недостаток специалистов отмечается в сфере промышленности и строительстве[4]. В здравоохранении также имеется недостаток квалифицированных кадров. К сожалению, имеет тенденция выезда за рубеж многих ученых, исследователей, технарей из нашей страны. И в первую очередь, чтобы остановить так называемую «утечку умов» нам необходимо реформировать систему оплаты труда научно-технических кадров, ввести систему премирования и поощрения и ряд других мер для преодоления сложившейся ситуации. Этот вопрос особо актуален на сегодняшний день, так как речь идет о будущем нашей страны.

Важным направлением решения вышеуказанной проблемы могло стать стимулирование студентов при выборе профессии. Надо повысить престиж таких профессий как: инженер, строитель, медик, педагог, ученый-исследователь. Нам необходимы квалифицированные специалисты, конкурентоспособные на глобальном рынке.

Модификация модели развития российской экономики и потребность перехода на инновационный этап развития вызывает необходимость в построении на государственном уровне институционализированной системы управления использованием человеческого капитала путем проведения комплексной государственной политики в основных социальных областях.

Внедрение данной системы подразумевает осмысление и закрепление на законодательном уровне задач и приоритетов государства. Итак, основные составляющие элементы институционализированной системы использования эффективности человеческого капитала должны быть следующими:

- внедрение качественной системы государственного финансирования воспроизводства человеческого капитала;
- модернизация системы начального и среднего образования, рост уровня финансирования системы образования;
- повышение квалификационных требований, а также рост качества подготовки специалистов;
- обеспечение повышения здоровья населения, снижение заболеваемости, повышение качество медицинской помощи;
- осуществление комплекса мер по реформированию пенсионной и социальной системы для ее согласования с новыми задачами в социально-экономической сфере[5].

Подводя итоги, стоит отметить, что нельзя переоценить роль человеческого капитала. В современных условиях качественный человеческий капитал важный и эффективный ресурс в построении стратегии развития государства и повышении его роли на мировом рынке.

#### **Список использованной литературы**

1. Экономический словарь. <http://abc.informbureau.com/html/>
2. Кирьянов А. В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность. <http://www.cfin.ru/bandurin/article/>

3. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика в 2-х томах. Институт "Экономическая школа", Санкт-Петербург, 2004. <http://microeconomica.economicus.ru/index1>

4. Елена Домчева. Больше всего развитию бизнеса мешает острый дефицит кадров. Статья в «Российская газета» <http://www.rg.ru/>

5. Чан Куок Лам. Пути повышения эффективности использования человеческого капитала в модернизируемой экономике. <http://www.art-economy.ru/articles>

**Шабанова К. Р.**

*Аспирант*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
Казанский институт (г. Казань), РФ*

### **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

В настоящее время в условиях экономического и финансового кризиса усиливается необходимость в выработке эффективных инновационных методов управления экономикой для формирования конкурентных преимуществ экономики страны и интеграции России в международное экономическое пространство в целях развития и стимулирования экономического роста.

Важным и ключевым показателем экономического роста является инвестиционный климат в стране. При этом одним из важнейших аспектов роста инвестиционной привлекательности и улучшений условий для бизнеса является уровень развития и качества инновационной инфраструктуры.

К инновационной инфраструктуре принято относить технопарки, бизнес-инкубаторы, электронные биржи, венчурные фонды и другие структуры. Однако включения этих терминов в нашу жизнь недостаточно, чтобы экономика России стала инновационной. Необходимо, чтобы инновационная инфраструктура "заработала", что слабо осуществимо без "спроса" рынка на инновации и адекватной правовой основы [1, с.14].

В настоящее время развитие инновационной инфраструктуры является приоритетным направлением государственной политики, которое направлено на создание благоприятных экономических условий для повышения делового климата в стране и развития инновационной деятельности на основе привлечения инвестиций.

Одним из ключевых аспектов роста инвестиционной привлекательности и улучшений условий для бизнеса является уровень развития и качества инновационной инфраструктуры.

Среди основных проблем сдерживающих развитие инновационной деятельности российской экономики являются:

- неразвитая инновационная инфраструктура, являющаяся главным ограничителем осуществления любых видов деятельности;
- недостаточная поддержка со стороны государства;
- дефицит высококвалифицированных кадров;

– экологическая нагрузка в зонах повышенной концентрации экономической активности;

– высокая стоимость инноваций.

Для повышения инвестиционной привлекательности и развития инновационной деятельности российской экономики следует обеспечить:

– создание благоприятной конкурентной среды для развития инноваций;

– создание условий для привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации;

– устранение избыточного регулирования и неоправданного вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов;

– формирование экономики знаний и высоких технологий;

– повышение качества государственного и муниципального управления [2].

### **Список использованной литературы**

1. Технопарки в инфраструктуре инновационного развития / ред. Л.К. Терещенко. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 244с.

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»

**Янгирова Ю.Е.**

*ассистент кафедры территориальная экономика*

*Казанский Федеральный Университет*

*г. Казань, РФ*

## **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА ПОСРЕДСТВОМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Инновационная ориентированность развития экономики страны, а также ее интеграция в мировое экономическое пространство определяют место страны на мировой арене. Российская Федерация в настоящее время находится в IV технологическом укладе и постепенно переходит к V, однако для эффективного экономического роста, а также излечения голландской болезни скорейшим образом необходим полный переход к V и VI техническим укладам. Создание «умной экономики» невозможно без институциональных преобразований во всех сферах экономики. Между уровнем экономического развития страны и уровнем инновационной активности существует прямая взаимосвязь, тем самым для Российской Федерации необходимо создание инфраструктуры для формирования и внедрения инноваций в целях увеличения уровня экономического развития страны.

Инновационная деятельность в современных условиях способствует динамичному росту национальной экономической системы, обеспечивая высокую конкурентоспособность экономики. Степень развития инновационной сферы страны зачастую определяет степень экономического роста, в связи

с этим, еще с 1980-х годов ряд зарубежных стран сформировал национальные институты инноваций. Инновационная система за счет эффективного использования результатов интеллектуальной деятельности позволяет повысить уровень интенсивного экономического развития национальной экономики.

Инновационное поле Российской Федерации за последние 10 лет претерпело множество изменений. Однако планируемые результаты так и не были достигнуты, страна не смогла войти в число технологических лидеров. Анализируя показатели трех основополагающих факторов, которые формируют инновационную активность страны, а именно человеческий, финансовый капитал, уровень экономической прозрачности (уровень индекса образования, уровень инвестиций в инновации по отношению к ВВП, индекс восприятия коррупции и доля вложений бизнеса в инновации) Российской Федерации можно констатировать бедственное положение страны на мировом рынке инновационной активности.

По инновационной активности (рисунок 1) Россия отстает от лидера более чем в 12 раз. По уровню образования Российская Федерация находится на довольно высоком уровне, однако, последнее время, все больше уступает многим странам в данном показателе. Уровень инвестиций в инновации по отношению к ВВП серьезно отстает от лидирующих стран, таких как: Швеция, Япония, Израиль. Также огромной проблемой для России остается вопрос коррупции. Индекс восприятия коррупции находится в критическом положении.

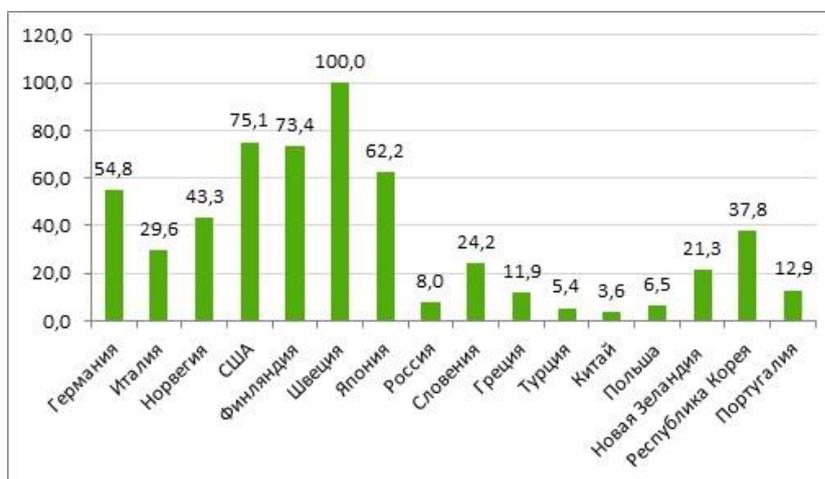


Рисунок 1 – Инновационная активность по странам за 2011г., (%)

Таким образом, уровень восприятия коррупции и слабый уровень инвестиций в инновационную среду снижают влияние неслабого уровня образования, тем самым оставляя инновационную активность Российской Федерации на низких позициях.

«Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г.» - документ, принятый в 2005 году. Цели, поставленные в данном проекте, не были достигнуты, государственная политика не смогла изменить отношения к инновационной деятельности ни у бизнеса, ни у правительства. Существует ряд причин

неэффективности разработанного документа и, как следствие, неэффективной инновационной политики государства:

1. Разработка инновационной политики страны опирается на свободные рыночные отношения без активного участия государства в финансировании инновационной деятельности.

2. Отсутствие конструктивного сотрудничества государственных органов, отвечающих за развитие инновационной сферы, научных институтов и бизнес структур.

3. Ликвидация структур в системе управления наукой. Зарубежный опыт показывает, при президенте США, начиная с XX века, существуют высококвалифицированные ученые-советники по науке. В Российской Федерации институт ученых-советников отсутствует, также отсутствует реальная возможность оценки состояния научного капитала, инновационных проектов.

4. Регресс числа предпринимательских организаций, выполняющих научно-исследовательские и опытно – конструкторские разработки, вследствие чего сокращение финансирования инновационных разработок.

Таким образом, в период 2000-2010 гг. инновационная политика Российской Федерации показала свою неэффективность, не сумев воспользоваться предшествующими достижениями, конкурентными преимуществами такими, как высокий уровень образования, сильнейшее развитие фундаментальной науки, развитой промышленностью в сфере авиа- и судостроении, космической и оборонной, атомной энергетики.

В силу данных обстоятельств, развитие событий в инновационной сфере в России представляется только одним вариантом - это сосредоточение средств на увеличение и использование собственного научного, финансового, человеческого капитала, формируя экономическую прозрачность, увеличивая интеллектуальный потенциал страны, развивая науку и финансово поддерживая инновационные проекты.

Эффективно обеспечить связь образования, науки и бизнеса помогает модель организации, при которой центральное место занимает высшее учебное заведение [3, с. 315]. Данная система обеспечивает взятый в стране курс на инновационное развитие, повышение конкурентоспособности на мировом рынке и создание научно-технических разработок, внедренных в реальный сектор экономики.

Для решения вышеперечисленных проблем, в соответствии с приоритетными направлениями развития России, а также с целью разработки, внедрения и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности создаются малые инновационные предприятия (МИП).

Создание и функционирование при вузах МИП обуславливает федеральный закон, принятый в августе 2009 г. 17. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [1].

Для Российской Федерации процесс создания и функционирования малых инновационных предприятий является совершенно новым, в то время как в развитых странах данные организации начали свою успешную работу в конце прошлого века. МИП является необходимым атрибутом для модернизации российской экономики, для создания «умной экономики», для обеспечения роста высококонкурентоспособной продукции, связывая образование и бизнес в одно целое, создавая новые профессионально обученные кадры, внедряя в реальный сектор экономики инновационные разработки вузов, а также приобщая учащихся молодых людей в бизнес [2, с. 85].

В малых инновационных предприятиях инновационная деятельность может быть представлена от усовершенствования отдельной составляющей продукта, технологии до разработки полного цикла создания определенного товара или услуги в строительной, промышленной, научно-технологической и других сферах. Малые инновационные предприятия призваны обеспечить рост инновационной продукции, насыщение рынка высокотехнологичными товарами, создание новых рабочих мест, обеспечение занятости населения, внедрение инновационной продукции в реальный сектор экономики.

Концепция эффективного функционирования малого инновационного предприятия при высших учебных заведениях позволяет решить следующие социально-экономические задачи:

1. Нарращивание инновационного потенциала региона;
2. Подготовка и быстрая адаптация студентов к производственной деятельности в инновационном подходе;
3. Увеличение внебюджетного дохода вуза за счет создания и внедрения инновационных проектов, трансформации теоретических знаний в наукоемкие технологии;
4. Выявление и поощрение инициативной учащейся молодежи, как фактор вложения в человеческий капитал;
5. Создание новых рабочих мест, увеличение занятости населения;
6. Модернизация образования в сторону практической ориентации.

Концепция формирования институтов малого инновационного предприятия полного цикла позволит увеличить уровень разработки и внедрения инноваций, создать инновационные кластеры и перейти к шестому технологическому укладу «умной экономики».

#### **Литература**

1. Федеральный закон № 217-ФЗ от 02.08.2012 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (ред. от 29.12.2012) // СПС «Консультант Плюс».
2. Бортник И.М. 10 лет развития малого инновационного предпринимательства в России // Инновации. - 2004. - № 1.
3. Clark B. The Higher Education System. –Berkeley, 1983. – 315 p.

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**

**Накипова Г.Н.,**

*д.э.н., профессор кафедры маркетинга и логистики*

**Курманалина А.К.,**

*к.э.н., доцент кафедры банковское дело*

**Дауытказы М.Д.**

*магистрант специальности «Маркетинг»*

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*

*Г. Караганда, РК*

### **РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ И ЕГО СЕГМЕНТАЦИЯ**

Рынок банковских услуг выступает как одна из важнейших и неотъемлемых составляющих современной рыночной экономики. Поэтому сегодня возрастает интерес к различным аспектам деятельности банковских учреждений. Коммерческие банки – основные посредники в перераспределении ссудного капитала в экономике. Условия возрастающей конкуренции и коммерциализации деятельности банка вызывают необходимость разработки гибких рыночных маркетинговых стратегий, проведение сегментации рынка банковских услуг, развития и внедрения новых видов банковских продуктов и услуг, освоения современных прогрессивных методов обслуживания.

Реализация банковских продуктов и услуг – важнейший этап деятельности любого банка в условиях рынка. Целью политики банка, его маркетинговой стратегией является привлечение клиентуры путем расширения сферы сбыта своих продуктов и услуг, завоевание различных сегментов рынка банковских услуг и в конечном итоге увеличение прибыли.

В настоящее время конкуренция на банковском рынке возросла настолько, что выживая банки должны научиться продавать полный набор банковских продуктов и услуг, то есть создавать своего рода «банковский универмаг» (на Западе его еще называют «банковский супермаркет») с обслуживанием клиента от одного прилавка.

Маркетинг банковских услуг должен учитывать особенности деятельности финансово-кредитной системы, к которым относятся более жесткое, чем в других отраслях экономики, государственное регулирование и надзор за деятельностью кредитных учреждений, исторически сложившееся отсутствие патентов на банковские услуги, что ведет к обострению конкуренции и снижению доли прибыли от эксклюзивных банковских услуг.

Можно выделить следующие особенности рынка банковских услуг:

- большое количество участников;
- комплексный характер услуг;
- создание каждым банком своей конкурентной стратегии, направленной на обеспечение доходности операций и поддержание уровня ликвидности;
- разработка каждым банком собственной тарифной политики.

Прежде чем рассматривать рынок банковских продуктов и услуг, нам необходимо разобраться в научных определениях банковской услуги и продукта, которые часто ассоциируются и воспринимаются как синонимы.

Научно-практический интерес представляет определение понятия банковская услуга. В экономической литературе дается определение банковской услуге как «массовой операции» [1]. Некоторые исследователи данной проблемы определяют услугу как «проведение банковских операций по поручению клиента и в пользу последнего за определенную плату. Французский экономист Жан Матук считает банковской услугой «удовлетворение финансовых потребностей клиента исходя из финансовых возможностей банка» [2]. Авторы учебного пособия «Банковский маркетинг» называют банковской услугой «выполнение банком определенных действий в интересах клиента» [3]. Большинство западных экономистов подразумевают под банковской услугой все банковские операции.

Приведенные определения банковской услуги, по нашему мнению, является не совсем полными. Они раскрывают в основном один аспект проблемы, смешивая понятия операция и услуга. Банковская операция представляет собой совокупность взаимосвязанных действий банка по решению единой экономической задачи, или, если можно так назвать, предпринимательскую сделку между банком и его клиентом либо другим банком, направленную на достижение конкретного результата (выдача ссуды, принятие депозита, обмен валюты и др.) Банковская услуга выполняет определенные сопровождающие функции к банковским операциям, делает их более удобными для клиента, создает предпосылки для достижения желаемого результата с наименьшими затратами и наибольшей выгодой. Банковский продукт – это конкретный банковский документ (или свидетельство), который эмитируется банком для обслуживания клиентуры и проведения операций. Это может быть чек, вексель, банковский процент, депозит, любой сертификат (депозитный, сберегательный), любые банковские пластиковые карточки и т.д.

Сходство банковского продукта и банковской услуги в том, что они призваны удовлетворять потребности клиента и способствовать получению прибыли. Так, банковский процент по депозитам есть банковский продукт, а его постоянная выплата представляет собой банковскую услугу. И в том и в другом случае это служит удовлетворению потребности клиента и способствует получению дохода. Открытие банковского счета – это продукт, а обслуживание по счету – услуга, но при этом и продукт и услуга предполагают получение банком дохода в виде комиссионных. В то же время следует подчеркнуть, что в большинстве случаев банковский продукт носит первичный характер, а банковская услуга – вторичный.

Обобщая вышеизложенное, казахстанские экономисты дают более полное и развернутое определение банковской услуге: банковская услуга – это комплексная деятельность банка по созданию оптимальных условий для привлечения временно свободных денежных ресурсов и удовлетворению потребностей клиента при проведении банковских операций, направленная на получение прибыли [4].

Банковская услуга – профессиональный интеллектуальный продукт, созданный на основе маркетинговых исследований потребностей рынка в целях реализации его на рынке и извлечения прибыли.

Как любая другая услуга, банковская услуга обладает пятью характеристиками, обоснованными Ф. Котлером представленная на рисунке 1[5].



Рисунок 1. Пять характеристик банковской услуги

Таким образом, можно утверждать, что банковские услуги – это услуги с сильным фактором персонификации. С учетом перечисленных характеристик сфера банковских услуг считается высокорисковой сферой деятельности. Существенным фактором, подтверждающим рискованность и являющимся отличительной особенностью банковских услуг, считается ее патентная незащищенность, исторически сложившаяся в международном масштабе.

Успех или неудачи в банковском деле часто определяется общими факторами, находящимися вне контроля отдельного банка, особенно много зависит от регулирующих органов и органов надзора, которые могут возвести вокруг банковской услуги жесткие барьеры, а также экономическими условиями, например колебаниями процентных ставок, которые могут повлиять на доходы и расходы банка.

Прибыльность же банка не в последнюю очередь зависит от рынка, на котором он работает. Как правило, банки по роду своей деятельности выступают в качестве продавцов и покупателей на различных финансовых и нефинансовых рынках. Рынок банковских услуг очень неоднороден и включает в себя множество субрынков или сегментов, иногда тесно взаимосвязанных между собой либо обособленных. Количество таких сегментов зависит от избранного банком критерия сегментации. Например, можно говорить о рынке ценных бумаг или банковских акций, государственных и частных облигаций,

рынке казначейских, банковских и коммерческих векселей, о депозитном либо кредитном рынках и т.д.

Кроме того, рынок банковских услуг можно подразделять не только по видам услуг, но и по географическому и клиентурному признаку. Степень детализации и принцип сегментации банковского рынка будут зависеть от целей анализа, четкого представления о границах (географических, демографических, психографических и др.). Например, банк решил специализироваться на ипотечном кредитовании. Для анализа ему необходимо определить: на какую территорию распространятся его услуги (в пределах района, города, области, страны); будут ли обслуживаться частные лица или корпоративные клиенты; какие требования банк предъявит к клиенту (возраст, уровень дохода, репутация и др.). только после такого анализа можно определить емкость рынка, число клиентов и конкурентов.

В большинстве случаев при изучении и маркетинговом исследовании рынка банковских услуг населению акцент делается на два направления:

- сегментирование по группам потребителей;
- сегментирование по характеристикам предлагаемых населению услуг.

На основе анализа рыночных и определения маркетинговых возможностей коммерческого банка осуществляется выбор наиболее перспективных целевых рынков. Такой подход позволяет не расплывать маркетинговые усилия, работая на весь рынок, а сосредоточить их на удовлетворении потребностей избранных групп клиентов, обслуживать которые банк в состоянии, да еще с выгодой для себя. Это находит выражение прежде всего в сегментации банковского рынка.

Что же такое сегментация рынка? Рыночная сегментация представляет собой, с одной стороны, метод для нахождения частей рынка и определения объектов, на которые направлена маркетинговая деятельность банка. С другой стороны, это управленческий подход к процессу принятия банком решений на рынке, основа для выбора правильного сочетания элементов маркетинга.

Любой рынок, с точки зрения маркетинга, состоит из покупателей или потребителей товаров и услуг, которые отличаются друг от друга по своим вкусам, желаниям, потребностям и, главное, приобретают товары или услуги исходя из разных мотиваций.

Поэтому банки должны понимать, что при разнообразии спроса, да еще в условиях жесткой конкуренции, каждый клиент банка будет неодинаково реагировать на предлагаемые банковские продукты или услуги. Очень сложно удовлетворить запросы всех без исключения потребителей, так как у каждого из них имеются определенные различия в потребностях.

Осуществление успешной деятельности коммерческих банков на потребительском рынке услуг в условиях конкуренции предполагает учет индивидуальных предпочтений различных категорий покупателей или потребителей банковских услуг. С помощью сегментации из общего числа потенциальных потребителей выбираются определенные типы (рыночные сегменты), предъявляющие более или менее однородные требования к банковскому продукту или услуге.

Термин «сегментация рынка» впервые применил Уэнделл Смит в связи с распространившейся в США в 50-х годах стратегией производителей, стремящихся модифицировать качественные характеристики своих товаров в соответствии с запросами различных групп потенциальных потребителей. Этот подход родился как противопоставление стратегии массового маркетинга, длительное время исповедовавшейся компанией «Форд» и другими транснациональными корпорациями.

Главная цель сегментации банковского рынка – обеспечить адресность, разрабатываемых и предлагаемых клиентам банковских продуктов и услуг.

Сегментация рынка, безусловно, - один из важнейших инструментов банковского маркетинга. От того, насколько правильно она проведена, зависит успех в конкурентной борьбе. Однако сегментация не является чисто механическим процессом. Чтобы быть эффективной, она должна, в первую очередь, проводиться по определенным признакам.

Признак – это способ выделения данного сегмента на рынке. Основными признаками банковского рынка являются: географические, демографические, социально-экономические, психографические, поведенческие.

К географическим признакам относятся: величина региона, плотность и численность населения, климатические условия, административное деление (город, село), отдаленность от банка и т.д. Этот признак использовался банками в мировой практике раньше других, что обуславливалось необходимостью определения пространства деятельности того или иного коммерческого банка. Применение данного признака особенно необходимо, когда на рынке существуют климатические различия между регионами или особенности культурных, национальных, исторических традиций, а также потребительских привычек и предпочтений.

Демографические признаки – возраст, пол потребителя, размер и жизненный цикл семьи, количество детей – относятся к наиболее часто применяемым критериям сегментации. Это обусловлено доступностью их характеристик, а также наличием между ними и спросом на банковские услуги (объем продаж) существенной корреляционной связи.

Возрастное деление клиентуры банка определяется понятием жизненного цикла (life-cycle concept), которое предполагает, что человек на протяжении своей жизни от рождения до смерти проходит ряд последовательных стадий. На каждой из них у него возникают определенные потребности, то есть со временем у людей меняются вкусы, желания и ценности.

Казахстанские авторы в своих научных исследованиях [4] используют классическую дифференциацию потребителей с учетом последовательности важных этапов в жизни взрослого человека, которая приведена в книге «Жизненный цикл и финансовые возможности потребителей» Джон Б. Лансинга и Джеймс Н. Моргана, где делается основной акцент на семью (таблица 1):

Таблица 1. Сегментация потребителей по этапам жизненного цикла

Этап жизненного цикла	Возможные сегменты
Незамужний, холостяцкий период	Молодые, отдельно живущие люди
Недавно созданные семьи	Молодожены без детей
Полная семья, 1 стадия	Молодые супружеские пары с маленькими детьми до 6 лет
Полная семья, 2 стадия	Молодые супружеские пары с детьми 6 и более лет
Полная семья, 3 стадия	Супружеская пара, живущая вместе с несовершеннолетними детьми
«Пустое гнездо», 1 стадия	Пожилые супружеские пары работающие, с которыми не живут дети
«Пустое гнездо», 2 стадия	Пожилые супружеские пары на пенсии, с которыми не живут дети
Престарелые одиночки	Вдовствующие лица, с которыми не живут дети

Коммерческие банки также должны учитывать возрастную дифференциацию при выявлении целевых рынков в общей массе клиентов, которая может выглядеть следующим образом (таблица 2):

Таблица 2. Сегментация клиентов банка по возрастному признаку

Молодежь (16-22 года)	Студенты; лица, начавшие работать; взрослые, готовящиеся к браку
Молодые люди, образовавшие семью (25-30 лет)	Люди, покупающие дома и потребительские товары длительного пользования (впервые); люди с карьерой, но ограниченными финансами. Задача – улучшение жилищных условий, обеспечение финансовой защиты семьи, предоставление образования детям
Лица «зрелого возраста» (40-55 лет)	Наблюдается рост доходов по мере снижения финансовых обязательств. Цель – планирование страхового и пенсионного обеспечения.
Лица, готовящиеся к уходу на пенсию (55 и более лет)	Имеющие накопленный капитал стремятся его сохранить и обеспечить настоящий устойчивый доход.

Банку легко осуществить сегментацию клиентов по возрастному признаку, так как при открытии банковских счетов с ними проводят беседу и заполняют данные лицевого счета, содержащие подробные сведения о возрасте, составе семьи, семейном положении, уровне образования и т.п. Имея такие статистические данные о распределении клиентуры по выбранному параметру,

составляют другую таблицу, в которой осуществляется привязка определенных банковских продуктов к указанным возрастным группам (таблица 3):

Таблица 3. Банковские продукты и услуги для разных категорий клиентов

Молодежь (эта группа характеризуется повышенной мобильностью частыми переездами, жизнью вне дома)	Перевод денег, краткосрочные ссуды; относительно простые формы сбережений; банковские услуги по туризму
Молодые люди, образовавшие семью	Совместный банковский счет для мужа и жены; кредитные карточки; целевые формы сбережений и услуги по финансовой защите семьи (страхование и т.д.)
Семьи «со стажем»	Потребительский кредит для товаров; ипотечный кредит для улучшения жилищных условий; сберегательные счета для родителей и детей; консультирование по вопросам финансирования, образования, инвестирования сбережений, налогообложения, страхования, завещательных распоряжений
Лица «зрелого возраста» и готовящиеся к уходу на пенсию (наиболее устойчивая за рубежом группа банковских клиентов)	Крупные сбережения на счетах требуют высокого уровня персонального обслуживания, включая финансовое консультирование, помощь в распоряжении капиталом, завещательное распоряжение и т.д.

Совмещение указанных схем позволяет банку определить, какие виды продуктов или услуг следует предложить при выборе той либо иной группы клиентов в качестве целевого рынка. С этим связана маркетинговая стратегия банка по реализации конкретных видов продуктов и услуг. При этом необходимо отметить, что сегментация носит довольно общий характер. В каждой возрастной группе потребности и возможности в отношении обслуживания клиентов могут существенно отличаться.

Социально-экономические признаки предполагают выделение групп клиентов на основе общности социальной и профессиональной принадлежности, уровня образования и доходов, семейного статуса и национальности и др. Так, чем выше доход семьи, тем больше у нее потребность в разнообразных банковских услугах. Семейный статус также имеет значение, ибо как правило, одиночки меньше пользуются банковскими услугами.

Люди, имеющие хорошую, стабильную работу и перспективы продвижения по службе, предъявляют повышенный спрос на ссуды и услуги по хранению сбережений. Они наиболее привлекательны как объект

маркетинговой стратегии коммерческого банка, так как имеют устойчивый и растущий доход.

Географические, демографические и социально-экономические признаки представляют собой общие объективные признаки сегментации.

К субъективным специфическим признакам сегментации относятся психографические и поведенческие.

Психографические признаки сегментации объединяют целый комплекс характеристик клиентов банка. Они в общем могут выражаться понятием образ жизни, с классификацией их на отчаявшихся и благополучных. Такая градация ценна для маркетинга тем, что базируется на идее прохождения каждой личностью разных стадий образа жизни. К примеру, если раньше в нашем обществе отрицалось наличие бродяг, деградированных личностей, организованных преступников, с одной стороны, и подпольных миллионеров, воров в законе, с другой стороны, то теперь об этом говорят и пишут открыто.

Поведенческие признаки сегментации позволяют выявить ряд дополнительных и чрезвычайно важных сегментов. Анализ поведения клиентов на рынке банковских услуг (степень нуждаемости и использования, мотивы отказа от услуги, чувствительность к тарифам или процентам, рекламе, обслуживанию) позволят банку своевременно устранить негативные моменты путем модификации банковского продукта и услуги или изменить маркетинговую стратегию и добиться желаемых успехов.

Как уже выше говорилось, вторым направлением маркетингового исследования выступает сегментирование рынка по характеристикам предлагаемых банком услуг населению. Часто оказывается полезным объединение двух способов сегментирования рынка. Результатом такого объединения информации может стать матрица, где каждому виду банковского продукта или услуги соответствует определенная группа потребителей, наиболее часто ими пользующаяся. Такой прием характерен для целевого маркетинга, дающего возможность выбора оптимального варианта сегментации рынка банковских услуг населению.

Важное значение для коммерческого банка в рамках рассматриваемого вопроса представляет изучение текущего уровня платежеспособного спроса на его продукты услуги, а также потенциального спроса, который в той или иной степени вероятности проявится в будущем. Поэтому перед банком должна стоять двоякая задача:

1. Изучение текущего уровня потребительского спроса на каждый вид банковского продукта или услуги;

2. Прогнозирование спроса на основе анализа ретроспективной информации.

Процесс изучения потребительского спроса должен идти от общего к частному, то есть от совокупности спроса на банковские услуги до конкретного размера спроса на каждый вид предоставляемых банком услуг для определенных категорий клиентов (реальных или потенциальных) данного региона.

Таким образом, в зависимости от определения целевых рынков и сегментов, а также текущих и перспективных целей на этих рынках банку необходимо направить свои усилия на весь спектр маркетинговых исследований. В конечном итоге вся маркетинговая стратегия коммерческих банков должна быть направлена на повышение эффективности операций на целевых рынках и конкурентоспособности предлагаемых на них услуг.

#### **Список использованной литературы**

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.)
2. Колесников В.И., Криволецкая Л.П. Банковское дело: Финансы и статистика. - М., 2000
3. Куршакова Н.Б. Банковский маркетинг. - СПб.: Питер, 2003
4. Радковская Н.П. Маркетинг в коммерческих банках. - СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2004
5. Котлер Ф. Основы маркетинга; пер. с англ. Назаренко А.В., Свирид А.Н.. – М.: Вильямс, 2012

**Каршалова А.Д.**

*PhD Candidate, Каф. «Оценка, Учет и Аудит»*

*Almaty Management University*

*г. Алматы, Казахстан*

#### **THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL RISK MANAGENT**

Risk is present in virtually all areas of business. Risk category is a very complex and multifaceted. There are many varieties of definitions of risk in scientific literature. Usually risk refers to the risk of loss, potential loss probability and the probability of occurrence of adverse events or bankruptcy. But as you know, the risk has another side - it helps to increase the yield. Risk and return are directly related: the higher the yield, the higher the risk and vice versa. Therefore, the risk is considered to be the action in the hope of success.

Financial risk management is an important part of corporate financial management as a way of improving financial stability, reduce contingencies and to prevent loss and bankruptcy. This is due to the fact that in today's market conditions of managing financial activities undertaken by enterprises, subject to hard-projected impacts, various financial risks, which are due to the increasing complexity of the environment, competition, rapidly changing market conditions.

In foreign practice in special development of financial risk management as a strategic component of the overall management of the enterprise.

At the same time, the company pays inadequate attention to financial risk management, which is associated with underdevelopment of the theory and practice of financial risk management, as well as an increased level of uncertainty of the environment and the lack of development of methods of financial risk management [1].

Thus, one way to improve the efficiency of financial and economic activity of enterprises is the use of modern methods of financial management, including the formation and development of financial risk management system.

Adam Smith, in his work "The Wealth of Nations" noted that achieving even a small profit is always due to small or large risk. We know that making a profit is not always guaranteed, and a bonus for work and time spent can be not only profits, but also losses [2].

One of the first concepts of the relationship of risk and uncertainty was formulated F. Knight (1921) in his work "Risk, Uncertainty and Profit." According to this concept, the risk - it is qualitatively or quantitatively measurable uncertainty. Schematic allows you to use the measurability of the mathematical formalism for the analysis and management of risk. First and foremost, the use of probability theory and game theory. However, the rest of uncertainty that is inherent in economic activity, cannot even be measured qualitatively (in the concept of F. Knight). Thus, economic entity is not able to adequately predict and affect the manifestation of this kind of uncertainty. According to the findings of the Knight, "the need for specialization of some people in the decision-making under risk and uncertainty", Knight's idea is to create risk-management services [3].

Generally, as the risk perceived the possibility of loss, although the definition of any possible deviation from the predicted value is a reflection of risk.

Analysis of risk factors is subjective: appraisers, confidence in the future growth of the company, determine its current value higher than the analysts to do the pessimistic forecast. Differences in risk assessments lead to a variety of opinions on the value of the enterprise.

The current value of the company, the activities of which are associated with high risk, lower than the current value of similar companies, but operate in a lower risk.

Under the financial risk of the enterprise is the probability of adverse financial consequences in the form of loss of income and capital under uncertainty conditions for the exercise of its financial activities.

Financial risk is one of the most difficult categories related to the implementation of economic activity, which has the following key features:

1. The economic nature. Financial risk is manifested in the sphere of economic activity of the enterprise; it is directly related to the formation of its profits and is characterized by its potential economic losses in the implementation of financial activities. In view of these economic forms of its manifestation financial risk is characterized as an economic category, occupying a definite place in the system of economic categories related to the implementation of the economic process.

2. The objective manifestations. Financial risk is an objective phenomenon in the operation of any enterprise; it accompanies almost all kinds of financial transactions and all aspects of its financial activities. Although the number of parameters of financial risk management depends on subjective decisions, the objective nature of its manifestation remains unchanged.

3. The probability of realization. The probability of financial risk categories is shown that the risk event may happen or may not happen in the course of financial

activity. The degree of this probability is determined by the action of both objective and subjective factors, but the probabilistic nature of financial risk is a constant characteristic.

4. Uncertainty consequences. This characteristic is determined by the financial risk undetermined its financial results, first of all, the level of profitability of carrying out financial transactions. The expected level of performance of financial transactions may vary depending on the level of risk in a rather large range. In other words, financial risk can be accompanied by significant financial losses for the company, and its formation of additional income.

5. The expected adverse effects. Although, as noted above, the impact of financial risk manifestations can be characterized as negative and positive performance indicators of financial activity, the risk in economic practice is characterized and measured by the level of possible adverse effects. This is due to the fact that a number of extremely negative consequences of the financial risk are determined by the loss of not only income but also capital of the enterprise, which leads it to bankruptcy (irreversible negative consequences for its activities).

6. The variability level. Level of financial risk inherent in a particular financial transaction or a certain type of financial activity is not the same. First, it varies considerably in time, i.e. depends on the duration of the implementation of the financial transaction, as the time factor has an independent effect on the level of financial risk (manifested through the liquidity of invested funds, the uncertainty of motion interest rates in the financial market, etc.). In addition, the indicator of the level of financial risk varies considerably under the influence of numerous objective and subjective factors, which are in constant dynamics.

7. Subjective assessment. Despite the objective nature of financial risk as an economic phenomenon, significant estimates its indicator - the level of risk - is subjective. This subjectivity, i.e. nonequivalence evaluation of the objective phenomenon, determined by different levels of completeness and reliability of the information base, qualification of financial managers, their experience in the field of risk management and other factors [5].

Considering the characteristics of the category of financial risk allows formulating his concept.

The problem of risk management exists in any sector of the economy - from industry to trade and finance, which explains its continued relevance. Since all sectors of the economy are linked into a single mechanism due to the financial sector, namely financial risks should be given the most attention [4].

Financial risk management in recent years stands out as an independent professional activity, which involves institutions of banking specialists, insurance companies, as well as financial managers, risk managers, insurance professionals.

In conclusion, we note that risk is inherent in business and is an integral part of its economic life. Therefore, proper knowledge of the risk factors affecting its value, and ways to reduce its negative impact, are the essential tool that determines the efficiency of the enterprise.

### **List of literature used**

1. *Гуляев Е. А.*, Формирование и развитие финансового риск-менеджмента на предприятиях - Санкт-Петербург, 2008.- 132 с.
2. *Smith A.* - An Inquiry Into The Nature And Causes Of The Wealth Of Nations – 1962.
3. *Knight F.H.*, Risk, Uncertainty and Profit , 1921, ISBN 978-0-9840614-2-6.
4. *Dinu A.M.*, Risk in Financial Transactions and Financial Risk Management, Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 116- 2014, p. 2458-2461

**Скопинский А.И.**

*Финансовый университет при Правительстве РФ,  
бакалавр Государственного и муниципального управления  
Университет «Нортумбрия», Великобритания,  
бакалавр Финансового и Инвестиционного менеджмента*

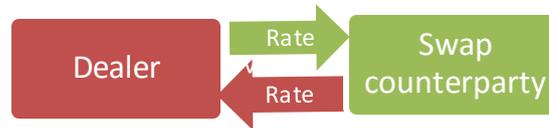
### **COUNTERPARTY CREDIT RISK AND CREDIT VALUATION ADJUSTMENTS IN LIGHT OF THE BASEL 3 REGULATIONS**

Counterparty credit risk and valuation in light of Basel III regulation submitted as the “the main originators” of changes. First of all counterparty credit risk (CCR risk) is the risk that the counterparty to a financial contract will default prior to the expiration of the contract and will not make all the payments required by the contract.(Zhu, Steven H. and Pykhtin, Michael 2007).[1] Counterparty risk appears between derivative companies and it is a possibility that a counterparty will not pay as obligated in contract. The possibility of systematic default strongly appeared in September 2008 after the Lehman Brothers bankrupted and the counterparty risk of many European financial institutions was unexpectedly high from 2011. [8]

Counterparty credit risk (CCR) creates a bilateral credit exposure. Uncertainty of the market value of the transaction can be varied over time with the movement of the underlying risk factors. (Brigo, 2009)[3] The following hierarchy chart (**Chart 1.1.1.**) as a simplest example will help to understand key elements of CCR. For example OTC interest rate derivatives[2]:

- Enter into a pay-fixed swap;
- Increase of rates and floating payments increase;
- PV or Swap Present Value is equal to Value of floating rate bond – value of fixed rate bond;
- Positive PV provides generation of exposure to swap counterparty; (Credit exposure) [7]
- Credit exposure is rate-dependent;[6]
  - Increase of rates lead to exposure increases;
  - Rate fall provoke exposure decreases and create a situation where swap counterparty may become exposed to your credit risk;

### Chart 1.1.1 Simple example of CCR



Basically counterparty realised as a combination of credit risk, operational risk, liquidity risk and etc. CCR mainly concerned in forward contracting relationships. There are some basic methods to manage this type of risk:[4]

- Netting;
- Margining;
- Hedging;

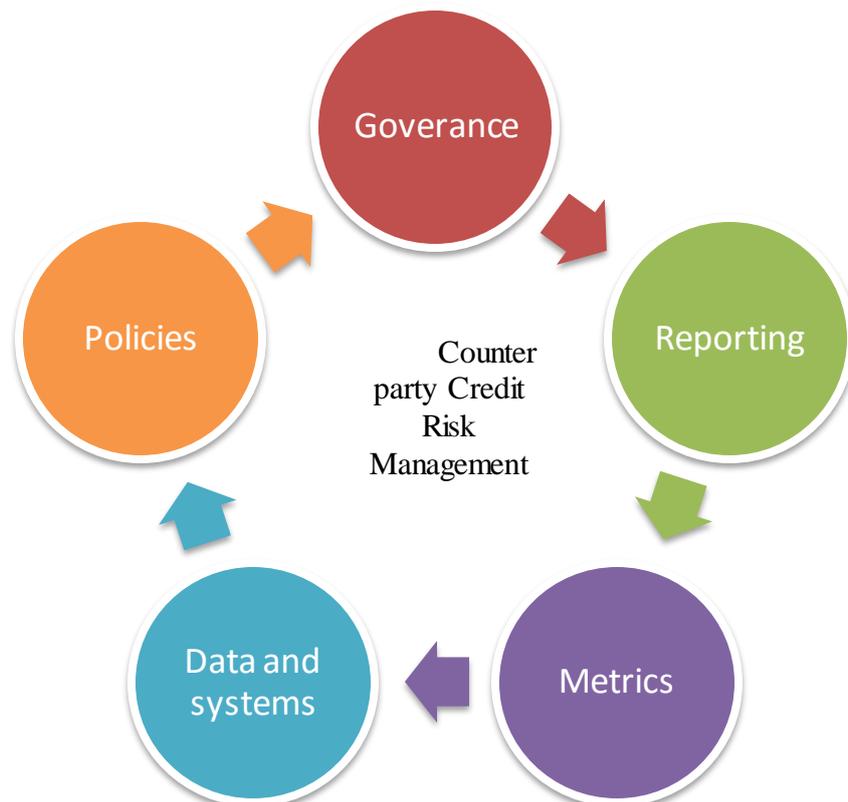
In addition to that, situation of collateralisation of counterpart risks can lead to appearing of liquidity risk.[11] The following chat visually reflects basics about counterparty credit risk management process. **(Chart 1.1.1.)** [10] To talk about governance, the directors' board of a designated board-level committee have to clearly articulate risk tolerance for CCR of the banking organisations by approving relevant policies, such as framework for establishment limits on counterparty exposures and concentrations of exposures (Arora, Gandhi, Longstaff, 2012). Policies mainly should provide CCR management standards as a minimum point and address risk management and reporting documents, including risk management tools, and ensure workability of legal and operational risk management. In according to that, reports should also include an explanation of all basic points, which covering the weaknesses or limitations measurement problems. Companies' senior management should have 24 hours access to timely, accurate and comprehensive CCR reporting metrics. [6]Banks need to report counterparty exposures to the board and senior management at a frequency commensurate with the materiality of exposure and complexity of transactions. As a next step a range of risk management metrics should be employed by banking organisations to ensure the promotion of a comprehensive understanding of counterparty credit risk and its changes in varying environment (Arora, Gandhi Longstaff, 2012).[10] Definitely the majority of dealers and large financial organisations with substantial CCR exposure basically measure:

- Gross and net of collateral current exposure;
- Potential exposure in terms of forward-looking exposure;
- Broken out stressed exposure;
- Aggregate and stressed credit valuation adjustment (CVA) as well as CVA sensitivity;
- Individual business line and product type exposure;

•Wrong-way risk and other correlative risks as well as the credit quality of collateral (Gregory, 2012).

Finally, according to data and systems in Chart 1.1.1., it is important to pay attention on obligation of banking organisations to measure their exposure levels of aggregation. Systems should be flexible to allow for timely aggregation of CRR exposures. Moreover concentrated exposures and stress testing could not be ignored by a risk manager trying to deal with CCR.

**Chart 1.1.3 Key Risk Management Framework Elements**



Credit valuation adjustment (CVA) refers to adjustment to transaction valuation to reflect the counterparty's credit quality (Gregory, 2012). Besides CVA is not a new concept (Levine, 2013). Changes in accounting rules partly lead to increase in usage of CVA. 2008 year financial crisis CCR losses mainly were caused by CVA losses (BSBC, 2009). In this way CVA has become a sort of important risk management mechanism of managing, valuating and making hedging decisions.

**References:**

- 1) Albanese C. and H. Li, Monte Carlo Pricing Using Operator Methods and Measure Changes, SSRN <http://ssrn.com/abstract=1484556>, to appear on Quantitative Finance (2009).
- 2) Augustin Landier & Vinay B. Nair & Julie Wulf, 2009. "Trade-offs in Staying Close: Corporate Decision Making and Geographic Dispersion," Review of Financial Studies, Society for Financial Studies, vol. 22(3), pages 1119-1148, March.
- 3) Albanese and H. Li, Monte Carlo Pricing Using Operator Methods and Measure Changes, SSRN <http://ssrn.com/abstract=1484556>, to appear on Quantitative Finance (2009).

- 4) Arora. N, Gandhi. P, Longstaff F - Counterparty credit risk and the credit default swap market Journal of Financial Economics, 2012
- 5) Asberg, P and H Shahnazarian (2008): “Macroeconomic impact on expected default frequency”, Sveriges Riksbank Working Paper Series, no 219.
- 6) Basel Committee on Banking Supervision (September 2000) Principles for the
- 7) Management of Credit Risk Retrieved from: <http://www.bis.org/publ/bcbs75.pdf>
- 8) Basel Committee on Banking Supervision (2009). Findings on the interaction of market and credit risk (p. 6-8).
- 9) Bloomberg Financial Database
- 10) Barone-Adesi G, F Bourgoin and K Giannopoulos, 1998, “Don’t Look Back”\*, Risk, 11, August, pp 103-114.
- 11) Brigo, D. (2008). Counterparty Risk valuation with Stochastic Dynamical Models: Impact of Volatilities and Correlations. Talk at World Business Strategies Fixed Income Conference, Budapest, 26 September

**Цороева М.И.**

*Студентка финансово-экономического факультета  
Ингушский государственный университет г Магас, РФ*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РФ (РИ)**

Проводимые в России социально-экономические реформы, повышение значимости сделок с недвижимостью потребовали создания новой системы правового регулирования в сфере недвижимости. Одним из важнейших элементов этой системы является государственная регистрация прав. Гражданский кодекс РФ установил основные положения о такой регистрации и указал на необходимость принятия специального закона, который должен определить случаи и порядок осуществления государственной регистрации.

Понятие о недвижимости исторически возникло как представление о земельных участках, принадлежащих тем или иным лицам, родам, племенам.

Следующий этап расширения понятия недвижимости – это включение в него домов, зданий и прочих долговременных сооружений, возводимых руками людей (то есть рукотворных объектов недвижимости). Указанные объекты также обладают вышеперечисленными качествами, которые позволяют им быть надежным объектом гражданско-правовых отношений. От земельных участков здания и сооружения отличаются тем, что являются искусственно возведенными объектами и имеют ограниченный срок службы, т.к. способны утрачивать свою целостность на протяжении относительно небольших сроков человеческой жизнедеятельности.

В настоящее время ситуация в Республике Ингушетия обусловлена высокими социальными и экономическими рисками развития предпринимательства, что приводит к уменьшению ее инвестиционной привлекательности и отсутствию возможности гарантированно привлекать средства внебюджетных источников в полном объеме.

Возможность инвестирования своих средств в объекты недвижимости, в том числе и торговой, может стать источником неплохого дохода, если грамотно ею распорядиться.

Положение вещей на соответствующем рынке таково, что большинство помещений предлагаемых в аренду имеют довольно обширную площадь – от 150-200 кв. м. Однако больший спрос идет на помещения несколько меньших размеров – от 10 до 60 кв. м. [3]

В последнее время наблюдается рост числа объектов торговой недвижимости, которые постепенно и качественно меняют ситуацию на этом рынке. Позиции мелких владельцев недвижимости слабеют с каждым днем. Ведь аренда офиса в престижном бизнес-центре довольно часто бывает предпочтительнее, нежели аренда офиса на окраине. Ведь старое здание, как правило, имеет полный набор соответствующих возрасту проблем. Это нуждающиеся в ремонте коммуникации и стены, несоответствие помещений современным техническим нормам, отсутствие охраны, стоянок и необходимых подъездных путей. Современные здания, созданные в соответствии с определенным набором требований и задач, лишены таких недостатков. При этом исследование показало значительное увеличение количества таких объектов как коммерческая недвижимость в г Магас.

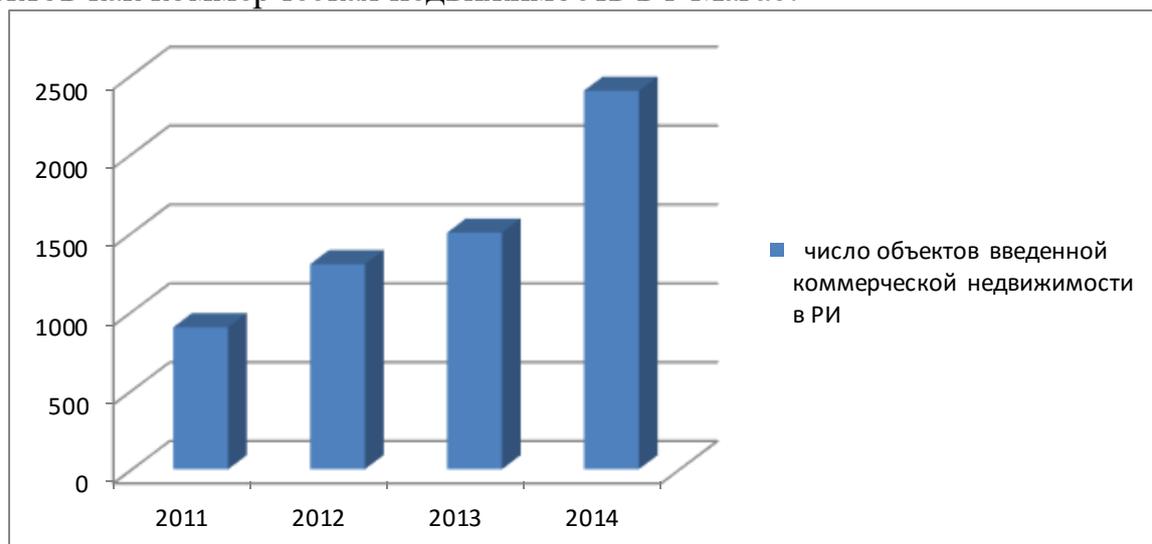


Рис 1. Число объектов введенной коммерческой недвижимости в РИ  
На современном рынке недвижимости основными факторами, которые влияют на ситуацию можно назвать обязательные потребности арендаторов и действия некоторых представителей государственной власти. Наибольшую отдачу, в настоящий момент, приносят инвестиции в магазины и различные бизнес центры. Следующими в рейтинге по уровню доходов идут вложения в складские помещения и помещения для производственной деятельности.

Однако на привлекательность рынка недвижимости в последнее время негативно повлияли нововведения в налогообложении и оценка по кадастровой стоимости. Кадастровую стоимость объекта недвижимости приводят в соответствие с рыночной стоимостью, используя неточный массовый метод оценки. Часто кадастровая стоимость существенно выше или ниже рыночной, особенно при оценке земельных участков.

К каждый квадратный метр недвижимости будет облагаться налогом. Минфин России вводит в Налоговый кодекс ряд изменений, которые существенно увеличат налоги на недвижимость физических и юридических лиц. Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016–2017 годов обозначены в проекте министерства финансов, который размещен на сайте ведомства.

Регистрируя недвижимость с января 2015 года, еще одну квартиру, дополнительную дачу или жилой дом, надо готовиться платить за нее ежегодный налог.

Владельцам роскошной недвижимости стоимостью более 300 млн руб. придется заплатить налог до 2% от кадастровой стоимости объекта. Законом также предусмотрен необлагаемый налогом вычет стоимости 20 кв. м – для квартиры, 10 кв. м – для комнат и 50 кв. м – для дома.

Эту новость россияне приняли отрицательно. Некоторые собственники в серьез задумались о продаже своих не застроенных земельных участков и «пустующих» квартир, которые не приносят прибыль и не планируют использовать в обозримом будущем.

Ставки налога будут расти ежегодно на 20 % в течение 5 лет.

Однако все зависит от региона и типа жилья. Так, сумма налога на типовую двухкомнатную квартиру в старом доме в центре Назрани Республики Ингушетия может вырасти в десять раз, в новом – менее чем в два раза. Это означает, что повышение налогов коснется в первую очередь владельцев квартир в домах старого фонда и хрущевках. К чему приведет рост налогов на недвижимость в стране, пока неясно. [1]

Курсы доллара и евро значительно выросли по отношению к рублю за последнее время. Безусловно, это беспокоит россиян, в том числе и потенциальных покупателей недвижимости, а также арендаторов и арендодателей.

Если говорить о жилой недвижимости, то резких колебаний цен на него в ближайшее время ожидать не стоит. Серьезных предпосылок для падения стоимости жилья на сегодняшний день нет, более уверенно можно прогнозировать коррекцию цен вверх, которая не достигнет 15-20%, на которые ослаблен рубль, но может несколько превысить уровень инфляции. Цены будут расти плавно, учитывая, что ослабление рубля – это продуманная правительственная мера.

Наряду с изменением курса рубля росту цен также способствует нестабильная ситуация в банковском секторе, спровоцировавшая увеличение числа клиентов, не желающих вложить свои средства в такой надежный актив, как недвижимость.

В целом эксперты считают, что недвижимость – один из самых надежных способов для сбережения средств, поэтому любые колебания курсов валют приводят к увеличению числа инвестиционных сделок.

Риски быстрорастущего сегмента ипотечного кредитования представляются умеренными, уровень просроченной задолженности низкий, темпы роста цен на жилую недвижимость в последний год ниже инфляции. [2]

В сегменте новостроек эконом- и комфорткласса можно ожидать увеличения объемов продаж, также возможен рост доли ипотечных сделок. Сделки совершаются в рублях, расчеты с застройщиками тоже происходят в рублях. Скорее всего, цены будут расти в пределах инфляции.

Если говорить об аренде квартир, то, некоторые собственники реагируют на такие изменения и устанавливают стоимость квартиры не в рублях, а в долларах, так как спрос на рынке аренды сейчас спокойный, завышать ставки означает долго искать арендатора. В элитном сегменте, если ставки по договору аренды были зафиксированы в валюте, аренда подорожает.

Что же касается, ситуации на рынке коммерческой недвижимости, то он немного отличается от жилого сегмента. Здесь часто арендная ставка номинирована в долларах.

Пока текущее снижение курса рубля остается в рамках ненормальных колебаний, не характерных для мирового валютного рынка, оно не будет оказывать заметного влияния на стоимость коммерческих площадей.

Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) достигнет 18,7 кв. метров на человека. Анализируя ситуацию недвижимости можно сделать вывод о возможности оживление на рынке недвижимости в 2015 г. На это могут повлиять как внешние факторы (внешняя политика, санкции, экономика и т.д.), так и изменения в Налоговом кодексе РФ.

Активизация спроса на недвижимость на фоне очередного этапа девальвации рубля вряд ли продлится долго, так как уровень платежеспособности потенциальных покупателей остается очень низким и в обозримом будущем вряд ли вырастет, учитывая положение дел в экономике.

Вообще, ситуация и в экономике в целом, и на рынке недвижимости в частности все больше напоминает последние месяцы 2008 года: как и шесть лет назад, долларовые цены на недвижимость существенно снижаются, а рублевые – немного подрастают. Если события и дальше будут развиваться по сценарию предыдущего кризиса, то масштабы коррекции цен прояснятся ближе к середине следующего года. В 2009 году, напомним, квадратный метр подешевел не только в валюте, но и в рублях.

#### **Список использованной литературы**

1. Дурнев А., Бородин А., Малик Е. Инвестирование в недвижимость. Как заработать без стартового капитала на чужих деньгах. Феникс. 2014
2. **Роберт Т. Кийосаки**. Инвестиции в недвижимость. **Попурри**, 2013
3. Святловский В. Жилищный и квартирный вопрос в России. **Российская политическая энциклопедия**. 2013

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

**Абрамков А.Е.**

*соискатель степени кандидата экономических наук  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
г. Санкт-Петербург, РФ*

## **ПРЕДПОСЫЛКИ И СПОСОБЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**

Для электроэнергетики России первое десятилетие XXI века ознаменовалось серьезной реорганизацией: произошла либерализация рынка, был взят курс на создание свободного конкурентного рынка и радикально поменялась структура отрасли (было осуществлено разделение естественно монопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций; вместо прежних вертикально-интегрированных компаний, выполнявших все эти функции, созданы структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности).

Основными причинами, подтолкнувшими реорганизацию отрасли, являются следующие: замедление темпов развития и модернизации отрасли к 90-м годам XX века – построенные еще в СССР, технически отсталые мощности не удовлетворяли спрос; «кризис неплатежей»; отсутствие стимулов к энергоэффективности; «непрозрачность» компаний энергетической отрасли и непреодолимые барьеры для входа на рынок новых фирм.

Российская энергетическая отрасль требовала срочных масштабных преобразований, способствующих обновлению основных мощностей, повышению эффективности отрасли, надежности и безопасности энергоснабжения потребителей. Для удовлетворения этих потребностей правительством РФ была проведен ряд масштабных преобразований, и по итогам десятилетнего реформирования рынок электроэнергии на данный момент полностью либерализован, и цены на нем определяются не государством, а рыночными механизмами.

На сегодняшний день Россия является одним из лидеров по количеству добываемой сырой нефти и осуществляет 12 % торговли нефтью по всему миру. Одним из стратегически важных направлений экспорта российских нефтепродуктов является рынок Европы. Более 80% процентов объема российской нефти поставляется в европейские страны, доля РФ на рынках которых составляет практически 30%. Россия занимает второе место в мировых запасах угля, а именно 19% мировых запасов, пятое место по объемам ежегодной добычи, что составляет 5% мировой добычи и обеспечивает около 12% мировой торговли энергетическим углем. Российская атомная энергетика составляет 5% мирового рынка атомной электрогенерации, 15% мирового рынка конверсии отработанного топлива, 45% мирового рынка обогащения

урана, 15% мирового рынка реакторостроения, и обеспечивает 8% мировой добычи природного урана.

Благодаря этому, отличительной чертой международной торговли России является наличие устойчивого положительного сальдо, то есть положительной разности между величиной экспорта и импорта. Так, в 2011 году оно составило почти 200 млрд. долл. По этому показателю Россия входит в число лидирующих стран в мировой торговле энергоносителями. Отметим, что внешняя торговля имела важное значение на первом этапе экономических реформ в России. Движение к международному рынку началось с «открытия» экономики внешнему миру. Рыночный механизм начал свое формирование в стране, в том числе через ускоренные преобразования во внешнеторговой сфере. В то же время именно внешняя торговля энергоносителями стала одним из основных источников ресурсов для поддержания экономики страны.

При расширении границ предпринимательской деятельности за пределы национального рынка предприятие может использовать различные формы интернационализации: осуществление экспортных операций, осуществление интернациональной оценки существующих предпринимательских процессов, участие в иностранных сообществах, покупка одного или нескольких иностранных предприятий, использование слияния или поглощения многонациональных предприятий.

В настоящее время в мировой практике используются различные формы сотрудничества в сфере энергоресурсов. Основной формой остается классический экспорт-импорт, а заключение долгосрочных контрактов остается важным экономическим механизмом, гарантирующим надежность поставки энергоресурсов. Однако в последние годы наметилась тенденция перехода к краткосрочным контрактам, спотовым, одноразовым сделкам и биржевой торговле (особенно на рынке углеводородов). Активно развиваются новые современные формы взаимоотношений компаний и государств в энергетической отрасли, среди которых основными являются: совместные проекты добычи и транспортировки природных ресурсов, в том числе использующихся при производстве электроэнергии; межгосударственные слияния и поглощения в нефтегазовом и электроэнергетическом секторах; создание СП и альянсов; образование транснациональных компаний (ТНК); приобретение зарубежных активов и обмен капиталами в области производства и распределения энергоресурсов.

Российские энергетические компании активно развиваются на международном рынке и играют важную роль в мировом энергетическом секторе. Причиной такого развития стала реорганизация электроэнергетики, основанная на либерализации рынка и изменении структуры отрасли (с разделением ее на естественные монополии и конкурентные организации), а также на отказе от сложных вертикально интегрированных структур.

Несмотря на активное использование российскими компаниями разнообразных форм присутствия на зарубежных рынках, в энергетике основной формой по-прежнему остается экспорт, а заключение долгосрочных контрактов остается важным экономическим механизмом, гарантирующим

надежность поставки энергоресурсов. Это связано как с коммерческим, так и с политическим характером данных сделок, а также стратегическим характером взаимоотношений не только компаний, но и представляемых ими государств, в мировой энергетической отрасли.

#### **Список использованной литературы**

1. Лаптев Ю.В. Стратегии роста российских МНК: испытание кризисом // Вестник Санкт-Петербургского университета, Серия 8 (Менеджмент). – 2010. – № 2.
2. Постановление Правительства от 11 июля 2001 г. № 526 "О реформировании электроэнергетики Российской Федерации"
3. Хейфец Б.А. Зарубежная экспансия бизнеса и национальные интересы России. – М: Институт экономики, 2008.
4. Цветков В. Международные операции российских компаний: проблемы и перспективы // Общество и экономика. – 2009. – №2.
5. Электроэнергетика [Электронный ресурс] // Сайт Министерства Энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/powerindustry/>

**Аубакиров Г.М.,**  
к. э. н., профессор

*Казахский научно-исследовательский институт  
экономики агропромышленного комплекса и развития сельских  
территорий  
г. Астана, Республика Казахстан*

### **ОГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНЫХ ФЕРМ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

К числу важнейших задач аграрной экономики Казахстана, обеспечивающих эффективное производство, относится формирование системы хозяйствующих структур разных размеров. В условиях конкурентной борьбы перспективы прогресса в производстве продукции определяется развитием крупного производства, где используются высокопроизводительная техника и энергосберегающая технология. Наряду с крупными сельскохозяйственными предприятиями должны работать мелкие хозяйства семейного типа. В них можно успешно вести производственную деятельность при ограниченных финансовых средствах, как со стороны государства, так и частного сектора. В перспективе они должны оказать большое влияние на экономику сельского хозяйства, так как позволяют обеспечить продовольственную безопасность, снизить импортную зависимость по животноводческим продукциям, во многом разрешают проблемы занятости на селе. В условиях, когда сельскохозяйственные предприятия, как передовые формы организации труда, составляют наименьшую долю в валовой продукции, семейные фермы будут удерживать отрасль от экономического кризиса.

Для правильного понимания следует различать две стороны образования семейных ферм. Основу образования семейных ферм могут составить как

домашние хозяйства в лице личных подсобных хозяйств, так и крестьянские хозяйства. Оба являются физическими лицами, но в первом случае они не являются предпринимателями, во втором случае – да. В настоящих условиях перевод домашних хозяйств в товарные хозяйства, предпринимательские структуры является важной задачей сельского хозяйства.

В семейной ферме должен вестись семейный бизнес, основу которого должен составить общая совместная семейная собственность супругов. Поэтому по отношению к понятию «крестьянское или фермерское хозяйство» нельзя подходить как к семейной ферме, так как оно включает такие понятия, как семейные, так и несемейные. В результате отсутствует единая организационно-экономическая политика, что не позволяет выработать по отношению к нему особых мер государственной поддержки.

Современная статистика не выделяет семейные хозяйства в качестве объекта статистического наблюдения, поэтому судить об их развитии в республиканском и региональном масштабе можно только по показателям крестьянских или фермерских хозяйств в целом. Поэтому данные по отдельным семейным фермерам, которые относятся к различным формам совместного предпринимательства в составе крестьянского или фермерского хозяйства, имеют большое значение в раскрытии темы исследования.

Для правильного понимания следует различать две стороны развития институциональных преобразований. Одна является, безусловно, прогрессивной, поскольку в ее основе находится создание крупного производства. В то же время делать ставку только на создание условий для крупного производства не подстегнет быстрое развитие сельскохозяйственного производства. Как известно, в процессе производства животноводческой продукции значительное развитие получили домашние мелкие хозяйства, которые дают основную часть продукции.

В то же время говорить, что только семейные фермы будут способствовать дальнейшему развитию сельского хозяйства также неверно. В этой связи необходимо рассмотреть пути установления сочетания между этими предпринимательскими структурами. Например, крестьянские или фермерские хозяйства имеют определенный потенциал для развития семейных животноводческих ферм. Что касается домашних хозяйств, потенциал для развития семейных ферм на их базе ограничен. В настоящее время число домашних хозяйств, где имеется большое поголовье скота, очень мало, особенно на севере республики. Поэтому развитие семейной фермы в животноводстве должно сопровождаться строительством новых мини ферм с участием государства.

С 2014 г. планируется строительство мини молочно-товарных ферм на 24, 50, 100 и 200 дойных голов. По данным МСХ РК, начиная с 2014 г. по 2020 г. будет построено 2000 семейных ферм. Для этих целей будет приобретено 187 тыс. голов коров. [1]. Они в перспективе будут давать 13 % от валового надоя молока по республике. Развитие этих ферм будет осуществляться за счет средств товаропроизводителей. При этом для формирования стада закуп коров будет осуществляться за счет приобретения отечественного племенного скота.

Возможность достижения эффективности производства во многом будет определяться стимулирующими мерами со стороны государства. Так, финансовые меры государственной поддержки для развития отрасли предусматривают: инвестиционные субсидии (до 50 % от стоимости указанного оборудования и техники); страхование и гарантирование займов субъектов АПК (для решения проблемы с нехваткой залогового обеспечения в необходимом объеме для реализации проекта); субсидирование ставки вознаграждения по всем видам кредитов в АПК - удешевление процентной ставки по кредитам до 7 %; субсидирование племенного дела (для повышения доли племенного скота и продуктивности животных) – кредиты по ставке до 11 % годовых до 84 месяцев; финансирование консультационных затрат и внедрение НИОКР (повышение квалификации фермеров)

Анализ ситуации, сложившейся в сельском хозяйстве, показывает, что каждая предпринимательская структура имеет свой организационно-правовой механизм развития. Одни имеют лучшие конкурентные преимущества перед другими формами хозяйствования, а другие - нет. Между тем, нет совершенного механизма ни у одной из форм хозяйствования. Каждый из них требует своего дальнейшего совершенствования в соответствии со сложившимися реалиями в социально-экономической жизни общества. В этой связи семейные формы хозяйствования не являются исключением.

В Казахстане выявились следующие моменты, которые вызывают трудности в развитии семейных ферм. В их числе находятся: отсутствие законодательной базы, регулирующей их деятельность; отсутствие необходимой инфраструктуры для трансформации личных подсобных хозяйств населения в животноводческие семейные фермы; неэффективное использование земель, отсутствие земли у домашних хозяйств; низкая доля специализированных крестьянских хозяйств, работающих на производстве животноводческой продукции (лишь 10 %); слабая кормовая база (низкопродуктивные естественные пастбища и сенокосы).

Следует законодательно определить развитие семейных ферм в Казахстане как это делается в России. Россия уже имеет опыт создания семейных животноводческих ферм. Вначале была принята отраслевая целевая программа «Развитие пилотных семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2011 годы» [2]. Затем данная программа продлена на 2012 -2014 годы. В связи с востребованностью и успешной реализацией данной программы МСХ РФ прорабатывает вопрос о ее пролонгации до 2020 года.

По существующим правилам использования целевых текущих трансфертов субсидирование отрасли молочного скотоводства за продукцию в настоящее время ведется на 3-х уровнях. Для их получения молочные фермы должны соответствовать определенным критериям – иметь поголовье дойных коров не менее 60 - не менее 350 голов, при этом продуктивность их должна быть в пределах 2500- 4500 кг на корову (таблица 1).

Семейные фермы, как по поголовью, так и по продуктивности не соответствуют этим критериям, поэтому им не доступны субсидии за

продукцию. Действующие нормативы направлены на стимулирование только крупных сельскохозяйственных формирований [3]. Поэтому предлагаем IV уровень, который будет стимулировать производство молока в малых семейных фермах (5 тенге за 1 л).

Таблица 1 – Существующие и дополнительно предлагаемые нормативы бюджетных субсидий на 1 кг реализованного молока собственного производства, тенге

<b><i>Существующие нормативы</i></b>	
Молоко – I уровень (поголовье не менее 350 голов дойных коров, удой не менее 4500 кг)	25
Молоко – II уровень (поголовье не менее 300 голов дойных коров, удой не менее 3250 кг)	15
Молоко – III уровень (поголовье не менее 60 голов дойных коров, удой не менее 2500 кг)	10
<b><i>Дополнительно предлагаемый вариант</i></b>	
Молоко – IV уровень (поголовье не менее 25 голов дойных коров, удой не менее 2100 кг)	5

Таким образом, для успешного развития скотоводства целесообразно стимулировать развитие молочных семейных ферм. Целесообразно в этих целях ввести новый экономический механизм хозяйствования, определить дополнительный вариант субсидирования за продукцию. Предлагаемый вариант позволит повысить его доступность для мелких ферм и домашних хозяйств, которые в настоящее время составляют наибольшую долю в производстве животноводческой продукции.

#### **Список использованной литературы:**

1. Мастер план развития отрасли молочного скотоводства в Республике Казахстан до 2020 года. - Департамент животноводства. - Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан.

2. Отраслевая целевая программа «Развитие пилотных семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2011 годы». – МСХ РФ. – Москва, 2009.

3. Государственная поддержка агропромышленного комплекса на 2012 год. – Путеводитель товаропроизводителя. – Астана, 2012.

**Богданова Е.А.**

*Аспирант экономического факультета  
Южного федерального университета  
г. Ростов-на-Дону, РФ*

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

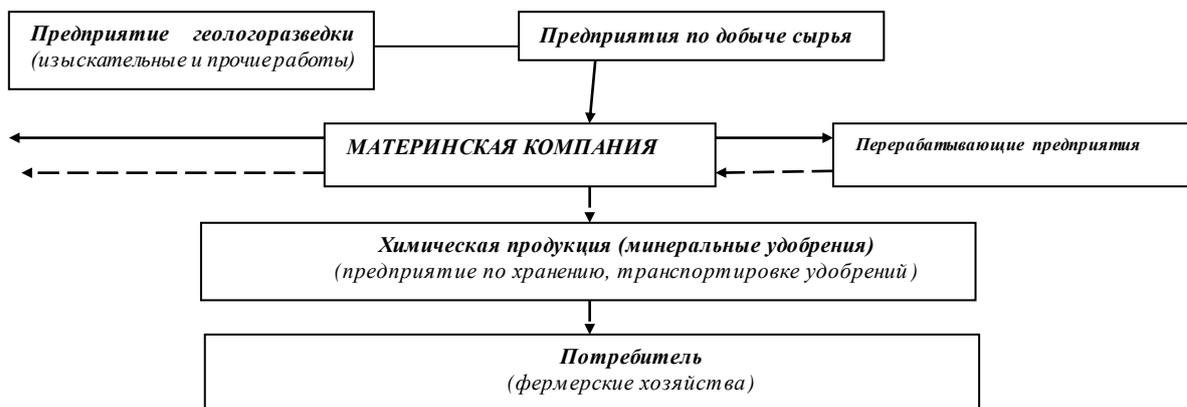
Юг России традиционно характеризуется агропромышленной специализацией, что обусловлено природно-климатическими условиями, а также рядом экономических факторов. В ВРП по ЮФО удельный вес АПК составляет 10,1%, при этом большая часть минеральных удобрений необходимых для ведения сельского хозяйства импортируется из-за рубежа. Современные императивы развития национальной экономики ориентируют региональную власть на реализацию проектов импортозамещения в стратегиях территориального развития.

Принимая во внимание стратегическую значимость агрохимического производства для обеспечения национальной безопасности страны, важным и актуальным является разработка инструментария, позволяющего смоделировать взаимодействие участников технологической цепи «от разведки до конечного потребителя».

В данной работе разработан и верифицирован модельный инструментарий логистического взаимодействия участников технологического процесса в химической сфере [1, с.46].

Объектом исследования выступила компания ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим», как являющиеся лидерами в химическом производстве не только на Юге России, но и в масштабах всей страны.

В работе обосновывается целесообразность формирования вертикально-интегрированной компании (ВИНК) на базе ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим», в структуру которой войдут с 2018 года два комбината по добыче калийной руды ООО «ЕвроХим-Усольский калийный комбинат» и ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий», а также предприятие по производству азотных удобрений ОАО «Невинномысский азот» и конечный потребитель г.Ростов-на-Дону. Методологическим базисом предлагаемого инструментария послужила модель «точно в срок» [3, с.108]. Формирование данной модели позволит перерабатывающим предприятиям быстро и выгодно реализовать свою продукция, так как они зачастую оказываются в невыгодном положении по причине трудностей с реализацией произведенных минеральных удобрений. Кроме того, выстраивание технологической цепочки «от разведки до конечного потребителя» в рамках ВИНК позволяет повысить конкурентоспособность и расширить масштабы деятельности химических производств на внутреннем и внешнем рынках [4. с. 89]. Структурно-функциональное представление ВИНК изображено на рисунке 1.



*Условные обозначения: поток сырья, поток готовых удобрений*

Рисунок 1 – Структура химических компаний (ВИНК)

Как видно на рисунке 1, процесс производства ВИНК начинается с геологоразведки, бурения и эксплуатации скважин, включает добычу и переработку сырья и завершается реализацией удобрений, в том числе на экспорт, что более подробно представлено на рисунке 2.

На рисунке 2 схематически изображен процесс передачи сырья от добывающего предприятия через узел учета, а затем на переработку или в порт на экспорт. Право собственности на сырье передается между трейдерами на бирже или во внебиржевом обороте. Объем так называемых документарных сделок, при котором передается только право собственности на сырье, в мире в 10 раз превышает объем физических поставок. Это достаточно важный элемент стабильности химического рынка.

Апробация модели «точно в срок» на примере предприятия ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим» (рис.3) показала, что практически с вероятностью 0,99 химическая продукция будет доставлена гарантированно в установленный срок (условно 4 дня, затрата времени только на транспортировку) с первого комбината ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий» до конечного потребителя, который находится в Ростове-на-Дону. То есть время перевозки продуктов от этой скважины будет минимальным, следовательно, наиболее выгодным (по сравнению с альтернативным вариантом), с точки зрения всех участников технологической цепи получения добавленной стоимости, является вариант доставки №1. Данная модель может быть расширена за счет включения в нее других участников сети, в том числе из других регионов страны, что свидетельствует о ее универсальности и возможности широкого тиражирования.

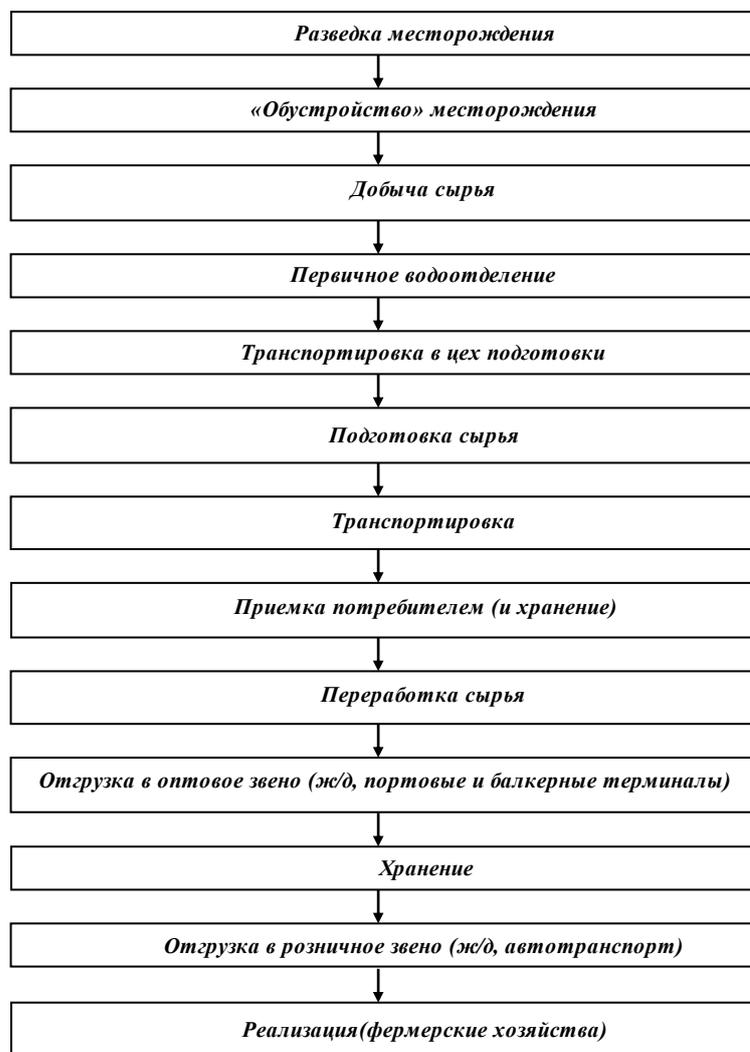


Рисунок 2 – Технологическая цепочка ВИНК: производственный процесс «от разведки до конечного потребителя»

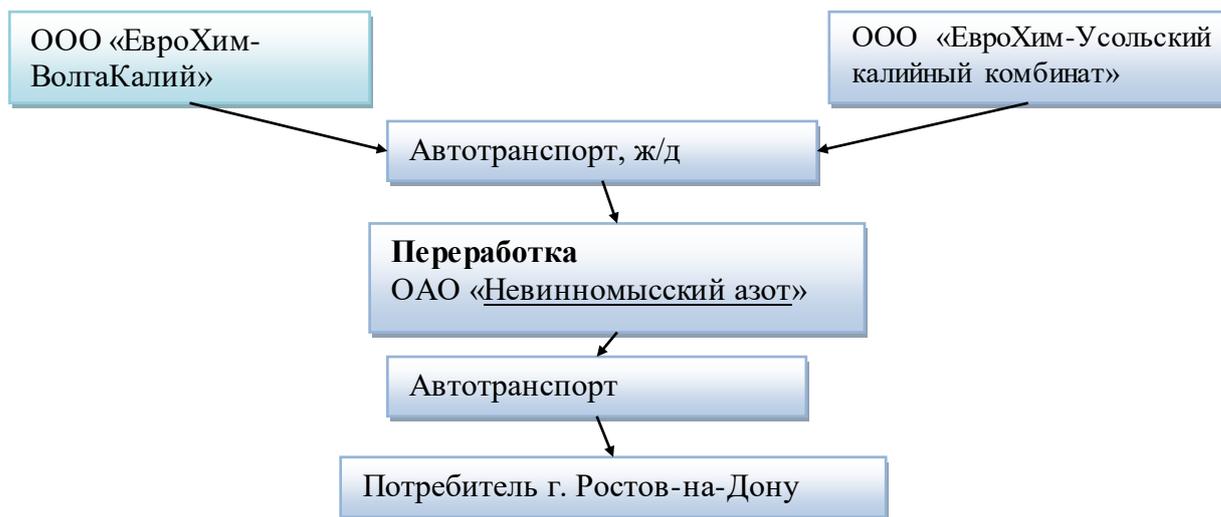


Рисунок 3 – Модель транспортировки химической продукции «от разведки до конечного потребителя»

Модель перевозки химической продукции «от разведки до конечного потребителя» может рассматриваться не только напрямую через перерабатывающий завод: также в эту логистическую цепочку может быть включен посредник (рис.4).

В данном исследовании в роли посредника выступает ООО «Трисад». При включении посредника в цепочку продукция будет доставлена в гарантированный срок с меньшей вероятностью, чем без посредника, что обуславливает в свою очередь развитие прямой реализации химической продукции без привлечения посредника.

Таким образом, модель «точно в срок» может быть использована в обосновании структуры вертикально-интегрированных компаний, а также основных показателей логистических взаимодействий её участников. Предложенный автором инструментарий может быть адаптирован для ВИНК другой отраслевой принадлежности.

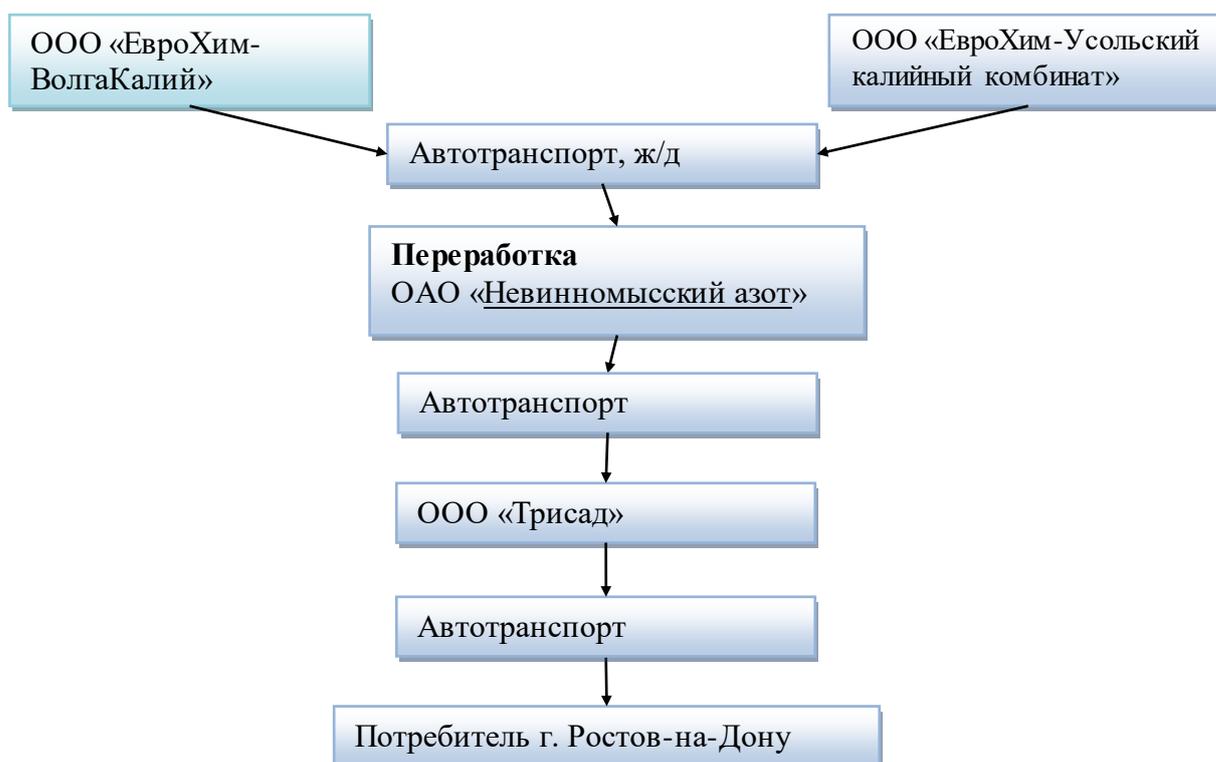


Рисунок 4 – Модель «от разведки до конечного потребителя» с включением посредника

### Литература

1. Жбанов П.В. Разработка логистической методики выбора подрядчика в энергокомпании // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3.
2. Каплина А.В. Направления государственной поддержки процесса региональной кластеризации на отсталых территориях // Известия КБНЦ РАН. – 2013. – №4.
3. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики: Учебное пособие. – Спб.: Питер, 2003.
4. Маркин О.В. , Матвеева Л.Г. Организационные и управленческие решения в нефтяном комплексе России в условиях модернизации. – Ростов-н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011.

**Гантимуров А.П.**

*Соискатель ученой степени к.э.н кафедры «Промышленная логистика»  
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана  
г.Москва, РФ*

## ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящий момент происходит лавинообразный взрыв инновационных решений в промышленности, где особое место занимают информационные инновации, так как они имеют наименьший временной цикл от разработки до внедрения в эксплуатацию.

Информационные инновации необходимо рассматривать в числе первых при начале процесса проектирования или модернизации промышленного предприятия.

Все возможные информационные инновации применимы только при четко формализованной модели информационного взаимодействия структур промышленного предприятия.

В условиях нынешней экономики, опирающейся на информационные инновации качество функционирования промышленных предприятий (ПП) зависит от качества информационного взаимодействия этих промышленных предприятий. Под процессом функционирования системы понимается совокупность действий для достижения целей (1).

Любое промышленное предприятие представляет собой сложную систему, позволяющую осуществлять обмен через свои границы с внешней средой информационными, материальными, финансовыми и другими потоками.

Находясь во взаимодействии с внешней средой, предприятие должно реагировать на все, что происходит в этой среде, с целью выполнения своих функций с минимальными затратами сил и средств.

При рассмотрении предприятия как системы, необходимо определить границы промышленного предприятия во внешнюю среду, а также определить функционирование ПП как некоторый целенаправленный процесс изменения его состояния для достижения определенных целей.

В информационном обществе действует новый тип экономики – информационная экономика. При этом сама информация рассматривается как основа всего производственного процесса. (2).

В рамках информационной экономики качество является одной из основных характеристик продукции, услуг. Качество должно являться основой экономической политики промышленного предприятия.

В рамках информационной экономики взаимодействия между сотрудниками ПП осуществляется через информационную среду по средствам информационных потоков. Все эти процессы осуществляются с помощью информационных технологий.

Основной единицей взаимодействия являются информационные потоки, распространяющиеся в информационном пространстве экономической системы.

Качество информационного взаимодействия должно определяться как качество базовых бизнес-процессов. В этом случае под качеством ИВ понимается степень соответствия результатов электронного взаимодействия субъектов информационных отношений предприятия их потребностям.

При условии территориального-распределенного промышленного предприятия участников информационных отношений может быть достаточно много и между всеми из них могут существовать информационные отношения, без которых не может функционировать предприятие. Следовательно, качество функционирования предприятия напрямую зависит от качества информационного взаимодействия.

### Список использованной литературы

1. **Живетин, В.Б.** *Риски и безопасность экономических систем.* Москва : Института проблем риска, ООО Информационно-издательский центр «Бон Анца», 2008. стр. 440.
2. **Корнейчук, Б.В.** *Информационная экономика.* б.м. : Питер, 2000. стр. 400.

**Джамалудинова М.Ю.**

*к.э.н кафедры Государственного и муниципального управления  
Дагестанский Государственный Университет  
г. Махачкала, РФ*

### ИННОВАЦИИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

Сущность инновационной политики государства представляет собой совокупность методов воздействия государства на производство с целью выпуска новых видов продукции и технологии, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров.

Главной задачей инновационной политики государства является обеспечение увеличения валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров. Грамотно проводимая инновационная политика сама по себе является мощным инструментом, с помощью которого государство в состоянии преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Для этого в рамках инновационной политики разрабатывается инновационная программа (федеральная, региональная, отраслевая), которая представляет собой комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению новых видов продукции и технологий.

Цели и направления инновационной политики государства определяются, прежде всего, характерной особенностью той или иной отрасли, ее производственно-экономическим потенциалом и уровнем конкурентоспособности основной продукции. Все отрасли народнохозяйственного комплекса страны в зависимости от уровня конкурентоспособности своей продукции можно разделить на три группы [4. С.12].

Первая группа отраслей обладает большим конкурентоспособным потенциалом и давно работает на мировом рынке. Это отрасли топливно-энергетического комплекса, химическая и алюминиевая промышленность.

Отрасли второй группы производят продукцию, близкую к конкурентоспособной на мировом рынке. Это оборонная промышленность, машиностроение и др.

Отрасли третьей группы включают в себя агропромышленный комплекс, легкую и пищевую промышленность и др. Их продукция на мировом рынке не котируется, поэтому они ориентированы главным образом на внутренний российский рынок.

Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам, объему ресурсов и т. д. В этой связи к основным направлениям государственной инновационной политики можно отнести [5. С.18]:

- разработку и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования;

- создание системы поддержки инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции;

- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, систему сертификации и продвижения разработок и т. д.;

- развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для функционирования малых организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности;

- совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций;

- реализацию приоритетных направлений, способных преобразовывать соответствующие отрасли экономики страны и ее регионов;

- использование технологий двойного назначения, которые применяются как для производства военной техники, так и для продукции гражданского назначения [1. С.23].

Государственная инновационная политика в базовых отраслях направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов. Особое значение имеют экологические приоритеты инновационной деятельности во всех без исключения отраслях.

Главными методами реализации инновационной политики являются:

- формирование законодательных условий для позитивных изменений в инновационной сфере, т. е. в законодательстве должна предусматриваться разработка соответствующих правовых актов;

- государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое, высокотехнологичное производство, а также организаций (в период освоения ими инноваций) за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;

- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности;
- создание условий для формирования совместных предприятий по выпуску отечественной продукции и реализации ее на внешнем рынке, обеспечение рекламы отечественных инноваций за рубежом, вхождение в международные информационные системы для обмена информацией по инновационным проектам;
- обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупки оборудования в целях реализации инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на технологии и ноу-хау для освоения производства новейшей продукции;
- консолидация усилий органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия со странами-членами ЕС, СНГ, другими государствами;
- развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования;
- участие инновационно-активных организаций в международных конкурсах;
- выделение государственных инвестиций для реализации инновационных проектов, имеющих общенациональный характер, но не привлекательных для частных инвесторов.

Сегодня инновации общепризнаны ключевым фактором экономического роста, также, как и необходимость смены направленности экономики России с сырьевой на инновационную.

По мнению экспертов, наличие инновационной экономики признается только в таких странах, как США, Канада, Западная Европа, Япония и Индия. В то же время отмечается ее отсутствие в Китае, который считается «мастерской мира», но не страной инноваций.

В настоящее время признано, что создание инновационной продукции наиболее выгодно для развитых государств. Так, например, США получают от внедрения инновационных наукоемких продуктов и услуг примерно 90 % налоговых поступлений, в страны Западной Европы – почти 70 %, Япония – 100 %. Около 95 % экспорта США составляют высокие технологии и наукоемкие инновационные продукты.

В настоящее время в России очень велики риски инвестирования средств в инновационные продукты. Это объясняется высоким уровнем коррупции, серьезными бюрократическими «барьерами», несовершенством законодательной базы, неисполнением действующих законов.

Проблема заключается еще и в том, что в России значительно меньше опыта широкомасштабной массовой инновационной деятельности, чем в развитых странах. Наша страна слишком долго догоняла и ликвидировала свое отставание в промышленности, сфере услуг, системах управления и образования.

К сожалению, надо отметить, что многочисленные попытки как возродить отдельные элементы советской научной системы, так и скопировать американскую модель, в целом оказались безуспешными. Поэтому

единственным выходом из создавшегося инновационного кризиса является концептуальное проектирование и запуск национальной инновационной системы, которая сможет работать сейчас в России.

И на этом фоне возникает закономерный вопрос: можно ли отсрочить на неопределенный срок решение всех инновационных проблем? Думается, что это невозможно, и причин здесь много. Отметим наиболее важные.

Как отмечается во всем мире, глобализация становится ведущим процессом в мировой экономике. Происходит тесное взаимодействие как национальных экономик, так и наднациональных структур. Сняты многие ограничения для движения людей, идей, товаров, капиталов.

В настоящее время Россия не производит необходимого объема продовольственных товаров и многие товары высокотехнологичных отраслей.

И пока импортный поток «уравновешивается» экспортом газа, нефти, ряда других невозполнимых минеральных ресурсов (так называемая «экономика трубы»), в условиях процесса глобализации такое положение может продолжаться не долго. Это связано с тем, что

- в России себестоимость минерального сырья значительно выше по сравнению с другими странами-экспортерами – нашими конкурентами в условиях глобализации;

- значительную величину составляют транспортные издержки;

- велика энергоемкость производимой продукции из-за экстремальных природных условий в нашей стране;

- в России продолжается инфраструктурный кризис, для выхода из которого требуются значительные капитальные вложения в обновление или замену трубопроводов, железных дорог, линий передач и т. д.

В долгосрочной перспективе Россия в мировом экономическом сообществе может существовать только в качестве производителя товаров и услуг, которые не могут быть созданы в других странах, т. е. продукции сектора высоких технологий.

Учитывая современные тенденции, уже в среднесрочной перспективе «инновационный кризис» может привести к экономической и социальной нестабильности[2. С. 11].

Для того, чтобы переломить сложившуюся ситуацию, необходимо, по нашему мнению:

Первый шаг – разработка инновационной стратегии.

По определению, в стратегии должны намечаться цели, к которым следует стремиться, определяться крупные важнейшие долговременные задачи и механизмы их реализации.

Следующий шаг, после того как определена стратегия и ясно, куда надо прийти, – выбор тактики и инструментов решения поставленных задач.

Особая тема – инновации, ориентированные на импортозамещение. В настоящее время данный сектор инновационной экономики крайне важен, поскольку необходимо решить важнейшую стратегическую макроэкономическую проблему – расширить внутренний рынок. Никто не оспаривает приоритет рыночных механизмов в развитии этого сектора

инновационной экономики – они являются основными. Однако роль и место государственной поддержки здесь также представляется крайне важной.

Несмотря на то, что в последние годы было предпринято много усилий по укреплению малого бизнеса, поддержке малых компаний в инновационной сфере должно быть уделено существенно больше внимания.

В модели, которая определяла бы влияние системы «наука + образование» на экономику страны, есть два основных элемента: восприимчивость экономики к инновациям и время запаздывания, отражающее интервал, через который новые люди, идеи, технологии начинают влиять на макроэкономические показатели. В случае, когда эта восприимчивость имеет низкий уровень, компенсировать это отставание только дополнительными вложениями в науку и образование очень трудно.

Специальные государственные программы для стимулирования инновационной деятельности применяются во многих странах. Но опыт показывает, что залогом успеха главным образом являются децентрализованные процессы экономической деятельности в условиях жесткой международной конкуренции. Несмотря на то, что в течение 15 лет Россия добилась некоторых успехов в создании такой среды, эта программа остается в большой степени незавершенной. Более того, последние тенденции в сторону большей централизации и расширения государственного участия в экономике могут даже затруднить достижение прогресса в этом направлении. Модель, основанная на чрезмерно централизованных решениях в экономической политике и значительном участии государства в поддержке приоритетных предприятий и отраслей, по моему мнению, скорее не способствует, а мешает созданию инновационной экономики. Следует помнить, что в инновационной экономике основную роль финансиста выполняет частный бизнес. Здесь можно вспомнить американский опыт: основу Кремниевой долины – гордости американского высокотехнологичного сектора – составляет Стэнфордский университет. Именно он обеспечил не только научную и организационную поддержку тысячам фирм, выросшим возле него, но и выступил как эффективный собственник. Сдача в аренду на длительные сроки площадей университета и его земельных участков ряду фирм, развивавших высокотехнологичные проекты, была стратегически важным шагом и для формирования инновационной структуры штата. Создание Российской Кремниевой долины – инновационного центра в Сколково (на базе Московской бизнес-школы управления «Сколково») – предполагает создание ультрасовременного научно-технологического комплекса по разработке и коммерциализации новых технологий. Новый центр должен стать крупнейшим испытательным полигоном новой экономической политики страны. Стоимость проекта оценивается в 4-6 млрд. долл. Насколько будет удачен этот проект, покажет время, но пока в России отсутствует спрос на инновации, трудно рассчитывать на прорыв в инновационной сфере [3. С.127].

### Список литературы:

1. Абдуллаев Р. «Инвестиционный климат Дагестана» // Актуальные проблемы социально – экономического развития региона- №2, Махачкала 2013 г.
2. Джамалудинова М.Ю. «Инвестиционная политика, как инструмент макроэкономического регулирования» // Журнал научных публикаций «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук» - №1, Москва,2014.
3. Джамалудинова М. Ю. «Территориальная политика, как инструмент социально – экономического развития регионов» Журнал научных публикаций: «Экономика, Социология и Право» - №6. Москва,2013.
4. Овчинникова О.П. «Инновационное развитие муниципальных образований» //Финансы и кредит- №3, Махачкала 2014г.
5. Шарипов Б. «Дагестан как инвестиционная площадка» // Современные проблемы и перспективы развития экономики регионов –№4, Махачкала 2014 г.

**Куланов А.А.**

*DBA (3)*

*Новый Экономический Университет им. Т.Рыскулова*

*г.Алматы, Казахстан*

### **FINANCING OF INVESTMENT IN INTANGIBLE ASSETS**

Investment in the century of high technology and with existence of such huge aspects and alternatives of types of intangible assets is very developed. Assets have wide specter of classification, according to the time, like current or non-current, otherwise long-term and short term. This classification the simplest one, but also there are a lot of others such as tangible and intangible, what is more interesting for studying now.

There are some features of intangible assets presents, like absence of material-substance structure, possibility of identification from other property, usage in the production of goods and services, at time of fulfilment of the work, task or for the management needs of corporation, usage in long time frames, otherwise period of useful life. In the essence of existence of intangible assets in the property of corporation it is not be supposed to resell it further. One of the most critical conditions is the availability of certain document base that is confirming the existence of this really asset in the property of the fir of legal entity.

Intangible assets are a notional value of industrial and intellectual property and other proprietary rights, which are subject to the ownership of the company [1]. Intangible assets like plant and equipment: used for a long period, make a profit, over time most of them lose their value. However, they also have features - the lack of material and the real structure, the complexity of determining the value of a large uncertainty in the determination of the profit from its use.

Studying the aspects of intangible assets without understanding of how it is working in real world's practice will be not useful at all, so there is the actuality of

use, development and problems of intangible assets. Looking on the activity of the enterprise it is obvious that profitability of the company with the usage of intangible assets is extremely increasing. From other side not every company or entity can afford to invest in non-material activity, or in non-operational activity because of need in huge amount of money resources. To be profitable means to have extra flows to accumulate extra profit. One of the brightest examples of it is an investment in the innovation technology of production cycles.

With the help of investment of the enterprise in non-material assets such as innovation, the technological base of the company is growing, and the profitability, or Return on Equity, respectively. This allows company to rise not only effectiveness but also the quality of the goods and services, and to obtain the highest competitiveness in the market. Thus, the cause-effect chain of return on investment in intangible assets of the company was traced.

Businesses nowadays have such a different types of intangible assets. Some of these can be related or unique to a specific business sphere, due to what making it enough hard to compile a comprehensive list of non-material assets. However, there are some of common types include patents, customer base, copyrights and licenses, customer lists and relationships, non-compete agreements, favorable financing, software, trained and assembled workforces, contracts, leasehold interests, unpatented proprietary technology and so on.

The growth of the competitiveness of enterprises provides efficient use of natural, material, labor and financial resources. Thereby increasing role played by intangible assets, share in the structure of assets of businesses is growing. The presence of intangible assets in the enterprise resource increases the market value of enterprises, increases the investment attractiveness and the protection of their rights [2].

Today, the problem is particularly important to develop evidence-based classification of intangible assets, which is an important prerequisite for the rational organization of accounting. Methodological bases of formation of accounting information on intangible assets and disclosure in the financial statements determines "Intangible assets". According to the normative document, the classification of intangible assets is carried out on the basis of "proprietary rights" through the provision of such groups: "The rights of use of natural resources"; "The rights of use of property"; "The rights to commercial designations"; "The rights of industrial property"; "Copyright and related rights"; "Other intangible assets".

Analyzing the composition of these groups, we can conclude the existence of a number of shortcomings. In the first place, this classification does not fully meet the content of the term "classification", which most dictionaries treats the distribution of objects, phenomena and concepts in classes, departments, discharges. Depending on their common attributes interpretation of the term "classification" does not fully meet as a group of "Copyright and related rights." Among the negative aspects of the current classification should also be noted association of identical types of property rights in the various groups of intangible assets. In particular, the rights to perform activities related to species that are the subject of specific property rights belong to the group "Other intangible assets". In order to eliminate the identified deficiencies

should be combined intangible assets into two classes based on "objects of protection of property rights" [3].

It should be noted that the rapid technological improvement of the national economy, provided its transition to an innovative model of development, enterprise application determines a significant number of objects that have not been adequately reflected in the account due to the fact that the issues of legal protection requires a legislative solution. Critical analysis of the existing legal acts shows a lack of regulation of the order of reflection of the object in the account. In the economic literature, there are two ways of looking at this problem: firstly, in intangible assets necessary to reflect only those sites that are directly involved in the production process; secondly, as an intangible asset must reflect all kinds of websites.

Controversial issues also arise in accounting for such common in the economic activity of the objects as the right to a domain name and telephone number on the right. To solve this problem, it is necessary to allocate economic classification of intangible assets as a group of "rights to use unnatural (telecommunications) resources" for companies eligible for the implementation of telecommunication activity and exercise their account on the account "Other intangible assets". The composition of this group include the right to use the numbering resource telephone network; the right to use the numbering Non-telephone telecommunication networks (domain names, paging codes), the right to use telecommunication channels; the right to use radio frequency resources. The next point, on which there is a debate, is the inclusion of intangible assets pending capital investment in the creation of (purchase) of intangible assets. To do this, we must agree with the observations of scholars such as I. Tarasova and T. Field, shows the different economic meaning of these concepts, making it impossible to identify them [4].

The need to improve the classification of intangible assets is duplication of classifications within the stipulated regulatory field. It is advisable to allocate the minimum number of typological features that allow you to distinguish between intangible assets. This is a prerequisite for the rational organization of synthetic and analytical accounting, based on the individual needs of the enterprise. In particular, it is proposed to allocate four groups of intangible assets on the basis of the nature of rights: the right to use natural resources, intellectual property rights, rights of use of property; other intangible assets. Thus, according to the results of the study was to improve the classification of intangible assets on the basis of "objects of protection of property rights" by distinguishing this economic category of objects of different property rights. Developed by economic classification is proposed to use for accounting purposes, enhance productivity and efficiency of management decisions of their adoption.

#### **List of literature used**

1. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И., «Бухгалтерский учет на предприятии», Алматы, 2002г.
2. [http://kgd.gov.kz/sites/default/files/npa/Kodeks/the\\_tax\\_code\\_of\\_the\\_rk\\_2015.pdf](http://kgd.gov.kz/sites/default/files/npa/Kodeks/the_tax_code_of_the_rk_2015.pdf)
3. Покропивний С. Ф. Экономика предприятия / С. Ф. Покропивный. - К.: КНЕУ, 2010

4. Тарасова И. Предложения по усовершенствованию классификации нематериальных активов в плане счетов и П (С) БУ 8 "Нематериальные активы" / И. Тарасова // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010.

**Махаев А.С.**

*аспирант кафедры «Экономика и управление в строительстве»  
Грозненского Государственного нефтяного технического университета  
им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный, РФ*

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ БЕЗРАБОТИЦЫ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ**

На сегодняшний день проблемы занятости и безработицы являются актуальными в Чеченской Республике. На рынке труда предложение существенно превышает спрос. Такая ситуация особенно опасна, для молодежной среды, в которой доминирует трудоизбыточность и отсутствие практического опыта.

По итогам исследований причинами высокой безработицы являются:

- нежелание работодателей принимать на работу молодых, как правило, неопытных работников;
- низкая конкурентоспособность молодых людей, обусловленная высокими затратами на их адаптацию и рисками работодателей при их найме;
- недостаточная мотивация молодых людей к трудовой деятельности;
- высокие требования представителей молодежи к оплате труда;
- отсутствие достаточной программной и финансовой основы в деятельности службы занятости по трудоустройству молодых людей.

Кроме того, система профессионального образования недостаточно адаптирована к рыночным условиям. Наблюдается несоответствие объемов и профилей подготовки специалистов потребностям рынка труда. Так большинство выпускников учебных заведений, состоящих на учете в качестве безработных, имеют бухгалтерские, экономические и юридические специальности. В то время как наиболее востребованными являются квалифицированные рабочие по следующим профессиям: токари, станочники, наладчики оборудования, слесари различных видов производств, бетонщики, каменщики, отделочники, монтажники, плотники, электромонтеры, водители различных категорий, швеи. Из профессий служащих востребованы инженеры различных профилей, воспитатели детского сада, врачи, медсестры, фельдшеры, учителя [1].

Так, наличие вакантных рабочих мест в Чеченской Республике на конец 2013 года составила 6271 [2]. Все это имеет негативные социальные последствия. Например, профессиональное бездействие в регионе может приводить к росту уровня преступности, наркомании и алкоголизма у молодежи. От незанятости или поиска возможности для самореализации безработные молодые люди примыкают к религиозным экстремистским и криминальным структурам. Нестабильность в социально-трудовой сфере побуждает к поиску применения своего потенциала в теневой экономике.

Численность экономически активного населения Чеченской Республики в возрасте 15-72 лет в 2013 году по итогам обследования населения по проблемам занятости составила 648831 человек или 48,2 % от общей численности населения. В общей численности экономически активного населения 474107 человек или 73,1 % были заняты экономической деятельностью и 174724 человек (26,9 %) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда, они классифицируются как безработные) [3].

По данным Министерства труда, занятости и социального развития ЧР можно наблюдать тенденцию снижения уровня безработицы (таблица 1.).

Таблица 1 – Численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости населения

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность безработных в Чеченская Республика	332681	322004	319954	298926	297077	232210	177491	166319	128960

Одна из причин снижения уровня безработицы заключается в трудоустройстве граждан, происходящее при поддержке местных служб занятости.

Вместе с ростом абсолютной численности занятых в экономике повышался и уровень занятости женщин хотя, пока остается ниже, чем у мужчин (таблица 2).

Таблица 2 – Уровень экономической занятости населения в возрасте 15-72 года (в процентах)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Уровень занятости – всего	19,4	29,6	38,7	44,9	38,3	41,5	49,6	56,2
мужчины	20,4	37,1	44,4	51,5	46,3	48,0	55,9	58,6
женщины	18,5	22,5	33,2	38,6	30,8	35,3	43,7	53,8

По данным Министерства труда и социального развития Чеченской Республики государственными учреждениями службы занятости за 2013 год трудоустроено 28997 чел. (таблица 3).

Таблица 3 – Трудоустройство населения государственными учреждениями службы занятости

	Обратились по вопросу трудоустройства				Трудоустроены			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
	Человек							
Всего	195984	135019	141076	117343	66626	67290	25174	28997
в том числе:								
занятые трудовой деятельностью и учебой	11406	4299	4190	4710	11399	4298	4062	4425
незанятые трудовой деятельностью	184578	130720	136886	112633	55227	62992	21112	24572
из них ищущие первую работу (ранее не приступавшие к трудовой деятельности)	111671	87954	91727	77615	38932	46649	18743	22326

По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, средний возраст безработных в Чеченской Республике в 2013 г. составил 32,8 года. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе от 20 до 24 лет – 24,0%, молодежь в возрасте от 25 до 29 лет составляет среди безработных, – 14,1%, от 30 до 34 лет – 12,2%.

В численности безработных 33,4% имеют опыт трудовой деятельности, 7,1% составляют лица, имеющие высшее профессиональное образование и 5,4% лица имеющие среднее профессиональное образование [3].

Правительство пытается решать проблему безработицы в регионе. В декабре 2013 года утверждена государственная программа Чеченской Республики «Социальная поддержка и содействие занятости населения Чеченской Республики на 2014-2018 годы». Целью, которой является поддержка занятости населения, максимальное применение трудовых возможностей, сокращение безработицы. В свою очередь будет происходить привлечение в экономику молодежи, пенсионеров, сохранивших трудоспособность и инвалидов. Также улучшатся условия и охрана труда, снизится производственный травматизм и профессиональная заболеваемость занятого населения Чеченской Республики [4].

По прогнозу Минэкономтерразвития ЧР численность занятых в экономике составит по вариантам: в 2015 году – 533,8 тыс. человек и 535,7 тыс. человек, в 2016 году – 549,2 тыс. человек и 554,7 тыс. человек, в 2017 году – 561,8 тыс. человек и 570,4 тыс. человек. Прирост численности занятых в экономике будет обеспечиваться, как за счет увеличения числа работников на предприятиях, восстановленных и введенных в эксплуатацию в рамках госпрограмм, реализации инвестиционных проектов под государственные гарантии, коммерческих проектов, реализуемых за счет частных инвестиций, так и увеличения количества работающих граждан в частном секторе, в том числе занятых индивидуальным трудом и по найму у отдельных граждан, в

домашнем хозяйстве (включая личное подсобное хозяйство) производством товаров и услуг для реализации.

К 2017 году прогнозируется сокращение численности официально зарегистрированных безработных относительно базового 2013 года с 166,3 тыс. чел. до 59,9 тыс. человек и 52,5 тыс. человек в условиях вариантности, а уровень зарегистрированной безработицы – с 19,9% до 8,97% и 7,78% соответственно [5].

Достаточно емким рынком труда в нашем регионе может стать народное хозяйство, энергетика и туризм. Наибольшее число занятых в Чеченской Республике по видам экономической деятельности представлены в таблице 4.

Из данной таблицы видно, что на долю сельского хозяйства приходится наибольшее число занятых. Именно развитие сельских территорий как части народнохозяйственного комплекса позволит создать дополнительные рабочие места в регионе и повысит уровень и качество жизни населения.

Таблица 4 – Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности, тыс. человек.

Виды экономической деятельности	2008	2009	2010	2011	2012
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	40,4	33,1	41,6	61,4	60,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов и бытовых изделий и предметов личного пользования	1,5	1,5	30,3	32,4	36,1
Добыча полезных ископаемых	3,6	3,9	3,6	3,6	3,9
Обрабатывающие производства	6,1	8,6	9,1	10,2	15,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,8	5,4	6,1	6,3	6,5
Строительство	26,6	30,7	38,0	48,2	48,6
Гос.управление и обеспечение военной безопасности; обязательное соц.обеспечение	26,1	27,4	30,8	30,7	33,7
Образование	32,2	33,1	35,5	37,6	42,7
Здравоохранение и предоставление соц. услуг	19,2	20,5	23,3	22,8	24,3

Развитие топливно-энергетического комплекса, восстановление и развитие нефтеперерабатывающих мощностей, а также развитие нефтехимической отрасли тоже значительно улучшит положение на рынке труда. Туризм и сфера услуг – отрасли экономики Чеченской Республики, обладающие огромным потенциалом увеличения занятости населения. Главное

условие реализации этого потенциала – создание безопасных и комфортных условий для туризма в горной части ЧР. Кроме того, в Чеченской Республике необходимо создать условия для развития малого бизнеса, что также позволит снизить безработицу, обеспечить самозанятость населения.

#### **Список использованной литературы**

1. Пути решения проблемы молодежной безработицы в современном обществе, Чернышева Наталья Ивановна, журнал: Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, выпуск № 2-1/ 2014

2. Социально-экономическое положение Чеченской Республики в декабре 2014 года: Доклад Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике - Грозный, 2015 – 169 с.

3. Чеченская Республика в цифрах. 2014: Краткий статистический сборник/Чеченстат – Грозный 2014. – 218 с.

4. Государственная программа Чеченской Республики «Социальная поддержка и содействие занятости населения Чеченской Республики» на 2014-2018 годы.

5. Пояснительная записка к прогнозу социально-экономического развития Чеченской Республики на 2015 год и плановый период до 2017 года.

**Михайлова М.В.**

*Студент по специальности управление инновациями  
Поволжский Государственный Университет Телекоммуникаций и  
Информатики  
г. Самара, РФ*

#### **ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ СРЕДСТВ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА**

Современный этап развития общества характеризуется интенсивной информатизацией всех сфер его жизнедеятельности. Развитие и широкое применение информационных технологий является глобальной тенденцией мирового развития и научно-технической революции последних десятилетий.

Использование информационных технологий имеет огромное значение для повышения конкурентоспособности экономики и повышения эффективности работы органов государственного управления и местного самоуправления. Поэтому информатизация органов государственной и муниципальной власти сегодня является одной из приоритетных задач руководства нашей страны. [4,12]

Несмотря на высокие темпы развития информационных технологий в последнее десятилетие, Россия не смогла сократить отставание от промышленно развитых стран в уровне информатизации экономики и общества. [5,23] Отчасти это вызвано экономическим отставанием от развитых стран. К тому же недостаточное развитие информационных технологий в России усугубляется несовершенством нормативно-правовой базы в сфере

информатизации, низким уровнем подготовки кадров в области создания и использования информационных технологий и множеством других факторов.

На данный момент существует весьма большое количество различных автоматизированных систем учета государственного муниципального имущества. Далее будут рассмотрены подробнее наиболее современные и популярные информационные системы.

«1С:Реестр государственного и муниципального имущества», предназначенного для автоматизации деятельности уполномоченных органов исполнительной власти в части управления государственным или муниципальным имуществом, а также создания механизмов получения аналитической информации из реестра имущества.

Конфигурация "Реестр государственного и муниципального имущества».

Основные задачи:

- Постановка объектов имущества и лиц, обладающих правами на объекты имущества, на учет;
- Снятие объектов имущества и лиц, обладающих правами на объекты имущества, с учета;
- Передача объектов имущества;
- Регистрация изменения сведений об объектах имущества и лиц, обладающих правами на объекты имущества;
- Регистрация обременений (ограничений) на объекты имущества;
- Формирование выписки из реестра имущества;
- Выгрузка сведений для органов статистики;
- Формирование сводной аналитической и статистической отчетности об объектах имущества и лиц, обладающих правами на объекты имущества. [1]

Программный комплекс «Собственность-СМАРТ» предназначен для учета и управления муниципальной и государственной собственностью. В основе него лежит целостный учет неразрывно связанных объектов: земельных участков и недвижимого имущества (зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства, инженерных коммуникаций).

В рамках данного комплекса решаются следующие задачи:

- Учет и ведение реестра объектов муниципальной (государственной) собственности;
- Движение объектов (постановка на учет/снятие с учета, передача в оперативное управление, хозяйственное ведение, казну);
- Приватизация объектов;
- Оформление вещных прав на земельные участки (собственность, постоянное бессрочное пользование, пожизненное наследуемое владение, аренда, залог и прочее);
- Учет отдельных элементов зданий (помещений, квартир и прочее);
- Учет объектов в разрезе балансодержателей;
- Учет долевой собственности;
- Ведение реестра договоров аренды и купли-продажи земли, недвижимого и движимого имущества (с возможностью изменения условий договора);

- Возможность формирования договоров с множественностью лиц и объектов;

- Создание дополнительных соглашений к договорам;

- Автоматическая генерация выходных печатных форм (договоров аренды, купли-продажи, расчета арендной платы, акта приема-передачи, графика погашения);

- Автоматический расчет платежей в зависимости от той или иной методики расчета;

- Формирование графиков погашения и начислений при продаже в кредит;

- Удобный механизм создания методик расчета позволяет пользователям самостоятельно без участия разработчиков создавать формулы в соответствии с используемыми методиками;

- Учет льгот по договорам;

- Автоматическое формирование начислений, пени в разрезе КБК по лицевым карточкам;

- Контроль своевременной оплаты, формирование уведомлений об уплате;

- Формирование документов для сверки с плательщиком;

- Взаимодействие с органами федерального казначейства в части импорта и экспорта информации;

- Обработка информации по администрируемым поступлениям;

- Прием выписок из лицевого счета и приложений к ним, разноска поступлений по договорам;

- Поиск платежей и начислений в соответствии с заданными реквизитами;

- Учет заявлений плательщиков об уточнении платежа. Учет заявлений плательщиков на возврат;

- Оформление и передача в ТОФК документов на уточнение вида и принадлежности платежа и возврат плательщику излишне или ошибочно уплаченных сумм;

- Учет платежей физических лиц, информация о которых поступает в адрес администратора как на бумажных носителях, так и в электронном виде;

- Составление прогноза поступлений доходов от управления муниципальной собственностью в бюджет;

- Анализ объемов поступлений относительно прогнозных показателей.

Взаимодействие со сторонними организациями;

- Электронное взаимодействие с предприятиями и учреждениями по приему отчетности и ее автоматическая обработка;

- Расчет амортизации. [6]

Автоматизированная система управления государственным и муниципальным имуществом (АС «УГМИ»). Данная система предназначена для комплексной автоматизации функций органов управления государственным имуществом, а также создания единого информационного пространства уровня региона с возможностью организации работы муниципальных органов управления собственностью в рамках единой региональной базы данных.

АС «УГМИ» позволяет автоматизировать решение следующих задач:

- Ведение реестров объектов собственности всех типов (земельные участки, движимое, недвижимое имущество, объекты инженерной инфраструктуры и незавершенного строительства, муниципальные и государственные предприятия и учреждения, акции, доли, паи и другое);

- Ведение договоров и дополнительных соглашений к ним по управлению и использованию объектов собственности (договоры оперативного управления и хозяйственного ведения, аренды, купли/продажи, приватизации и прочее);

- Формирование, контроль и управление финансовой информацией по использованию собственности (расчет планируемой арендной платы, платы за выкуп, начисление арендной платы, платы за выкуп, фактическое использование, начисление пени и процентов за пользование чужими денежными средствами/упущенной выгоды, импорт, распределение по договорам, перераспределение информации по платежам, формирование сальдо и прочее);

- Ведение бюджетного учета доходов от использования государственного и муниципального имущества, земельных участков, а также движения объектов в казне согласно требованиям инструкций Министерства финансов РФ № 157н от 1 декабря 2010 года, № 162н от 6 декабря 2010 года, № 174н от 16 декабря 2010 года, отслеживая эффективность работы муниципального или государственного учреждения;

- Движение объектов всех типов в казне и на балансе;

- Ведение претензионно-исковой деятельности (подготовка претензий, исковых заявлений в суды, протоколов расчета арендной платы, платы за фактическое использование, пени, процентов за пользование чужими денежными средствами в периоде возникновения задолженности, планирование и контроль деятельности юридического отдела и другое);

- Управление предприятиями-банкротами, реструктуризация задолженности;

- Формирование аналитических, статистических отчетов, в том числе в вышестоящие и контролирующие органы (изменения в реестрах, прогнозы, финансово-аналитическая отчетность, отчетность по бюджетному учету);

- Формирование необходимых печатных форм (проекты приказов, постановлений, тексты договоров, доп. соглашений, выписок из реестра, справок об отсутствии задолженности и прочее).

Новое решение корпорации ГАЛАКТИКА ТМ Имущество - автоматизированная система управления имущественно – земельным комплексом.

Комплексный подход к управлению имущественными отношениями позволяет реализовать полный контроль над юридическими и хозяйственными отношениями между муниципалитетами, муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями, юридическими и физическими лицами, балансодержателями имущества, строительными и эксплуатирующими организациями и другими субъектами хозяйственных отношений.

Система ТМ Имущество предназначена для построения единого информационного пространства и позволяет повысить эффективность работы структурных подразделений государственного органа.

Система обеспечивает:

- Управление федеральным, областным, муниципальным или корпоративным имуществом;

- Документальное сопровождение всех этапов жизненного цикла объектов недвижимости и имущества;

- Планирование и контроль регламентов, отслеживание существенных событий, возникающих в процессе управления государственным, муниципальным или корпоративным имуществом. [2]

ИНЭК-ТРУГИ: типовое решение по управлению государственным и муниципальным имуществом. ИНЭК-ТРУГИ — это единое мощное решение для учета, анализа и управления имущественно-земельным комплексом субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Решение является простым в освоении и использовании и обеспечивает быстрый возврат инвестиций за счет включения в базовый пакет большинства типовых задач комитетов по управлению государственным имуществом.

Основные возможности:

- Учет недвижимого имущества (здания, сооружения, помещения, земельные участки);

- Учет движимого имущества (ценные бумаги, вклады, особо ценное имущество);

- Учет имущества правообладателей (учреждений и предприятий);

- Учет ограничений на операции с имуществом (ОКН, ИРН, сервитуты, блокировки);

- Распоряжения имуществом (автоматизированные типовые процедуры);

- Учет начислений и поступлений арендной платы;

- Аналитика и отчетность;

- Интеграция с инфраструктурой. Электронного правительства и порталом Госуслуг. [3]

Таблица 1.  
Характеристика систем

Критерии	1С:Реестр государственного и муниципального имущества	Реестр имущества - SMART	УГМИ	ТМ Имущество	ИНЭК-ТРУГИ
Учет имущества	Движимое и недвижимое	Недвижимое	Движимое и недвижимое	Движимое и недвижимое	Движимое и недвижимое
Работа удаленных пользователей через Web-интерфейс	+	+	-	+	+
Настройка пользовательского интерфейса	+	+	+	+	+
Получение аналитической информации	+	-	+	+	+
Авторизация пользователей с паролем	+	+	+	+	+
Поддержка ЭЦП	+	+	+	+	+
Редактор отчетов	+	+	+	+	+
Учет отечественного законодательства	+	+	+	+	+

По мере своего развития, информационные системы предлагают все больше различных сервисов. Резюмируя выше сказанное, можно сделать вывод, что выбирать наиболее подходящую систему нужно отталкиваясь от проблем, которые необходимо решить, внедрив данный продукт. Для кого-то ключевым фактором выбора будет удобный и понятный интерфейс, для других, возможно, это цена.

**Список используемых источников:**

1. Информационный ресурс компании 1С [сайт] / Режим доступа: <http://www.1c.ru/>
2. Информационный ресурс корпорации «Галактика» [сайт] / Режим доступа: <http://www.galaktika.ru/>
3. Информационный ресурс компании ИНЭК [сайт] / Режим доступа: <http://ines.ru/>
4. Хасаншин И.А. Использование систем поддержки принятия решений для повышения эффективности государственного управления и экономии затрат [Текст] / В.В. Белов -// Вестник профессионального бухгалтера. Самара, 2012. № 4-6 (139-141). – С. 186-191. – 0,21 п.л. авт.

5. Титоренко Г.А. Информационные системы в экономике [Текст] / Титоренко Г.А.- // ЮНИТИ-ДАНА.- 2008г.

6. Информационный ресурс компании Кейсистемс [сайт] / Режим доступа: <http://www.keysystems.ru/>

**Пинаева И.Ф.**

*аспирант кафедры менеджмента, маркетинга и логистики  
Тюменский Государственный Университет  
г. Тюмень, РФ*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ**

Активное развитие корпоративной социальной ответственности (КСО) в России началось в последнее десятилетие. С тех пор число российских компаний, внедряющих в свою деятельность принципы социальной ответственности, постоянно растет. Лидеры металлургического комплекса России включают социальную ответственность в свою корпоративную стратегию как важнейший фактор успешности развития. Целью настоящего исследования стало выявление особенностей систем управления корпоративной социальной ответственностью металлургическими компаниями страны и формирование общей модели реализации КСО, типичной для данной отрасли.

В качестве объектов исследования были выбраны крупнейшие компании металлургического комплекса России: «ЕВРАЗ Групп», «Северсталь», «НЛМК», «ММК», «Мечел», «Металлоинвест». Информационной базой исследования стали социальные отчеты названных компаний, сведения об их социальной деятельности, представленные на официальных интернет - ресурсах.

На первом этапе исследования были рассмотрены основные характеристики систем КСО – используемые стандарты социальной ответственности и отчетности, заинтересованные стороны металлургических компаний и направления их социальных инвестиций (табл. 1). Установлено, что наиболее распространенными стандартами КСО являются ИСО 14001:2004, OHSAS 18001:2007, GRI, ИСО 26000:2012. Из шести металлургических компаний только «ЕВРАЗ Групп» и «Мечел» не используют международные стандарты социальной отчетности.

Таблица 1. Стандарты, заинтересованные стороны и направления социальных инвестиций металлургических компаний России [1, 2, 3, 4, 5, 6]

Компания	Используемые стандарты	Заинтересованные стороны	Направления социальных инвестиций
ЕВРАЗ-Групп	ИСО 14001:2004, OHSAS 18001:2007	Акционеры, инвесторы, персонал, госорганы, деловые партнеры, местные сообщества, общество.	Городская инфраструктура, дети, спорт, волонтерство.
Северсталь	ИСО 14001:2004, OHSAS 18001:2007, GRI, ИСО 26000:2012	Акционеры, инвесторы, персонал, госорганы, деловые партнеры, местные сообщества, общество.	Здравоохранение, культура, спорт, транспорт, образование, инфраструктура, спонсорство, благотворительность.
НЛМК	ИСО 14001:2004, OHSAS 18001:2007, GRI, ИСО 26000:2012	Акционеры инвесторы, персонал, потребители, поставщики, госорганы, профсоюзы, общественные организации, местные сообщества.	Спорт, здравоохранение, образование, культура, благотворительность, молодежь.
ММК	ИСО 14001:2004, OHSAS 18001:2007, GRI, ИСО 26000:2012	Акционеры инвесторы, сотрудники, потребители, местные сообщества.	Пенсионеры, инвалиды, здравоохранение, культура, образование, семья, молодежь, благотворительность.
Мечел	ИСО 14001:2004, OHSAS 18001:2007	Акционеры и инвесторы, сотрудники, местные сообщества.	Пенсионеры, спорт, культура, здравоохранение, семья, благотворительность.
Металлоинвест	ИСО 14001:2004, OHSAS 18001:2007, GRI, ИСО 26000:2012	Инвесторы и кредиторы, персонал и профсоюзы, госорганы, местные сообщества, клиенты и деловые партнеры, профильные учебные заведения.	Пенсионеры, ветераны, здравоохранение, семья, благотворительность, культура, образование, предпринимательство.

Заинтересованными сторонами «Северстали» являются акционеры и инвесторы, персонал предприятия, органы государственной власти, деловые партнеры, местные сообщества и ответственность. НЛМК в своем отчете о социальной ответственности представляет более широкий перечень заинтересованных сторон: сотрудники, акционеры и инвесторы, потребители и

поставщики, государственные органы, профсоюзы, общественные организации, жители местных сообществ. Органы власти, местные сообщества, инвесторы и кредиторы, работники и профсоюзы, деловые партнеры и клиенты, профильные учебные заведения – заинтересованные стороны предприятия «Металлоинвест». Предприятия «ЕВРАЗ Групп» и «Мечел», не имеющие специального отчета о корпоративной социальной ответственности, не освещают информацию о конкретных заинтересованных сторонах, ввиду чего для их определения был проведен анализ субъектов социальных программ названных компаний.

Наиболее распространенными направлениями социальных инвестиций среди объектов исследования являются: персонал компаний и семьи сотрудников, здравоохранение, культура, спорт, образование и благотворительность.

Для выделения особенностей систем управления КСО и их качественных характеристик была сформирована структура индикаторов (In), ранжированных по трем уровням (Pn).

Таблица 2. Структура индикаторов социальной ответственности металлургических компаний

Индикаторы	Ранжирование индикаторов		
	P1 «классическая благотворительность»	P2 «филантропическая ответственность»	P3 «социальное инвестирование»
И1. Цели	Желание оказать помощь и поддержать собственную репутацию	Долгосрочные интересы компании	Интересы компании, интегрируемые с интересами заинтересованных сторон
И2. Критерии определения заинтересованных сторон	Решения руководства	Учет интересов заинтересованных сторон	Социальная и экономическая эффективность
И3. Связь с основной деятельностью	Не связана	Связана опосредованно	Интегрирована в основную деятельность
И4. Управляющая структура	Высшее руководство компании	Специализированный отдел (специалисты социальных программ, благотворительности)	Комплексный специализированный отдел (маркетологи, менеджеры по кадрам, стратегическому развитию)
И5. Частота реализации	Разовая помощь	Регулярная программная деятельность	Стратегический подход к организации
И6. Социальный эффект	Либо отсутствует, либо не значительный	Средний (как дополнительный к экономическому)	Высокий (измеримая и управляемая экономическая выгода)

Первый индикатор – это целеполагательный аспект КСО, то есть те цели, которые, главным образом, преследуются компанией при учете социальной ответственности бизнеса. Второй индикатор - наличие (отсутствие) критериев выбора заинтересованных сторон. Третий индикатор – это связь социальных инвестиций с основной деятельностью компании. Данный показатель отражает наличие признака системности в управлении социальной ответственностью, ее интегративностью по отношению к коммерческим стратегиям. Четвертый индикатор свидетельствует о составе управленческой структуры, контролирующей КСО. Пятый индикатор показывает наличие принципа системности и долгосрочного планирования социальных инвестиций, шестой показатель – отношение предприятия к эффектам социальных инвестиций на основе управленческого базиса.

Ранги индикаторов были определены для каждого рассматриваемого предприятия, что позволило установить типичную модель системы управления КСО в отечественной металлургии (табл. 3).

Таблица 3. Результаты анализа систем управления КСО лидеров металлургического комплекса России [1, 2, 3, 4, 5, 6]

Индикаторы	Ранжирование индикаторов		
	P1 «классическая благотворительность»	P2 «филантропическая ответственность»	P3 «социальное инвестирование»
И1. Цели	-	-	ЕВРАЗ, Северсталь, НЛМК, ММК, Мечел, Металлоинвест
И2. Критерии определения заинтересованных сторон	-	НЛМК, ММК, Мечел, Металлоинвест	ЕВРАЗ, Северсталь
И3. Связь с основной деятельностью	-	ЕВРАЗ, НЛМУ, ММК, Мечел, Металлоинвест	Северсталь
И4. Управляющая структура	-	ЕВРАЗ, Северсталь, ММК, НЛМК, Мечел, Металлоинвест	-
И5. Частота реализации	Мечел	ЕВРАЗ, ММК	Северсталь, НЛМК, Металлоинвест
И6. Социальный эффект	-	ЕВРАЗ, Северсталь, НЛМК, ММК, Мечел, Металлоинвест	-

Анализ данных, представленных в таблице 3, свидетельствует о том, что первый индикатор (цели) имеет у всех объектов исследования высший третий ранг: при формировании и реализации социальной политики металлургические компании интегрируют собственные коммерческие интересы с интересами заинтересованных сторон, нежели просто занимаются благотворительностью. Однако состояние второго индикатора (выбор заинтересованных сторон) преимущественно имеет второй ранг, в значении которого круг заинтересованных сторон определяется на основе учета их интересов, а не

социально - экономической эффективности проектов. Аналогичный ранг имеет и третий индикатор (связь с основной деятельностью): социальные инвестиции преимущественно связаны с основной деятельностью металлургических компаний опосредованно. В качестве управляющей структуры КСО (третий индикатор) чаще выступает специализированный отдел, однако, ни в одной из рассмотренных компаний он не имеет комплексных функций, позволяющих эффективно взаимодействовать с другими подразделениями компаний, что необходимо для построения успешной и рациональной политики социальных инвестиций. Частота реализации социальных проектов (пятый индикатор) нетипична: разными компаниями проекты реализуются как разово, так и регулярно, а иногда – на основе стратегического планирования. Второй ранг последнего индикатора (эффект) свидетельствует о том, что социальный эффект от инвестиций носит лишь дополнительный характер в деятельности металлургических компаний.

Таким образом, подводя итоги исследования, мы можем сделать вывод о том, что основными недостатками управленческих систем являются недостаточно адаптированные организационные структуры, частое отсутствие долгосрочного планирования социальных инвестиций, отсутствие признаков системности и синергетичности в планировании и реализации КСО, их опосредованная связь с основной деятельностью и недостаточно эффективное управление социально - экономической эффективностью проектов.

#### **Список использованной литературы**

1. Документы/ Официальный сайт «Евраз Групп»// URL: <http://www.evraz.com/ru/governance/documents/> (Дата обращения: 07.03.2015)
2. Кадровая и социальная политика Мечел/ Официальный сайт Мечел// URL: [http://www.mechel.ru/social\\_policy/human\\_capital/](http://www.mechel.ru/social_policy/human_capital/) (Дата обращения: 07.03.2015)
3. Корпоративный социальный отчет за 2013 год/ Официальный сайт ММК// URL: <http://mmk.ru/upload/medialibrary/d4c/КСО%202013%20на%20сайт.pdf> (Дата обращения: 07.03.2015)
4. Отчет о корпоративной социальной ответственности за 2013 год/ Официальный сайт Металлоинвест// URL: <http://mi.artus.ru/upload/2011-2012/#15/z> (Дата обращения: 07.03.2015)
5. Отчет о социальной ответственности 2013/ Официальный сайт НЛМК// URL: <http://nlmk.com/docs/treeru/nlmk2013-social-ru-web.pdf?sfvrsn=0> (Дата обращения: 07.03.2015)
6. Политика КСО/ Официальный сайт ОАО «Северсталь»// URL: [http://www.severstal.com/rus/csr/approach/csr\\_policy/index.phtml](http://www.severstal.com/rus/csr/approach/csr_policy/index.phtml) (Дата обращения: 07.03.2015)

**Макаренко Е.В.,**  
*студентка 3 курса*  
*Московский государственный университет*  
*информационных технологий, радиотехники и электроники*  
*г. Москва, РФ*

**Поникаров В.А.**  
*к.т.н., профессор кафедры менеджмента*  
*Московский государственный университет*  
*информационных технологий, радиотехники и электроники*  
*г. Москва, РФ*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ ООО «САДОВОЕ КОЛЬЦО»**

Одним из условий создания прочных конкурентных позиций гостиничного бизнеса в России, является повышение уровня конкурентоспособности отечественных предприятий данного сегмента рынка. Предприятия должны сосредотачивать внимание не только на эффективности производства, но и на эффективности функционирования в конкурентной среде, а это требует решения ряда организационно-экономических задач. К таким задачам следует отнести выбор соответствующей конкурентной стратегии, которая является основой формирования устойчивых конкурентных позиций предприятий в конкурентной среде.

Актуальность темы основывается на подробном изучении процесса выбора и формирования конкурентных стратегий гостиничного предприятия с формулировкой конкретных предложений. Это позволит повысить результативность процесса управления и эффективность производства гостиничных услуг, предоставит новые конкурентные преимущества для хозяйствующих субъектов.

Предметом исследования выступает изучение и определение конкурентных преимуществ в деятельности предприятия гостиничного хозяйства и формирование на их основе конкурентной стратегии его дальнейшего развития. Объектом исследования является ООО «Садовое кольцо» ACCORD management group, являющееся частной гостиницей. Целью исследования является обоснование теоретических и методических положений использования формирования стратегических направлений развития предприятия ООО «Садовое кольцо» (в дальнейшем гостиница).

Различают 5 основных видов конкурентных стратегий:

- минимизации издержек;
- дифференциации;
- фокусирования;
- оперативного реагирования;
- инноваций.

Стратегия минимизация издержек состоит в установлении оптимального значения объема производства (использование эффекта масштаба

производства), продвижения и сбыта (использование маркетингового эффекта масштаба) [1, с. 5].

Стратегия дифференциации основана на производстве обширной номенклатуры товаров одного функционального назначения и позволяет организации обслуживать большое число потребителей с различными потребностями. Производя товар различных модификаций, фирма увеличивает круг потенциальных потребителей, т.е. увеличивает объем реализации. При этом выделяют горизонтальную и вертикальную дифференциацию.

Горизонтальная дифференциация предполагает, что цена различных видов продукции и средний уровень дохода потребителей остаются одинаковыми. Вертикальная дифференциация предполагает различные цены и уровень дохода потребителей, что обеспечивает фирме доступ к различным сегментам рынка.

Стратегия фокусирования предполагает обслуживание относительно узкого сегмента потребителей, который обладает особыми потребностями. Она эффективна в первую очередь для фирм, у которых ресурсы относительно невелики, что не позволяет им обслуживать большие группы потребителей с относительно стандартными потребностями.

Стратегия оперативного реагирования предполагает достижение успеха посредством быстрого реагирования на изменения во внешней среде. Это дает возможность получить дополнительную прибыль в связи с временным отсутствием конкурентов нового товара.

Стратегия инноваций предусматривает приобретение конкурентных преимуществ с помощью создания принципиально новых товаров или технологий. В этом случае появляется возможность значительно повысить рентабельность продаж или создать новый сегмент потребителей. Эта стратегия наилучшим образом подходит для формирования устойчивых конкурентных позиций гостиницы ООО «Садовое кольцо». При этом огромное значение имеет правильный выбор инновационной политики гостиницы.

По мнению директора офиса глобальных продаж компании «International Hotels Group» в России и СНГ А. Волкова инновационная политика гостиницы должна быть диверсифицирована по различным направлениям [2, с. 1]. Это объясняется следующими факторами: конкурентоспособность гостиницы может быть повышена только при диверсифицированной политике, кроме того, инновации никогда не защищены от копирования. Если предлагать на рынке только один новый продукт, то через пару недель (или месяц) о продукте узнает конкурент и предложит подобное новшество своим клиентам. Если новшества будут интегрированы в бизнес по различным направлениям, они в большей степени будут защищены от копирования конкурентами.

Инновации должны принести в бизнес эффективность, экономичность, быстроту действий на рынке. Инновации имеют смысл только тогда, когда приносят гостинице: дополнительные доходы, конкурентные преимущества на рынке, повышение доли рынка, снижение издержек, совершенствование процесса обслуживания, повышение эффективности работы гостиницы в целом или какого-то из ее подразделений. Если хотя бы одно из этих направлений

выполняется (хотя лучше, если они выполняются все), то инновации целесообразны и необходимы.

Инновационный потенциал отеля можно просчитать по специальной методике. За основу возьмем текущее состояние гостиницы и ее потенциальные возможности генерировать любые инновации из тех ресурсов, которые имеются у гостиницы – кадровые, финансовые, информационные возможности и т.д. Это – настоящее гостиницы. Теперь возьмем будущее гостиницы: потенциальный эффект, который мы можем получить от внедрения инноваций, т.е. некоторую долю доходов в будущем от инновационных проектов. Вот разрыв между настоящим и будущим гостиницы – это и есть инновационный потенциал или потребность гостиницы в инновациях.

В гостинице «Садовое кольцо» должны быть созданы условия для генерации идей: инновации должны поддерживаться руководством отеля и его владельцами; должна быть создана такая атмосфера для возникновения инноваций, чтобы не только сотрудники но и клиенты гостиницы делились новыми идеями; стратегические цели гостиницы должны быть доведены до всех сотрудников, чтобы каждый сотрудник понимал, в каком направлении гостиница движется на рынке; все сотрудники гостиницы должны иметь доступ к Интернету.

В понятие инновации обязательно входят новые технологии, которые в гостинице могут применяться в самых разных сферах ее деятельности. Так, в гостинице «Садовое кольцо» могут быть внедрены энергосберегающие технологии: во всех люстрах и светильниках гостиницы устанавливаются энергосберегающие лампы; на крыше гостиницы устанавливаются солнечные батареи; в гостевых номерах устанавливаются жидкокристаллические ТВ, которые на 30% потребляют меньше электроэнергии; устанавливается сантехническое оборудование, которое экономит воду в душе и параллельно с водой нагнетает воздух, который позволяет снижать напор воды; устанавливаются велотренажеры, подключенные к электрогенераторам, гостям предлагается, крутя педали на этих велосипедах, выработать определенное количество энергии и за это гостям выдается ваучер на бесплатный ужин в отеле.

### **Список использованной литературы**

1. Миненко Т.Д., Мищенко М.В. Разработка конкурентной стратегии гостиничного предприятия // VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум», 15 февраля – 31 марта 2014 года: <http://www.scienceforum.ru/2014/534/685> (дата обращения 07.03.2015)
2. Волов А. Нужны ли инновации в отеле? // Портал гостиничного бизнеса HOTELLINE: [http://hotelline.ru/guest\\_article.php?news\\_cid=537&news\\_id=1154](http://hotelline.ru/guest_article.php?news_cid=537&news_id=1154) (дата обращения 07.03.2015)

**Графодатская А. Г.,**  
*студентка 5 курса*  
*Московский государственный университет*  
*информационных технологий, радиотехники и электроники*  
*г. Москва, РФ*

**Поникаров В.А.**  
*к.т.н., профессор кафедры менеджмента*  
*Московский государственный университет*  
*информационных технологий, радиотехники и электроники*  
*г. Москва, РФ*

## **ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ 13 АВТОПАРКА ГУП «МОСГОРТРАНС»**

Стабильное функционирование транспорта для любого мегаполиса имеет основополагающее значение. Устойчивое, сбалансированное и эффективное развитие городских транспортных предприятий служит необходимым условием обеспечения темпов экономического роста, повышения качества жизни населения, создания социально ориентированной городской инфраструктуры и экономики [1, с. 97-99]. Основную часть всех наземных городских пассажирских перевозок в Москве организует компания ГУП «Мосгоранс», деятельность которой напрямую влияет на эффективность пассажиропотоков в столице.

Несмотря на общую адаптацию транспорта города Москвы к рыночным условиям, его состояние в настоящее время нельзя считать оптимальным, а уровень развития достаточным. В начале 90-х годов качество транспортного обслуживания населения резко падало, транспортные средства морально и физически устаревали. Доход транспортных предприятий существенно снижался, а существующее муниципальное финансирование их расходов не покрывало [2, с. 43].

На данный момент ситуация значительно улучшилась, однако растущий спрос на качественные, безопасные и доступные транспортные услуги, в том числе по перевозке пассажиров, удовлетворяется не полностью.

Анализ финансовой отчетности компании на примере 13 автопарка показывает, что филиалы, как самостоятельные единицы являются неликвидными, нерентабельными и финансово убыточными. Долги филиалов растут, а прибыль направляется исключительно в фонд самой компании. Очевидно, что в таком состоянии деятельность всего ГУП «Мосгортранс» является убыточной как для самой компании, так и для города в целом.

Для решения этого вопроса московские власти активно декларируют политику оптимизации городского хозяйства. В рамках данного проекта в 2015 году планируется реорганизация существующей организационной структуры компании и объединение автопарков. В конце 2014 года компания уже провела оптимизацию численности персонала, что привело к массовому сокращению штата. Кроме того, за последние несколько лет в собственность города были

переведены все здания, не относящиеся к прямому функционированию автопарка: ясли, детский сад, санаторий в Подмоскowie. В начале 2015 года в собственность города будет переведено общежитие, принадлежавшее 13 автопарку. Часть этих зданий приносило небольшой доход, который помогал покрывать расходы. Аналогичная ситуация наблюдается и в других филиалах компании. Однако на данный момент для руководства первостепенными являются задачи по улучшению состава автопарка. Вероятно, работа по уменьшению задолженностей филиалов будет проведена в ближайшем будущем при помощи создания специальных программ финансирования.

Ещё одним актуальным вопросом для ГУП «Мосгортранс» является улучшение показателей пассажироперевозок. В сравнительном анализе с другими мегаполисами Москва занимает первое место по количеству ежегодных перевозок всеми видами наземного городского транспорта, а в часы пик загруженность общественного транспорта в Москве находится на втором месте среди всех городов мира [3, с. 113].

Текущая ситуация в системе организации пассажирских перевозок транспортом общего пользования осложнена наличием ряда недостатков, устранение которых требует капиталовложений города, совершенствования нормативно-правовой и методологической базы, а также усиления государственной поддержки. И это обусловлено такими факторами, как загруженность магистралей и низкая скорость движения городского транспорта.

Решение некоторых вопросов в 2015 году стало наиболее актуальным. Так в рамках адресной инвестиционной программы на улучшение транспортной системы и снижения загруженности магистралей управление города Москвы планирует потратить 264,32 миллиарда рублей. Из них 157,76 миллиарда рублей - на строительство метро, а 84,49 миллиарда - на строительство и реконструкцию объектов дорожного хозяйства. Уже к концу года планируется открытие 12 новых станций. Часть денег будет потрачено на создание новых транспортно-пересадочных узлов. В четвертом квартале 2015 года планируется запуск пассажирского движения Московской кольцевой железной дороги. К этому времени здесь построят 31 остановку, в том числе 19 крупных ТПУ. Двенадцать из них - с пересадкой на метрополитен, шесть - на радиальные железнодорожные направления, и один - на оба вида транспорта сразу.

Кроме того, предполагается существенное обновление подвижного состава транспортной системы города. В метро заменят 340 вагонов, а в распоряжение ГУП «Мосгортранс» поступят более 700 новых автобусов и 120 трамваев увеличенной вместимости. Также планируется частичное улучшение троллейбусного парка. Для снижения нагрузки на центральную часть города вводятся зоны платной парковки [4, с. 3].

Мировой опыт решения второго вопроса (низкой скорости движения городского транспорта) состоит в создании специальной выделенной полосы. Так средняя скорость движения автобуса по выделенной полосе в Москве составляет 15,8 км/ч, тогда как в других мегаполисах мира она составляет от 20

км/ч до 40 км/ч [5, с. 31-32]. Данный показатель включает в себя время движения и время ожидания посадки пассажиров на остановках.

На данный момент низкая скорость движения городского транспорта в Москве связана с длительной посадкой пассажиров. Это обусловлено наличием одного оборудованного входа через переднюю дверь автобуса. На автобусной остановке выстраиваются несколько машин на посадку пассажиров. В связи с этим появляются заторы даже на выделенных полосах. Во время вынужденных простоев автобусы неэффективно сжигают дизельное топливо, загрязняя атмосферу и увеличивая накладные расходы транспортного предприятия. Поэтому стало актуальным оснащение валидаторами остальных дверей автобуса, что ускорит посадку и высадку пассажиров. Автоматизация нескольких входов валидаторами уже существует как в мировой практике (Мадрид, Афины), так и в других городах России (Санкт-Петербург). Кроме того, на некоторых трамвайных маршрутах, в частности маршрут № 17 уже проводится эксперимент по входу-выходу пассажиров во все двери. Каждый вход оснащен своим валидатором. Наблюдения показывают, что адаптация пассажиров к нововведениям происходит быстро, а сам транспорт увеличивает среднюю скорость движения за счет меньших затрат времени на посадку.

При анализе состава автобусного парка на примере 13 автопарка было выявлено, что более трети автобусов на данный момент уже оборудованы для входа дополнительными валидаторами на второй двери. Однако посадка через них возможна ограниченному кругу лиц: инвалидам, людям с детскими колясками или габаритными вещами (например, велосипедами). Таким образом, основной пассажиропоток проходит только через первую дверь, что значительно повышает время посадки пассажиров в автобус и увеличивает время движения транспорта по маршруту. Оборудование автобусов дополнительными валидаторами (на второй и третьей двери) сможет уменьшить время посадки пассажиров в 3 раза. Это увеличит скорость движения автобусов и повысит пассажиропоток.

Кроме того, сокращение времени поездки в городском наземном транспорте повысит конкурентоспособность ГУП «Мосгортранс», так как в Москве существует определённая конкуренция в наземных пассажироперевозках. В других городах, например, Нью-Йорке, Мадриде и Афинах, основными конкурентами являются такси [6, с. 64-66]. В Москве услуги такси стоят больше, чем в других городах, поэтому главными конкурентами «Мосгортранса» являются частные маршрутные такси малой вместимости. В среднем на каждый автобусный маршрут в столице приходится один-два аналогичных маршрутных такси. При опросе москвичей главными конкурентными преимуществами маршрутного такси называется высокая скорость движения, быстрая посадка и высадка пассажиров.

В связи с этим за последние несколько лет компания «Мосгортранс» ввела в оборот своего парка маршрутные микроавтобусы. Однако количество данных автобусов недостаточно. Их покупка, содержание и ремонт довольно дорогостоящи, поэтому оборудование в существующих автобусах валидаторами остальных дверей позволит улучшить главные конкурентные

преимущества компании ГУП «Мосгортранс» и повысить обслуживание потребителей.

Таким образом, предложенные изменения положительно повлияют на эффективность работы всей компании ГУП «Мосгортранс». За счет ускорения посадки пассажиров в автобусы сократится время движения по маршруту, что снизит риски ухода пассажиров к другому перевозчику. Это приведет к увеличению пассажироперевозок и к росту прибыли, что в свою очередь приблизит создание инвестиционных программ по сокращению задолженности филиалов и повысит общую ликвидность и рентабельность компании. Очевидно также, что уменьшение времени посадки и высадки пассажиров сократит время стоянки автобуса, снизит риски возникновения заторов на городских магистралях, что положительно скажется на всей транспортной системе города Москвы.

#### **Список использованной литературы**

1. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. - М.: Прогресс, 2012.
2. Будрин А. Г. Экономика автомобильного транспорта. 2-е издание. - М.: Академия, 2006.
3. Троицкая Н.А., Чубуков А. Б. Единая транспортная система. Учебник для студентов. - М.: Академия, 2014.
4. [www.mos.ru](http://www.mos.ru)
5. Кисель Т. Р., Ивуть Р. Б. Транспортная логистика: учебно-методическое пособие. - Минск: БНТУ, 2012.
6. Голубчик, А. М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление / А. М. Голубчик. – Москва: Транслит, 2011.

**Сутягина А.В.**

*студентка IV курс института ЭУИС*

*НИУ ВПО «Московский государственный строительный университет»,  
Россия, г.Москва*

### **УСЛОВИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ**

Рост уровня капитализации предприятия считается одним из главных условий, которое может обеспечить прибыльность, конкурентоспособность, привлекательность для инвесторов и других стратегических целей предприятия в условиях нестабильной внешней среды.

Выдающийся специалист в области стратегического управления, профессор менеджмента Джоржтаунского университета, школы, входящей во второй десятку лучших бизнес-школ мира, Роберт Грант считает, что «максимизация прибыли означает максимизацию чистой приведенной стоимости на протяжении всей жизни компании» [4]. Соглашаясь с этим, делаем вывод, что уровень капитализации предприятий является функцией, которая изменяется за счет двух переменных: суммы экономической и бухгалтерской прибыли и стоимости капитала (I), иными словами

средневзвешенная стоимость (WACC). Следовательно, в долгосрочной перспективе рост прибыли обеспечивает увеличение уровня капитализации:  $V = f(I \rightarrow \max; WACC \rightarrow \min) \rightarrow \max$ .

К основным условиям увеличения уровня капитализации строительной компании со стороны предложения относят [1]:

- 1) высокую обеспеченность субъектов отрасли минерально-сырьевыми ресурсами и благоприятную ценовую конъюнктуру рынка;
- 2) появление новых технологий производства строительной продукции и услуг.

Попробуем определить степень влияния второго условия (использования инноваций) на капитализацию строительного предприятия. Несмотря на то, что инновационная деятельность подразумевает разные экономические риски для строительной компании, она является одним из условий увеличения стоимости предприятия и обеспечения конкурентоспособности. Как показывает практика, чем более зрелым оказывается рынок, тем сложнее компании увеличить свою долю и завоевать рыночную нишу, следовательно, повышение инновационной активности становится жизненной необходимостью для строительного предприятия.

Любой инновационный проект компании должен включаться в стоимость компании только в том случае, если он с большой вероятностью будет реализован [2].

Оценка стоимости строительного проекта на начальной стадии связана с неопределенностью будущих денежных потоков, так как до конечной реализации проекта, остается неясным насколько новый продукт будет соответствовать проектному решению.

Строительная отрасль имеет большую значимость для экономики страны, так как она формирует среду жизнедеятельности человека и производства. Но исследований в сфере строительных инноваций недостаточно. Прежде всего, это связано с тем, что по сравнению с другими отраслями проникновение инноваций в строительстве затруднено особенностями самой отрасли.

На сегодняшний день укрепилось мнение, что основной причиной является консервативность строительных компаний, они недооценивают эффективность использования технологических инноваций. Это связано с фундаментальностью строительного сектора, которая не позволяет гибко реагировать на нововведения и тем более изменения в технологической цепочке. Конечно, процесс диверсификации неоднократно доказывал свою эффективность, но лишь в случае производства побочного продукта. В то время, как инновация предполагает глобальную реструктуризацию строительного предприятия и не только в технологическом, но и в организационном и управленческом звене.

Важно определить ключевые особенности и возможности инновационной деятельности в строительстве в целом и для каждого отдельного предприятия в частности, чтобы обосновать необходимость ее внедрения как на микро, так и на макроуровнях. Сделать это можно с помощью выявления факторов, ограничивающих внедрение инноваций в строительном секторе.

Предварительный анализ процесса внедрения инноваций констатирует, что первоочередной задачей для обеспечения эффективности является оценка рыночного спроса. Практика показывает, что рациональному изобретению приходится ждать своего звездного часа годы, а то и десятки лет, а некоторые из усовершенствований так и не находят своего потребителя. На **форуме инвестиционных технологий InfoSpace** вице-президент Национального агентства по малоэтажному и коттеджному строительству **Валерий Казейкин отметил: «При строительстве малоэтажных зданий стали использовать инновационные блоки из пенопласта. Хорошие, энергоэффективные, но... их с удовольствием грызут мыши. Вот люди их и не берут. Другая новинка - блоки «Керакам» - кирпичные, крупноформатные и тоже очень инновационные. Заводы по их производству стоят по 200-300 млн. долларов. Но попробуйте в такой блок забить гвоздь или дюбель! Он весь потрескается. Потому и от них застройщики отказываются» [3].**

Таким образом, для развития инновационной сферы в строительстве необходим профессиональный и специализированный маркетинг, который представители среднего и малого бизнеса позволить себе не могут. Поэтому мелкие предприятия стараются перенять популярную технологию, причем желательно недорогую. Современная тенденция такова, что в России в подавляющем большинстве находят спрос только те инновации, которые позволяют экономить средства и сокращают сроки строительства.

Так в нашей стране все чаще инновации проявляются не в самой технологии строительства, а в производстве новых или усовершенствованных материалов. Причин этому явлению несколько [5, 6]:

1. Производители строительных материалов имеют возможность быстрее внедрить свой новый продукт (хотя и есть риск, что инновация не приживется, как в случае с блоками из пенопласта).

2. Производители строительных материалов несут меньшие издержки, так как закупают уже готовую технологию с известным конечным результатом.

3. При изменении технологии строительства компания сталкивается с множеством бюрократических барьеров: СНиПы и ГОСТы, которые не содержат данных для новых видов строительства.

4. Все долгосрочные эксплуатационные риски ложатся на компанию, внедряющую новую технологию строительства, а, значит, сокращается длина посреднического звена, и как следствие снижаются транзакционные затраты.

5. Новый вид строительства может не соответствовать старым материалам (так, газобетон перестает быть инновационным материалом, если его класть на цементный раствор, создающий впоследствии многочисленные мостики холода). В этом случае необходимо будет создать не только новое строительное производство, но и собственную производственную базу для изготовления подходящих материалов, что может позволить себе только крупное предприятие.

Внедрение крупными российскими строительными компаниями инноваций обусловлено желанием увеличить маржу, в то время как на Западе основным двигателем в инновационной среде является конкуренция. Так как

мелкие предприниматели сталкиваются с большим количеством рисков, спрогнозировать которые у них нет возможности, то и желание вводить новшества отпадает, скопировать оказывается и проще, и дешевле.

Мировая экономика внедрения инноваций тоже носит характер экономии средств, но эта экономия делает акцент на экологической проблеме. Развитые страны стремятся утилизировать отходы, создавая новые экологически чистые материалы, имеющие спрос в отрасли. Во всем мире создание инноваций подразумевает сочетание развития архитектурной эстетики и высокой комфортности проживания с функциональностью и ресурсосбережением. Но в России на сегодняшний момент для большинства потребителей приоритетной характеристикой при покупке все еще является цена, что заставляет производителей снижать себестоимость.

При условии грамотного позиционирования улучшенной продукции строительные компании обеспечат себя стабильно растущим спросом, что повысит их капитализацию и укрепит основные позиции на рынке за счет одного лишь роста конкурентоспособности.

В случае недостаточности или недостоверности маркетинговых исследований и, как следствия, провала рынка инновации, основные экономические показатели деятельности строительной компании отразят этот факт, как для экзогенной, так и для эндогенной среды предприятия.

#### **Список использованной литературы**

1. Всероссийский отраслевой журнал «Строительство.ru» // «Инновации в строительстве — есть. Спроса — нет» - апрель 2014.
2. «Инновации в строительстве» // Анализ европейского строительного рынка. М.Миоззо, Университет Манчестера (UMIST)// Великобритания // в переводе Федорова П.И.
3. Информационно-строительный портал - stroyuzel.ru // инновации в строительстве.
4. Научный журнал «Молодой ученый» // «Мезоэкономические условия и факторы роста капитализации предприятия».
5. Обзоры строительных рынков, инновации в строительстве - Стройка.ru, - 19.09.2012.
6. РБК//Борьба за инновации в строительстве: как разорвать замкнутый круг - 15.10.2014

**Хомбак А.А.**

*Аспирант кафедры ИБМ-3 «Промышленная логистика»  
Московский Государственный Технический университет им. Н.Э. Баумана  
г. Москва, Россия*

## **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ В ПРОЦЕССЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ КРУПНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ ПО РОССИЙСКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ**

В последнее десятилетие российские инжиниринговые компании все чаще конкурируют с мировыми гигантами на международных рынках. Все чаще в иностранных тендерах не без успеха упоминаются названия компаний «Роснефть», «Газпром», «Росатом». Взаимодействие крупных российских компаний с зарубежными мировыми концернами на различных этапах жизненного цикла крупных энергетических объектов, возводимых по российским технологиям, предлагается рассмотреть на примере Государственной корпорации «Росатом» (ГК «Росатом»).

Государственной корпорацией «Росатом» в рамках стратегии глобальной экспансии, начиная с 2012 г., реализуется масштабная программа глобализации, призванная расширить присутствие Росатома на международных рынках [1,2]. Реализация данной программы позволила по состоянию на начало 2014 г. достичь впечатляющих результатов [3]:

- Росатом является одним из мировых лидеров по количеству энергоблоков, сооружаемых за рубежом (18 % мирового рынка услуг по строительству АЭС);

- в портфеле государственной корпорации 22 энергоблока в 10 странах: Венгрия, Финляндия, Беларусь, Турция, Индия, Бангладеш и т.д.;

- строительство 22 энергоблоков по российским технологиям находится на стадии обсуждения на межгосударственных уровнях в рамках переговоров и конкурсных процедур;

Кроме того, министерством атомной энергетики Российской Федерации (РФ) ведется масштабная деятельность по сооружению атомных электростанций и на территории РФ: это Ленинградская АЭС-2, Балтийская, Ростовская, Нововоронежская и Белоярская АЭС. В ближайшие годы к реализации планируются новые проекты: Курская АЭС-2, Смоленская АЭС-2 и Нижегородская АЭС. Всего до конца 2030 года планируется возвести и ввести в эксплуатацию до 30 атомных энергоблоков на территории России.

На различных этапах реализации жизненного цикла АЭС ГК «Росатом» привлекает огромное количество контрагентов, принимающих участие в цикле работ, начиная от НИОКР и проектных изысканий и заканчивая сопровождением и выводом из эксплуатации. Особое место в данной цепочке инжиниринга полного цикла принадлежит производителям оборудования, как отечественным, так и зарубежным.

Многими крупными российскими компаниями сегодня активно внедряется программа импортозамещения. В контексте последних политических событий и

возможности введения секторальных санкций в отношении России, действительно возникает острая необходимость диверсифицировать потенциальных поставщиков, тем более если речь идет о поставках на стратегические объекты, к которым несомненно относятся атомные станции. Однако, несмотря на вышесказанное, пользу от привлечения зарубежных промышленных компаний в процессы проектирования, строительства и эксплуатации АЭС по российским технологиям невозможно переоценить. Положительные аспекты использования опыта зарубежных концернов государственной корпорацией «Росатом» предлагается рассмотреть на примере зарубежных компаний - партнеров, локализованных в различных странах Европы [4]: заводы – изготовители концерна АВВ в Италии, Швеции; Alstom Grid во Франции, эксплуатирующая организация Iberdrola (Испания), фирма Energy AB (Швеция), Sempell (Германия), Sevim (Австрия), GEA (Германия), Siemens (Германия), Simplecamp Tensioning Systems (Германия), Ecol (Чехия), Areva (Германия), CCI (Швейцария), Hydrojenics (Бельгия) и т.д.

История поставок иностранного оборудования на атомные станции, строящиеся по российским технологиям в России и за рубежом начинается еще в советские годы. До сегодняшнего дня часть поставленного оборудования безотказно и надежно выполняет возложенные на него технологические функции.

Примечательно, но часть вышперечисленных стран, в которых локализовано производство иностранного оборудования, представляют потенциальный интерес для ГК «Росатом» как государства, рассматривающие возможность размещения на своих территориях атомных технологий получения энергии. При этом при рассмотрении конкурсной заявки и оценки предпочтительности технологии той или иной компании, будь то КЕРСО, EDF, Росатом или другой ЕРС – контрактор, страна- хозяйка, осуществляющая выбор, преследует задачу максимально использовать собственные производственные мощности и ресурсы, тем самым поддерживая отечественные экономику и промышленность. Например, при строительстве Белорусской АЭС предусматривается максимальное привлечение генеральным подрядчиком ЗАО «АСЭ» белорусских строительно- монтажных организаций и производимых на территории Республики Беларусь строительных материалов. Данная логика распространяется также на высокотехнологичное оборудование и оборудование длительного цикла изготовления (ДЦИ).

Данный пример можно проецировать и на другие государства, где имеется потенциальный интерес ГК «Росатом» и где расположены компании- партнеры, так или иначе вовлеченные в атомную энергетику: Финляндия, Чехия, Словакия, Великобритания и т.д. Наличие в проекте любого производителя, расположенного на территории государства – заказчика, окажет только положительное влияние на выбор в сторону той или иной атомной технологии.

Большим преимуществом многих иностранных производителей оборудования для АЭС также является то, что данные компании зачастую являются мировыми концернами, ответственность за качество которых тесно сопряжена со стоимостью акций, соответственно стоимость ошибки очень

велика. Также очень важно, что в отличие от небольших частных зарубежных компаний, мировой концерн, производящий оборудование для огромного количества отраслей и локализуя свои предприятия в различных странах, имеет колоссальный опыт взаимодействия с ЕРС – контракторами, понимает стиль их работы и способен адаптироваться к специфическим требованиям отрасли. К сожалению, на сегодняшний день многие российские компании-производители не обладают опытом работы с ЕРС-контракторами ввиду того, что до последнего времени таковые в России просто отсутствовали.

Из положительных аспектов привлечения крупных зарубежных производителей нужно добавить тот факт, что некоторые зарубежные компании часть работ по производству и сборке оборудования ведут на предприятиях, расположенных на территории Российской Федерации. Данная локализация производства обеспечивает частичную закупку комплектующих и материалов у отечественных поставщиков, создает рабочие места и позволяет внедрять европейские технологии производства на отечественном предприятии, что не может положительно не сказаться на российской промышленности и экономике.

Если говорить об очевидных преимуществах от такого международного взаимодействия для самих иностранных компаний, то само понимание требований и норм российской атомной промышленности, полученное вместе с опытом результативного сотрудничества, не может положительно не отразиться на уровне и компетенции европейских инжиниринговых компаний, так как в данном случае очевиден прямой обмен опытом и технологиями.

Кроме того, одно из основных требований конкурсной документации при закупках оборудования как отечественными, так и иностранными инжиниринговыми компаниями – наличие у контрагента референций. И даже если сегодня иностранный производитель принимает участие в поставках на АЭС, возводимую по технологиям ГК «Росатом», а завтра решит принять участие в тендере EDF – наличие положительных референций на российской АЭС повысит рейтинг заявки такого производителя на АЭС иностранную.

Изменение объема импорта на российские атомные станции за последние 3 года представлено на рис. 1. Обязательства по контрактам в 2013 г. достигли значения 70 млн. ЕВРО.



Рис. 1. Изменение объема импорта на российские атомные станции за последние 3 года

### Литература

1. <http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/global/>
2. <http://www.rosatom-academy.org/managementskills/the-program-globalization-of-rosatom>
3. Степаев П.А. Программа капитальных вложений Госкорпорации «Росатом» и ключевые проекты развития. Конференция «Атомэнергопроект», Москва, 12 апреля 2014 г.
4. Губина Е. Импортная составляющая модернизации АЭС. // Журнал «РЭА», 2014 г. № 2, с. 14-17.