



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник статей по материалам
LXI-LXII международной научно-практической
конференции*

№ 5-6 (59)
Июнь 2016 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2016

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Васинович М.А.

Председатель редакционной коллегии:

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /
Сб. ст. по материалам LXI-LXII междунар. науч.-практ. конф.
№ 5-6 (59). Новосибирск: Изд. АНС «СибАК», 2016. 140 с.

Учредитель: АНС «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ). Статьи, принятые к публикации, размещаются в полнотекстовом формате на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU, а также индексируются в Google Scholar.

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

Оглавление

Секция «Банковское и страховое дело»	6
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОПЛАТЕ УСЛУГ: СИСТЕМА БЕСКОНТАКТНОЙ ОПЛАТЫ	6
Гришанова Александра Вячеславовна Агафонова Дарья Михайловна Шафранова Екатерина Евгеньевна	
ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ	13
Ковалева Наталья Алексеевна Чуднова Алина Сергеевна	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РИСКА КОНЦЕНТРАЦИИ ВО ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕДУРАХ ОЦЕНКИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	19
Павлов Вячеслав Сергеевич	
КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	26
Шелкунова Татьяна Георгиевна Тибилова Зарина Вадимовна	
Секция «Инновационные подходы в современном менеджменте»	36
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ НА ОПТОВОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ	36
Крылова Наталья Николаевна	
АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ СЕРТИФИКАТОВ КАК ПРИМЕРА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В СУБЪЕКТАХ РФ	41
Мальцев Алексей Алексеевич Карькова Анастасия Александровна Рябихина Дарья Владимировна	
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	46
Щемелева Юлия Борисовна Орфаниди Христофор Евстафьевич	

Секция «Мировая экономика и международные экономические отношения»	53
ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ТАМОЖЕННЫЕ УСЛУГИ	53
Ярошенко Елена Александровна	
Зюзина Анастасия Сергеевна	
Секция «Операционный менеджмент»	59
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ	59
ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИКИ СБЫТА И СНАБЖЕНИЯ	
Кузнецова Анастасия Александровна	
Секция «Стратегический менеджмент»	68
К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	68
НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ	
Четошникова Любовь Александровна	
Короткий Юрий Владимирович	
Секция «Теория современного менеджмента»	78
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: ПОКАЗАТЕЛИ	78
ЭФФЕКТИВНОСТИ	
Антонова Анна Николаевна	
Абрамова Галина Александровна	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	82
РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	
Самедова Эльнара Роберт кызы	
Секция «Управление проектами»	91
ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА	91
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ИНТЕРНЕТ-	
КОМПАНИИ	
Бабаев Евгений Дмитриевич	
Евсеев Леонид Вячеславович	
Секция «Финансы и налоговая политика»	96
ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ	96
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Ванифатьева Мария Витальевна	
Конкина Светлана Витальевна	
Ронова Галина Николаевна	

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Пихтарева Анна Владимировна Скворцова Татьяна Николаевна	102
ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Мазий Валентина Витальевна Чеканова Ксения Олеговна	107
Секция «Экономические аспекты регионального развития»	112
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ТУРИЗМА КЫРГЫЗСТАНА С ПРИМЕНЕНИЕМ ТРЕНДОВОЙ МОДЕЛИ Бердикулова Гулдастан Мисировна	112
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Пирогова Анастасия Сергеевна	119
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ ОВСА В КОНКУРСНОМ СОРТОИСПЫТАНИИ В УСЛОВИЯХ ЯКУТИИ Петрова Лидия Владимировна Платонова Агафья Захаровна	124
«ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА» Скузоватова Наталья Владимировна Цабиева Злата Сослановна	129
ЖИЛИЩНОЙ РЫНОК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ Шепелев Данил Романович Хохлова Елена Валериевна	135

СЕКЦИЯ

«БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО»

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОПЛАТЕ УСЛУГ: СИСТЕМА БЕСКОНТАКТНОЙ ОПЛАТЫ

Гришанова Александра Вячеславовна

*доц. кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук,
СИУ-РАНХиГС,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: 111944@mail.ru*

Агафонова Дарья Михайловна

*студент 2 курса, направление Экономика, факультета
Экономики и Финансов, СИУ-РАНХиГС,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: melanibouden@gmail.com*

Шафранова Екатерина Евгеньевна

*студент 2 курса, направление Экономика, факультета
Экономики и Финансов, СИУ-РАНХиГС,
РФ, г. Новосибирск
E-mail: kate.shafranova@gmail.com*

PROBLEMS OF NEW TECHNOLOGIES IN PAYMENT SERVICES: SYSTEM CONTACTLESS PAYMENT

Alexandra Grishanova

*associate Professor, Department of Finance and Credit,
PhD, Associate Professor
Siberian Institute of Management, Novosibirsk branch of the Russian
Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Russia, Novosibirsk*

Daria Agafonova

*second-Year Student of the Department of Economics,
Siberian Institute of Management, Novosibirsk branch of the Russian
Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Russia, Novosibirsk*

Ekaterina Shafranova

*second-Year Student of the Department of Economics,
Siberian Institute of Management, Novosibirsk branch of the Russian
Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Russia, Novosibirsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены проблемы, препятствующие результативной реализации нового метода безналичного расчета – бесконтактной оплаты услуг. Рассмотрены сдерживающие факторы, приведены примеры успешного использования данной технологии.

ABSTRACT

This article examines the problems that prevent effective implementation of the new method cashless payment – contactless payment services. Considered constraints are examples of the successful use and the proposed solution to the problem of implementation of this technology.

Ключевые слова: бесконтактная оплата; безналичный расчет; оплата услуг; банковская карта; мобильное устройство.

Keywords: contactless payment; cashless payment; payment for services; bank card; mobile device.

В современном мире темп жизни немного ускорился, и в наше время очень важно делать все точно, грамотно и быстро. Технологии начали стремительно развиваться, позволяя людям усовершенствовать и упрощать свои действия и операции во всех сферах их деятельности. Электронные и новейшие технологии среди оплаты товаров или услуг в банковской сфере играют важнейшую роль в жизни каждого взрослого человека, любой компании или предприятия. Одна из этих банковских технологий – внедрение бесконтактного способа оплаты товаров и услуг в нашу повседневность.

В Российской Федерации платежи могут осуществляться как наличными, так и безналичными расчетами [2]. Данная классификация разделяет все существующие способы платежей. Наше исследование основывается на форме бесконтактной оплаты с помощью

безналичного расчета – вида платежа, при котором не используются наличные деньги, вместо этого – средства вносят на специальный электронный кошелек или банковский счет. Бесконтактная оплата – это удобный и простой метод, экономящий время покупателей и пользователей различных услуг, здесь нет необходимости носить с собой наличные деньги и тратить время на оплату и получение сдачи. Пластиковые карты с функцией PayPass и PayWave универсальны, они могут успешно использоваться в любых терминалах и банкоматах точно так же, как и карты которые пока не имеют этих функций.

Новейшая технология бесконтактной оплаты Visa и MasterCard начала свои первые в мире тестирования в 2003 году, уже в 2005 стала распространяться на рынки и приобретать популярность. История в России началась в 2008 году, когда новый способ оплаты был впервые продемонстрирован в нашей стране и начал свое внедрение на местный рынок – появились первые бесконтактные карты и торговые компании, которые начали принимать этот вид оплаты. Технология NFC (Near Field Communication) – позволяет оплачивать товары и услуги с помощью мобильного телефона, достаточно просто поднести его к терминалу оплаты. Рассмотрим подробнее три системы бесконтактной оплаты: Visa PayWave, MasterCard PayPass, Near Field Communication (NFC).

Появление нового способа оплаты MasterCard PayPass в России в 2008 году привело к развитию отрасли безналичного расчета. В данный момент реализуется большое количество проектов бесконтактной технологии оплаты MasterCard в общественном транспорте РФ. Данная технология за счет своей простоты и способности к интеграции с множеством существующих устройств и гаджетов приобретает всё большую популярность.

Вторая популярная платежная система – Visa, карты с технологией PayWave. Отличается от карт MasterCard только платежными компаниями-создателями. Так, карты с технологией PayWave – это карты платежной системы Visa, а карты с технологией PayPass – платежной системы MasterCard. Методика оплаты схожа. Первым делом нужно проверить введенную сумму платежа для оплаты; на несколько прикладываете бесконтактную карту к считывающему устройству и видите результат проведенной транзакции, который будет подтвержден звуковым сигналом и надписью на дисплее.

Следующая платежная система, которая только начинает внедряться в обиход наших действий с бесконтактной оплатой товаров

и услуг, это технология NFC (Near Field Communication). Технология беспроводной, бесконтактной высокочастотной связи малого радиуса действия была запущена в 2004 году, она делает возможным обмен данными между гаджетами, которые находятся на минимальном расстоянии (не более 10 сантиметров) [3]. Для использования мобильного телефона в качестве кошелька с виртуальными дубликатами реальных банковских карт необходимо установить специальный микропроцессор, который имеет схожие функции, как и в обычных пластиковых платежных картах, куда можно будет записывать платежные приложения. Микропроцессор имеет название Secure Element, а сам NFC-модуль выполняет функции контроллера. Secure Element можно установить несколькими способами: приобрести телефон с уже имеющимся элементом, встроить в SD-карту или же приобрести специальную SIM-карту. Если в мобильном устройстве будет установлена технология NFC, это позволит осуществлять бесконтактные платежи поднесением телефона к специальному терминалу оплаты, поддерживающим технологию безналичной бесконтактной оплаты. В России, 'перенести' банковскую карту в мобильный телефон попытались сотовые операторы в сотрудничестве с банками и муниципальными учреждениями, например, «МТС» и банк «Русский Стандарт», «Мегафон» и транспортная карта в г. Екатеринбург, «Билайн» и транспортная карта в г. Казань. Для осуществления этого проекта, сотовые операторы создали специальные SIM-карты с Secure Element и заключили договор с транспортной компанией или банком, о записи на эти SIM-карты специального платежного приложения и начали обменивать SIM-карты абонентов старого типа. Системы NFC так же сотрудничают с крупнейшими компаниями-производителями телефонов и мобильных систем, сейчас существуют Android Pay, Apple Pay и Samsung Pay, но они всё ещё не доступны для использования в России.

В данный период времени в России широко распространен бесконтактный способ оплаты услуг и товаров, метрополитены, общественный транспорт Москвы и Санкт-Петербурга успешно используют эту систему с начала 2015 года. Также, этот способ уже распространяется в сфере оплаты общественного транспорта г. Новосибирска, к ним относятся автобусы, троллейбусы и метрополитен. Но пока, распространение данного метода оплаты не такое быстрое, нежели в странах Азии и Запада.

Примером взаимодействия технического прогресса и банковских технологий в новой среде может послужить петербургского метрополитен, где начали работать устройства, с помощью которых можно оплатить проезд банковской картой бесконтактным способом.

С помощью этого метрополитен рассчитывает уменьшить количество пользователей, которые покупают жетоны. Но «Фонтанке» осталось неясным, кто будет пользоваться такой услугой, так как у банка ВТБ24 нет еще ни одной карты с технологией бесконтактной оплаты, а у Сбербанка их доля по сравнению с привычными кредитными и прочими картами не достигает и одного процента. Банк «Санкт-Петербург» вложил в установку нужной техники около 4 млн. рублей (по предварительным оценкам он заработает с них не более 420 тыс. рублей за год), что довольно рентабельно. «Совместно с MasterCard мы запустили проект по приёму бесконтактных карт MasterCard PayPass на турникетах Петербургского метрополитена в конце января. Отмечу, что в России такое решение появилось впервые, так что наш проект очень важен для тестирования такого решения, оценки его эффективности и удобства. Сначала мы видели буквально единичные транзакции, но их число постоянно росло, и сейчас бесконтактно оплачивается уже более 100 000 поездок в месяц. Мы считаем, что это хороший результат, достигнутый менее чем за полгода. Мы отмечаем постоянный рост транзакций и растущий интерес пассажиров к оплате таким способом. Для нас это также удобная альтернатива жетонам» – комментирует Игорь Выборнов, заместитель начальника ГУП «Петербургского Метрополитена» [1].

Вступающая в силу новая платёжная система на территории России «МИР» также нацелена использовать бесконтактный расчет. Национальные карты «Мир» с бесконтактной технологией оплаты товаров и услуг появятся в 2017 году, а уже в следующем ожидается их массовый выпуск. Специалисты предвидят большое отличие технологии от той, которую используют Visa и MasterCard – речь идёт об использовании Point of Sale-терминалов. Приятный момент – новым типом карт можно будет оплачивать проезд в метро. В ЦБ пояснили, что «национальные карты «Мир» будут работать по такому же принципу с 2017 года. Соответственно, банки – участники платёжной системы «Мир» переоборудуют свои PoS-терминалы, чтобы дать клиентам возможность бесконтактной оплаты покупок». Эксперты НСПК (национальная система платежных карт) также дополнили, что себестоимость нового вида карт будет превышать «старые» на 10–20 %. Представитель БинБанка Никита Игнатенко объяснил, что «сроки и стоимость внедрения бесконтактной оплаты целиком и полностью будут зависеть от технологий и чипов, на которых НСПК запустит метод бесконтактной оплаты. Судя по опыту международных систем, бесконтактные карты дороже для банков в среднем на 20 %». Следует заметить, что жителям не стоит волноваться о своих расходах, чтобы пользоваться данным видом

оплаты. На клиентах не отражается установка нового оборудования или закупка банками нового вида карт. Ничего не стоит переоформить старую карту на карту нового образца, оформить новую или просто начать пользоваться терминалами с технологией бесконтактной оплаты, если карта имеет для этого все опции.

Сдерживающими факторами развития NFC и бесконтактной платёжной системы в России является низкая информированность потенциальных пользователей о существовании данной технологии и недостаточное развитие инфраструктуры (оснащение терминалами с функцией приёма бесконтактного метода оплаты). Чтобы это предотвратить, необходимо выделить средства на установку нужного оборудования для такого метода считывания. Но и это не даст результат, если общество предпочтёт старые способы оплаты. Это зависит от преобладающего количества людей «старой школы» и нового поколения «гаджетов и стремления к быстрому обслуживанию». Даже сейчас, наблюдая за процессом оплаты в гипермаркете или на терминалах оплаты связи, можно заметить, что переход к безбумажному способу оплаты в России идёт медленно – многие, даже молодые, люди предпочитают носить в кармане купюры и монеты, а магазины периодически вывешивают таблички с объявлением «Карты не принимаем». К такому же социальному фактору можно отнести предостережение пользователей данных нововведений из-за недоверия к простоте совершаемой операции. Касаемо безопасности, по данным Visa и MasterCard существует сумма снятия с карты «одним касанием», при которой PIN-код не будет запрашиваться – 1000 рублей. Для каждой страны мира компании предоставляют лимит разовой неаутентифицируемой операции. Данная величина называется VLP Single Transaction Limit и определяется специальным тэгом, хранящимся в памяти чипа, расположенного в карте. Если происходит платёж на сумму больше установленного лимита, он [платёж] будет отклонен, либо терминал потребует дополнительного подтверждения (подпись или PIN-код), но это уже зависит от настроек банка – эмитента карты. При попытке последовательно снять несколько сумм ниже лимита также должна срабатывать система дополнительной защиты.

Существует несколько степеней защиты и бесконтактной оплаты NFC. Первый механизм защиты – микрочип “Secure Element”. Он установлен практически во всех современных смартфонах, поддерживающих NFC. Обработка платёжной информации и выполнение транзакций является его главной задачей. Второй механизм – поддержка организациями EMVCo. В её структуру входят компании Europay, MasterCard и Visa. Разработанный стандарт EMV приме-

няется для операций с картами, обладающими чипами. Они зашифровывают информацию криптографией. Когда терминал запрашивает платёж, микросхема с каждым новым фактом оплаты генерирует ключ, использующийся только один раз. Этот ключ могут перехватить мошенники, но он уже не подойдет для следующей транзакции. Сейчас организация работает над созданием аналогичного стандарта для NFC-платежей. Многие эксперты сообщают, что у NFC-платежей могут быть технологические преграды, но беспокоиться о безопасности метода не стоит.

Прогресс не стоит на месте и доказательство этому – технология бесконтактного платежа. Покупки с PayPass и PayWave – это скорость, безопасность и простота использования, удобство хранения, ношения и применения. Взаимодействие данной технологии в сервисных терминалах (в автобусах, метро, социальных картах и прочее) позволяет пользователям удобно и быстро осуществлять оплату товаров и услуг платёжными картами. Смартфоны в наши дни теперь не являются средством только коммуникации: сейчас это Интернет, чтение книг, музыка, работа, учёба, навигация, фото и электронные письма, которые всегда под рукой. Человек может оставить дома пластиковую карту, бумажник, ключи, но наличие мобильного телефона с собой он проверит в первую очередь – без него, как без рук. Конечно, решение наделить смартфон еще и опцией бесконтактной оплаты было очевидным. Ведь технология NFC чрезвычайно удобна для использования в мобильных устройствах. В мире есть множество мобильных телефонов и планшетов с NFC-опцией. Стремление к удобству ведёт за собой модернизацию. Поэтому, в ближайшем будущем методы бесконтактной оплаты будут использоваться в несколько раз чаще, чем наличный расчет.

Список литературы:

1. Официальный MasterCard в России // Пресс-релиз: Оплата ежедневных покупок в одно касание набирает популярность в России. URL: <http://newsroom.mastercard.com/ru/press-releases/> (Дата обращения: 10.05.2016).
2. Официальный сайт Гражданского Кодекса Российской Федерации // Статья 140. URL: <http://stgkrf.ru/140> (Дата обращения: 10.05.2016).
3. Про свободное программное обеспечение и новые технологии // NFC – что это такое, и как это работает? URL: <http://pro-spo.ru/mobilnye-technologii-i-telefony/> (Дата обращения 10.05.2016).
4. Федоров В.А. Современные проблемы развития карточных технологий оплаты проезда в городском пассажирском транспорте / В.А. Федоров // Международный научно-исследовательский журнал – 2014. – № 3-3 (22). – С. 75–78.

ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Ковалева Наталья Алексеевна

канд. экон. наук, доц., Донской государственной технической
университет, Архитектурно-строительная академия,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: Natasha29042007@yandex.ru

Чуднова Алина Сергеевна

студент магистратуры, Донской государственной технической
университет, Архитектурно-строительная академия,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: Ally2793@mail.ru

THE CONCEPT AND PRINCIPAL OF MORTGAGE INSURANCE IN RUSSIA

Nalalya Kovaleva

cand. of Econ. Sci, Ass. Prof., Don State Technical University,
Academy of architecture and construction,
Russia, Rostov-on-Don

Alina Chudnova

master's student, Don State Technical University,
Academy of architecture and construction,
Russia, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается понятие и значение ипотечного страхования в развитии рынка ипотечного кредитования на современном этапе развития отечественной экономики. Раскрываются виды, элементы и ставки страховых премий по договорам личного, имущественного, титульного и комбинированного ипотечного страхования

ABSTRACT

The article discusses the concept and importance of mortgage insurance in the development of the mortgage market at the present stage of

development of the domestic economy. Reveals the types, items, and rates of insurance premiums under contracts of personal, property, title and mortgage insurance combined

Ключевые слова: ипотечное страхование, страховые взносы и выплаты, ипотечное кредитование, комплексное ипотечное страхование, личное страхование, титульное страхование.

Keywords: mortgage insurance, insurance premiums and payouts, mortgage credit lending, comprehensive mortgage insurance, personal insurance, title insurance.

Ипотечное кредитование сегодня является актуальной сферой, проблемы и перспективы развития которой рассматриваются не только экспертами банковского и строительного секторов, на уровне государства, но и специалистами страховой рынка.

Ипотечное кредитование характеризуется высокими пространственно-временными рисками как для заемщика, так и для кредитора, поэтому особое значение в целях приведения объемов ипотечного рынка в соответствии с потребностями общества, решении проблем обеспечения гарантий возврата кредитов и доступности ипотеки приобретает ипотечное страхование.

В широком смысле ипотечное страхование – это совокупность видов страхования, обеспечивающих защиту имущественных интересов участников рынка банковского кредитования.

В более узком смысле – это метод управления рисками ипотечной деятельности кредитных организаций, состоящий в их диверсификации между страховщиками и субъектами ипотечного рынка, способствующий повышению надежности системы ипотечного кредитования.

Повышение устойчивости рынка ипотечного жилищного кредитования к различным макроэкономическим колебаниям, улучшение структуры и качества сделок секьюритизации, повышение доступности жилья для населения, увеличение темпов возводимых объектов жилищного фонда возможны в том числе при активном развитии и применении всех преимуществ ипотечного страхования.

Сегодня получить ипотечный кредит без оформления ипотечного страхования невозможно. Но страхование всех видов рисков, которые банк предлагает застраховать заемщику, не является обязательным. Согласно законодательству РФ, при оформлении ипотеки, обязательным является только страхование предмета ипотеки от разрушения [5, ст. 31]. Все остальные виды ипотечного страхования могут

осуществляться лишь по желанию заемщиков. Однако большинство ипотечных банков требуют обязательного страхования жизни и трудоспособности заемщиков, а также права собственности на недвижимость (титульное страхование).

Страхование ипотеки – это комплексный страховой продукт, который предусматривает страхование заемщика на полную сумму кредита с учетом процентов, страхование предмета залога на случай утраты или повреждения (конструктивные обрушения, поломки дома или квартиры) и страхование риска потери права собственности (титульное страхование).

Некоторые банки, предоставляют заемщикам право выбора застраховать свою жизнь и трудоспособность или увеличить процентную ставку по кредиту. В итоге увеличение расходов по ипотечному кредиту на данных условиях может оказаться значительно выше, чем размер страховых взносов. Поэтому большинство заемщиков предпочитают оформить договор ипотечного страхования и обращаются в напрямую к страховщикам.

В последнее время, на страховом рынке России появился новый вид услуг – страхование ответственности заемщика по ипотечному кредиту. Данный вид страхования характерен для ипотечных программ, по которым допускается 10 % первоначальный взнос. При минимальных значениях взноса, заемщик обязан застраховать финансовые риски, которые понесет банк при утрате заемщиком способности отвечать по своим обязательствам перед ним. Банк получит страховое покрытие, при условии, если заемщик станет неплатежеспособен, а полученной суммы от продажи залога будет недостаточно для покрытия долга перед банком.

При оформлении ипотечного страхования выгодоприобретателем по договору страхования является банк-кредитор, страховщик обязан возместить ему разницу между суммой задолженности и доходом от продажи предмета ипотеки.

Чтобы заемщику не страховать отдельно все виды рисков, страховые компании предлагают договор комплексного ипотечного страхования, включающий следующие риски:

- страхование жизни и утраты заемщиком трудоспособности (временной или постоянной);
- страхование приобретаемого объекта недвижимости от разрушения и повреждений (от пожаров, наводнений, действий третьих лиц и прочих факторов);
- страхование титула заемщика (его право собственности на недвижимость).

Страховой договор оформляется заемщиком на весь срок ипотечного кредита, а страховые взносы оплачиваются ежегодно. Размер страхового взноса рассчитывается от суммы остатка задолженности по кредиту на начало текущего года, увеличенной на 10 %. Рассчитать размер остатка основного долга на начало каждого года действия ипотечного кредита для вычисления страховых взносов можно с помощью ипотечного калькулятора, который также рассчитает и необходимую сумму ежемесячных платежей по ипотечному кредиту [2].

При приобретении недвижимости на первичном рынке, право собственности (титул) страхуется с момента оформления права собственности заемщика на предмет ипотеки.

Средняя стоимость договора комплексного ипотечного страхования лежит в диапазоне 0,8 % – 2 % суммы ипотечного кредита. Конкретный размер платежей по договору страхования рассчитывается индивидуально для каждого заемщика на основании множества факторов, таких как возраст заемщика, вид его деятельности, наличие хронических заболеваний и осложнений со здоровьем, образа жизни, возраст объекта недвижимости, процент износа, количество бывших собственников недвижимости и пр.

Страхование предмета залога от уничтожения или повреждения – обязательное условие оформления ипотеки, закреплённое законодательством Российской Федерации [5]. Его срок равен сроку действия самой ипотеки, выплаты производятся один раз в год.

В среднем ежегодный взнос по обязательному виду ипотечного страхования составляет 0,3–0,5 % суммы страховки залоговой недвижимости и зависит от её технического состояния (наличие, например, деревянных перекрытий) при покупке жилой недвижимости на вторичном рынке, отделки и т. п. Страховыми рисками в этом случае являются:

- стихийное бедствие;
- пожар;
- противоправные действия третьих лиц (вандализм, поджог, подрыв взрывчатыми веществами);
- конструктивные дефекты здания, в котором находится залоговое имущество, если о них момент заключения страхового договора не было известно страхователю.

В случае повреждения жилой недвижимости, страховое возмещение выплачивается заёмщику. Если недвижимость уничтожена полностью, выгодоприобретателем становится банк, который получает от страхователя выплату, на 10 % превышающую сумму выданного

под залог кредита. Многие заёмщики предпочитают страховать приобретаемое жилье на его полную стоимость. Тогда при наступлении страхового события страховая компания покрывает ипотечную задолженность перед банком, а заёмщик получит оставшуюся сумму, согласно договора.

Как правило, банки-кредиторы требуют от заёмщика дополнительного оформления личной и титульной страховок. В принципе, личное страхования представляется логичным и для банка, и самого заёмщика. Ежегодные выплаты по этому виду страховки составляют от 0,3 %. На размер тарифа, естественно, влияет состояние здоровья заёмщика и его возраст, характер профессиональной деятельности. Если при оформлении кредита учитываются и доходы созаёмщика, банк может потребовать застраховать и его. В случае смерти заёмщика или стойкой потери трудоспособности (инвалидность 1,2 гр.) во время действия страхового договора, страховщик оплатит банку всю сумму ипотечного кредита вместо страхователя.

Следующий вид необязательного страхования – титульное. Это страхование риска потери заёмщиком права собственности на залоговое имущество. Возможны случаи, когда в судебном порядке заёмщика лишают такого права. Обычно такому виду страхования подвергается залоговая недвижимость, приобретаемая на вторичном рынке, оформляется преимущественно на срок 3 года (соответствует сроку подачи искового заявления, оспаривающего право собственности). При страховании титула учитывают «юридическую чистоту» жилья, в среднем по этому риску тариф составляет от 0,2 % суммы страховки. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) запрещает банкам-кредиторам требовать от заёмщика оформления договора личного и титульного страхования, хотя, такая страховка отвечает обоюдным интересам заёмщика и кредитора. Однако, как справедливо полагает ФАС, дело это всё же добровольное [3].

Антимонопольная служба выступает и против навязывания банками заёмщику своих страховых партнёров в качестве страхователя. И в этом случае банки можно понять: выгодоприобретателя не может не волновать платёжеспособность страховой компании, с которой заёмщик заключает договор ипотечного страхования.

Так как процесс жизнедеятельности сопряжен с влиянием разного рода рисков и неопределенностей, на наш взгляд, заёмщику экономически не выгодно отказываться от дополнительного страхования. Например, в случае потери заёмщиком трудоспособности, он и его семья будут освобождены от выплаты ипотеки, а недвижимость останется за ними. В случае смерти заёмщика жильё

останется его наследникам, которые не будут обязаны производить дальнейшие выплаты в банк, это за них сделает страховая компания.

Для развития ипотечного страхования необходимо прежде всего, развитие ипотеки, в том числе формирование информационной базы по ипотечным кредитам, накопление кредитных историй и доработка законодательной базы.

Для выработки принципиально новых страховых продуктов, обеспечивающих защиту всех участников ипотечного рынка, а также позволяющих сделать ипотеку доступной для широких слоев населения, необходимо объединение усилий кредитных и страховых организаций.

Таким образом, формирование системы ипотечного страхования непосредственно связано как с общим состоянием российского страхового рынка, так и с развитием жилищной ипотеки. Появление новых кредитных продуктов и увеличение массового спроса на ипотеку среди различных слоев населения влечет необходимость дополнения существующих и появления новых страховых продуктов, позволяющих обеспечить полноценную комплексную и доступную страховую защиту основных участников ипотечного рынка.

Список литературы:

1. Бартенева И.Д. Ипотечное страхования // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – Выпуск № 14-2, 2012. – С. 15–18.
2. Информационный портал «Все об ипотеке» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.vse-obipoteke.ru> (Дата обращения: 10.05.2016).
3. Информационный портал «Ипотека» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.i-p-o-t-e-k-a.ru> (Дата обращения: 11.05.2016).
4. Ковалева Н.А., Чуднова А.С. Состояние и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования // Научное обозрение. – 2015. – № 21. – С. 255–258.
5. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 05.10.2015).
6. Финансовый журнал «Страхование ипотечных кредитов», сайт. – URL: [http:// www.dbanking](http://www.dbanking) (Дата обращения: 11.05.2016).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РИСКА КОНЦЕНТРАЦИИ ВО ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕДУРАХ ОЦЕНКИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Павлов Вячеслав Сергеевич

*аспирант, Сургутский государственный университет,
РФ, г. Сургут*

E-mail: pavlov.sl@icloud.com

THE USE OF CONCENTRATION RISK IN INTERNAL CAPITAL ADEQUACY ASSESSMENT PROCESS IN CREDIT ORGANIZATION

Vyacheslav Pavlov

*postgraduate, Surgut State University,
Russia, Surgut*

АННОТАЦИЯ

В настоящее время управление капиталом банка с учетом уровня принятого риска, а также внедрение данных процессов в систему внутренних процедур оценки достаточности капитала банка является неотъемлемой частью организации банковской деятельности. В связи с предстоящим внедрением Банком России новой формы отчетности – «Данные о риске концентрации» и применяемых в ней системы лимитов и сигнальных уровней на крупные, агрегированные по определенному признаку активы, мы считаем целесообразным внедрение данной классификации в систему управления капиталом банка, что позволит оценить целесообразность концентрации риска с позиции риск-доходности отдельно взятой группы активов и повысить качество управления риском концентрации и капиталом банка в целом.

ABSTRACT

Currently, risk-adjusted capital management and introducing of these processes in the internal capital adequacy assessment process of the bank's its important part of organization bank's activities. In connection with introducing of new report by Bank of Russia – "Information about concentration risks" and systems of limits and triggers used in this report to estimate assets which are

classified according to different features, we provide some recommendation based on introducing this classification in capital management in banks. This solution can help properly assess the concentration risk in terms of risk-return of different groups of assets and improve capital and concentration risk management generally.

Ключевые слова: риск концентрации; кредитная организация; риск менеджмент; внутренние процедуры оценки достаточности капитала (ВПОДК).

Keywords: concentration risk; credit organization; risk management; internal capital adequacy assessment process (ICAAP).

В процессе осуществления своей деятельности кредитная организация всегда принимает на себя различного рода риски. Практика показывает, что чем выше риск, тем больше возможность получения прибыли. Связь между доходностью операций и риском в упрощенном виде выражена линейной зависимостью. В реальной же практике линейная зависимость риска и доходности нарушается и приобретает очертания параболы, когда довольно часто возникают ситуации получения исключительно убытков [8].

Для покрытия всех принимаемых рисков используются собственные средства банка. Определение достаточной величины капитала и поддержание ее в установленных пределах являются одним из основных способов управления капиталом как со стороны регулирующих органов, так и банка. Анализ достаточности собственного капитала проводится в целях выявления степени устойчивости капитальной базы банка и определения достаточности капитала для покрытия потерь от принятых банками рисков. Известно, что на величину достаточности собственного капитала банка влияют объем, состав, качество и характер активных операций [6].

В своей деятельности кредитные организации применяют различные подходы к оценке достаточности капитала. Российские банки в основном используют базовый подход (опрос Ассоциации российских банков) – 9 из 11 опрошенных банков используют суммирование для агрегирования рисков. Крупные международные банки – более продвинутые модели (IFRI/CRO Forum, 2007) – более 60 % опрошенных банков используют вариационно-ковариационный подход; лишь 20 % используют простое суммирование [4].

В рамках данной работы мы рассмотрим классификацию активов, применяемую при оценке риска концентрации в контексте внутренних процедур оценки достаточности капитала банка (далее – ВПОДК)

с применением показателей из продвинутых методик оценки его достаточности.

Говоря о понятии риска концентрации, в первую очередь, мы говорим о возникающей подверженности кредитной организации крупным рискам, реализация которых может привести к значительным убыткам, способным создать угрозу для платежеспособности кредитной организации и ее способности продолжать свою деятельность [7].

Иными словами, данный риск возникает при большой концентрации связанных по какому-либо экономическому, географическому или иному признаку группы активов.

Осуществление контроля по данным о риске концентрации предполагает разделение активов по нескольким группам [7]:

- Данные о риске концентрации по видам экономической деятельности (приводится с использованием кодов, предусмотренных Общероссийским классификатором видов экономической деятельности);
- Данные о риске концентрации по географическим зонам в разрезе их местонахождения (регистрации) (стран мира – для контрагентов-нерезидентов и субъектов Российской Федерации – для контрагентов-резидентов);
- Данные о риске концентрации по видам инструментов (формируются в разрезе видов инструментов, вложения в которые имеются у кредитной организации с присвоением определенного кода в зависимости от типа инструмента).

По каждой группе приводятся данные об объеме требований кредитной организации к контрагентам в разрезе их видов, информация о производных финансовых инструментах, о величине кредитного и рыночного рисков, а также о видах и размерах установленных кредитной организацией лимитов, сигнальных значений лимитов и количестве случаев их нарушений за отчетный период.

Контроль за риском осуществляется на основе системы лимитов и триггеров, например, на общий объем требований, на вид экономической деятельности (отрасль), на страну, субъект Российской Федерации, на структурное подразделение кредитной организации, осуществляющее корпоративное кредитование, на вложения в ценные бумаги, на сделки РЕПО и т. д. Таким образом, Банк России планирует контролировать соответствие внутренних лимитов Банка фактическим уровням риска концентрации.

Сама форма отчетности «Данные о риске концентрации» планируется к внедрению с 01.07.2016 и является квартальной, т. е. официально будет подаваться в Банк России по состоянию на 01.10.2016 г. (если не будет принято иного решения). А данные о риске концентрации будут приниматься в расчет экономического положения банка согласно указанию Банка России № 2005-У «Об оценке экономического положения банков» от 30 апреля 2008 г.

На наш взгляд, данная информация будет также полезна при управлении экономическим капиталом банка в рамках ВПОДК. В данном случае под экономическим капиталом будет пониматься следующее: объем собственных средств банка, необходимый для покрытия возможных потерь от реализации рисков, размер, которого определяется в соответствии с внутренними методиками банка с учетом его специфики (в отличие от регуляторного капитала, объем которого определяется в соответствии с методикой установленной Банком России).

Расчет экономического капитала представляет собой [2]:

$$ЕСАР = UL * (1 + Есар), \quad (1)$$

где:

- UL – неожиданные потери на единицу кредитного продукта, %;
- $Есар$ – подушка капитала, характеризующая требуемую степень покрытия капиталом номинала кредитного продукта.

В рамках данного расчета неожиданные потери представляют собой оценку максимально возможного превышения потенциальных или реализованных потерь над ожидаемыми потерями, которая может быть превзойдена только в задаваемом ограниченном числе случаев при реализации неблагоприятных событий [3]. На наш взгляд, в рамках однофакторной модели данные потери можно представить, как разницу между наихудшим (стрессовым) и базовым сценариями (ожидаемые потери).

Ожидаемые потери, в свою очередь, представляют собой оценку средних прогнозируемых возможных потерь по отдельному активу, финансовому инструменту или операции (объекту риска) или по их совокупности (далее портфелю). Как правило, ожидаемые потери должны покрываться доходами от данного портфеля, и определяют уровень резервов (бухгалтерских или управленческих), который должен быть сформирован под него [3].

В российском законодательстве основные требования к ВПОДК регламентированы указанием Банка России № 3624-У «О требованиях

к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (далее 3624-У).

Задачи, решаемые в рамках системы управления рисками [9]:

- выявление принятых и потенциальных рисков;
- выделение значимых рисков;
- оценка значимых рисков;
- агрегирование количественных оценок рисков;
- контроль за объемами значимых рисков.

В целях регулирования экономического капитала оптимальным показателем на наш взгляд является RAROC (Risk-adjusted return on capital), характеризующий рентабельность капитала, скорректированную на риск [1]:

$$\text{RAROC} = \frac{\text{ЧистаяПрибыль} + (\text{Резервы} - \text{EL} + \text{CapitalBenefit}) * (1 - \text{СтавкаНалога})}{\text{ЭкономическийКапитал}}, \quad (2)$$

где:

- Capital Benefit – выгода, возникающая у банка от наличия капитала, т. к. банк не платит проценты за его использование;
- EL – expected loses (ожидаемые потери).

На основе принципа RAROC разработаны интегрированные подходы к измерению риска, которые дают возможность [5; 10]:

- вычислить необходимый капитал для покрытия всех рисков компании;
- понять куда вкладываются средства акционеров;
- сравнить доходы с учетом рисков по различным направлениям бизнеса;
- определить возможности для перемещения риска.

Таким образом, применяя данный показатель в рамках той или иной группы активов мы получим исходящие данные, которые будут отражать каждую группу как с позиции риск-доходности, так и с позиции допустимого уровня риска концентрации (рис. 1).

Данная методика дает возможность:

- систематизировать общий подход к оценке активов с точки зрения их концентрации и доходности в рамках той или иной группы;
- исключить вероятность заведомо некорректного распределения экономического капитала по направлениям бизнеса, продуктам, контрагентам и т. д. (нарушение лимитов риска концентрации);

- исключить вероятность заведомо некорректного распределения лимитов риска концентрации на активы, имеющие низкую доходность.



Рисунок 1. Агрегации и оценка активов

Подводя итог можно сказать, что управление риском концентрации в кредитной организации не должно являться обособленным процессом от управления капиталом банка, применение подходов оценки доходности при распределении экономического капитала в рамках системы лимитов риска концентрации позволит систематизировать бизнес-процессы таким образом, чтобы избежать возможных неверных управленческих решений в процессе распределения экономического капитала и контроля риска концентрации.

Список литературы:

1. Архипова Е. Увеличение отдачи на капитал при условии соблюдения регуляторных нормативов // Профессиональный банковский форум «Регулирование банковских рисков – 2016»: официальный сайт Ассоциации Российских Банков. URL: <http://arb.ru/b2b/conf> (Дата обращения: 10.05.16).
2. Бруссер П.А., Показатель RAROC и методика его расчета // Лекционный материал: Официальный сайт МГИМО. – URL: http://mgimo.ru/files/238488/presentation_15.pdf (Дата обращения: 16.05.16).

3. Бухтин М.А. Внутренние процедуры управления достаточностью капитала в банке в соответствии с указанием Банка России № 3624-У от 15.04.2015 // Профессиональный банковский форум «Регулирование банковских рисков – 2016»: официальный сайт Ассоциации Российских Банков. URL: <http://arb.ru/b2b/conf> (Дата обращения: 15.05.16).
4. Емельченков В.А. Агрегирование рисков в рамках ВПОДК // Профессиональный банковский форум «Регулирование банковских рисков – 2016»: официальный сайт Ассоциации Российских Банков. URL: <http://arb.ru/b2b/conf> (Дата обращения: 15.05.16).
5. Еремчева Ю.С. Ценообразование кредитных продуктов банка с учетом риска / Ю.С. Еремчева, С.В. Долженко // Управление финансовыми рисками. – 2009. – № 2. – С. 18–22.
6. Оношко О.Ю. Управление собственным капиталом коммерческого банка: капитализация и докапитализация / О.Ю. Оношко, Н.Х. Ахмедова // Известия Иркутской государственной экономической академии (БГУЭП). – 2010. – № 4. – С. 15–21.
7. Проект новой формы отчетности «Данные о риске концентрации» (по состоянию на 26.04.2016). / Информационно правовой портал – Гарант. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71292014/> (Дата обращения: 25.05.16).
8. Спиридонова Л.В. Процессный подход в управлении организациями в условиях неопределенности / Л.В. Спиридонова // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6.
9. Указание Банка России от 15 апреля 2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (ред. от 03.12.2015) / Справочная правовая система – КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180268/ (Дата обращения: 25.05.16).
10. Pfetsch S. Mastering ICAAP / S. Pfetsch, T. Poppensieker, S. Schneider, D. Serova // McKinsey Working Papers on Risk. – 2011. – № 27.

КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Шелкунова Татьяна Георгиевна

*канд. экон. наук, доц., Северо-Кавказский Горно-металлургический институт (Государственный технологический университет),
РФ, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ
Email: helga-1888@mail.ru*

Тибилова Зарина Вадимовна

*студент экономического факультета,
Северо-Кавказский Горно-металлургический институт
(Государственный технологический университет),
РФ, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ
E-mail: m-a-r-i-ss-a@yandex.ru*

CRITERIA AND METHODS FOR EVALUATING FINANCIAL STABILITY OF COMMERCIAL BANKS

Tatyana Shelkunova

*candidate of Economic Sciences, associate professor, North Caucasian Mining and metallurgical institute (State technological university),
Russia, Republic of North Ossetia-Alania, Vladikavkaz*

Zarina Tibilova

*economics student, North Caucasian Mining and metallurgical institute
(State technological university),
Russia, Republic of North Ossetia-Alania, Vladikavkaz*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены наиболее популярные методики оценки финансовой устойчивости коммерческих банков, с целью выявления их основных достоинств и недостатков. Особое внимание уделено переходу банковского сектора России к стандартам Базеля. В качестве примера анализируется деятельность ПАО «Сбербанк».

ABSTRACT

The article describes the most popular methods for evaluating the financial stability of commercial banks in order to identify their main

advantages and disadvantages. Particular attention is paid to the transition of the Russian banking sector to the Basel standards. The activity of PJSC “Sberbank” is analyzed as an example.

Ключевые слова: коммерческий банк; финансовая устойчивость; методика Кромонава; CAMELS; методика Банка России; Базель.

Keywords: commercial bank; financial stability; Kromonov’s method; CAMELS; technique of the Bank of Russia; Basle.

Различными авторами понятие финансовой устойчивости коммерческого банка трактуется по-разному. Одна группа рассматривает финансовую устойчивость через выполнение коммерческим банком требований по кредитоспособности, ликвидности, а также трансформации сбережений в кредит. Вторая группа утверждает, что финансовой устойчивостью банка является его способность восстанавливать параметры прежнего функционирования при наступлении неблагоприятных событий. Третья группа определяет финансовую устойчивость банков через их способность отстаивать интересы акционеров и вкладчиков в условиях турбулентности. При этом понятие «финансовая устойчивость» шире, чем устойчивость банковской системы, так как основной вклад в обеспечение финансовой стабильности вносят коммерческие банки.

Обобщенно, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость коммерческого банка это, прежде всего, устойчивость его финансового положения в долгосрочной перспективе, а именно состояние финансовых ресурсов, при котором коммерческий банк способен путем эффективного использования денежных средств обеспечить непрерывный процесс осуществления своей экономической деятельности [4, с. 264].

Основными критериями финансовой устойчивости банка являются:

- анализ собственного капитала банка;
- анализ ликвидности;
- анализ кредитного портфеля и соответствующих резервов;
- анализ прибыльности;
- анализ банковских рисков;
- анализ уровня менеджмента и структуры управления в банке;
- анализ выполнения обязательных экономических нормативов банка;

- анализ технологического обеспечения проводимых банковских операций и их безопасности;
- анализ использования трудовых ресурсов и др. [2, с. 34].

Для оценки приведенных выше показателей обычно используется множество коэффициентов, при этом особо актуальной становится задача выбора наиболее значимых из них для оценки финансовой устойчивости. Следует отметить, что даже мировая практика с ее колоссальным опытом не выработала единого набора коэффициентов и не создала стандартизированную методику оценки устойчивости не только конкретно взятого банка, но и всей банковской системы в целом. Существует несколько объяснений подобной ситуации:

- огромный массив закрытой информации о деятельности коммерческих банков, которую субъектам оценки необходимо проанализировать;
- специфика национальных экономик, которая должна быть учтена в процессе разработки единой методики оценки устойчивости коммерческого банка [5, с. 142].

В настоящее время оценка устойчивости коммерческого банка предполагает использование ряда отечественных и зарубежных методик. Самыми популярными являются методика Банка России; методика В.С. Кромонава, базирующаяся на дистанционном отслеживании финансового положения банков по аналитическим коэффициентам; методика CAMELS, разработанная в 1978 г. при участии Федеральной резервной системы, Контролера денежного обращения и Федеральной корпорации по страхованию вкладов США.

Методика Банка России основывается на официальной отчетности банков и установленных обязательных нормативах деятельности (Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И (ред. от 30.11.2015) «Об обязательных нормативах банков»). Она применяется для определения финансовой устойчивости анализируемого банка и тенденций развития его деятельности.

Рейтинг банков В.С. Кромонава использует определенный набор показателей, на основе которых рассчитывается индекс надежности N , пороговое значение которого приравнивается к 50. Чем выше данный индекс, тем более устойчив банк.

Рейтинг CAMELS – система оценки состояния финансовых институтов, которая представляет собой комплексную оценку, выставляемую банку на основе данных, поступающих в надзорные органы. Аббревиатура CAMELS основана на сочетании начальных букв анализируемых компонентов, названия которых фактически

аналогичны используемым российскими органами банковского надзора:

- С – достаточность капитала;
- А – качество активов;
- М – качество управления;
- Е – доходность (прибыльность);
- L – ликвидность;
- S – чувствительность к риску.

Каждый показатель оценивается по шкале от 1 до 5, где 1 – признак «полностью здорового» (могут быть лишь незначительные отклонения в ряде показателей), устойчивого по отношению к внешним экономическим и финансовым потрясениям банка, а 5 говорит о существующей вероятности разорения в ближайшее время.

В качестве наглядного применения указанных методик была проанализирована деятельность ПАО «Сбербанк».

Для оценки финансовой устойчивости банка по методике Кроморова нужно рассчитать базовые аналитические коэффициенты (таб. 1).

Таблица 1.

**Основные показатели финансовой устойчивости Сбербанка
на основе методики Кроморова**

Показатель	Значение показателя			Норма
	2013	2014	2015	
K1	0,14	0,12	0,13	1
K2	0,66	0,86	0,56	1
K3	0,95	0,96	0,94	3
K4	0,12	0,13	0,11	1
K5	0,23	0,21	0,18	1
K6	229,96	258,21	307,54	3
N	409	459,15	535,3	50 и более

Из приведенных данных можно сделать вывод, что деятельность банка не соответствует критериям финансовой устойчивости методики Кроморова. Ни один из исследуемых показателей не приблизился к установленному нормальному значению. Генеральный коэффициент надежности (K1), который показывает, насколько рискованные вложения защищены собственным капиталом, и считается наиболее важным с точки зрения финансовой устойчивости кредитной организации, оказался значительно ниже норматива. Аналогичная ситуация возникла с коэффициентом мгновенной ликвидности (K2),

показывающим использует ли банк деньги клиентов в качестве собственных кредитных ресурсов; кросс-коэффициентом (К3), который характеризует степень риска при использовании привлеченных средств; генеральным коэффициентом ликвидности (К4); коэффициентом защищенности капитала (К5), который показывает, насколько банк учитывает инфляцию и какую часть своих активов размещает в недвижимость, ценности и оборудование; и коэффициентом фондовой капитализации прибыли (К6), который характеризует способность наращивать собственный капитал за счет прибыли, а не дополнительного выпуска акций.

Однако если брать итоговое рейтинговое число (N), то банк будет характеризоваться как более чем оптимальный, то есть надежный. Здесь и заключается главное противоречие рассматриваемой методики. В ней используется множество показателей, имеющих различную природу (чаще всего – несопоставимые значения), поэтому простое их сложение в итоговой формуле рейтинга является неприемлемым, так как приводит к искаженному представлению о состоянии банка. Отсутствуют логически обоснованные и корректные процедуры взвешивания коэффициентов. Также методика рассматривает состояние банка только на один определенный момент времени и не учитывает характер изменения основных финансовых показателей в динамике [3, с. 5]. Сущность данной методики заключается в построении идеального банковского учреждения, которое будет способно в любой момент времени погасить свои обязательства. Следовательно, клиент такого банка не будет нести никакого риска. Однако в реальной действительности такого быть не может, так как в этом случае, сам банк будет нести большие потери и работать себе в убыток. Также не стоит забывать, что традиционно банковская деятельность строится на принципе привлечения дополнительных средств в больших объемах. В России доля привлеченных средств, как правило, колеблется в рамках от 70 до 90 %, что уже, согласно методике Кромонава, не соответствует нормативам.

Таблица 2.

**Основные показатели финансовой устойчивости Сбербанка
на основе методики CAMELS**

Показатель	2013, %	2014, %	2015, %
Достаточность капитала			
K1	11,75	8,81	10,10
K2	13,8	10,32	11,91
K3	13,16	9,93	11,22

Показатель	2013, %	2014, %	2015, %
K4	3,47	3,48	2,88
K5	24,64	23,31	22,04
Качество активов			
Уровень доходных активов	87,74	87,08	88,22
Коэффициент защищенности от рисков	10,66	9,17	9,68
Уровень активов с повышенным риском	16,30	13,10	15,81
Уровень сомнительной задолженности	2,14	1,93	3,01
Уровень дебиторской задолженности в активах, не приносящих доход	9,17	9,96	10,23
Деловая активность			
Общая кредитная активность	73,63	73,47	74,20
Инвестиционная активность	15,27	11,96	14,19
Коэффициент использования привлеченных средств	88	87,72	89,26
Коэффициент рефинансирования	90,36	75,44	34,22
Финансовая стабильность			
Коэффициент размещения средств	95,36	96,18	94,22
Коэффициент доступности банка к внешним источникам финансирования	3,82	3,46	2,41
Коэффициент доступности банка к внешним источникам финансирования (с оборотами)	4,05	4,04	2,74
Коэффициент дееспособности	95,89	99,32	99,74
Ликвидность			
L1	7,2	7,92	6,23
L2	9,46	10,85	12,65
L3	6,67	8,21	6,79
L4	7,97	9,8	8,16
L5	201,20	229,57	204

Коэффициент достаточности капитала K1 определяет долю собственных средств в структуре всех пассивов. Его рекомендуемое значение – 15 % – 20 %. Коэффициент K2 показывает какую максимальную сумму убытков может понести банк, обеспечив при этом сохранность средств своих клиентов. Считается, что капитал банка на 25–30 % должен покрывать его обязательства. Отклонение от нормы – 11,91 %. Коэффициент K3 – отношение собственных средств банка к активам, несущим риск убытка. Риски банка по размещению ресурсов должны покрываться на 25–30 % его собственными средствами. Отклонение от нормы – 11,22 %. Коэффициент K4 характеризует зависимость коммерческого банка

от его учредителей. Сумма средств, инвестируемых в развитие банка, должна быть, по крайней мере, в два раза больше взносов учредителей. Рекомендуемое значение – 15–50 %. Отклонение от нормы – 2,88 %. Коэффициент K5 говорит о том, что средства граждан, привлеченные банком, должны полностью обеспечиваться его капиталом. Минимальное значение 100 %. Отклонение от нормы – 22,04. Ни один из показателей достаточности капитала не соответствует нормам, принятым методикой CAMELS. Об этом свидетельствуют и отклонения стандартов нормативов Банка России от международных требований.

Все показатели качества активов ПАО «Сбербанк» соответствуют нормам методики CAMELS за все последние три года его деятельности, не превышая пороговых значений и не приближаясь к критическим отметкам.

Показатели деловой активности Сбербанка в целом также характеризуются положительно.

В области финансовой стабильности у банка наблюдается отклонение коэффициента доступности к внешним источникам финансирования (2,41 %, при рекомендуемых 20–40 %), что согласно методике, говорит о недоверии к банку. Однако если рассматривать значение данного показателя у других банков страны, то наблюдается аналогичная ситуация, следовательно, эта тенденция присуща всей банковской системе России.

В области ликвидности у Сбербанка наблюдаются небольшие отклонения по показателю L3, который характеризует необходимый уровень высоколиквидных активов в структуре баланса (6,79 % при рекомендуемых 12–15 %), а также по коэффициенту L4, который оценивает возможность банка одновременно погашать все его обязательства. Рекомендуемое значение данного коэффициента – 15–20 %, т. е. не менее 15 % привлеченных средств должны быть покрыты высоколиквидными активами [6, с. 190]. У Сбербанка оно ниже на 3,84 % (8,16 %).

Таким образом, из анализа деятельности ПАО «Сбербанк» на основе методики CAMELS следует, что главные отклонения присущи банку в области его капитала. Это связано с сокращением прибыли и ростом резервов, которые и привели к замедлению темпов роста капитала банка, что также сказалось и на всей банковской системе страны. Об этом свидетельствует и снижение норматива достаточности капитала банков.

Главным достоинством системы CAMELS является то, что она представляет собой стандартизированный метод оценки банков,

рейтинги по каждому показателю указывают направления действий для их повышения, комплексная оценка выражает степень необходимого вмешательства, которое должно быть предпринято по отношению к банку со стороны контролирующих органов.

К недостаткам CAMELS можно отнести то, что оценка качества менеджмента, используемая в методике, носит субъективный характер и не прогнозирует возможность банкротства банка.

Несмотря на простое и практичное применение методики Кромонава и системы CAMELS, их апробация затруднена для малых банков. Коэффициенты, которые используются в расчетах интегрированных показателей, не предусматривают низкую диверсифицированность портфеля пассивных и активных операций данных банков.

Таблица 3.

**Значения обязательных нормативов деятельности
ПАО «Сбербанк», %**

Норматив	2013	2014	2015	Допустимое значения показателя
H1.1	-	8,24	7,81	min 4,5
H1.2	-	8,24	7,81	min 6
H1.0	12,87	11,64	11,89	min 8
H2	53,55	74,31	110,20	min 15
H3	58,51	66,44	150,53	min 50
H4	102,50	111,17	65,40	max 120
H6	17,27	19,22	19,83	max 25
H7	128,81	207,49	195,97	max 800
H9.1	0	0	0	max 50
H10.1	1,07	1,01	0,76	max 3
H12	0,93	9,46	10,53	max 25

Из таблицы 3 следует, что ПАО «Сбербанк» выполняет все нормативы Банка России, установленные Инструкцией. При этом видно, что значение H.1 снижается с 2013 г., что наблюдается во всем банковском секторе России, в связи с чем, и было уменьшено допустимое значение данного показателя. Значения же нормативов ликвидности (мгновенной и текущей) напротив увеличиваются. Заметна и осторожная политика банка в области управления долгосрочной ликвидностью. Показатель H.4 снизился с 102,5 % в 2013 г. до 65,4 % в 2015 г. Выросли вложения Сбербанка в приобретение долей и акций других юридических лиц – с 0,93 % в 2013 г. до 10,53 % в 2015 г. Однако данные действия негативно сказались на приросте прибыли банка.

Таким образом, применив различные методики оценки финансовой устойчивости на примере ПАО «Сбербанк» и проанализировав их, можно, сказать, что наиболее эффективной методикой является методика Банка России, так как она охватывает весь объем показателей деятельности банка и берет в расчет сложившуюся экономическую ситуацию в стране, меняя при необходимости допустимые значения определенных показателей. Также достоинством методики Центрального Банка является ее направленность к международным стандартам банковской деятельности и постепенное их внедрение в отечественный банковский сектор. Примером служит принятие стандартов Базеля. Если рассматривать качество капитала банков согласно Базель III, то можно заметить, насколько возросло значение капитала первого (капитала, способного покрывать убытки в ходе текущей деятельности банка) и второго (капитала, способного покрывать убытки при ликвидации банка) уровней. Также нововведением Базель III в области достаточности капитала является создание буферов капитала:

- буфера консервации;
- контрциклического буфера.

Они являются своеобразной надбавкой к требованиям достаточности капитала. Буфер консервации создан для покрытия убытков в периоды спада в экономике, а контрциклический направлен на ограничение кредитования во время экономического бума. Оба буфера формируются из инструментов базового капитала первого уровня, то есть наиболее надежных и легко конвертируемых. Контрциклический буфер является новшеством Базельского комитета. Мировая экономика, ее стабильность крайне подвержены экономическим циклам. Как показал последний кризис, в период острой необходимости экономики в инвестициях банки сокращали объем кредитования. Контрциклический буфер решит эту проблему: будет защищать банки от чрезмерной кредитной активности в периоды экономического подъема и стимулировать ее при экономических кризисах. Буфер же консервации вводится для защиты банков от системных рисков. Он по сути является подушкой безопасности при системных проблемах, защищая также банки от «рисков заражения», то есть, когда экономическая ситуация в одной стране является причиной финансовых затруднений или падения (например, кредитной активности) в другой стране. Данный буфер вводится поэтапно, начиная с 2016 г., а к 2019 г. он должен достигнуть 2,5 %. Банки, обладающие недостаточным буфером консервации, будут ограничены в выплате дивидендов и бонусов [1, с. 14]. Таким образом, возрастают

требования к достаточности капитала, предъявляемые Центральным Банком к коммерческим банкам России.

Единственным недостатком методики Банка России является ее закрытость, громоздкость и необходимость анализа большого числа значений, однако в банковской деятельности при отсутствии анализа всех сторон функционирования банка, полученные данные будут искажены, что исключает возможность устранения каких-либо показателей. Тем более что решением данной проблемы может служить создание специального программного обеспечения, самостоятельно рассчитывающего установленные нормативы и показатели банковской деятельности.

Список литературы:

1. Кондратова О.С. Регулятивный капитал: сравнительный анализ соглашений Базель II и Базель III // Финансы и кредит. – 2015. – № 22. – С. 13–17.
2. Кретьева Н.А. Методы управления финансовой устойчивостью коммерческого банка // Банковское дело. – 2014. – № 30. – С. 33–43.
3. Куницына Н.Н., Айбазова М.И. Методика комплексной рейтинговой оценки коммерческих банков // Банковское дело. – 2014. - №26. – С. 2-9.
4. Трошин В.А. Проблематика оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // Молодой ученый. – 2014. – № 10. – С. 263–266.
5. Шелкунова Т.Г., Гаглюева К.А. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика // Проблемы и перспективы экономики и управления. Материалы III Международной научной конференции. – 2014. – С. 141–145.
6. Шелкунова Т.Г., Гасиева Д.К. Мониторинг управления ликвидностью кредитных организаций в России // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 38. – С. 183–193.

СЕКЦИЯ

«ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ»

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ НА ОПТОВОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Крылова Наталья Николаевна

*канд. техн. наук, доц. кафедры торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса Саратовского института (филиала) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, РФ, г. Саратов
E-mail: krylova.nn@mail.ru*

SYSTEM OF MERCHANDISE MANAGEMENT ON MERCHANT WHOLESALE ENTERPRISE

Natalia Krylova

candidate of technical sciences, associate professor of the trade business, service and hotel and tourist business in Saratov Institute (branch) of Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, Russia, Saratov

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является изучение организации работы дистрибьютора на продовольственном рынке.

В статье приводятся результаты анализа торгово-сервисной деятельности предприятия, связанные с организацией сбыта и разработкой систем менеджмента.

Практический интерес представляет анализ логистических приемов работы предприятия с целью стимулирования сбыта.

Автором изучены пути продвижения продукции на рынке в стратегическом плане развития предприятия.

ABSTRACT

The aim of the article is to study the organization of the distributor's work in the food market.

The article presents an analysis of the sales and service activities of the enterprise, associated with the marketing and development of management system organization.

The practical interest is the analysis of logistics techniques of the enterprise for the purpose of sales promotion.

The author explored ways to promote products on the market in the strategic plan of the enterprise.

Ключевые слова: товародвижение, оптовая торговля, продовольственные товары, автоматизированные информационные системы.

Keywords: merchandising, retail, food, automated information systems.

«Предприятия оптовой торговли специализируются на коммерческом посредничестве между предприятиями-производителями и розничными торговыми предприятиями. Они формируют ассортимент и определяют структуру и направление товарных потоков. Мировой опыт и отечественная практика показывают, что функционирование системы межотраслевых, региональных и межрегиональных связей невозможно без участия оптовой торговли как активного коммерческого посредника» [2, с. 126].

Важнейшим признаком классификации торгово-посреднических организаций являются выполняемые функции. Ведущими являются универсальные посредники, дистрибьюторы – это коммерческие предприятия, приобретающие право собственности на товары в процессе закупочно-сбытовых операций. Они осуществляют организационно-коммерческую деятельность оптового предприятия: покупку товаров за свой счет, транспортировку и хранение, формирование ассортимента. Дистрибьюторы – это большая группа оптовых торговцев, на долю которых приходится более половины оптовых продаж.

Оптовые предприятия помогают экономить на издержках обращения розничным предприятиям. Так как розничные торговые предприятия освобождаются от закупок товаров у множества производителей, снижаются затраты, связанные с хранением, формированием ассортимента, с доставкой товаров. Особенно большое значение имеет хранение на складах оптового предприятия товаров, производство и спрос на которые носит сезонный характер [3, с. 33].

Построение автоматизированной информационной системы сопряжено со значительными инвестиционными расходами, что под силу крупным предприятиям. Именно «на оптовом предприятии может быть организована система сбора и анализа маркетинговой информации, проведены маркетинговые исследования и т. д. Результаты этого анализа могут быть переданы на взаимовыгодных условиях поставщикам и потребителям» [4, с. 18].

«Развитие современного предприятия невозможно без активного применения инструментов продвижения. Под продвижением следует понимать создание и поддержание постоянных связей предприятия с рынком для информации, убеждения и напоминания о своей деятельности в целях активизации продажи товаров и формирования положительного образа (имиджа) на рынке. Маркетинговый смысл продвижения заключается в активной передаче информации потребителям» [1, с. 133].

Главной целью на предприятиях оптовой торговли является планомерное и бесперебойное товароснабжение потребителей. Оно включает:

- управление товарными запасами;
- поддержание ассортимента товаров;
- хранение товаров;
- погрузочно-разгрузочные и транспортные операции;
- управление товарными потоками.

В Саратове последние 20 лет динамично развивается фирма ООО «Дикомп-Трейд». Это опгово-посредническое предприятие, дистрибьютор крупных товаропроизводителей, таких как «Марс», «Вимп-Билль-Данн» и др. Клиентами ООО «Дикомп-Трейд» являются розничные торговые предприятия, сетевые торговые предприятия и оптовые покупатели. Продажей продукции каждого направления занимаются команды торговых агентов, продающие продукцию только одного производителя (одной фирмы).

ООО «Дикомп-Трейд» осуществляет бесплатную доставку товаров на розничные предприятия. Доставка организуется двумя способами: «вэн-селинг» и «гроссери». «Вэн-селинг» рассчитан на розничные предприятия, работающие по предоплате и выбирающие небольшой объем продукции. В общем объеме продаж ООО «Дикомп-Трейд» «вэн-селинг» составляет более 60%. «Гроссери» – это составление заказа торговыми агентами, исходя из остатков товара. Этим способом работают с магазинами, имеющими большой оборот товара, а также с «сетевыми» магазинами самообслуживания. Таким образом продается до 40 % продукции ООО «Дикомп-Трейд».

Материально-техническая база ООО «Дикомп-Трейд» располагается на территории 600 м², площадь склада составляет около 400 м². 20 автомобилей предприятия предназначены для развоза товаров оптовым покупателям, а также для работы торговых вэн-агентов.

При организации торгово-технологического процесса на складе сокращено время разгрузки и отгрузки товара за счет применения электрокар. Площади склада четко разлинованы и пронумерованы под палето-места. Полы складских помещений обрабатываются специальными растворами, которые обеспечивают чистоту помещений. Склад работает круглосуточно в две смены, это позволяет оперативно осуществлять погрузку/выгрузку товара. На складе имеются специальные комнаты для отдыха персонала. Складской комплекс оснащен камерами наблюдения.

«Для работы склада разработана специальная программа по учету остатков товара на складе и формированию заказов. Программа ведет ежедневный учет количества отгружаемого со склада товара. Проводится анализ статистических данных за предыдущее время (месяц, год), предоставляются отчеты в виде таблиц: информация о количестве товара необходимом для поддержания запасов от поставки к поставке. Это позволяет поддерживать на складе большой ассортимент и не допускать пробелов в товарных группах, а также не замораживать оборотные средства в невостребованном количестве товара» [5, с. 10].

Следует отметить организованность автопарка. Помимо автомобилей с большой грузоподъемностью предприятие использует автомобили «ИЖ» и «Газель». Они очень удобны для работы в городских условиях. Основываясь на плановых показателях, достигнутых результатах, а также на расчетах по направлениям, которые только планируются запустить, разрабатывается обоснование покупки автомобилей. Это позволяет достаточно эффективно использовать весь имеющийся автопарк. Специально разработаны распорядок дня, (работа склада, гаража, водителей), схемы доставки до магазинов с учетом грузоподъемности автомобилей. Все эти разработки позволяют получать с каждой единицы техники необходимую прибыль. Для транспортировки в отдельные торговые точки требуется специальная техника. Например, автомобили с холодильными установками доставляют скоропортящуюся молочную продукцию. Специальное торговое оборудование можно разделить на:

- оборудование необходимое для соблюдения специальных условий хранения продукции, например, холодильники для молочной продукции («Вимм-Билль-Данн»);

- оборудование, позволяющее представить товар в розничной торговле наилучшим образом, например, полки для шоколада, или чипсов.

Различное рекламное оборудование, предоставляемое, как правило, фирмой производителем, устанавливается агентами, работающими в «Дикомп-Трейд».

Для повышения эффективности работы ООО «Дикомп-Трейд» создана автоматизированная технология получения и обработки информации при помощи персональных компьютеров. Компьютеры применяются для составления отчетов о продажах, выписки накладных и счетов-фактур, составления краткосрочных планов.

Поступление товаров на предприятие «Дикомп-Трейд» осуществляется на основе договора поставки, в котором определены период поставки и доставки товаров, их ассортимент, форма расчетов. Все анализы товарных ресурсов и товарных запасов проводятся автоматически компьютером и учитываются при принятии управленческих решений.

Однако, в связи с затруднениями в скорости обработки поступающей информации, вызванное увеличением числа потребителей, снизилась эффективность работы предприятия. Было принято решение ввести новые карманные компьютеры PALM на таких крупных направлениях как «Марс» и «Ахмад», где поступают большие заявки и от оперативности их выполнения зависит продуктивность работы агентов. Эти мини-компьютеры позволяют непосредственно в розничном торговом предприятии оформить заявку и выписать накладные. Сокращается время обслуживания агентов операторами непосредственно в офисе, так как синхронизация PALM с компьютером происходит в течение 2–3 минут. Оператору не нужно вводить все заявки и накладные, все это делается автоматически. Заказы каждого агента за день суммируются и направляется на компьютер склада. Утром агент начинает работу с загрузки товара со склада и непосредственного развоза, и отгрузки товара в торговые предприятия.

Четко организованная работа такого структурного подразделения как склад, применение информационных технологий значительно сокращает время торгово-технологических процессов предприятия. Надежность организации торгово-технологического процесса, ориентированность на долгосрочное сотрудничество с поставщиками и динамичность инновационного развития позволяет компании ООО «Дикомп-Трейд» разрабатывать и осуществлять совместные с производителями инвестиционные бизнес-проекты с целью расширения бизнеса.

Список литературы:

1. Козырева О.Н. Совершенствование процесса управления предприятием на основе маркетингового подхода // Система подготовки управленческих кадров Российской Федерации в условиях модернизации (к 20-летию Президентской академии): материалы международной научно-практической конференции РАНХиГС. – Саратов, 2012. – С. 133–135.
2. Крылова Н.Н. Особенности организации оптового торгового сервиса // Актуальные проблемы естественных и гуманитарных знаний: современные подходы в их решении: материалы международной заочной научно-практической конференции. – Энгельс: Ред.-изд. центр Поволжского кооперативного института, 2014. – С. 126–130.
3. Крылова Н.Н. Оценка конкурентоспособности производственно-сбытовой деятельности предприятия // Управление ассортиментом, качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг: материалы международной заочной научно-практической конференции. – Энгельс: Ред.-изд. отдел Поволжского кооперативного института, 2015. – С. 33–36.
4. Маркова Т.Г. Организация маркетинга на предприятии // Российский экономический журнал. – 2013. – № 11. – С. 13–23.
5. Новиков Д.Т. Логистика и маркетинг в экономики России // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 4. – С. 3–12.

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ СЕРТИФИКАТОВ КАК ПРИМЕРА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В СУБЪЕКТАХ РФ

Мальцев Алексей Алексеевич

*канд. ист. наук, доц. кафедры Менеджмента Самарской академии
государственного и муниципального управления,
РФ, г. Самара
E-mail: ynebesah@rambler.ru*

Карькова Анастасия Александровна

*студент
Самарского государственного экономического университета,
РФ, г. Самара*

Рябихина Дарья Владимировна

*студент Чартерной старшей школы “CIVA”
США, г. Колорадо-Спрингс*

ANALYSIS OF MECHANISM OF FOOD CERTIFICATE USE AS AN EXAMPLE OF DIVERSIFICATION POLICY IMPLEMENTATION IN RUSSIAN FEDERATION REGIONS

Alexey Maltsev

*candidate of Historical Science, Assistant Professor
of Samara Academy of State and Municipal Management,
Russia, Samara*

Anastasia Karkova

*student of Samara State University of Economics,
Russia, Samara*

Daria Riabikhina

*“CIVA” Charter High School,
USA, Colorado Springs*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается проблема практического применения ценных бумаг аграриями ряда субъектов Российской Федерации. Проводится сравнительный анализ положительного и отрицательного опыта в сфере увеличения прибыльности, качества предоставляемой продукции, а также конкурентоспособности, как отдельных хозяйств, так и отрасли в целом. Рассматривается механизм хеджирования рисков со стороны производителей и покупателей продукции. Авторы делают выводы о необходимости совершенствования механизма использования продовольственных сертификатов и реализации стратегии диверсификации.

ABSTRACT

The purpose of the article is to study practical application of securities by farmers of several regions of Russian Federation. The goal is to analyse and compare the change in income, quality of products and competitiveness of individual households and the industry as a whole. The article contains review of risk-hedging tools implemented by both the agriculturists and the consumers. Authors draw a conclusion about the necessity of improvement in mechanisms of vegetable certificate use and diversification policy implementation.

Ключевые слова: диверсификация; ценная бумага; хеджирование рисков; сертификат; посредник, инвестиционный портфель.

Keywords: Diversification; security risk-hedging; certificate, mediator; investment portfolio.

В условиях сохранения кризисных явлений в российской экономике, вызванных как внешними, так и внутренними причинами, определяющее значение имеет возможность получения конкурентных преимуществ на рынке благодаря применению различных маркетинговых стратегий, позволяющих производителям определять и развивать дополнительные направления бизнеса, качественно отличающиеся от текущих позиций. Стратегия диверсификации производства является ключевым инструментом для управления рисками; а также позволяет избежать излишнего сосредоточения усилий на одном направлении работы компании или отдельного предпринимателя. В данной статье рассматривается пример эффективного использования стратегии диверсификации в сельскохозяйственной сфере за счет выпуска и реализации особого вида ценных бумаг – овощных сертификатов.

В последние три года в средствах массовой информации все чаще стали появляться сообщения об активном использовании нового вида ценных бумаг – продовольственных сертификатов, позволяющих их обладателям приобрести продукцию по наиболее выгодной цене. Весной 2016 г. к «пилотному» проекту, в котором участвовали аграрии Ульяновской и Нижегородской областей, присоединилась Республика Бурятия. Механизм реализации продовольственных сертификатов предполагает активное участие и поддержку сельхозпроизводителей со стороны Министерства сельского хозяйства и продовольствия посредством стимулирования потребительского спроса населения [3, с. 72].

Стандартный механизм реализации «продовольственного сертификата» предусматривает заключение договоров с жителями на приобретение овощных сертификатов, стоимость которых, например, в г. Улан-Удэ, не превышает 2,5 тыс. рублей. Проект предполагает наличие широкого ассортимента сельскохозяйственной продукции, которую можно получить осенью текущего года при предъявлении сертификата: в состав набора входят: 90 кг картофеля, 35 кг капусты, 10 кг моркови и 10 кг свёклы. Данная ценная бумага включает основной ассортимент овощей и картофеля общим весом 145 кг. Средняя стоимость одного килограмма овощей по сертификату составляет от 12,5 рублей в Ульяновской области до 17 рублей в Бурятии [2, с. 34]. Приобретая сертификат на определённую сумму до начала посевных работ, жители данных регионов гарантируют себе получение определенного количества свежих овощей осенью

независимо от колебаний цен на вышеуказанную продукцию. В свою очередь, сельхозпроизводители получают средства, необходимые для начала посевных работ, снизив зависимость от кредитов.

Например, в Нижегородской области ставка по кредитам для фермеров в 2015 г. составила 23–24 % годовых, а уже закредитованным аграриям получить заем практически невозможно. Реализация овощных сертификатов давала возможность гарантированно заполучить покупателя на определенный вид продукции, внесшего за него 100-процентную предоплату. Стратегия диверсификации в данном случае направлена на снижение рисков потери будущих доходов. При диверсификации инвестиционного портфеля происходит осуществление деятельности с использованием рискованных финансовых инструментов непосредственно в аграрном секторе, а также сравнительно безопасных инструментов – в результате выпуска и реализации ценных бумаг, являющихся дополнительным источником инвестиций. Достоинством анализируемой системы является выпуск первичных ценных бумаг в начале сельскохозяйственного периода, реализация которых позволит инвестировать средства непосредственно в реальный сектор экономики. Таким образом, в данном "портфеле" существует два независимых актива, что способствует уменьшению диверсифицируемого риска [2, с. 34].

Подобная модель предпринимательской деятельности осуществляется с использованием стратегии концентрической или связанной диверсификации. Она предполагает расширение производственного портфеля за счет продуктов, а также методов ведения и направлений бизнеса, позволяющих более эффективно или в полном объеме использовать существующие технологии и ресурсы. Тем самым, аграрии, реализуя продовольственные сертификаты, создают дополняющие товары и вводят дополняющие услуги, способствующие облегчению и улучшению реализации основного продукта. Преимуществами стратегии концентрической диверсификации являются получение доступа к готовым решениям и опыту, снижение конкуренции в сегменте, а также повышение эффективности использования уже имеющихся ресурсов [4, с. 58].

Одним из ключевых механизмов в ходе реализации продовольственных сертификатов является возможность хеджирования рисков всеми участниками данной сделки. Покупатель получает возможность приобрести определенное количество продукции весной по текущим ценам, несмотря на уровень инфляции и колебание цен. Производитель в свою очередь при планировании объемов выращенной продукции исходит из возможности выпуска сертификатов на не более

чем 15 % урожая, что также позволяет выполнить взятые на себя обязательства. Отношения фиксируются в договоре, в котором оговаривается качество продукции.

Мы имеем дело с практикой хеджирования рисков, т. е. нейтрализации риска изменения цены актива в будущем за счёт проведения определенных операций. Принцип хеджирования в данном случае не является абсолютно новым механизмом успешной практики ведения хозяйственной деятельности. Его появление свидетельствует о переходе на новый уровень инновационной активности предпринимателей в аграрной сфере, являющейся способом занятия новых рыночных ниш или закрепления на уже имеющихся позициях [1, с. 24]. Инновационный принцип, используемый аграриями ряда российских субъектов, заложен как в основных ценных бумагах, например, депозитных сертификатах, так и в производных – фьючерсных контрактах. В ряде статей, данные продовольственные сертификаты относят к деривативам, т. е. производным ценным бумагам, считая их фьючерсными контрактами. Однако они не подразумевают осуществление непосредственного акта купли-продажи. В соответствии с практикой продавец принимает на себя обязательство поставить товар по зафиксированной в контракте цене к определенной дате, а покупатель обязуется выплатить соответствующую сумму средств. В случае с продовольственным сертификатом мы имеем дело с первичной ценной бумагой, правообладатель которой должен внести полную стоимость, указанную в ней. Таким образом, сертификат является свободно обращающимся свидетельством о денежном вкладе, которое дает возможность получить фиксированное количество продукции независимо от колебания цен на рынке.

Подводя итоги, следует отметить, что диверсификация как стратегия предполагает появление нововведений в функциональной и производственной сферах деятельности различных субъектов экономики. Ее состояние на микроуровне определяется не только степенью взаимодействия предприятий с организациями институциональной инфраструктуры, но и уровнем развития региональных инновационных процессов. Проведенное исследование позволило определить общие для регионов направления организационно-инновационной политики, направленные на поддержку стратегий диверсификации предприятий. В ходе диверсификации инвестиционного портфеля продовольственные сертификаты помогают уменьшить риски для обеих сторон договора, то есть способствуют их хеджированию. Фермеры получают необходимые для начала посевной кампании средства, и имеют возможность не связывать себя

долговыми обязательствами перед банками. В свою очередь приобретающее данные сертификаты граждане получают возможность обезопасить себя от негативных экономических явлений. Кроме того, данная практика способствует проводимой в стране политике импортозамещения, так она поддерживает отечественного производителя. Следует отметить, что овощной сертификат относится именно к первичным ценным бумагам, так как, покупая ее, граждане приобретают непосредственно продукт с отсрочкой его доставки.

Список литературы:

1. Абрамов Р.А. Подходы к управлению процессами диверсификации региональной экономики // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 30 – С. 21–25.
2. Альгин В. Особенности количественной оценки эффекта диверсификации портфеля реальных инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности // Инвестиции в России. – М., 2002. – №3. – С. 33–36.
3. Бондаренко Л. Занятость на селе и диверсификация сельской экономики // Экономика сельского хозяйства России. – М., 2011. – № 1. – С. 71–74.
4. Дорман В.Н., Соколова О.С. Хеджирование – как перспективный инструмент управления рыночными рисками // Финансы и кредит. – М., 2007. – № 41. – С. 56–60.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Щемелева Юлия Борисовна

канд. техн. наук, доц. филиала

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в г. Геленджике,

РФ, г. Геленджик

E-mail: da-yula@yandex.ru

Орфаниди Христофор Евстафьевич

студент филиала

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» в г. Геленджике,

РФ, г. Геленджик

E-mail: hristofor7@gmail.com

INNOVATIVE METHODS OF IMPROVING PRODUCTIVITY

Julia Shchemeleva

*candidate of Science, associate Professor of the branch of Federal state
Autonomous educational institution
“Southern Federal University” in Gelendzhik,
Russia, Gelendzhik*

Christopher Orphanidy

*student of the branch of Federal state Autonomous educational institution
“Southern Federal University” in Gelendzhik,
Russia, Gelendzhik*

АННОТАЦИЯ

Чего же больше несут людям информационные технологии в профессиональной сфере: выгоду или проблемы? Есть ли возможность использовать иногда болезненную привязанность работников к компьютеру в благих целях? Именно поиск ответов на эти вопросы и является *целью* нашего исследования. Выводы: современному руководителю следует как можно более индивидуально подходить к персоналу, оценивать потенциал и возможности каждого работника на основе диагностирования его внепрофессиональных увлечений и применять полученные результаты для повышения производительности труда.

ABSTRACT

What more are people information technologies in the professional sphere: benefit or problem? Is it possible to use sometimes a painful affection of employees to the computer for good purposes? It is the search of answers to these questions is the purpose of our study. Conclusions: modern Manager should be suited to individual staff, to assess the capacity and capability of each employee based on his diagnosis neprofesionalni Hobbies and apply the results to improve productivity.

Ключевые слова: информационные технологии; производительность труда.

Keywords: information technology; labour productivity.

Развитие человеческого общества неразрывно связано с развитием производства, экономики, государства. XXI век ознаменовался переходом от индустриального общества к постиндустриальному (или -

информационному). Этот переход подразумевает смену парадигмы, ведь теперь уже главным продуктом выступает не товар, а информация. Без информационных ресурсов жизнь человечества уже не представляется возможной.

Новостные ленты, географические и метеорологические информационные системы, социальные сети, текстовые и табличные редакторы, специализированные прикладные программы, всеми обожаемый фотешоп ... Список того, без чего современный человек просто будет чувствовать себя неуютно можно продолжать еще очень долго.

При этом бурное развитие и распространение всевозможных мобильных устройств делает информационные ресурсы все более доступными, постепенно погружая человека в виртуальный мир. Превалирующей проблемой на современном этапе является Интернет-аддикция (или Интернет-зависимость), когда человек отрывается от действительности.

Чаще всего виной тому – компьютерные игры, вызывающие «привыкание» и приравняемые к наркотикам. Но если наркотики вызывают физиологическое привыкание, то приверженность компьютерным играм, скорее, – психологическая проблема. И это – проблема не только человека как личности, но и человека как члена общества, как члена трудового коллектива.

Мы задались вопросами. Чего же больше несут людям информационные технологии в профессиональной сфере: выгоду или проблемы? Есть ли возможность использовать иногда болезненную привязанность работников к компьютеру в благих целях? Именно поиск ответов на эти вопросы и является *целью* нашего исследования.

Актуальность исследования неоспорима. Ведь молодые люди, обладающие компьютерной грамотностью с раннего возраста (20–25 летние), которые должны, получив образование, прийти на смену старшему поколению, порой не обладающему достаточной гибкостью в использовании информационных технологий, порой просто зря растрачивают свой потенциал, свои знания и умения, полностью уходя в виртуальный мир.

Объектом исследования является персонал предприятия.

Предметом исследования является влияние информационных технологий на производительность труда работников.

Для реализации означенной цели были поставлены и решены следующие *задачи*:

1) проанализированы возможные причины низкой производительности труда;

- 2) оценены положительные аспекты использования информационных технологий в бизнесе и на производстве;
- 3) обозначены проблемы «ухода от реальности» вследствие чрезмерного увлечения виртуальным миром;
- 4) проведен сравнительный анализ факторов, влияющих на индивида как работника вследствие увлечения Интернет-технологиями;
- 5) проанализирована возможность использования Интернет-навыков на благо компании.

Цель деятельности любой компании – производство конкурентоспособного товара или услуги. При этом естественно стремление любого руководителя производить товар или услугу за более короткое время, более высокого качества и с наименьшими затратами всех видов ресурсов. Поэтому повышение производительности труда является основной задачей руководителей всего мира. Эта проблема стоит уже на протяжении тысячелетий. Не теряет она актуальность и в наши дни.

Чтобы повысить эффективность деятельности предприятий внедряются инновационные методы управления, всячески стимулируются работники, приобретается более технологичное оборудование. Однако результаты зачастую не соответствуют ожиданиям. Производительность нового оборудования оказывается ниже планируемой, качество готовой продукции не соответствует требованиям, не сокращаются и издержки производства.

Грамотные руководители верно диагностируют, что проблема связана, в большинстве своем, с персоналом. Пониженная производительность труда, неудовлетворительная дисциплина и низкая исполнительность – основные факторы, которые мешают развитию и процветанию организации.

Как правило, в этой ситуации руководитель предполагает, что для решения проблемы нужно лишь разработать правильную систему стимулирования труда. Но все не так просто! Российские менеджеры на своем опыте убедились, что у нас в стране довольно часто не оправдывают себя тарифные, сдельные, премиальные, бестарифные, смешанные и другие системы оплаты труда [1]. В чем же корень проблемы?

Ведь если обратиться к зарубежному опыту, то там такие проблемы довольно редки. Если для примера рассмотреть процесс оплаты труда в Германии, то оказывается, что там «зароботная плата на большинстве предприятий состоит только из оклада. Дополнительные материальные стимулирования в организациях крайне

редки» [1]. А значит, всем известное «немецкое качество» достигается далеко не денежной составляющей, а, прежде всего, благодаря менталитету, дисциплине и новым технологиям, которые развиваются в этой стране семимильными шагами.

На основе вышесказанного можно сделать вывод, что залог эффективной работы персонала находится совсем не там, где ищут российские руководители – не в системах материального и нематериального стимулирования.

На наш взгляд, самое главное для современного руководителя – это индивидуальный подход к каждому работнику в отдельности, а не ко всему коллективу как единой массе. Здесь мы, в рамках нашего исследования, подразумеваем, что следует использовать на практике умения, привычки, навыки, которые человек приобретает вне профессиональной сферы, а именно, находясь в виртуальном пространстве.

Неоспорим тот факт, что в настоящее время использование информационных технологий в бизнесе и на производстве также естественно, как и само существование современного человека. Причин тому достаточно много:

- компьютеры являются мощными средствами, облегчающими человеческий труд и в разы увеличивающими производительность;
- подключенные к глобальной сети Интернет, компьютеры становятся великолепным средством для поиска любой информации;
- информационные технологии делают возможным ведение активных диалогов с деловыми партнерами, находящимися за тысячи километров, в реальном времени.

Однако, следует отметить и негативные факторы, проявляющиеся у человека в случае его чрезмерного увлечения виртуальным миром:

- наличие собственного мира, в который нет доступа никому, кроме самого человека;
- снижение чувства ответственности;
- потеря реальной оценки окружающей обстановки и полное абстрагирование от окружающего мира;
- вседозволенность вследствие наличия возможности самостоятельно принимать любые (в рамках игрового процесса) решения, вне зависимости от того, к чему они могут привести;
- ухудшение зрения и проблемы с осанкой;
- развитие психической неуравновешенности;
- постоянная пустая трата времени, которое само по себе является невозобновимым ресурсом.

Здесь следует отметить, что все вышеперечисленные негативные факторы «активизируются» только во время продолжительного пребывания за компьютером.

Возвращаясь к цели нашего исследования, следует рекомендовать руководителям использовать компьютерную и Интернет-привязанность работников на службе компании. Как этого достичь? По нашему мнению, следует проводить диагностическую работу с персоналом, предлагая выполнить ряд заданий с целью определить направленность мышления работника. Ведь компьютерные игры не только впустую «убивают время», но и предоставляют возможность для раскрытия талантов личности, развивают умение быстро принимать решения, быть независимым, уметь стратегически мыслить, выработать уверенность и внимательность, благодаря коллективным играм формируется способность работать в команде.

Резюмируя, сведем озвученную информацию в таблицу 1, которую мы и рекомендуем использовать при оценке направления профессиональной ориентации сотрудников.

Таблица 1.

Влияние информационных технологий на человека

Информационные технологии (за исключением профессионально ориентированных)	Отрицательное влияние	Положительное влияние
Игры-стратегии, игры-стрелялки	<ul style="list-style-type: none">• потеря реальности• отсутствие ответственности• психологические и физиологические проблемы	<ul style="list-style-type: none">• развитие логического склада ума• минимизация процесса принятия решений• выработка командного духа• развитие стратегического мышления• развитие усидчивости
Социальные сети	<ul style="list-style-type: none">• пустая трата времени при долгом времяпровождении• отсутствие ответственности вследствие наличия возможности «прервать» беседу по настроению	<ul style="list-style-type: none">• опыт поддержания контактов с неограниченным количеством людей• широкий круг контактов, в том числе, возможно, и профессиональных• опыт ведения переговоров с партнерами

Поисковые сети	<ul style="list-style-type: none">• избыток информации• опасность заражения гаджетов вирусами	<ul style="list-style-type: none">• развитие способности находить нужную информацию• развитие способности отсеивать ненужное• умение составлять поисковые запросы
----------------	--	---

Следует еще раз обратить внимание, что речь мы ведем не об играх в рабочее время, а об использовании навыков, приобретенных во внепрофессиональной деятельности.

Таким образом, современному руководителю следует как можно более индивидуально подходить к персоналу, оценивать потенциал и возможности каждого работника на основе диагностирования его внепрофессиональных увлечений и применять полученные результаты для повышения производительности труда.

Список литературы:

1. Основная причина низкой дисциплины и низкой производительности труда. Компания АМИ-систем – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ami-system.ru/problems>. (Дата обращения 10.04.2016).

СЕКЦИЯ

«МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ТАМОЖЕННЫЕ УСЛУГИ

Ярошенко Елена Александровна

канд. пед. наук, доц. кафедры экономики и финансов РЭУ
им. Г.В. Плеханова, Пятигорский филиал,
РФ, г. Пятигорск
E-mail: jaroshenko_lena@mail.ru

Зюзина Анастасия Сергеевна

студент 3-го курса экономического факультета РЭУ
им. Г.В. Плеханова, Пятигорский филиал,
РФ, г. Пятигорск
E-mail: anastasia110296@mail.ru

CUSTOMS MEDIATION SERVICES

Elena Jaroshenko

the candidate of pedagogical Sciences,
associate Professor, Department of Economics and Finance
Plekhanov Russian University of Economics, branch of Pyatigorsk,
Russia, Pyatigorsk

Anastasia Zyuzina

student of the 3-rd course of the faculty of economic
Plekhanov Russian University of Economics, branch of Pyatigorsk,
Russia, Pyatigorsk

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется методология организации деятельности таможенных посредников в цепочках трансграничных поставок. Осуществление импортно-экспортных операций может производиться

по прямым или косвенным каналам движения товаров. Решение “make or buy” по выполнению таможенных операций принимается на основе анализа затрат на выполнение таможенных операций. Когда затраты компании на выполнение таможенных операций меньше стоимости посреднических услуг, то взаимодействие с таможенными органами происходит на основе прямого метода выполнения экспортных и импортных операций. Если затраты компании на выполнение таможенных операций превышают стоимость услуг посредника, то компания пользуется услугами таможенных представителей.

ABSTRACT

The article represents the methodology of an organization of the customs agent functions in a transboundary supply chain. The import and export operations can be realized in both direct and indirect channels of goods movement. In a make-or-buy decision about the customs operations, the important factor to consider is the cost of the customs operations realization. In case a company has a cost for customs operations lower than price of the customs agent service for them, it establishes a contact with a custom house using a direct method of import and export operations. If the cost for the customs operations is higher than the cost of the agent service, they make a decision to use a broker.

Ключевые слова: цепочки трансграничных поставок, методология организации деятельности таможенных посредников, таможенные операции.

Keywords: transboundary supply chains, methodology of the activities of customs agents, customs operations.

В международной торговле с участием посредников осуществляется значительное количество международных товарообменных операций. Осуществляя их, иностранные предприниматели выходят на российский рынок. В свою очередь, большинство российских предприятий и фирм выступают в роли посредников для иностранных компаний на российском рынке.

Для выхода со своей продукцией на мировой рынок предприятия используют два метода:

- прямой, предполагающий установление непосредственных взаимосвязей между предприятием, выпускающим товары и конечным потребителем произведенной продукции;
- косвенный, подразумевающий покупку или продажу товаров через торгово-посреднические звенья и последующая реализация их через заключенные с производителями или покупателями товаров

и торговыми представителями специальных договоров на выполнение определенного набора посреднических услуг.

Наметившийся рост объемов международной торговой деятельности привел к целесообразности введения действующих механизмов и инструментов взаимодействия между государственным и частным сектором, формирования и функционирования новых международных операций движения товаров, а также обеспечение безопасного осуществления внешнеторгового посредничества.

Направлением обеспечения безопасной деятельности внешнеторговых представителей является определение угроз национальной и международной безопасности на различных этапах, сопровождающих движение товаров. Составные элементы программы правительственных учреждений задействуют меры повышения эффективности использования необходимых ресурсов для осуществления и надзора за международным движением товаров.

Поскольку, требования к безопасности усиливаются, то необходимо констатировать, что роль и значение таможенных органов, являющихся неотъемлемой частью посреднических внешнеторговых операций, так же растет [2]. Однако, следует отметить тот факт, что посредничество во внешнеторговой сфере, все же не является процедурой отдельных правительственных учреждений. По мнению значительного большинства специалистов в области мировой экономики, именно эффективный контроль за международными поставками достигается непосредственно через сотрудничество и взаимодействие с представителями бизнес-структур. Кроме того, большинство различных типов взаимодействий нуждается в процессах стимулирования. Необходимые стимулы обеспечения безопасности посредничества в сфере внешнеторговых операций должны возмещать дополнительные нагрузки, которые накладываются на коммерческие организации и участников внешнеэкономической деятельности. Следует отметить, что в настоящее время международная торговая среда, можно сказать слишком перегружена требованиями, что приводит к дополнительным расходам. Для решения данной ситуации, просто выделить управляющие правила и процедуры, недостаточно. Необходимо скорректировать и ускорить движение товаров. Это поможет сблизить возможности бизнеса и требования органов контроля. Конечно, операционная среда международной торговли является достаточно сложной и с точки зрения коммерческих операций, и со стороны вмешательства за данным процессом контролирующих органов. Согласно исследованиям, которые проводились в британских портах, данные расходы для бизнес-структур значительно возрастают,

когда деятельность различных органов и агентств не согласована. В обеспечении безопасности также принимают участие организации, для которых контроль за движением товаров, транспортных средств и населения заинтересованы крайне важен. Для того, чтобы реализовать меры по обеспечению экономической безопасности необходима активная структурно-социальная политика, направленная на увеличение государственной активности в инновационно-инвестиционной, финансовой, кредитно-денежной и внешнеэкономической сферах, а также и продолжения необходимых преобразований [4].

При посредничестве торговых ассоциаций возникает обратная связь между представителями бизнес-структур и органами контроля. Если возникает ситуация, когда проблемы найма в применении таможенных процедур не могут быть решены, то их необходимо рассматривать на соответствующем уровне, т.е. там, где они устанавливались [5]. Поскольку, значительное большинство таможенных и торговых процедур, являются международными, то решать данные проблемы необходимо путем перехода от национального уровня к региональному, международному и многостороннему уровням политики. Защита интересов частного сектора особенно актуальна при посредничестве торговых ассоциаций и групп по интересам, а также в случаях действительно организованных выступлений [1].

Дальнейшее социально-экономическое развитие России существенно зависит от качества региональной политики государства, ориентированной на обеспечение экономической безопасности территории. В этой связи первостепенное значение имеет укрепление государственной власти, повышение доверия к ее институтам, а также рациональное использование механизмов принятия решений и выработка перспективной экономической политики [4].

Деятельность таможенных представителей также активно прослеживается и при их взаимодействии с участниками трансграничных цепей поставок. С одной стороны, выступают сами таможенные органы, а с другой – это перемещение товаров, их декларирование и хранение. Конечно же, нужна методология их взаимодействия, а так же подтвержденные факты включения таможенных посредников в структуру трансграничных поставок. Данная методология должна опираться на использовании прямого и косвенного методов осуществления экспортно-импортных операций. Оно должно осуществляться с участием посреднического звена. В большинстве случаев достаточно трудно организовать работу по таможенному оформлению внутри компании, так как это требует больших финансовых и трудовых

затрат. В связи с этим все больше компаний прибегают к помощи профессиональных таможенных представителей. От правильного выбора таможенного брокера зависит результативность и время на таможенное оформление документов [3].

В настоящее время, одной из основных проблем ФТС и России по-прежнему, является наличие «теневых» брокеров в стране, несмотря на то, что удельный вес оформленных ими деклараций сократился. Спрос на услуги таких представителей объясняется наличием низкой конкуренцией [3].

Применяя косвенный метод в таможенной сфере для проведения внешнеторговой сделки, участие могут принимать такие организации, как: таможенные органы, таможенные представители, склады временного хранения, таможенные и свободные склады, таможенный и др. Данные организации являются плательщиками таможенных платежей. Они так же предоставляют в качестве обеспечения уплаты таможенных платежей банковские гарантии. И тем самым, оказывают содействие по осуществлению внешнеторговых сделок. Это, в свою очередь, позволяет рассматривать их в качестве посредников в таможенной сфере.

Таким образом, деятельность таможенных посредников направлена на помощь в проведении внешнеторговых сделок. Они активно взаимодействуют и с участниками цепочек трансграничных поставок, и таможенными органами в процессах перемещения товаров через национальные границы стран, их декларирования и хранения. Таможенных представителей необходимо включать в трансграничную цепочку поставок, особенно, если собственные расходы на выполнение таможенных операций превышают стоимость услуг посреднических услуг на выполнение этих операций.

Список литературы:

1. Лукинский В.В. Модели и методы управления транспортно-терминальными и таможенными операциями / В.В. Лукинский, Ю.В. Малевич, И.А. Пластунок: моногр. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2012. 210 с.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза с изменениями и дополнениями на 2011. – М.: ООО «Рид Групп», 2011. – 256 с.
3. Ярошенко Е.А. Посреднические таможенные услуги в системе торгово-экономических отношений / Е.А. Ярошенко // Сборник научных статей экономика. Научные достижения, наработки, предложения за 2015 г. (30.12.2015–03.01.2016). Варшава: Wydawca: Sp. z o.o. “Diamond trading tour”, 2015. – 68 с.

4. Ярошенко Е.А. Механизмы повышения экономической безопасности регионов России в условиях глобализации / Е.А. Ярошенко // Сборник научных докладов. Наука сегодня: теория, методология, практика (28.09.2013–30.09.2013). – Вроцлав: wydawca: Sp. z.o.o. “Diamond trading tour”, 2013. – 64 с.
5. Ярошенко Е.А. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике / Е.А. Ярошенко // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и управления». Сборник трудов. Сибирская ассоц. консультантов – Новосибирск, 2011. – 228 с.

СЕКЦИЯ

«ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИКИ СБЫТА И СНАБЖЕНИЯ

Кузнецова Анастасия Александровна

*канд. экон. наук, доц. кафедры финансов,
Российский университет кооперации РФ, г. Мытищи
E-mail: kuznetsovaaa@mail.ru*

INNOVATIVE MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL LOGISTICS OF SALE AND SUPPLY

Anastasia Kuznetsova

*candidate of Economic Sciences, associate professor of department
“Finance”, Russian university of cooperation,
Russia, Mytishchi*

АННОТАЦИЯ

В статье ведется научная дискуссия о месте методов финансовой логистики при построении микрологистических систем. В качестве приоритетных направлений развития финансовой логистики в снабженческо-сбытовой сфере выделяются: логистически-ориентированное взаимодействие с контрагентами в рамках виртуального предприятия, применение финансового маркетинга на товарных рынках.

ABSTRACT

In article scientific discussion about a place of methods of financial logistics at creation of micrologistic systems is conducted. As the priority directions of development of financial logistics in the supplying and marketing sphere are allocated: logistically – the focused interaction with contractors within the virtual enterprise, application of financial marketing in the commodity markets.

Ключевые слова: логистика, финансовая логистика, виртуальное предприятие, финансовый маркетинг.

Keywords: logistics, financial logistics, virtual enterprise, financial marketing.

Финансовая логистика является наименее изученной областью из всех функциональных подсистем логистической системы предприятия. Это происходит, в основном, из-за молодости данного научного направления, отсутствия опытных профессионалов в практической плоскости финансовой логистики.

В большинстве существующих определений логистики просматривается мнение о том, что движение финансовых средств сопутствует материальному потоку. Хотя, очевидно, что финансовые потоки являются существенным пределом экономическим выгодам фирмы, но вместе с тем выступают действенным инструментом управления запасами. Экономистами до сих пор не признается значимость и ключевая роль финансового аспекта в построении высоко организованных логистических систем. Исходя из вышеизложенного вытекает вывод о том, что существует острый дефицит методических материалов по финансовой логистике.

Логистику трактуют в узком и широком смысле. В широком смысле логистика – наука об управлении и оптимизации материальных и иных связанных с ними потоков в той или иной системе, чтобы система достигала поставленных целей. В узком смысле логистика – один из видов менеджмента, посредством которого достигаются предпринимательские цели за счет более эффективного воздействия на материальные и иные потоки в течение всего производственно-реализационного цикла [1].

Цель логистики – доставить продукт требуемого качества в нужное время в нужное место.

Одна из главных целей логистики состоит в формировании интегрированной комплексной эффективной системы регулирования материальных и информационных потоков, обеспечении своевременных и уместных поставок товаров. Вместе с этой задачей ставятся и решаются такие управленческие проблемы, как: формирование единого информационного пространства о наличии и движении материальных ресурсов, выработка концепции дистрибуции товаров, обеспечение оптимальных транспортировки и складирования товаров, формирование единых норм к качеству и упаковке продукции.

Ташбаевым Б.Э. разработаны типовые правила логистики:

- 1) товар (нужный);
- 2) качество;

- 3) стоимость (требуемый уровень затрат);
- 4) потребитель (доставка нужному потребителю);
- 5) количество (в необходимом количестве);
- 6) время (в нужное время);
- 7) место (в нужное место);
- 8) персонафицированность (условия взаимоотношений разрабатываются для каждого отдельного контрагента и заказа) [7, с. 42].

В работах Адамова Н.А. отмечаются семь правил логистики: 1) нужный продукт, 2) необходимое количество материальных запасов, 3) требуемое качество товара, 4) в нужное время, 5) в нужное место, 6) оптимальные затраты, 7) потребительская ценность [1].

Аникин Б.А. определяет логистику как науку о планировании, организации, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и времени от их первичного источника до конечного потребителя [6, с. 22].

Григорьев М.Н., Уваров С.А. отмечают полифункциональный характер логистической деятельности в современном обществе и многогранно рассматривают ее с позиций: [4, с. 10].

- современной конкурентной стратегии хозяйствующих субъектов, целеполагающим фактором которой является ресурсосберегающий алгоритм предпринимательской деятельности;
- науки о движении совокупности материальных, информационных, финансовых, кадровых ресурсов в экономической системе;
- методологии интегрального управления процессом перемещения и хранения материалов, доведения их до производственного предприятия и доставки готовой продукции до конечного потребителя;
- системного подхода, представляющего движение и развитие материальных, информационных, финансовых, кадровых ресурсов и потоков;
- организации рационального движения материальных потоков и сопутствующих им информации и финансов на всех стадиях производственного процесса;
- функционального менеджмента в системе управления фирмой;
- вида предпринимательской деятельности, специализирующегося на хранении и доставке материально-технических ресурсов потребителям.

Логистическая система предприятия изучается в нескольких аспектах:

- 1) адаптивная система с обратной связью, выполняющая логистические функции и операции, состоящая из нескольких подсистем и имеющая развитые отношения с внешней средой;

2) совокупность материальных, информационных, финансовых потоков, управляемых единообразными методами.

Многогранное толкование логистики обуславливается следующими основными причинами:

- небольшой историей применения логистики в финансово-экономической сфере;
- наличием множества функциональных направлений в логистике (транспортная, складская, распределительная, сбытовая, производственная, закупочная, информационная, финансовая);
- междисциплинарным характером и меж функциональными связями логистики;
- существованием различным школ и течений логистического учения в мире и России.

Научные исследования в области финансовой логистики в России начаты в 2010-е гг. Наиболее существенный вклад в становление и развитие финансовой логистики внесли российские ученые-экономисты: Н.А. Адамов, И.М. Брыкин, А.Н. Брынцев, Т.А. Козенкова, Ю.С. Сваталова. Основными достижениями вышеперечисленных ученых являются: раскрыто понятие финансовой логистики, определена связь финансовых потоков с другими ресурсами организации, разработана методика логистического управления денежными потоками, предложена процедура бюджетного управления финансовыми потоками на базе логистической концепции.

В их работах даются следующие определения финансовой логистики и ее места в логистическом менеджменте.

Финансовая логистика – методология управления финансовым потоком фирмы [3, с. 23; 1].

Финансовая логистика – совокупность научных знаний, приемов и методов, образующих собой систему управления, планирования, мониторинга и контроля потоков финансовых ресурсов в соответствии со стратегическими и тактическими целями логистической системы хозяйствующего субъекта в его взаимоотношениях с контрагентами и государством. Основной объект финансовой логистики – финансовый поток [5, с. 63].

Финансовая логистика – это наука об управлении финансовыми потоками, находящимися в единстве и взаимозависимости с материальными, информационными и другими потоками логистической системы, с целью обеспечения их оптимального движения для достижения целей экономической системы [2, с. 21].

Уточним понятия логистики и финансовой логистики, дадим их авторскую трактовку в рамках управления микрологистической системой, представим их взаимосвязь (рис. 1).

Логистика – деятельность предприятия, направленная на рациональную организацию материальных потоков с целью ускорения их оборачиваемости.

Финансовая логистика – управление движением денежных средств компании с целью оптимизации логистических затрат, повышения доходности бизнеса, синхронизации разнонаправленных материальных и финансовых потоков.



Рисунок 1. Схема соприкосновения логистики и финансовой логистики

Основные принципы финансовой логистики должны быть дополнены принципами маркетинга, менеджмента, управления персоналом, экономической информатики, которые синтезирует теория и практика логистики.

Высокий динамизм информатизации общества (включая бизнес-среду), растущие объемы потоков информации, объективная необходимость перехода к качественно новым перспективам деловых отношений на основе логистического управления ставят во главу угла модификацию управленческой мысли новационной формации, создающей бизнес-взаимодействия с контрагентами на основе электронного бизнеса.

Интернет предоставляет широкие возможности связи и удовлетворения запросов любого реального и потенциального покупателя. Индивидуализация продаж становится стандартом Интернета по взаимоотношениям с каждым потребителем.

Передовой опыт по применению и реализации технологий электронной коммерции позволяет утверждать о целесообразности формирования виртуальных предприятий. Виртуальное предприятие – способ предпринимательства при непосредственном использовании телекоммуникационных технологий.

Создание глобальных систем сбыта и снабжения товаров является безусловным конкурентным преимуществом, особенно в случае взаимодействия с зарубежными контрагентами. Необходимо использование при этом логистической концепции подтверждается последними исследованиями аналитического центра Data Insight [12].

Ядром виртуального предприятия выступает сайт фирмы. Компания-продавец формирует информационное пространство о товарах, условиях продажи и доставки таким образом, чтобы предприятия-покупатели здесь же смогли автоматически создать и отправить заявку. Структуру виртуального предприятия представим на схеме (рис. 2).



Рисунок 2. Состав виртуального предприятия

Определим базовые характеристики виртуального предприятия:

- оперативность исполнения контрактов;
- выполнение заказов в полном объеме по параметрам количества и ассортимента.

Оценим базовые проблемы функционирования и реализации отдельных элементов виртуального предприятия в РФ в отраслях промышленности.

Электронный магазин фирмы по сути подразумевает создание и реализацию принципов работы фирменных магазинов (торговых площадок), предоставляющих возможность своим клиентам

осуществлять заказы и закупки, не покидая собственный офис. Тем не менее, о чем свидетельствуют и аналитические данные Рунета, рынок промышленной продукции в Интернете не развит. Условия развития российской экономики требуют наличия в достаточных масштабах высокотехнологичных инновационных фирм в секторе Интернет-торговли товарами промышленного назначения. О перспективах электронной торговли средствами производства в общем можно судить по успехам интернет-магазинов товаров для населения. Так, по данным исследования российских покупателей интернет-магазинов, подготовленного аналитической компанией GFK [11], объём интернет-продаж в интернет-магазинах российскими покупателями по итогам первого квартала 2016 года составляет 70 млрд. руб., что выше аналогичного показателя за прошлый год на 106 %. Однако по-прежнему наблюдается преобладание розничных продаж одежды и обуви, электроники и бытовой техники, книг, товаров для досуга. То есть неразвитой зоной интернет-продаж в России можно определить рынок промышленной продукции средств производства.

Имеющиеся в российском поле Интернета электронные торговые площадки, как правило, функционируют согласно обязательным закупочным процедурам, обусловленным законодательно [8; 9; 10], а именно:

- в соответствии с требованиями Федерального закона № 44-ФЗ от 5.04.2013 «О контрактной системе закупок товаров, работ услуг в целях обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- в соответствии с требованиями Федерального закона № 223-ФЗ от 18.07.2011 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
- продажа имущества предприятий-должников в рамках процедур банкротства.

Выделим позитивные стороны развития виртуальных предприятий:

- продажи в любой точке мира, где есть доступ к Интернет;
- возможность формирования заказов онлайн;
- возможность осуществления транзакций и сделок онлайн;
- глобальное расширение рынков сбыта;
- минимизация логистических издержек;
- поддержание регулярных бизнес-коммуникаций;
- создание автоматических информационных баз о контрагентах и движении товаров.

Итак, дальнейшее развитие логистики целесообразно только с использованием интегрированных концептуальных основ логистики, финансового менеджмента, маркетинга, управления персоналом, экономической информатики, теории систем. В связи с этим отметим, что перспективным направлением логистического финансового менеджмента является новейший вид функциональной деятельности промышленных предприятий, представляющий собой симбиоз методов маркетинга, логистики, финансового менеджмента – финансовый маркетинг.

Финансовый маркетинг – неонаправление деятельности предприятия, находящееся на стыке и взаимосвязи маркетингового и финансового функционалов и представляющее собой совокупность маркетинговых приемов, направленных на обеспечение конкурентоспособности фирмы и увеличение финансовых результатов.

Цель финансового маркетинга – максимизация доходности.

Задачи финансового маркетинга:

- повышение конкурентоспособности;
- рост продаж;
- диверсификация сбыта.

Объекты финансового маркетинга: денежные потоки в сфере продаж, товарный ассортимент, финансовые взаимоотношения с клиентами.

Субъектами финансового маркетинга могут выступать: отдел маркетинга, отдел сбыта, финансовый отдел, отдел логистики.

Информационное обеспечение финансового маркетинга – это совокупность информационных ресурсов и способов их организации, пригодных для принятия решения в сфере продаж.

На основании вышеизложенного выделим следующие основные тенденции развития финансовой логистики:

- переход в организации логистических потоков в формат виртуальных предприятий;
- регулярное стремление минимизировать логистические издержки по всем их видам (закупки, транспорт, хранение, альтернативные затраты);
- постоянное совершенствование товарного ассортимента и номенклатуры с целью повышения рентабельности.

Таким образом, неологистические изменения влияют на все виды логистических затрат и доходов предприятия, поэтому внедрение концепции финансовой логистики обеспечит предприятиям выход на качественно новый уровень взаимодействия с бизнес-партнерами.

Список литературы:

1. Адамов Н.А. Современные парадигмы, методы и цели логистики как научного направления // Российский экономический Интернет-журнал. – 2014. – № 1. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://e-rej.ru/upload/iblock/f25/f252057c1ed55634b10a7bc5c362de96.pdf> (Дата обращения 14.05.2016).
2. Брыкин И.М. Логистический подход к управлению денежными потоками в корпоративных структурах: дис. на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.05, 08.00.10; ИТКОР. – М., 2012. – 180 с.
3. Брынцев А.Н. Финансовая логистика – новый взгляд // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 3. – С. 21–23.
4. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс: Учебник – М.: Юрайт, 2014. – 734 с.
5. Козенкова Т.А., Сваталова Ю.С. Исторические предпосылки развития финансовой логистики и ее основные понятия // Финансовая жизнь. – 2014. – № 1. – С. 63–65.
6. Логистика: Учебник / Под ред. Аникина Б.А. – М.: Проспект, 2016. – 408 с.
7. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. Системный анализ в логистике: Учебник – М.: Экзамен, 2004. – 480 с.
8. Федеральный закон № 223-ФЗ от 18.07.2011 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
9. Федеральный закон № 229-ФЗ от 2.10.2007 «Об исполнительном производстве».
10. Федеральный закон № 44-ФЗ от 5.04.2013 «О контрактной системе закупок товаров, работ услуг в целях обеспечения государственных и муниципальных нужд».
11. Интернет-торговля в России: итоги 1 квартала 2016 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/internet-torgovlya-v-rossii-itogi-1-kvartala-2016/> (Дата обращения 22.05.2016).
12. Интернет-торговля в России 2016: чего боится отечественный бизнес. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.komdir.ru/article/1189-qqq-16-m4-19-04-2016-internet-torgovlya-v-rossii-2016> (Дата обращения 21.05.2016).

СЕКЦИЯ

«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

Четошникова Любовь Александровна

канд. экон. наук,

*зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Новороссийского филиала
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
РФ, г. Новороссийск*

E-mail: chatoshnik@mail.ru

Короткий Юрий Владимирович

магистрант 1 курса

*направления 38.04.02 «Менеджмент» Новороссийского филиала
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,*

РФ, г. Новороссийск

E-mail: 309460@mail.ru

INFLUENCE OF CASH FLOWS FOR THE COST OF THE COMPANY

Lyubov Chetoshnikova

*ph. D., associate Professor, head. the Department “Management and
marketing” Novorossiysk branch of STATE educational establishment*

“Financial University under the Government of Russia”,

Russia, Novorossiysk

Yuri Korotki

*undergraduate 3 course direction 38.04.02 Management
Novorossiysk branch of STATE educational establishment*

“Financial University under the Government of Russia”,

Russia, Novorossiysk

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется динамика движения денежных средств крупнейшей компании нефтяного бизнеса. Рассматривается процесс формирования денежных потоков, которые играют ключевую роль в управлении компании. Определяется, что совокупный эффект от движения денежных средств проявляется в виде роста стоимости компании.

ABSTRACT

The article analyzes the dynamics of the cash flows of the largest companies of the oil business. The process of formation of cash flows, which play a key role in the management of the company. It is determined that the cumulative effect of the cash flow is shown in the form of growth in the value of the company.

Ключевые слова: денежный поток, структура капитала, стоимость собственного капитала, капитализация компании.

Keywords: cash flow, capital structure, cost of equity, the company's capitalization.

Ценность компании – это то реальное богатство, которым обладают владельцы. На рост ценности компании оказывает влияние комплекс различных взаимообусловленных, взаимосвязанных и постоянно изменяющихся факторов. Любая операция в хозяйственной деятельности предприятия, а также управленческое решение влечет за собой движение денежных средств. Денежные средства являются ограниченным ресурсом, в силу чего их необходимо рационально распределять во времени и эффективно использовать. Организация движения денежных средств с точки зрения непрерывности, рациональности и эффективности определяет развитие бизнеса и результаты деятельности. Динамика движения денежных средств формирует денежные потоки, которые играют ключевую роль в управлении компании. Более того, совокупный эффект от движения денежных средств проявляется в виде роста стоимости компании [2, с. 48].

Распределенное во времени движение денежных потоков является основой при оценке деятельности компании, рыночной стоимости, а также при планировании перспектив развития в будущем. Методика расчета свободного денежного потока наглядно показывает, каким образом можно увеличивать стоимость компании.

Важнейшими инструментами роста стоимости компании являются:

- увеличение операционной прибыли EBIT;

- оптимизация налогообложения;
- оптимизация активов за счет эффективного их использования;
- рационализация капитальных вложений.

Величина свободного денежного потока важна как для кредиторов компании, так и для собственников. Она используется также при анализе инвестиционных проектов, реализуемых и финансируемых за счет средств владельцев компании.

Управленческие решения в деятельности предприятия являются основными составляющими процесса создания стоимости. Различают денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности компании. Разделение деятельности компании на три ключевых вида деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая) имеет важное значение для хозяйственной практики. «Совокупность операционных и инвестиционных решений генерирует денежные потоки фирмы; в свою очередь, финансовые решения влияют на структуру и стоимость вложенного в нее капитала» [5, с. 189].

Средства, полученные от реализации произведенной продукции (оказания услуг), за вычетом сумм, использованных на производство продукции (оказания услуг) представляют собой денежный поток от операционной деятельности [1, с. 14]. Движение денежных средств от операционной деятельности связано с процессами производства и реализации продукции. В качестве основных элементов денежного потока от инвестиционной деятельности могут рассматриваться затраты на приобретение активов, долгосрочные финансовые вложения, а также доходы от реализации имущества и долгосрочных вложений. Основными элементами денежного потока от финансовой деятельности являются кредиты и займы, поступления от эмиссии акций, целевое финансирование, возвраты средств кредиторам и выплата дивидендов собственникам компании. Сумма притоков и оттоков денежных средств по трем составляющим деятельности формирует итоговый результат в виде совокупного денежного потока. Он равен чистому изменению денежных средств за рассматриваемый период времени.

Для потенциальных инвесторов, осуществляющих инвестиции в активы компании, привлекательна способность компании генерировать положительные денежные потоки от использования активов. Денежные потоки при этом не только возмещают затраты, но и способствуют приросту капитала. Исходя из этого, инвесторов интересует, прежде всего, свободный денежный поток, который может быть направлен в их распоряжение. «Свободный денежный поток

фирмы – это посленалоговый денежный поток от ее операционной деятельности за вычетом чистых инвестиций в основной и оборотный капитал, доступный инвесторам (кредиторам и собственникам)» [5, с. 125].

Положительная величина свободного денежного потока демонстрирует, что компания от использования своих активов получает средств больше, чем привлекает извне. Таким образом, свободный денежный поток является источником средств для инвесторов. Отрицательная величина свободного денежного потока означает недостаток внутренних источников денежных средств, и, следовательно, необходимы дополнительные вложения инвесторов [3, с. 31].

Важно отметить, что отрицательная величина свободного денежного потока не всегда является проблемным фактором при оценке хозяйственной деятельности компании. Например, если предприятия осуществляют объемные инвестиции в долгосрочные и оборотные активы, то свободный денежный поток может иметь отрицательное значение.

Денежные потоки во всех формах и видах являются важнейшим объектом финансового менеджмента на предприятии.

ОАО «НК «Роснефть» – вертикально интегрированная компания, осуществляющая деятельность по геологоразведке и добыче нефти и газа, а также переработке, маркетингу и сбыту нефти, газа и нефтепродуктов преимущественно в России. Роснефть является одной из крупнейших компаний по доказанным запасам углеводородов среди публичных компаний мирового нефтегазового рынка, а также одной из крупнейших компаний по добыче углеводородов. По состоянию на 31 декабря 2015 года объем доказанных запасов нефти, газового конденсата, ЖУВ и рыночного газа компании по оценке независимого аудитора DeGolyer and MacNaughton составил 34 млрд. барр. нефтяного эквивалента по классификации SEC и 43 млрд. барр. нефтяного эквивалента по классификации PRMS.

Уставный капитал компании по состоянию на 31.12.2014 года составляет 105 981 778,17 руб. и разделен на 10 598 177 817 обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 0,01 руб. Согласно Уставу, акционерное общество вправе размещать дополнительно к размещенным акциям обыкновенные именные бездокументарные акции в количестве 6 332 510 632 штуки номинальной стоимостью 0,01 руб. каждая и суммарной номинальной стоимостью 63 325 106,32 руб. (объявленные акции). Данные акции предоставляют те же права, что и размещенные обыкновенные акции. Решение об увеличении уставного капитала путем размещения

дополнительных именных акций принимается Общим собранием акционеров. Дата государственной регистрации выпуска обыкновенных акций: 29.09.2005. В 2014 году выпуски и размещение дополнительных акций компании не осуществлялись.

В структуру компании входит 17 добывающих, 16 перерабатывающих, 7 сервисных и более 40 сбытовых предприятий.

В 2014 году компания поставила около 86,6 млн. т нефти на заводы в России, что превышает уровень поставок 2013 года (77,8 млн. т) на 11 %. Помимо поставок нефти на собственные нефтеперерабатывающие заводы в России, компания поставила 3,3 млн. т собственной нефти на заводы СП “Ruhr Oel GmbH” в Германию, что на 15 % меньше объема поставок в 2013 году. Снижение поставок собственной нефти на заводы “ROG” обусловлено замещением собственного ресурса ОАО «НК «Роснефть» кооперативом. Компания продолжила переработку нефти по схеме процессинга на Мозырском нефтеперерабатывающем заводе в Республике Беларусь. Объем поставок составил 2,7 млн. т, что на 60 % превысило объема 2013 года. Продукты, получаемые в результате переработки на Мозырском заводе, компания реализовывала на экспорт в дальнее зарубежье, использовала для обеспечения нужд собственных розничных активов на внутреннем рынке РФ, а также продавала на внутреннем рынке Белоруссии и Украины. Общий объем реализации нефти третьим лицам в 2014 году составил 111,2 млн. т, включая 8,8 млн. т нефти, проданной на внутреннем рынке. Объем экспорта нефти составил 102,4 млн. т.

Среди экспортных направлений реализации нефти экономически наиболее привлекательным для компании является восточное направление – поставки по трубопроводу в Китай, реализация в портах Козьмино и Де-Кастри. Рост поставок нефти в восточном направлении по сравнению с 2013 годом составил 41 %. Также компания экспортировала 61,1 млн. т нефти в Северо-Западную, Центральную и Восточную Европу, в страны Средиземноморья и другие направления дальнего зарубежья. Экспорт в страны СНГ составил 7,8 млн. т. Поставки в восточном направлении составили 33,5 млн. т, в том числе 22,6 млн. т было поставлено по трубопроводу в Китай в соответствии с заключенными долгосрочными контрактами, а оставшийся объем нефти поставлен на экспорт через порты Козьмино и Де-Кастри.

Основная часть экспортных поставок компании осуществляется через мощности компании «Транснефть», включая сеть магистральных трубопроводов и порты. В 2014 году экспортные поставки осуществлялись в основном с использованием следующих транс-

портных маршрутов. Трубопроводным транспортом было поставлено около 97 млн. т, что составило 94,6 % от общего объема экспорта нефти. Свыше 40 млн. т из данного объема были экспортированы через порты (14,5 млн. т – Приморск, 7,8 млн. т – Новороссийск, 8,9 млн. т – Усть-Луга, 9,2 млн. т – Козьмино). Около 56 млн. т поставлено посредством трубопровода в направлении Китая (22,6 млн. т), Белоруссии (6,9 млн. т), Центральной и Восточной Европы (26,5 млн. т). Железнодорожным и смешанным транспортом было поставлено 5,5 млн. т, или 5,4 % от общего объема экспортных поставок. В основном это поставки по нефтепроводу Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) (4,7 млн. т) и по железной дороге в Белоруссию (0,8 млн. т).

Операционная деятельность компании генерирует стабильный денежный поток (рисунок 1).

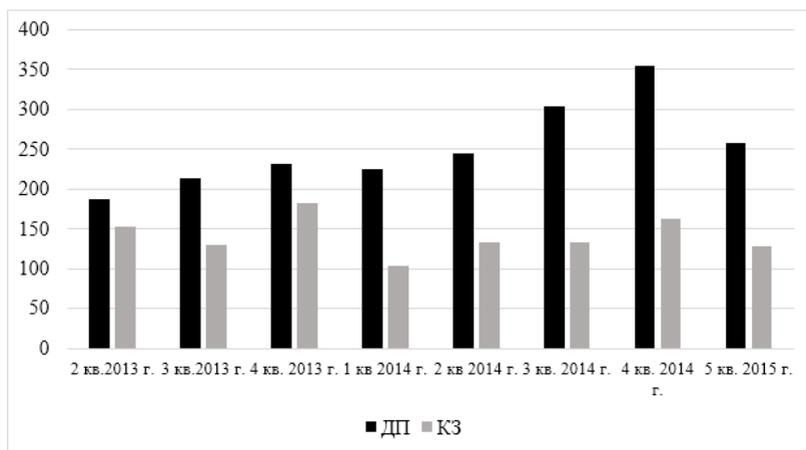


Рисунок 1. Операционный денежный поток и капитальные затраты ОАО НК «Роснефть», млрд. руб.

На рисунке 1 наглядно показано стабильное превышение операционного денежного потока над капитальными затратами в течении восьми кварталов. Анализ показывает, что доходность на средний вложенный капитал соответствует среднему диапазону сопоставимой группы международных и российских компаний.

Среди российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) компания «Роснефть» является лидером по генерированию денежного потока. На рисунке 2 представлены

сравнительные значения операционного денежного потока компании и конкурентов за 1 кварталы 2014–2015 гг.

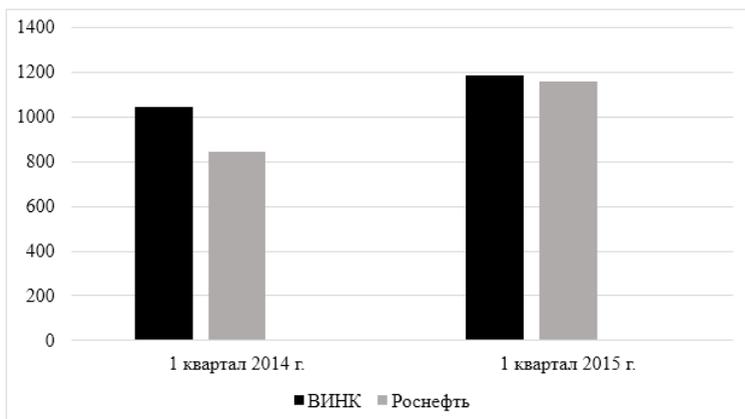


Рисунок 2. Операционный денежный поток ОАО НК «Роснефть» и ВИНК, млрд. руб.

Операционный денежный поток компании «Роснефть» в 1 квартале увеличился на 38 %.

По удельному значению свободного денежного потока в 7,5 долл./бнэ компания является также лидером мировой нефтегазовой отрасли. Объем свободного денежного потока превосходит аналогичный показатель российских нефтяных компаний (рисунок 3).

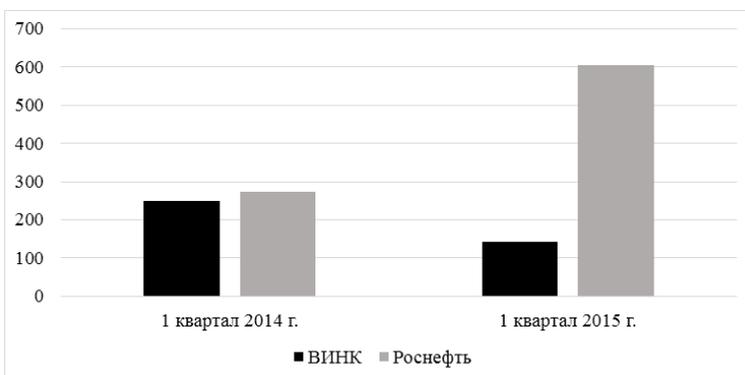


Рисунок 3. Свободный денежный поток ОАО НК «Роснефть» и ВИНК, млрд. руб.

За последние 12 месяцев компания увеличила свободный денежный поток более чем в 2 раза несмотря на неблагоприятную внешнюю конъюнктуру (резкое снижение цены на нефть на 48 %). В конкурентной группе в 1 квартале значение 3,8 долл./барр. в компании – это лучший удельный показатель свободного денежного потока. Свободный денежный поток в 1 квартале 2015 года составил 130 млрд. руб. Сохранение положительной динамики свободного денежного потока в течение года, прежде всего, связано с эффективным управлением оборотным капиталом компании. Как следствие, стабильность свободного денежного потока оказала влияние на финансовые показатели деятельности компании и обеспечение выплаты дивидендов акционерам в размере 25 % от чистой прибыли (таблица 1).

Таблица 1.

Движение денежных средств в ОАО НК «Роснефть», млрд. руб.

Показатели	2014	2015
<i>Операционная деятельность</i>		
Чистая прибыль	350	356
Чистые денежные средства от операционной деятельности до уплаты налога на прибыль и процентов	1728	2258
Платежи по налогу на прибыль	(115)	(112)
Проценты полученные	12	31
Дивиденды полученные	1	18
Чистые денежные средства от операционной деятельности	1626	2195
<i>Инвестиционная деятельность</i>		
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	979	813
<i>Финансовая деятельность</i>		
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	774	1091
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	(127)	291
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	275	216
Эффект от курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	68	52
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	216	559

По итогам 2013–2015 гг. плановые показатели деятельности компании в основном были выполнены (таблица 2).

Таблица 2.
Финансовые показатели деятельности ОАО «НК «Роснефть»

Показатели	2013	2014	2015	% изменения в 2015 г. к 2014 г.
Выручка от реализации и доход /(убыток) от ассоциированных и совместных компаний, млрд. руб.	4694	5503	5150	(6,4)
ЕБИТДА, млрд. руб.	947	1057	1245	17,8
Налоги, трлн. руб.	3,0	2,7	н/д	-
Чистая прибыль, относящаяся к акционерам, млрд. руб.	549	348	355	2,0
Чистая прибыль, млн. \$	16652	6186	4871	(78,4)
Капитальные затраты, млрд. руб.	560	533	595	11,6
Доходность на средний задействованный капитал (ROACE)	12,0	10,0	н/д	-
Доходность на средний собственный капитал (ROAE)	20,2	11,6	н/д	-
Свободный денежный поток, млрд. руб.	204	596	657	10,2
Дивиденды на акцию,	12,85	8,21	н/д	-
Цена Юралс, тыс. руб./барр.	-	3,75	3,14	(16,3)

По данным таблицы 2, свободный денежный поток деятельности компании за 2013–2015 гг. увеличился на 10,2 % и в 2015 г. составил 657 млрд. руб.

Таким образом, для решения тех или иных управленческих задач по различным видам деятельности компании важное значение имеет эффективное управление соответствующими денежными потоками. Прогноз денежных потоков, определение их современной и будущей величины с учетом временного фактора, риска необходим для оценки финансового состояния компании и ее стоимости как в настоящем, так и в перспективе.

При реализации стратегии развития ОАО НК «Роснефть» ставит своей целью как увеличение акционерной стоимости компании, так и достижение самых высоких стандартов в управлении. Приверженность компании прозрачному и ответственному управлению бизнесом чрезвычайно важна для поддержания доверия инвесторов и для получения всеми акционерами максимальной отдачи от своих инвестиций в долгосрочной перспективе. Политика компании в управлении капиталом в обозримом будущем направлена на максимизацию прибыли для акционеров на основе оптимизации соотношения заемных и собственных средств.

Список литературы:

1. Бузина Т.В. Совершенствование инновационной деятельности как главный фактор экономического развития предприятий // Научные труды Sworld. – 2014. – Т. 25. – № 2. – С. 13–16.
2. Васильева Ю.В. Планирование производственных ресурсов (MRP) и планирование потребностей предприятия (ERP) // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 32. – С. 46–50.
3. Ибрагимов Р.Г. К задаче расчета терминальной компоненты в модели дисконтированного денежного потока // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – № 6 (288). – 2016. – С. 27–41.
4. Ибрагимов Р.Г., Панферов Г.А. К вопросу о зависимости собственного капитала фирмы от уровня леввериджа // Финансовые исследования. – № 3 (44). – 2014. – С. 101–108.
5. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник / И.Я. Лукасевич – 3-е изд., испр. – М.: Национальное образование, 2013. – 768 с.

СЕКЦИЯ

«ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА»

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Антонова Анна Николаевна

*канд. социол. наук, доц. кафедры «Производственного менеджмента»
Тихоокеанского государственного университета,
РФ, г. Хабаровск
E-mail: status770@gmail.com*

Абрамова Галина Александровна

*студент 4 курса Тихоокеанского государственного университета,
РФ, г. Хабаровск
E-mail: key3499@gmail.com*

LOGISTICS SOLUTIONS: PERFORMANCE INDICATORS

Anna Antonova

*phD in Sociology, Associate Professor
of "Production Management" Pacific State University,
Russia, Khabarovsk*

Galina Abramova

*4th year student of the Pacific State University,
Russia, Khabarovsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье представлены показатели, с помощью которых оценивается эффективность логистических решений. Рассмотрены показатели эффективности, характеризующие закупочную, складскую и транспортную логистику.

ABSTRACT

This article presents the indicators by which assesses the effectiveness of logistics solutions. We consider performance indicators specific to the procurement, warehouse and transportation logistics.

Ключевые слова: логистическое решение; показатели; эффективность; логистические издержки; закупочная логистика; транспортная логистика, складская логистика.

Keywords: logistics solution; indicators; efficiency; logistics costs; procurement logistics; transport logistics; warehouse logistics.

Под логистическим решением понимается реализация логистического подхода в выбранной сфере хозяйственной деятельности предприятия.

Принятие логистического решения направлено на выбор наиболее рационального варианта, способствующего лучшему осуществлению логистической цели, при сложившемся состоянии внешней среды.

Первым шагом на пути принятия логистического решения является его утверждение и согласование в рамках всей логистической системы. Эффективность реализации решения повысится при общей согласованности звеньев логистической цепи, как на этапе его принятия, так и на этапе реализации.

При принятии логистических решений, важно не только выявить проблемы и разработать пути их решения, но также достигнуть максимальной эффективности на всех стадиях принятия логистического решения.

В широком смысле, эффективность выражается в продуктивности использования ресурсов для поставленной цели. По сути, можно сказать, что эффективность это степень достижения поставленной цели, и она может проявляться в любой общественной сфере, такой как: экономическая, социальная, политическая, экологическая, этическая и другие. Но применительно к логистике, стоит рассмотреть экономическую эффективность.

В экономике, под эффективностью понимают соотношение между финансовыми результатами, как правило, прибылью и затратами, связанными с этими результатами.

В логистике эффективность достигается за счет оптимизации материального и сопутствующих потоков, что и является основополагающей целью логистики. Следовательно, эффективное логистическое решение должно быть направлено на рациональное управление материальным потоком и его координацию,

и своевременное выявление проблем, которые могут помешать этому [2].

Ключевыми целями достижения экономической эффективности за счет логистики являются:

- снижение уровня запасов на всем пути движения материального потока;
- сокращение времени прохождения товаров по логистической цепи;
- снижение транспортных расходов;
- сокращение затрат ручного труда и соответствующих расходов на операции с грузом [1].

Одной из главных задач логистики является сокращение запасов на всем пути продвижения материального потока. Это обуславливается тем, что годовые затраты на содержание и хранение запасов составляют приблизительно 25–30 % от стоимости самого запаса, также на запасы отвлечена значительная часть оборотного капитала (омертвленный капитал). Кроме того, задача хранения и содержания запасов является одной из самых затратных логистических операций и составляет примерно 50 % от общих логистических издержек.

Также принятие логистического решения может быть направлено на сокращение времени прохождения товаров по логистической цепи. Анализируя затраты времени, приходится на складирование, транспортировку и производственные операции, затраты времени на производство составляют примерно от двух до пяти процентов. Следовательно, свыше 95 % времени уходит на логистические операции. Сокращение времени прохождения материального потока позволит ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить себестоимость продукции.

Экономическая эффективность возникает также при снижении транспортных расходов. Решая транспортные задачи, оптимизируя маршруты, сокращая холостые пробеги, достигается значительная экономия средств.

Приоритетной задачей логистики является обеспечение согласованности участников логистической цепи. Согласованность должна осуществляться в области технической оснащенности грузоперерабатывающих систем. Применение однотипных средств механизации, одинаковой тары, использование аналогичных технологических приемов грузопереработки ускоряют процесс, а также экономят ручные затраты труда.

Рассмотрим основные показатели, которые характеризуют эффективность логистических решений (таблица 1).

Таблица 1.

Показатели, характеризующие эффективность логистических решений

Группа показателей	Характеризующие показатели
Общие логистические издержки	<ul style="list-style-type: none">• доля логистических издержек в объеме реализованных услуг;• структура логистических издержек;• уровень логистических издержек компании в сравнении с издержками компаний-конкурентов.
Качество логистического сервиса	<ul style="list-style-type: none">• скорость доставки груза;• надежность;• доступность;• безопасность;• другие
Производительность логистической системы	<ul style="list-style-type: none">• количество обработанных заказов;• коэффициент использования грузоподъемности;• грузооборот;• объем грузопереработки в единицу времени;• другие.
Продолжительность логистического цикла	<ul style="list-style-type: none">• время, требуемое на исполнение заказа потребителя.
Рентабельность инвестиций, вложенных в логистическую инфраструктуру	<ul style="list-style-type: none">• эффективность капиталовложений в складское хозяйство, транспортные подразделения и коммуникации, ремонтные и вспомогательные подразделения.

Оценка эффективности логистических решений носит комплексный характер и направлена на разносторонний анализ логистической деятельности компании и рациональности принятого логистического решения.

Несмотря на многообразие рассматриваемых показателей, оценивающих эффективность логистических решений, стоит отметить сложность их определения и необходимость группировки по функциональным областям логистики.

При анализе общих логистических издержек могут возникнуть трудности из-за закрытости информации фирм-конкурентов, современная система бухгалтерского учета не классифицирует многие логистические издержки, сложности оценки ущерба от логистических рисков. Проблематичность оценки логистического сервиса заклю-

чается в сложности оценки параметров качества сервисного обслуживания и необходимости постоянного контроля над уровнем качества сервиса. Оценка производительности логистической системы связана с разноплановостью характеризующих показателей, необходимостью соотнесения с функциональными областями логистики. Оценка продолжительности логистического цикла проблематична из-за сложности объективной оценки затрачиваемого времени, в связи с наличием большого количества логистических операций. Оценка рентабельности инвестиций, вложенных в объекты логистической инфраструктуры проблематична из-за сложности расчета дохода от объектов логистической инфраструктуры.

При определении показателей эффективности логистических решений необходимо учитывать сферу деятельности предприятия, в которой реализуется логистический подход.

Список литературы:

- 1 Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.aup.ru/books/m95/8_1.htm (Дата обращения 15.05.2016).
- 2 Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – 21-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 420 с.
- 3 Канке А.А. Логистика / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., перераб. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 384 с.
- 4 Моисеева Н.К. Экономические основы логистики / Н.К. Моисеева. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Самедова Эльнара Роберт кызы

канд. экон. наук,

*доц. кафедры «Управление бизнесом», Азербайджанского
Государственного экономического Университета (UNEC),*

Азербайджанская Республика, г. Баку

E-mail: elnara.samedova@rambler.ru

CONCEPTUAL PROBLEMS OF RISK MANAGEMENT IN BUSINESS

Elnara Samedova

phD in Economic sciences

*Azerbaijan State University of Economics (UNEC),
Azerbaijan, Baku*

АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в анализе признаков предпринимательства для выявления элементов риска в самой сущности данной деятельности. Автор рассматривает противодействие между консерваторами и новаторами в бизнесе, так как именно здесь заложена концептуальная составляющая риска. С помощью методов экономического познания и логического обоснования автор приходит к выводу, что основные признаки предпринимательства содержат степень неопределенности, риска и их нельзя игнорировать, необходимо управлять рисками в современном предпринимательстве.

ABSTRACT

The purpose of the article is to analyze the features of entrepreneurship in order to identify risk elements in the very nature of this activity. The author considers the opposition between conservatives and innovators in the business, because here lies the conceptual component of risk. With the help of economic knowledge and rationale the author concludes that the main features of the entrepreneurship contain a degree of uncertainty, risk, and all these can not be ignored, it is necessary to manage risk in today's business.

Ключевые слова: риск, предпринимательство, новатор, консерватор, инновационная деятельность.

Keywords: risk, entrepreneurship, an innovator, a conservative, innovation.

Современная экономика Азербайджана, находящаяся в реальной рыночной ситуации, с ее опасностями и неопределенностями, включена в перманентные хозяйственные связи, при которых объективно возникает необходимость учитывать эти неопределенности и таящиеся в них опасности и риски. Сегодня происходят адекватные изменения общих представлений о месте риска в процессе функционирования предприятий. И наверно, поэтому многие учёные-экономисты и хозяйствующие практики отмечают всё более возрастающую

значимость рисков, с которыми приходится сталкиваться предпринятиям независимо от их масштаба и сферы деятельности. Именно поэтому, идея управления рисками получает постоянный стимул совершенствования и создания соответствующих методических материалов, которые обуславливают проведение интенсивных исследований различных аспектов проблем риска, отдельных элементов эффективного управления бизнес-рисками и имеющей целью исследовать подходы к управлению рисками в деятельности предприятий промышленности. На сегодняшний день характер данной проблемы все чаще выходит за пределы экономической политики какого-либо государства. Так, под эгидой организации ООН по промышленному развитию – ЮНИДО, в развитых странах созданы специализированные подразделения, ведущие интенсивные исследования различных аспектов проблемы риска, как по теоретическим, так и по прикладным аспектам.

Повышенное внимание к вопросу управления рисками, которое наблюдается в последние годы, и потребность в создании общепринятого подхода, обеспечивающего эффективное выявление, оценку и управление рисками, становятся все более заметными. Всё более очевидным для понимания является тот факт, что свободное «экономическое поведение» для предприятий может оказаться неэффективным, если не будет учитывать всё более возрастающие риски и не сумеет использовать их в свою пользу. В то же время необходимо переосмыслить природу возникновения риска, когда и на каких этапах возникает риск, имеющий наибольший степень влияния. Возникают вопросы, какова сила влияния и амплитуда устойчивого влияния риска в предпринимательской деятельности и какими характеристиками обладают риски при осуществлении того или иного бизнеса, если общие подходы управления рисками на предприятии [3, с. 160]?

Предпринимательскую деятельность часто отождествляют с бизнесом.

На сегодняшний день расплывчатость границ между предпринимательской деятельностью и бизнесом, очевидно, т. е. не только простые обыватели не могут понять сущности этих терминов, но и в большинстве случаев сами же ученые-экономисты испытывают затруднения в особенности, если это относить к отраслевым параметрам.

По сути дела, предпринимательская деятельность – это организация, соединения факторов производства ресурсов для

создания продукции или услуг, удовлетворяющих потребности людей, с целью получения материальной выгоды.

Предприниматель в своем бизнесе целенаправленно и новаторски воздействует на производственный процесс, обеспечивая его координацию, беря при этом на себя финансовый, психологический и социальный риск [4, с. 68]. Способности предпринимателя реализуются в ходе поиска новой идеи, ее оценки, изыскания необходимых ресурсов; управления созданным производством. Таким образом, предпринимательство, определяется как процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий финансовую, моральную и социальную ответственность; процесс, приносящий в результате всех усилий денежный доход и личное удовлетворение. Если в процессе бизнеса прямо указывается на присутствие риска, как движущей силы всего процесса к успеху или к неудаче, то в предпринимательстве он присутствует, на первый взгляд, лишь косвенно. На основе вышесказанного имеется возможность определить концептуальную основу управления рисками в зависимости от признаков предпринимательства.

Первый признак предпринимательства – это нововведение, новаторство. Настоящий предприниматель проявляет себя, прежде всего, как новатор – работник, вносящий и осуществляющий новое в собственном деле. Но всякое новое – это непроверенное действие, которое может принести как успех, так и неудачу, а, следовательно, предпринимательского риска. Порой даже проверенное нововведение, но недостаточно адаптированное к конкретным условиям, тоже рискованно. Итак, новаторству, нововведениям изначально присущ риск.

Второй признак – инициатива, предприимчивость. Под ними понимается внутреннее побуждение предпринимателя. К новым формам деятельности, т. е. они практически напрямую связаны с первым признаком и, следовательно, также содержат элемент риска.

Инновационная деятельность предполагает введение новых или модификацию имеющихся товаров, методов производства, рынков или источников сырья, а также реализацию неизвестных или не используемых ранее возможностей. В то же время необходимость инноваций для предпринимателя, это своего рода усовершенствование своего бизнеса по сравнению с конкурентами. Именно в данной плоскости требуется выявить основу появления риска, т. к. такой подход позволит сформулировать концепцию управления риска в бизнесе [2, с. 137].

Как известно, экономические процессы подвержены изменениям в зависимости от развития общества, в направлении от простого к сложному. Другими словами, имеет место экономической эволюции, в процессе, которого происходит противодействие между консерваторами и новаторами. По сути дела, здесь и заложена концептуальная составляющая риска в бизнесе, т. к. именно в такой ситуации наблюдается столкновение интересов между участниками бизнес процесса.

Основные цели консерваторов – это достижение к равновесию между спросом и предложением при условии, что в максимальной мере учитываются интересы поставщиков (производителей) и покупателей (потребителей), т. е. основная задача, это достижение равновесия. Новаторы отнюдь не против равновесия, как главного закона бытия, но внедрение новых технологий и продуктов приводит к новым потребностям. Эти потребности ломают сложившуюся структуру спроса и предложения, меняют структуру цен. Все это выводит на первый план неравновесные процессы и, естественно, деятельность новаторов как носителей данных процессов. По сути дела, новаторы, как динамичные бизнесмены сами же являются стимуляторами риска. Так, появление новаторов приводит к противостоянию консерваторов и изменению типа экономики. При этом каждый преследует различные цели. Новаторы ориентированы на максимум прибыли путем расширения производства, вовлечения дополнительных людских и финансовых ресурсов. В тоже время консерваторы стремятся сохранить своё жизненное пространство путем стабилизации достигнутого уровня рентабельности за счет экономии издержек производства, т. е. сокращают до минимума рабочую силу, экономят на каждом киловатт-часе электроэнергии, на каждой единице сырья и материалов. Для каждой группы имеется свой риск, т. е. новаторы, как правило, не знают заранее, смогут ли они одолеть консерваторов, а консерваторы, не уверены, устоят ли они в этой конкурентной борьбе [1, с. 68].

Допустим, группа новаторов выходит на рынок с тем, чтобы производить и внедрить на рынок новые виды продукции, имеющих более высокие преимущества. Для производства новой продукции требуется дополнительные ресурсы, а они должны быть высвобождены со стороны консерваторов. В рыночной экономике противостояние выражается тем, что растет цена на ресурсы, а это ведет к росту издержек производства во всех отраслях экономике. В результате этого с появлением на рынке новых видов продукции, а также предшествующей рекламе часть населения все в больших

количества приобретает новую продукцию. Из-за этого на продукцию консерваторов происходит снижение спроса, при этом производители не могут компенсировать рост издержек повышением цен, и если они к тому же не располагают достаточными финансовыми ресурсами для приобретения ресурсосберегающих и новейших технологий. Это ведет к снижению рентабельности производства и сокращению размеров выпуска. В результате этого высвобождается определенный объем ресурсов, которые новаторы на начальном этапе покупают по повышенному тарифу, таким образом, происходит повышение цен на ресурсы. В экономике начинается инфляция, но эта инфляция положительная. Такая инфляция позволяет новаторам вытеснить часть консерваторов из экономического пространства, а значит, обновить технологии, изменить состав производимой продукции в сторону увеличения.

При этом происходит нарушение равновесия. На данном этапе требуется отметить тот факт, что период нарушения равновесия является кризисной ситуацией, не только для новатора, но и для консерватора, и следственно для экономики страны в целом. В данный период появления рискообразующих факторов наиболее вероятное. В такой ситуации обоснованное и эффективное управления рисками становится главным условием для выхода из кризисной ситуации в данном случае для установления равновесия.

При повышении цен вызванное в результате эволюционных процессов в экономике вызывает необходимость повышения зарплаты, что сопровождается дополнительным ростом издержек и сокращением производства. Положение новаторов в переходной экономике довольно таки слабое. И поэтому консервативно – монополистические группы, получив экономическую свободу, искусственно повышают цену. При этом происходит снижение производства и реальных доходов большинства части населения, что ведет к снижению налоговых поступлений в бюджет, что приводит к дефициту государственного бюджета. В такой ситуации правительство вынуждено произвести эмиссию, что приводит к инфляции спроса.

К развитию таких негативных последствий способствует пассивность новаторов из-за ограниченности финансовых средств и неэффективной инвестиционной политики, низкая способность рисковать из-за низкой государственной защищенности, а также высокий уровень влияния рискообразующих факторов.

Возникает вопрос, как избежать пассивность новаторов, снизить уровень риска, стимулировать эволюционные процессы хозяйственного развития Азербайджана, стимулировав рисковать предприни-

мателей. Как видно на вышепоказанном примере взаимодействие хозяйствующих субъектов на микроуровне ведет к усложнению ситуации на уровне государства. Другими словами, нарушение равновесия на рынке ведет к повышению степени странового риска, которая выражается разворачиванием спирали инфляции. В такой ситуации необходимо создать меры по ослаблению административных препятствий для входа на рынок, создание равных конкурентных условий всем субъектам хозяйствования, снижению присутствия консервативно – монополистических групп. По сути дела, именно на этих положениях должна основываться концептуальная основа управления рисками для среднего и мелкого бизнеса [2, с. 35]

Новаторство, как правило, тесно связано с инвестициями. Новаторская идея успешно продвигается, когда она подкреплена необходимыми материальными или финансовыми ресурсами. Новаторская идея в бизнесе осуществляется в процессе инвестирования. В то же время именно в процессе инвестирования наиболее вероятное появления и влияния риска. На наш взгляд, это связано главным образом с тем, что в предпринимательской среде при осуществлении конкретного проекта в бизнесе встречаются некоторое число субъектов, которые преследуют различные цели своего бизнеса.

По сути дела, сущность инвестиционного процесса в контексте управления рисками, представляет собой совокупность экономических отношений выраженное передачей или вложением инвестиционного актива от инвестора, на определённых условиях реципиенту, который при определённых действиях, посредством использования инвестиционного актива обеспечивает возврат или окупаемость стоимостного эквивалента инвестиционного актива и получение положительного эффекта.

При реализации инвестиционных действий реципиентом, когда объект не соответствует закреплённым в условиях инвестиций качественным и количественным характеристикам, происходит невыполнение или неполное выполнение инвестиционных целей субъектов инвестиций. Именно данный момент является наиболее рискованным т. к. в данной ситуации уже заложен признак неопределённости.

При определенных инвестиционных условиях, не исключено, что инвестор и реципиент могут находиться в статическом положении, т.е. инвестор не имеет возможности принятия участия в инвестиционном процессе из-за отсутствия объекта с нужными свойствами или же находится в жесткой конкуренции с другими более сильными инвесторами, а реципиент из-за отсутствия нормальных условий для

инвестирования, а также из-за свойств объекта, которые не удовлетворяют инвестора [2, с. 73].

Инвестора в особенности иностранного, больше всего беспокоит то, что правила бизнеса, могут поменяться после подписания соглашения. И поэтому необходимо соблюдать вышесказанные доводы о взаимодействии между инвестором и реципиентом. В общем плане зарубежный инвестор будет стремиться получить лучший доступ к рынку и наивысшую окупаемость своих капиталовложений. Иностранцы партнеры, как правило, стремятся к быстрейшему достижению окупаемости с тем, чтобы реинвестировать капитал. Хотя эти интересы, а также уровень риска неполучения инвестиционного дохода различаются, они вполне могут быть совместимы, при создании структур типа ФПГ или холдингов, или же простых совместных предприятий.

Третий признак предпринимательства – свобода, самостоятельность в принятии решений, сочетающиеся с персональной ответственностью. Как известно, любая свобода в бизнесе представляет собой возможность проявления предпринимателем своей воли, способностей, умений на основе осознания и соблюдения экономических, правовых законов, этических норм поведения. В то же время, возникновение предпринимательского риска – обратная сторона экономической свободы предпринимателей, при изменении рыночной конъюнктуры предприниматель в праве принимать любые целесообразные для него решения, но свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений будут усиливаться неопределенность и предпринимательских риск.

Четвертый признак предпринимательства – получение прибыли и удовлетворение от достигнутого – также по своей природе не лишен риска. Уместно даже заметить, что именно в прибыли риск и находит свое концентрированное выражение. Чем более масштабна сделка, а следовательно и риск, тем больше возможность хорошо заработать, и наоборот.

Таким образом, как показал анализ, все основные признаки предпринимательства содержат степень неопределенности, риска и их нельзя игнорировать. Однако ограничиваться лишь этим анализом также нецелесообразно. Дело в том, что предпринимательский процесс проходит во внешней и внутрифирменной среде. Ее постоянные изменения порождают появление различных рисков, спектр которых достаточно широк, начиная от форс-мажорных обстоятельств, неожиданных, внезапных изменений государственных законов,

и, кончая болезнями лиц, заключающих конкретную сделку. Наряду с этим, риск заложен и в самой природе предпринимателя, как человека, наделенного особыми и далеко не равными качествами новаторства, инициативы, интуиции, ответственности и т. д.

Список литературы:

1. Ноздрева Р.Б. Крылова Г.Д. и др. Маркетинг. Москва Экономистъ 2003 год 564 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 2001.
3. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия Питер, 2000 г. 176 с. 1.
4. Нәсәнов Р.Т. İqtisadi inkişaf və makroiqtisadiyyat. Bakı, 2001, 74 s.

СЕКЦИЯ

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ»

ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ИНТЕРНЕТ-КОМПАНИИ

Бабаев Евгений Дмитриевич

*аспирант кафедры информационных технологий в экономике
и организации производства
ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,
РФ, г. Иваново
E-mail: gtauter@mail.ru*

Евсеев Леонид Вячеславович

*магистрант кафедры информационных технологий в экономике
и организации производства
ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»,
РФ, г. Иваново
E-mail: ayzhur@gmail.com*

PROJECT MANAGEMENT AS A BASIS OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE DOTCOM COMPANY

Eugene Babaev

*post-graduate student of IT Technologies in Economics and Production
Organization Chair, FSFEI HPE "Ivanovo State University",
Russia, Ivanovo*

Leonid Evseev

*master's Degree Student, IT Technologies in Economics and Production
Organization Chair, FSFEI HPE "Ivanovo State University",
Russia, Ivanovo*

АННОТАЦИЯ

В настоящей статье рассматривается феномен управления ИТ-проектами в условиях организации малого инновационного предприятия в интернет-сфере. Исследуется природа и возможности менеджмента среднего звена для грамотной организации вышеозначенной деятельности.

ABSTRACT

In the article the phenomenon of IT project management in the organization of small innovative companies in the Internet sector is considered. Nature and possibilities of middle management for the competent organization of the above-mentioned activities are investigated.

Ключевые слова: управление ИТ-проектами, инновационная экономика, интеллектуальный капитал.

Keywords: IT project management; innovative economics; intellectual capital.

В информационно-сетевой экономике особое место занимают интернет-организации, виртуальные компании. Прежде всего, такое организационное образование интересно нам тем, что с точки зрения классической экономической теории практически все, чем она владеет, является предметом интеллектуального капитала. А наличие большого количества сетевых эффектов, связанных с информационно-экономической средой, сделали такие компании предметом для подробного изучения.

В рамках нашего выступления нас интересует весьма интересный феномен, подробнее рассмотренный в диссертационном исследовании: реальные интеллектуальные ресурсы интернет-компании вполне могут находиться вне ее структурного образования. Прежде всего, это связано с коммуникационными и коллаборационными возможностями принципиально нового порядка, которые позволяют сотрудникам «удаленно» работать над совместными проектами так, как если бы они сидели в офисе за соседними столами. Кроме того, что интересно, держать «в штате» подобных сотрудников не всегда выгодно: если компания занимается разноплановыми проектами, использующими различные технологии или, например, изредка использует их в обслуживающих для основного бизнес-процесса работах, то гораздо более эффективным выглядит сотрудничество с узкоспециализированными специалистами-фрилансерами на проектной основе [2]. Показателен пример веб-дизайна: для крупных сервисов

дизайн является одним из наиболее важных факторов с точки зрения восприятия пользователем; однако, это работа, которая проводится всего лишь раз на долгий промежуток времени. Следовательно, наиболее логичным решением является «проектная» работа с конкретным дизайнером.

Современные проекты представляют собой соединенные вместе результаты решения типовых задач, работ. В рамках интернет-компании работа координации и управления процессом «сведения», как правило, ложится на среднее управляющее звено, «менеджера проекта». Это позиция, которая является некой «буферной зоной», «прослойкой» между высшим руководством и исполнителями. Особенностью нашей концепции является представление ядра компании в качестве связки «высшее руководство – менеджмент», где в качестве «нижнего звена» мы представляем некий «пул фрилансеров», контактов людей и компаний, доступных для определенных работ. В рамках удобного подхода формальная граница компании заканчивается на менеджменте; однако, что интересно, возможности реализации конкретных проектов зависят от уровня взаимодействия с внешним кругом исполнителей.

Сегодня такие вендоры, как Apple, Google, Valve используют гибкие методологии в качестве основного подхода к управлению ИТ-проектами. Высокие прибыли этих корпораций наглядно показывают пользу и эффективность использования Agile-методологии.

Тем не менее, излишняя нарочитая консервативность менеджеров проектов российских ИТ-компаний препятствует освоению и адаптации Agile. Действительно, достаточно трудно отойти от целого ряда дополнительных согласований, излишней бюрократизации и волокиты, ожидания исполнения других операций, закладываемого в изначальное планирование проектных мероприятий. В итоге работа проектной команды на результат сводится к «заделыванию брешей» и управлению потерями.

Применение таких SCRUM-инструментов, как Sprint, Backlog и Meetings будут способствовать повышению продуктивности команд разработчиков, улучшению коммуникации между ними, руководителями отделов и непосредственными заказчиками проектов.

Разбиение проектов на небольшие задачи с использованием одинаковых по времени итераций, с четкими результатами по истечению каждой, помогут оптимизировать процесс разработки, а также сфокусировать команды разработчиков на выполнении конкретных задач, а не над хаотичными частями проекта.

Например, часть российских ИТ-компаний, работающих в условиях уникальных или закрытых отраслей, используют каскадную схему исполнения ИТ-проекта. Положительная сторона этой модели – организованность и снижение рисков при разработке крупных проектов. Отрицательная сторона – управление проектами в ущерб бюджету, качеству и срокам. Применение гибридной методологии управления проектами с использованием нескольких SCRUM-инструментов помогут избежать этих недостатков.

Таким образом, на наш взгляд, именно средний менеджмент играет ключевую роль в формировании интеллектуального капитала компании. От того, насколько грамотно будет подобран исполнитель, адекватно поставлена задача и грамотно осуществлен контроль, в конечном итоге и зависит качество продукта. Здесь следует подчеркнуть, что именно от менеджмента, а не от конкретного исполнителя зависит качества конечного продукта; в случае каких-либо нареканий задача должна быть доработана [1, с. 4]. Если задача выполнена плохо или не выполнена вообще, то, опять же, можно говорить об ошибке менеджера: в условиях «пула исполнителей» именно на него ложится задача выбор конкретного специалиста.

Свод знаний по управлению проектами РМВоК (PMI) является, пожалуй, наиболее авторитетным источником актуальных практик, прежде всего, для ИТ-сферы, в которой средний менеджмент может реализовать себя в полном объеме. Соавторами данного стандарта явились ведущие представители рынка системной интеграции – «ученые от бизнеса», удачно сведшие воедино целый ряд подходов к управлению ИТ-проектами с единственной целью – поставка максимально адекватных решений. Этот, своего рода, этический кодекс, в рекомендательной форме дающий представление об организованном.

1. Переход к облачной корпоративной инфраструктуре способен лишить РМВоК индивидуализированного подхода к управлению ИТ-проектами, заменив адресное развертывание разветвленной топологии типовым подключением. Тем самым, софт и мощности по требованию перераспределили вектор совершенствования стандарта – 5-ое издание (2013) уже содержит ряд недостаточных, впрочем, отклонений в сторону вынесения корпоративной экосистемы в сеть.

2. РМВоК, имеющий в своей основе классический итерационный подход, призван рекомендовать, развернуть и адаптировать решение в достаточном соотношении с поставленной заказчиком задачей. Данный комплекс проектных мероприятий не снижает

стоимость работ, а напротив – зачастую провоцирует расползание масштабов проекта по бюджету и срокам, в первую очередь, за счет повышения качества бизнес-аналитики и прочих нематериальных позиций WBS.

3. PMI делает колоссальный акцент на качестве подготовки и сертификации PMP-специалистов, регулярно требуя их переаттестации и определенного числа успешно реализованных проектов в портфолио команды. Между тем, неудовлетворенный спрос на отечественном рынке системной интеграции все еще слеп, наивен и возмутительно безграмотен. Ряд целевых мероприятий со стороны PMI, направленных на популяризацию актуальных ИТ-решений и заданной планки качества исполнения внедрений, способен привести к небывалому всплеску интереса и росту числа проектов.

Интересно, что здесь можно говорить о менеджерском составе подобного рода, как о реальном источнике сетевых связей внутри рынка. В рамках нашей концепции использования внешних ресурсов в качестве существенного источника интеллектуального капитала компании, именно количество и прочность таких связей являются основополагающими.

Список литературы:

1. Можаяева Е.А., Селиверстова О.В. Компетенции малой инновационной фирмы как результат сохранения и развития ее интеллектуального капитала. Интернет-журнал «Науковедение». № 2/21, 2014 – 10 с.
2. Ludwig Siegele. A Cambrian moment. The Economist (01.18.2014) – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.economist.com/news/special-report/21593580-cheap-and-ubiquitous-building-blocks-digital-products-and-services-have-caused> (Дата обращения 01.05.2016).

СЕКЦИЯ

«ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА»

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ванифатьева Мария Витальевна

*студент 3 курса, кафедра финансового менеджмента
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

Конкина Светлана Витальевна

*студент 3 курса, кафедра финансового менеджмента
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва
E-mail: svetl-kon@yandex.ru*

Ронова Галина Николаевна

*канд. экон. наук, доц. РЭУ им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

FINANCING OF ORGANIZATIONS' INNOVATIVE ACTIVITIES

Maria Vanifateva

*3rd year students, Department of Financial Management,
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Svetlana Konkina

*3rd year students, Department of Financial Management,
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Galina Ronova

*candidate of economic sciences (Ph.D.), associate professor
of Financial Management, Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является определение основных источников финансирования инновационной деятельности организаций. Для финансирования деятельности предприятий в области инноваций используются разнообразные источники. Инновационный процесс может быть financирован как за счет частных, так и государственных средств. Осуществление финансирования инновационной деятельности может быть произведено за счет собственных средств.

ABSTRACT

The purpose of this article is to identify the main sources of financing of organizations' innovative activities. In order to finance innovations of enterprises variety of sources are used. The innovation process can be financed both by private and public funds and from own resources of a company.

Ключевые слова: бизнес-ангелы, венчурное финансирование, внебюджетные фонды, инвестиции в инновации, инновации, источники финансирования инноваций, кредитные инвестиции, финансирование исследований и разработок.

Keywords: business angels, venture financing, extra-budgetary funds, investing in innovation, innovation, innovation sources of financing, credit investments, R & D funding.

На современном этапе развития рыночных отношений для поддержания высокого уровня конкурентоспособности производимых товаров или оказываемых услуг как на внутреннем, так и на внешнем рынках организации любой отрасли необходимо инновационное развитие. Поддержание инновационных процессов в организации – далеко не простая задача, так как ключевым фактором долгосрочного функционирования компании является постоянное совершенствование своей продукции, создание чего-то нового, а внедрение инноваций неизбежно приводит к значительному увеличению затрат, что требует достаточного обеспечения предприятия финансовыми ресурсами. Грамотно сформированная система финансирования инноваций на предприятии делает возможным накопление финансовых ресурсов

для их последующего сосредоточения на основных направлениях инновационных процессов.

Финансирование инновационных процессов в компании определяется как процесс создания и использования капитала, впоследствии направляемого на разработку и организацию производства новых видов продукции или услуг, внедрение передовых технологий и различных современных организационных форм и методов управления [6].

Верное определение источников и форм финансирования инноваций организации – приоритетная задача для осуществления эффективной работы и усовершенствования инновационной деятельности.

Вариантов привлечения денежных средств для обеспечения процессов внедрения инноваций множество. Большое количество возможностей определяется не только альтернативами использования как собственного, так и заемного капитала, но и различиями в формах финансирования для различных видов инвестиций. Как было сказано выше, любая инновационная деятельность требует объемных капиталовложений, поэтому поиск наиболее эффективной структуры источников привлечения капитала – важная задача руководства любой компании [5].

Под источниками финансирования внедрения инноваций понимаются существующие и ожидаемые каналы, обеспечивающие предприятие финансовыми средствами, а также субъекты экономических отношений, готовые инвестировать капитал для развития инновационной деятельности организации.

Инновационные компании должны точно оценивать свои финансовые потребности и сравнивать их с возможностями и перспективами развития на каждом этапе инновационного процесса.

На разных стадиях инновационного процесса источники финансирования инноваций будут различны, и чем ближе инновационный продукт к концу, тем больше возможности у предприятия привлечь денежные средства. Рассчитывая вероятную потребность и сроки привлечения денежных ресурсов из различных источников, важно осознавать потребность в полном финансировании каждой стадии, так как переход к новому этапу без завершения предыдущего невозможен [4].

Организациям следует самостоятельно формировать оптимальный состав, структуру и объем финансовых ресурсов, определять источники финансирования инноваций и организовывать собственную систему финансирования инновационного процесса.

В различной литературе источники финансирования инноваций подразделяются на [3]:

- собственные средства;
- средства государственного бюджета;
- средства местных бюджетов;
- внебюджетные фонды экономического назначения;
- капитал иностранных инвесторов;
- прочие.

Как показывает практика, бюджетные средства, внебюджетные фонды и собственные средства можно назвать ведущими источниками финансирования деятельности в области инноваций.

В развитых странах финансирование инновационной деятельности реализуется из частных, либо государственных источников [4]. Так, к примеру, для большинства государств Западной Европы и США свойственно распределять финансовые ресурсы для НИОКР эквивалентно между частным и государственным капиталом. В РФ поддержание инновационной деятельности организаций является одной из важнейших общегосударственных проблем. Именно поэтому, для большинства компаний центральным источником финансирования инновационной деятельности, кроме собственных средств, выступает государственное финансирование.

Одна из важнейших форм финансирования инновационной деятельности – формирование и деятельность внебюджетных фондов, таких как Российский гуманитарный научный фонд, Федеральный фонд производственных инноваций, и других. Внебюджетные фонды определяются как форма перераспределения и применения финансовых ресурсов, используемая для осуществления определенных задач (социального, экономического, научно-технического, технологического, экологического характера) и для финансирования нужд, не предусмотренных в бюджетах различных уровней. Инновационные внебюджетные фонды решают две главные задачи: предоставление вспомогательных, наряду с бюджетными, средств главенствующих направлений инновационной и инвестиционной деятельности и развитие инжиниринговых, информационно-консалтинговых услуг, управления и финансирования, бизнес – планирования инноваций. Инновационные внебюджетные фонды формируются двумя путями. Первый вариант – разграничение в бюджете инвестиционно-инновационных расходов. Второй вариант – создание специального внебюджетного фонда с собственными источниками доходов для инновационных задач. К примеру, в иностранных организациях инновационные фонды зачастую формируются несколькими спосо-

бами. В первом случае они выделяются либо из государственного, либо из местного бюджета, при этом сохраняя с ними финансовые связи. Во втором случае, данные фонды образуются по специальному решению органа законодательной власти для совершения действенной и эффективной инновационной политики.

Субсидирование деятельности компании в области инноваций с использованием источников, указанных выше, осуществляется в виде грантов, государственных кредитов, дотаций. При корпоративном финансировании инвесторами могут быть юридические и физические лица, а получателями заемных средств – организации, имеющие форму акционерного общества любого вида. Аккумуляция финансовых ресурсов на развитие инновационной деятельности организации проводится путем размещения ценных бумаг среди неограниченного круга инвесторов. Таким образом, в данном случае формой финансирования инновационной деятельности предприятия и рыночным долговым кредитом выступает эмиссия ценных бумаг [5].

Одну из ведущих ролей в финансовом обеспечении работы инновационных организаций на сегодняшний день играют кредитные инвестиции. При принятии решения о финансировании инновационных проектов коммерческие предприятия обращают внимание на такие показатели, как реальный срок окупаемости, присутствие источников возврата предоставляемых финансовых средств, обеспечивающих прирост инвестируемого капитала. Как показывает практика, в отличие от бюджетного финансирования кредитные инвестиции могут увеличить эффективность инвестиционных мероприятий и позволяют быстрее и удобнее провести мобилизацию денежных средств на длительные сроки. Под кредитными инвестициями в данном случае понимаются такие формы финансирования инновационной деятельности, как коммерческий кредит, займы, лизинг.

Также существует еще один вид финансирования – венчурное финансирование, подразумевающее рисковое предпринимательство, направленное на технологические нововведения, научные достижения, ещё не используемые на практике. Данный тип финансирования характеризуется высоким риском потери доходов от инвестиций. Венчурное финансирование – это источник долгосрочных инвестиций, выдаваемых компаниям для модернизации и расширения на 5–7 лет, формирующимся вновь или действующим в составе больших корпораций [1].

Для сокращения своих возможных рисков бизнес-ангелы (венчурные инвесторы) осуществляют только микрофинансирование инновационной деятельности, следовательно, возможен случай, когда

такие финансовые средства заканчиваются еще до старта этапа создания опытного образца продукции. Венчурное финансирование осуществляется разнообразными фондами путем передачи денежных ресурсов на безвозвратной основе. Предоставление денежных средств производится только таким инновационным предприятиям, у которых есть возможность предложить рынку принципиально новый продукт или изобретение. Без сомнения, риски бизнес-ангелов огромны, но при успешной реализации проекта они компенсируются прибылью от участия в акционерном капитале.

Таким образом, финансирование инновационной деятельности подразумевает большие риски, однако, вознаграждение от успешных проектов и введенных инноваций велико и данные риски можно считать оправданными [2]. Для финансирования деятельности организаций в области инноваций используются разнообразные источники. Так, инновационный процесс может быть профинансирован как за счет частных, так и государственных средств. Финансирование инновационной деятельности предприятий государством происходит за счет заинтересованности в развитии инноваций и достижении национальных целей. Финансирование инновационной деятельности из частных средств производится для получения инвестором прибыли от инновации. Более того, осуществление финансирования инновационной деятельности может быть произведено за счет собственных средств.

Определение оптимальной формы финансирования инновационной деятельности играет большую роль, так как объем ресурсов, имеющийся у инновационного предприятия – это один из главных элементов, определяющих инновационную стратегию организации.

Список литературы:

1. Закиева А.И., Емельянова А.В. Венчурное финансирование проектов как способ инновационного развития компании // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2015 г.). – СПб.: Свое издательство, 2015. – С. 142–144.
2. Ильдяков А.В. Проблемы финансирования инновационной деятельности предприятия // СИСП. 2012. № 1.
3. Карпенко О.А. Источники финансирования инновационной деятельности предприятия // Креативная экономика. – 2014. – № 7 (91). – С. 40–47.
4. Ронова Г.Н. Организация финансового управления инновационной деятельностью на предприятии: Материалы сборника Ценности и интересы современного общества, 2013 С. 93–97.

5. Ронова Г.Н., Колесникова Ю.В., Белоус О.С. Особенности финансового управления капиталом индивидуального предпринимателя // Международный научный журнал. 2015. № 8.
6. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: Учебно-методический комплекс. – М., 2008.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Пихтарева Анна Владимировна

*старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Поволжского государственного университета сервиса,
РФ, г. Тольятти
E-mail: a.pihtareva@mail.ru*

Скворцова Татьяна Николаевна

*магистрант 2 курса
Поволжского государственного университета сервиса,
РФ, г. Тольятти
E-mail: t.n.skvortsova@mail.ru*

RESEARCH OF FACTORS INFLUENCING FINANCIAL STABILITY OF THE CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES

Anna Pihtareva

*lecturer of Department of Finance and Credit
of Volga Region State University of Service,
Russia, Togliatti*

Tatyana Skvortsova

*the 2nd year student of Magistracy
of Volga Region State University of Service,
Russia, Togliatti*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий химической промышленности. Авторами рассмотрен ряд факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий химической промышленности, проведена их систематизация и классификация, что особенно актуально в условиях финансово-экономического кризиса.

ABSTRACT

The article deals with research of the factors influencing financial stability of the chemical industry enterprises. The authors consider a number of the factors that influence the financial stability of the chemical industry enterprises, they systematized and submitted as classification, that is really actual in conditions of the financial and economic crisis.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; факторы; химическая промышленность.

Keywords: financial stability; factors; chemical industry.

В современных условиях эффективное функционирование и стабильное развитие предприятия преимущественно обусловлено его финансовой устойчивостью. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [1, с. 119].

На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы. В процессе оценки влияния на деятельность предприятия различных факторов актуальным является принимать во внимание весь их комплекс. Ведь если пренебречь или пропустить влияние какого-либо фактора на деятельность предприятия, оценка влияния других изучаемых факторов может оказаться неверной или искаженной.

Исследование факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий химической промышленности, является особо актуальным, ведь химическая промышленность представляет собой одну из ведущих отраслей тяжелой индустрии, является научно-технической и материальной базой химизации народного хозяйства и играет исключительно важную роль в развитии производительных сил, укреплении обороноспособности государства и обеспечении жизненных потребностей общества.

Проведем исследование факторов, влияющих на финансовую устойчивость одного из крупнейших предприятий химического комплекса России, – ОАО «КуйбышевАзот» (далее Компания), основным видом деятельности которого является выпуск капролактама и продуктов его переработки, а также аммиака и азотных удобрений (рисунок 1).

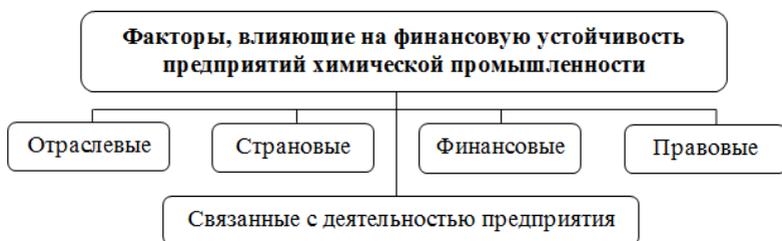


Рисунок 1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий химической промышленности

На финансовую устойчивость предприятий химической промышленности оказывают влияние отраслевые факторы. В связи с тем, что 53 % произведенной продукции экспортируется, компания подвержена как внутренним, так и внешним факторам, которые могут оказать негативное влияние на ее деятельность:

- рост цен на продукцию и услуги естественных монополий, в том числе повышение цены на природный газ, который используется в производстве аммиака и удобрений, а также увеличение стоимости энергии и услуг железнодорожного транспорта;
- ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры;
- сокращение спроса на рынках готовой продукции;
- введение ограничений и заградительных барьеров на ввоз минеральных удобрений, капролактама и его производных странами-импортерами;
- нестабильность снабжения предприятий отрасли базовым углеводородным сырьем;
- техногенная опасность деятельности компании, как предприятия химического комплекса.

ОАО «КуйбышевАзот» является компанией, зарегистрированной в РФ. Страновые факторы могут оказать влияние вследствие структурных изменений, которые происходят в экономике России, при проведении реформ в судебной, банковской и налоговой системах.

Реформы обуславливают риски, связанные с меняющимся законодательством и развитием отличных от существующих в настоящее время политических факторов. Кроме того, деятельность предприятия потенциально подвержена рискам, связанным с изменением общеэкономической ситуации в стране.

Деятельность компании подвержена влиянию следующих видов финансовых факторов, которые могут оказать на неё отрицательное воздействие: валютный фактор, инфляционный фактор, процентный фактор, фактор ликвидности, кредитный фактор.

Среди факторов, оказывающих влияние на ведущие активную внешнеторговую деятельность промышленные предприятия, особое место занимает валютный фактор. Поскольку Компания большой объем продукции поставляет на экспорт, то изменения валютных курсов имеют непосредственное влияние на финансовые результаты Компании.

Сопоставимой степенью влияния с валютным обладает и инфляционный фактор. Ему подвержена только та часть затрат, которая формируется из ресурсов, не зависящих от цен за рубежом, таких, как энергоносители, затраты на оплату труда и т. п. 47 % всех продаж предприятия происходит на внутреннем рынке, и цены на готовую продукцию также повышаются под воздействием инфляции.

Значительное влияние на деятельность Компании оказывают резкие изменения процентных ставок по кредитам (процентный фактор). Рост стоимости кредитов для Компании может негативно сказаться на показателях ее платежеспособности и ликвидности.

Фактор ликвидности представляет собой риск потерь, вызванных несоответствием сроков погашения обязательств по активам и пассивам. К этим же потерям необходимо относить недополученную прибыль, связанную с отвлечением ресурсов для поддержания ликвидности.

Кредитный фактор связан с возможностью отрицательного изменения стоимости активов в результате неспособности контрагентов исполнять свои обязательства, а также с риском дефолта.

К правовым факторам относятся факторы, связанные с осуществлением реформ налогового законодательства, положения которого могут подвергаться изменениям, дополнениям и уточнениям. Кроме того, существуют правовые факторы, связанные с изменениями требований по лицензированию основной деятельности предприятия либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Факторы, связанные с деятельностью компании. Здесь следует отметить факторы, связанные с отсутствием возможности продлить действие на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы), возможной ответственностью ОАО «КуйбышевАзот» по долгам третьих лиц, а также факторы, вызывающие сокращение объема оказания услуг; неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом.

В заключение, следует отметить, что политика управления факторами – важное условие повышения эффективности оперативной и стратегической деятельности компании, и направлена на выявление и оценку неблагоприятных факторов и угроз, с целью предупреждения или уменьшения вероятности их наступления, а также снижения или нивелирования возможных негативных последствий для деятельности предприятия. Основными инструментами, применяемыми в рамках политики управления факторами, являются: соответствие деятельности компании требованиям международных и российских стандартов; финансовое и инвестиционное планирование; отказ от рискованных инвестиций; страхование; повышение производительности труда; внедрение современных технологий и процессов производства и управления, способствующих дальнейшему развитию.

Список литературы:

1. Анущенкова К.А. Анущенкова В.Ю. Финансово-экономический анализ: учебно-практическое пособие. – 2008. – 253 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://fkseventu.ru/assets/files/Anushenkovy_2014.pdf (Дата обращения 26.05.2016).
2. Официальный сайт ОАО «КуйбышевАзот» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.kuazot.ru> – (Дата обращения 26.05.2016).

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Мазий Валентина Витальевна

канд. экон. наук, доц., кафедра «Финансы и кредит»,
Донской государственный технический университет,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: vmazy@rambler.ru

Чеканова Ксения Олеговна

магистр, Донской государственный технический университет,
РФ, г. Ростов-на-Дону
E-mail: kzenya_chekanova@mail.ru

FINANCIAL CONDITION OF SMALL BUSINESS IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMY

Valentina Maziy

phD, associate professor, department "Finances and Credit",
Don State Technical University,
Russia, Rostov-on-Don

Kseniya Chekanova

master, Don State Technical University,
Russia, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается финансовое состояние малого бизнеса в условиях нестабильной экономики, а также определяются проблемы, сдерживающие развитие малого бизнеса и первоочередные меры государственной поддержки.

ABSTRACT

The article discusses the financial state of small business in an unstable economy and identifies problems constraining the development of small business and the priority measures of the state support.

Ключевые слова: малый бизнес, финансовые показатели, государственная поддержка.

Keywords: small business, financial indicators, state support.

Малый бизнес, как известно, является «цементом» экономики, то есть помогает более крупным предприятиям находить точки соприкосновения и работать более эффективно. Поэтому актуальность исследования финансового состояния малого предпринимательства не вызывает сомнений.

На сегодняшний день экономика Российской Федерации замедляет темпы своего роста в связи со сложившейся ситуацией на мировом рынке. В 2014 году после введения рядом стран экономических санкций против России экономическая ситуация еще более обострилась. Одной из наиболее значимых встрясок для малого бизнеса послужил декабрьский кризис на валютном рынке, после которого ЦБ РФ резко повысил ключевую ставку до 17 %, что повлекло за собой мгновенное повышение ставок по банковским кредитам.

Несмотря на то, что количество малых предприятий ежегодно растет (в 2012 году количество малых организаций составляло 2 003 038 единиц, а в 2014 году уже 2 103 780 единицы), общее количество убыточных предприятий неумолимо увеличивается [2, с. 11]. Так, на конец 2012 года убыточными стали 17,7 % предприятий, а в 2014 данный показатель составил уже 20,3 % (табл. 1).

Таблица 1.

Распределение малых предприятий по финансовым результатам [2]

Год	Число предприятий (всего)	в том числе					
		прибыльные предприятия			убыточные предприятия		
		число предприятий	в %	сумма прибыли, млн. руб.	число предприятий	в %	сумма убытка, млн. руб.
2012	602 698	496 030	82,3	1 256 205	106 668	17,7	305 994
2013	1 344 849	1 082 082	80,5	2 093 226	262 767	19,5	656 174
2014	1 530 294	1 219 954	79,7	2 548 634	310 340	20,3	1 337 684

Анализируя платежеспособность и финансовую устойчивость малого бизнеса за 2012–2014 гг., можно сделать вывод о том, что к 2014 году способность малого бизнеса отвечать по своим текущим (краткосрочным) обязательствам резко снизилась [2, с. 69]. Также можно заметить, что при увеличении общей задолженности

по краткосрочным обязательствам снизился уровень текущей ликвидности.

Таблица 2.

Платежеспособность и финансовая устойчивость малых предприятий [2]

Год	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент автономии
2012	1,12	0,46
2013	2,96	0,15
2014	1,73	0,28

Несмотря на это, коэффициент автономии вырос почти в 2 раза, что свидетельствует о стремлении компаний к финансовой независимости. Это также может быть связано с тем, что предприятия предпочли использовать собственные средства вместо заемных для развития бизнеса. Данное предположение подтверждается результатами опроса проведенным АО «МСП Банком» среди руководителей малых предприятий относительно источников финансирования своих инвестиций.



Рисунок 1. Результаты опроса по источникам финансирования инвестиций малыми предприятиями [4]

На основе опроса, проведенного АО «МСП Банком» удалось также выяснить, какие проблемы сдерживают развитие бизнеса, по мнению руководителей предприятий. Главной проблемой, уже третий год подряд становится острая конкуренция на рынке. Данная проблема естественным образом обострилась в период нестабильности экономики в условиях рыночной конкуренции, поскольку каждое предприятие стремится занять свою нишу на рынке.

Высокое налоговое бремя стало проблемой номер два, по мнению опрошиваемых предпринимателей. Недоступность кредитов и иных источников финансирования в качестве ключевой проблемы назвали

35,2 % респондентов, хотя годом ранее ситуация была несколько иной и в пользу недоступности кредитов выступило только 11 % респондентов.



Рисунок 2. Результаты опроса руководителей малого бизнеса [4]

Помимо проблем, которые наибольшим образом волнуют руководителей сферы малого предпринимательства, удалось выявить также основные меры, которые, по мнению предпринимателей, должны быть приняты государством в кратчайшие сроки.



Рисунок 3. Первоочередные меры, которые должно предпринимать государство для стимулирования развития малого бизнеса [4]

Результаты опроса свидетельствуют о том, что предприниматели главным образом ждут от государства снижения налогов (так считают 65,4 % респондентов), увеличения объемов финансовой поддержки (57,5 %), а также снижения административных барьеров (51,5 %). Снижение популярности такого метода регулирования как нефинансовая поддержка объясняется тем, что в условиях кризиса представители малого бизнеса предпочитают видеть более осязаемые результаты поддержки [4, с. 48].

Таким образом, можно сказать, что в условиях нестабильной экономики в показателях финансового состояния предприятий малого бизнеса преобладают негативные тенденции, подтверждающиеся пессимистичными оценками и прогнозами самих предпринимателей. Однако, несмотря на преимущественно негативные ожидания, отказываться от развития бизнеса предприниматели не намерены.

Список литературы:

1. Малое и среднее предпринимательство в России – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/mal-pred15.pdf (Дата обращения 31.05.2016).
2. Россия в цифрах – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf (Дата обращения 31.05.2016).
3. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.mspbank.ru/userfiles/files/MSP_SIO_2015_15-06_1.pdf (Дата обращения 31.05.2016).
4. Чурсина Ю.А., Ленкова Е.А. Оценка финансового состояния предприятий малого бизнеса: проблемы, пути решения // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2014. – № 4. – С. 141–155.

СЕКЦИЯ

«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ»

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ТУРИЗМА КЫРГЫЗСТАНА С ПРИМЕНЕНИЕМ ТРЕНДОВОЙ МОДЕЛИ

Бердикулова Гулдастан Мисировна

докторант Кыргызского Национального Университета

им. Жусупа Баласагына,

Кыргызская Республика, г. Бишкек

E-mail: guldastan.berdikulova@yahoo.com

FORECASTING THE KYRGYZSTAN'S TOURISM REVENUE USING THE TREND MODEL

Guldastan Berdikulova

ph.D. student at Kyrgyz National University named after J. Balasagyn,

Kyrgyzstan, Bishkek

АННОТАЦИЯ

Целью данной работы является прогнозирование доли доходов туризма в валовом внутреннем продукте Кыргызской Республики с применением трендовой модели. Для прогнозирования были взяты эмпирические данные из официального сайта Национального комитета Статистики Кыргызстана и применены эконометрические навыки.

ABSTRACT

The aim of this study is to predict the share of tourism revenues in the gross domestic product of the Kyrgyz Republic with the trend model. The empirical data were taken from the official website of the National Statistics Committee of Kyrgyzstan and applied econometric skills.

Ключевые слова: доходы туризма; валовой внутренний продукт; прогнозирование; трендовая модель.

Keywords: tourism revenues; the gross domestic product; forecasting; trend model.

Введение.

В последнее время туризм стал одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире. Постоянно растет значение туризма как источника валютных поступлений и расширения международных связей [6]. Как и во многих странах туризм Кыргызстана может играть значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, активизации внешнеторгового баланса, создании дополнительных рабочих мест и тем самым обеспечить занятость и преодолеть бедность.

Кыргызская Республика в этом ряду занимает определенное место, так как она расположена в середине в Центральной Азии. Территория Кыргызской Республики составляет 199,9 тыс. кв. км и простирается на 925 км с востока на запад, на 453 км – с севера на юг. Кыргызстан на севере граничит с Казахстаном, на юго-востоке – с Китаем, на юго-западе – с Таджикистаном, а на западе – с Узбекистаном. Приблизительно 94 процента территории Кыргызстана занимают горы. Леса занимают 5,3 процента от всей площади, водоемы – 4,4 процента сельскохозяйственные угодья – 54 процента [6].

Туризм относится к перспективным отраслям экономики и представляет собой одно из основных направлений государственной политики по обеспечению экономического роста Кыргызстана. Для развития туризма в Кыргызстане есть большой потенциал, это богатое историческое и культурное наследие, что является предпосылкой развития различных форм туризма: летнего и зимнего, культурно-познавательного, экологического, сельского, экстремального туризма, охоты и рыбной ловли и так далее.

Целью данной работы является прогнозирование доли туризма в ВВП Кыргызской Республики с применением трендовой модели. Для прогнозирования были взяты эмпирические данные с официального сайта Национального комитета Статистики Кыргызстана и применены эконометрические навыки.

Туризм Кыргызстана.

В некоторых странах доля туризма составляет 90 процентов в ВВП страны и численность рабочих мест в данной отрасли велика. Это такие страны, как Макао, Антигуа и Барбуда, Сейшель и Багамские острова. Что касается Кыргызской Республики, то этот

показатель в год составляет 3–4 процента, что приблизительно составляет около 20–30 млрд. сомов.

На территории республики зарегистрировано 94,1 тыс. хозяйствующих субъектов (юридических и физических лиц), осуществляющих деятельность, связанную со сферой туризма. В их число входят предприятия, производящие туристические товары, торгующие ими и оказывающие туристско-экскурсионные услуги, рестораны и бары, средства размещения туристов, связанные с проживанием, отдыхом и развлечениями (заповедники, национальные природные парки, альплагеря), предприятия всех видов транспорта и так далее.

Доля сферы туризма в валовом внутреннем продукте республики, несмотря на рост отдельных показателей, остается незначительной. *Валовая добавленная стоимость*, созданная в сфере туризма, в 2014 г., по предварительной оценке, составила 18904,9 млн. сомов. В 2014 г., по предварительной оценке, доля сферы туристической деятельности в ВВП достигла 4,8 процента, в то время как в 2010 г. она составляла 3,7 процента. Если в 2010 году Кыргызстан посетили 1,2 млн. иностранцев, в 2013-м – 4 млн. 133 тыс. человек. В 2015-м этот показатель достиг 4 млн. человек. Средний ежегодный рост составляет 9,5 % процента [3]. Доля туризма в ВВП в 2012 году составила 14 млрд. сомов, в 2013-м – 15,5 млрд., в 2014-м – более 17 млрд., в 2015-м – около 19 млрд. (рисунок 1).

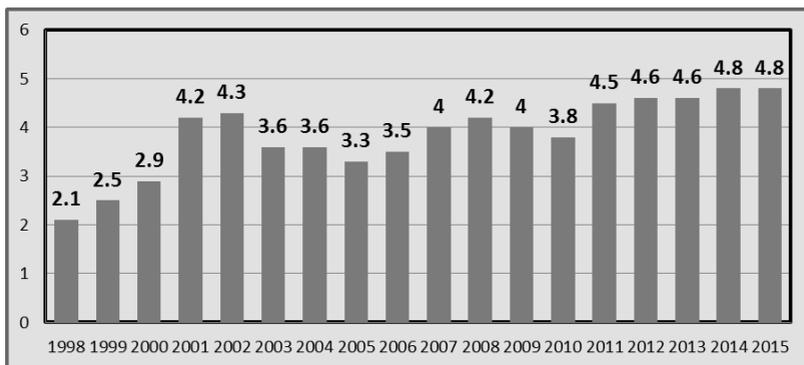


Рисунок 1. Доходы туризма в ВВП страны (в %, 1998–2015 гг.).

Источник: по данным Статком Кыргызской Республики

По данным Пограничной службы Кыргызской Республики, в 2015 г. Численность иностранных граждан, пересекших границу

Кыргызской Республики, составила 2,8 млн. человек. Основной поток иностранных туристов прибыл из Казахстана, России, Узбекистана, Таджикистана, Китая, Германии, Турции, США и Кореи.

Число отдохнувших туристов за истекший год составило 1245 тыс. человек, в том числе в организованном секторе туризма – 698 тыс. человек (более 56 процентов), в неорганизованном – 547 тыс. человек (около 44 процентов). По сравнению с предыдущим годом число отдохнувших туристов увеличилось на 10 процентов, а по сравнению с 2010 годом более чем в 2 раза. Доля граждан Кыргызстана в общем числе туристов, отдохнувших в организованном секторе, составила более 80 процентов (более 560 тыс. человек).



Рисунок 2. Численность иностранных граждан, пересекающих границу Кыргызской Республики, по странам (чел.).

Источник: по данным Пограничной службы Кыргызской Республики

Прогнозирование доли Туризма в ВВП Кыргызстана.

Для прогнозирования доходов туризма в ВВП использовалась программа Eviews8 и эконометрические навыки. Также следует отметить, что для прогнозирования использовались временные ряды доли туризма в ВВП с 1998–2015 гг., который взят с официального сайта Национального статистического комитета КР, а также применены трендовые модели. Тренд (**T**) – плавно изменяющаяся компонента, описывающая чистое влияние долговременных факторов.

Наиболее распространены следующие модели трендов:

1. $TUR_t = \alpha_0 + \alpha_1 T_t + u_t$ линейная;
2. $TUR_t = \alpha_0 + \alpha_1 T_t + \alpha_2 T_t^2 + u_t$ полиномиальная;
3. $\log TUR_t = \alpha_0 + \alpha_1 T_t + u_t$ логарифмическая.

TUR – доля туризма в ВВП (с 1998–2015 гг.)

T – тренд; L – логорифма

Для максимального точного и правильного по всем параметрам прогнозирования необходимо выбрать одну трендовую модель. В ходе анализа выявилось, что логарифмическая трендовая модель статистически правильна, которая указана в таблице 1.

Таблица 1.

Логорифмическая трендовая модель

Зависимая переменная: доля туризма в ВВП (LTUR)				
Метод: Наименьших квадратов (Least Squares)				
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	T-Статистика	Вероятность
C	1.030606	0.067560	15.25466	0.0000*
T	0.035091	0.007202	4.872444	0.0002*
R- квадрат	0.712810	Mean dependent var		1.311334
Скорректированный R-квадрат	0.686998	S.D. dependent var		0.226362
S.E. of regression	0.145472	Akaike info criterion		-0.907538
Sum squared resid	0.317431	Schwarz criterion		-0.809513
Log likelihood	9.714072	Hannan-Quinn criter.		-0.897794
F-статистика	23.74071	Durbin-Watson stat		0.789305
Prob(F-statistic)	0.000203			

* на уровне 5 % переменные являются значимыми ($0.0000 < 0.05$ и $0.0002 < 0.05$)

Примечание: «L» – натуральный логарифм

Источник: Рассчитано по данным Статком КР

Для достижения выше указанной цели настоящей работы, использовалась логорифмическая модель и результаты прогнозирования показали что рост доходов туризма, а именно доли туризма в ВВП Кыргызстана на последующий год покажет рост в размере 3 %. Результаты прогнозирования указаны на таблице 2.

Прогнозирование доли туризма в ВВП за 2016 год:

$$\log TUR = 1.030606 + 0.035091(17)$$

$$\log TUR = 1.627153, \mathbf{TUR = 5.0}$$

- Прогнозирование доли туризма в ВВП за 2017 год

$$\log \text{TUR} = 1.030606 + 0.035091(18)$$

$$\log \text{TUR} = 1.631638, \text{ TUR} = 5.1$$

И таким образом мы имеем следующее:

Таблица 2.

Результаты прогнозирования доли туризма в ВВП

2016	5.0
2017	5.1

Источник: Рассчитано по данным Нацстаткома КР

Чтобы проверить данную работу, а именно модель на правильность применен ряд статистических тестов. Тест Харке-Бера показал, что в модели распределение ошибок нормальная, так как вероятность больше 5 %-ной стандартной ошибки $0,560 > 0,05$ (рис. 3). А по результатам RESET-теста Рамсея видно, что функциональная форма (спецификация) модели правильная, так как вероятность больше 5 %-ной стандартной ошибки $0,108 > 0,05$ (табл. 3).

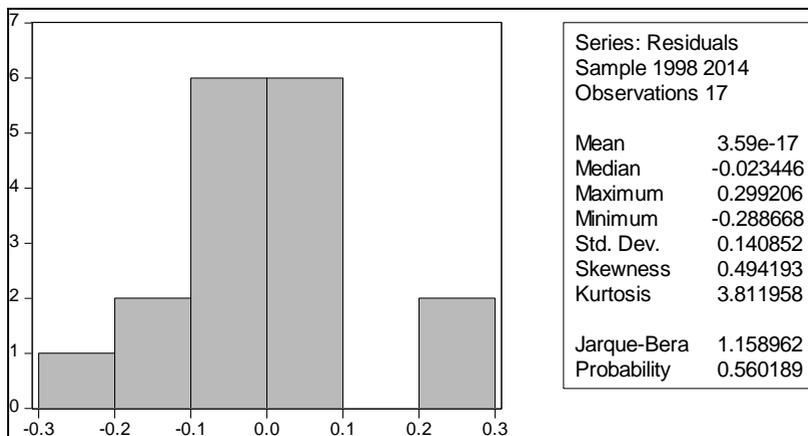


Рисунок 3. Результаты теста Харке-Бера.

Источник: Рассчитано по данным Нацстаткома КР

Таблица 3.

Результаты RESET-теста Рамсея

Характеристики: LTUR C T			
	Value	df	Вероятность
t-статистика	1.511466	14	0.1529
F-статистика	2.284529	(1, 14)	0.1529
Likelihood ratio	2.569689	1	0.1089

Результат прогнозирования показал, что доля туризма в ВВП Кыргызстана на последующий год покажет не значительный рост. Если условия для развития туристической деятельности останутся прежними, то увеличение доходов туризма будет расти в одном темпе и туризм потеряет значимость для экономики страны. Для развития данной отрасли Правительство Кыргызской Республики утвердило Программу развития туризма на 2015–2017 гг. Остается верить, что программа даст толчок в дальнейшее развитие данной отрасли.

Список литературы:

1. Абрамзон С.М. Кыргыз жана Кыргызстандын тарыхы боюнча тандалма эмгектер. – Бишкек, 1999.
2. Бернштам А.Н. Архитектурные памятники Киргизии. – М., 1950.
3. Национальный Статистический Комитет КР «ТУРИЗМ В КЫРГЫЗСТАНЕ 2010–2014». – Бишкек, 2015.
4. Ruey-Chyn Tsaur and Ting-Chun Kuo, «TOURISM DEMAND FORECASTING USING A NOVEL HIGH-PRECISION FUZZY TIME SERIES MODEL», International Journal of Innovative Computing, Information and Control. – Volume 10, Number 2, April 2014. – ICIC International © 2014 ISSN 1349-4198. – P. 695–701.
5. Gurudeo Anand Tularam, Victor Siew Howe Wong, «Modeling Tourist Arrivals Using Time Series Analysis: Evidence From Australia», Journal of Mathematics and Statistics – 8 (3): 348–360, 2012 – ISSN 1549–3644 © 2012 Science Publications.
6. Программа развития туризма до 2017 года. Проект. / – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://deptourism.gov.kg/wp-content/uploads/2013/11/Proekt_Programmy-_razvitiya_turizma_do_2017__proekt_Plana.pdf, (Дата обращения: 10.04.2016).

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ЭЛЕМЕНТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Пирогова Анастасия Сергеевна

*финансовый менеджер, компания FBS Inc,
город Санкт-Петербург, «Горный»,
РФ, г. Санкт-Петербург
E-mail: naf_fan@bk.ru*

SPECIAL ECONOMIC ZONES AS ELEMENT OF INTERNATIONAL ECONOMY

Anastasia Pirogova

*the Financial manager of FBS Inc company,
Russia, Saint Petersburg*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особые экономические зоны и их характеристики. Выполнен анализ преимуществ и недостатков особых экономических зон на примере мировых держав.

ABSTRACT

Special economic zones and its characteristics are considered. The analysis of special economic zones advantages and disadvantages in terms of world powers is made.

Ключевые слова: особые экономические зоны, налоговые льготы, импортные и экспортные преимущества.

Keywords: special economic zones, tax advantages, import and export benefits.

Одним из средств развития регионов является создание правительством особых режимов на отдельных территориальных участках страны с максимально благоприятными условиями для привлечения инвестиций. Особыми экономическими зонами признаются специфические территории в регионах с особыми статусами по отношению к остальным территориям и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. К таким территориям предъявляются особые требования, такие как

благоприятное транспортно-географическое положение (территории, расположенные на границе с развитыми транспортными коммуникациями, чаще портовые города), наличие развитой инфраструктуры. Главной целью, с точки зрения государства, является решение стратегических задач развития страны в целом или отдельной территории, также привлечение иностранных и национальных инвестиций, передовых технологий, создание нового пространства для высококвалифицированного персонала. Для инвесторов основным преимуществом является минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных таможенных пошлин, и других предоставляемых льгот [1].

Институт свободных экономических зон имеет продолжительную историю, которая началась еще в 1666 году до нашей эры с целью содействия торговле на острове Делос. С приезда купцов не взимались налоги, пошлины и не требовалось выполнение административных формальностей. Такое событие сыграло заметную роль в развитии торговли между Западом и Востоком, остров стал посредником на протяжении почти столетия. Однако первым этапом становления свободной экономической зоны считается 1547 год. Город Ливорно был признан городом свободной торговли, где купцы могли вести безналоговую торговлю [4].

Сегодня насчитывается несколько тысяч свободных экономических зон. Через них проходит десятая доля мирового торгового оборота, задействовано в работе более трех миллионов человек [4]. Различные зоны имеют разные названия, и осуществляют похожие, но все-таки свои уникальные функции. Типология и разнообразие видов особых экономических зон зависит от организационно-правовых форм и целевого назначения, так, например, «экспортные зоны», «свободные таможенные территории», «зоны свободной торговли», «промышленно-торговые зоны», «свободные банковские зоны» и т. д., созданы для одной цели – образование хозяйственных анклавов, включающие особый беспошлинный или льготный режим для импорта и экспорта. Все они имеют тесную связь с мировым рынком, обособлены от общего валютно-финансового режима остальной территории принимающей стороны.

Таблица 1.

Группировка ОЭЗ относительно хозяйственной специализации [6]

Торговые	Промышленно-производственные	Технико-внедренческие	Сервисные	Комплексные
1. Свободные таможенные 2. Бондовые склады 3. Свободные порты 4. Торгово-производственные	1. Импорто-замещающие 2. Экспортно-производственные 3. Промышленные парки 4. Научно-промышленные парки 5. Экспортно-импортно-замещающие	1. Технополисы 2. Технопарки 3. Инновационные центры	1. Оффшорные 2. Банковских услуг и страховых услуг 3. Туристических услуг	1. Зоны свободного предпринимательства 2. Специальные экономические зоны 3. Территории особого режима 4. Особые экономические зоны

В таблице 1 представлена классификация относительно организационно-функциональной структуры. Торговые зоны или чаще свободные таможенные зоны, распространённые в индустриальных странах, являются самыми старыми. Они создавались как транзитные площадки обработки товаров, предназначенных для ввоза и вывоза. Промышленно-производственные зоны образовались в результате развития торговых зон, в них задействованы не только товары, но и капитал и материально-производственная деятельность. Технико-внедренческие зоны образуются около крупных наукоемких центров, в них сосредоточены исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, использующие единую систему налоговых льгот. Сервисные зоны, созданные для льготного режима, направленного на предпринимателей, включают в себя оффшорные зоны и налоговые гавани, привлекающие лояльными валютно-финансовыми режимами и высоким уровнем секретности. Комплексные зоны отличаются масштабом распространения и широким полем действия [6].

В настоящее время особые экономические зоны функционируют более чем в 120 государствах. Наибольшее их количество (более двух сот) сосредоточено в Соединенных Штатах Америки. Также богатый опыт функционирования таких зон имеют страны Западной и Восточной Европы. Наиболее успешным примером использования особых экономических зон является Ирландия, которая используя

механизмы особых зон, преодолела глубокий послевоенный экономический кризис, государства Юго-Восточной Азии имеют гибкий инвестиционный режим, а особые зоны Китая определяют экономические достижения страны. Именно там сосредоточено наибольшее число успешных особых экономических зон. Россия начала активно развивать экономические зоны с 2005 года, с момента принятия ФЗ об ОЭЗ 22.07.2005 [2].

Преимуществами создания особых экономических зон в первую очередь являются налоговые льготы, налоговые каникулы по налогу на прибыль, беспошлинный режим, предоставляемые иностранным и национальным предпринимателям. Они стимулируют развитие торговли в регионе и привлекают приток инвестиций.

Если рассматривать наукоемкую область, которая является приоритетным направлением для любой страны, то, например, льготная политика Китая освобождает от выплат в государственные фонды общественного потребления, ставит в приоритет обеспечение водной, электрической энергией, транспортом и предоставляет первоочередность получения краткосрочных и среднесрочных кредитов. В некоторых странах стимулы могут превышать инвестиции, например, в Австралии налоговая льгота составляет 150 процентов инвестиций, в Бельгии – 110 процентов. В Канаде, США, Японии, Франции, Италии и др. предусмотрено 100-процентное исключение затрат на инновации из дохода [2].

Среди прочих преференций и гарантий отличают таможенные, финансовые, административные. Таможенные гарантии могут заключаться в не взимании импортных пошлин на сырье, оборудование и другие компоненты, предназначенные для развития зоны. Финансовые включают субсидии, в виде свободной репатриации капитала и прибыли, снижения арендной платы за использование земельных участков и производственных помещений, льготные кредиты и т. д. К административным можно отнести упрощение процедуры регистрации организаций, упрощенный режим въезда и выезда иностранных граждан и т. д.

Несмотря на преимущества особых экономических зон, нельзя забывать про недостатки. Одним из них выступает дисбаланс экономик внутри страны, так как выделяются значительные ресурсы на образование отдельной льготной беспошлинной инфраструктуры, а налоговые поступления в бюджет страны от этой особой зоны сокращаются.

Некоторые особые экономические зоны страдают от недофинансированной транспортной системы, от неграмотного менеджмента, или

же предприниматели, получив льготы, так и не создают необходимого количества рабочих мест и не достигают ожидаемого дохода.

Невозможно дать полную характеристику пробелов в деятельности особых экономических зон, не затрагивая геополитические аспекты. Слабо проработанные экономические и политические решения, халатность к экспертному сообществу и социуму, искажение в логике и преемственности могут стать причинами провалов принимаемых проектов. Особые экономические зоны создаются для определённых политических целей, но иногда эти цели имеют краткосрочный характер, так как направлены на получение скорой выгоды, тогда как долгосрочная перспектива могла бы принести более серьезные стратегические возможности. Такие ситуации вызывают нецелевое использование средств, выделенных на создание зоны.

Обостряются экологические проблемы, так как часто остаются без должного внимания заинтересованной стороны. Происходит ослабление в сфере экологического контроля [8].

Также интересным вопросом выступает выбор эффективной модели управления особыми экономическими зонами, находящейся под контролем государства или же управляемой предпринимательским сектором, мнения на этот счет неоднозначны.

Многие страны полагают, что особые экономические зоны выгодны для экономики государства, а страны, которые не имели особых экономических зон, сейчас активно работают над их созданием. Однако если рассматривать каждую зону в отдельности, то проявляются свои уникальные недостатки и просчеты, которые заставляют задуматься над необходимостью тщательных расчетов при создании особой экономической зоны. Успешность особых экономических зон зависит от того, в какой степени на специфических территориях удастся образовать обособленную систему, приближенную к идеальной экономической системе, которая будет включать в себя конкретные организационные правила, благоприятную конкурентоспособную среду и низкий уровень бюрократии. Необходимо продумать и просчитать на стадии проектирования такой инструмент регионального экономического развития, который позволит совершенствовать инвестиционный климат, укрепит экономику внутри страны и привлечет прогрессивные технологии.

Список литературы:

1. Баронов В.И. Свободные экономические и офшорные зоны / В.И. Баронов, Г.М. Костюнина Магистр: – М.: ИНФРА-М, 2013. – 560 с.

2. Барышева А.В. Инновационный менеджмент – М.: Дашков и К, 2010. – 384 с.
3. Божко Т.А. Типология особых экономических зон в современных условиях // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 1. – С. 23–26.
4. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: учебное пособие, 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
5. Неучева М.Ю. Всемирная торговая организация и особые экономические зоны: проблемы институционального согласования // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 117–120.
6. Приходько С.В. Особые экономические зоны / С.В. Приходько, Н.П. Воловик. Консорциум по вопр. приклад. экомом. исслед., Канад. агентство по междунар. развитию [и др.]. – М.: ИЭПП, 2007. – 268 с.
7. Товгазова А.А. Практика и факторы эффективности использования налоговых льгот // Теория и практика общественного развития. – 2014. – С. 402–404.
8. Murray M. What Are Special Economic Zones? // The University of Iowa Center for International Finance and Development. 2010. P. 34–41.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ ОВСА В КОНКУРСНОМ СОРТОИСПЫТАНИИ В УСЛОВИЯХ ЯКУТИИ

Петрова Лидия Владимировна

канд. с.-х. наук, ст. науч. сотр.,

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение,

Якутский научно-исследовательский институт сельского хозяйства,

РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

E-mail: pelidia@yandex.ru

Платонова Агафья Захаровна

канд. с.-х. наук, ст. науч. сотр.,

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение,

Якутский научно-исследовательский институт сельского хозяйства,

РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

E-mail: agafya.platonova.2016@mail.ru

THE PROFITABILITY OF CULTIVATION OF OATS IN THE COMPETITIVE STRAIN TESTING IN THE CONDITIONS OF YAKUTIA

Lidiya Petrova

*the candidate of agricultural Sciences, senior researcher
Federal state budgetary scientific institution,
Yakut scientific research Institute of agriculture,
Russia, Republic of Sakha (Yakutia), Yakutsk*

Agafya Platonova

*the candidate of agricultural Sciences, senior researcher
Federal state budgetary scientific institution,
Yakut scientific research Institute of agriculture,
Russia, Republic of Sakha (Yakutia), Yakutsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье приводятся некоторые результаты экономической эффективности от применения сортов зерновых культур. Расчеты проводились согласно системы ведения сельского хозяйства в РС (Якутия) на период до 2015 г. С применением нового сорта овса Виленский рентабельность за 2013–2015 гг. составила на 1 рубль затрат 15 руб., а у стандартного сорта Покровский 12,9 рублей. Такой эффект выразился в максимальном сборе урожая у сорта Виленский в среднем за данный период до 46,5 ц/га, напротив стандартного сорта 38,5 ц/га. с достоверной прибавкой 8 ц/га при НСР₀₅ = 5 ц/га и выхода кондиционных зерен овса.

ABSTRACT

There are given some results of economic efficiency from application of perspective grades of grain crops In this article. calculations were carried out according to system of farming to RS (Yakutiya) for the period till 2015. With application of a new grade of oats Vilensky profitability for 2013–2015 has made for 1 ruble of expenses 15 rub, and at a standard grade Pokrovsky of 12,9 rub. Such effect was expressed in the maximum harvesting at a grade Vilensky on average for this period to 46,5 c/hectare, opposite to a standard grade of 38,5 c/hectare. with a reliable increase of 8 c/hectare at НСР 05 = 5 c/hectare and an exit of standard grains of oats.

Ключевые слова: производительность зерна, овес, Якутия, рентабельность, урожайность, кондиционные зерна.

Keywords: grain productivity, oats, Yakutia, profitability, productivity, standard grains.

Экономическая эффективность производства зерна характеризуется показателями урожайности, производительности труда, себестоимости производства и цены реализации 1 ц зерна, а также уровнем рентабельности (убыточности) реализации. Как правило, чем выше урожайность тем, при прочих равных условиях, выше производительность труда и уровень его оплаты, а также ниже себестоимость производства единицы продукции. Чем ниже себестоимость, тем больше масса прибыли, что обуславливает повышение рентабельности реализации зерна [2–4]. Известно, в настоящее время предприниматели и хозяйственники заинтересованы за каждый внесенный рубль затрат получить как можно максимум прибыли. В статье рассмотрим данный вопрос.

Как отмечает Зеленский Н.А. в своем интервью на портале *IDK.ru* на вопрос «Николай Андреевич, какой вопрос, на ваш взгляд, наиболее актуален для производителей зерна? На что участникам II Всероссийской конференции «Зерновой Кавказ» вы бы посоветовали обратить внимание?» Он ответил, что «Все нам нужно научиться жить в гармонии с природой, сохранить плодородие почв, и вместе с тем получать высокие урожаи. Поэтому, в первую очередь, я бы призвал всех пересмотреть свое отношение к новым технологиям. Россия способна вырастить зерна в таком количестве, чтобы накормить не только своих граждан, но и всю Европу» [1]

В Республике Саха (Якутия) применяется данный принцип гармонии плодородия почвы. Разработана система ведения сельского хозяйства. В Якутском научно-исследовательском институте предложен двухпольный севооборот для зерновых культур, вот уже более 50 лет на данных участках исследуется принцип отдыха поля (парование участка), и работы (засев зерновыми культурами, в частности овсом яровым). Благодаря такому сочетанию участки окультуриваются ежегодно и наблюдается меньшее засорение злостными сорняками как пырей корневищный и сурепка [3].

По данным метеослужбы Хангаласского улуса (района) г. Покровск в период 2013–2015 гг. сложились следующим образом: умеренно увлажненным стал 2013 г. с гидротермическим коэффициентом (ГТК) 1,28, засушливым – 2014 г. с ГТК 0,8, очень засушливый 2015 г. с ГТК =0,39. Данный параметр рассчитан за период июнь, июль и август, когда средняя температура воздуха была выше 10°C. Максимальная температура как в июле, так и в августе за 2013–2015 гг. фиксировалась на уровне выше 29°C. (в июле 2013 г. максимум температуры воздуха составил за месяц 29,7°C, августе 25,9°C, в 2014 г. соответственно в июле 31,7°C, в августе 31,4°C, в 2015 г. 33,9°C и 32,8°C, соответственно). Минимум температуры

воздуха приходился в ночное время до в среднем за эти периоды до 1,9°С. Но не смотря на такие засушливые метеоусловия зерновые культуры успели сформировать полноценное зерно, благодаря адаптированным сортам местной селекции.

Следует отметить, что опыты проводились в условиях почв по типу отвечающим как мерзлотные, таежно-палевые, светло-серые супесчаные, обладающие высоким потенциальным плодородием. Тип засоления – сульфатно – хлоридный до 49,1 %. В составе солей преобладают натриевые соли. Реакция водной вытяжки щелочная по всему профилю. Химический состав почвы на всех уровнях от 0 до 50 см характеризуется низким содержанием гумуса, нитратного азота и относительно высоким содержанием подвижного фосфора и калия.

За годы исследований благодаря севооборотному подходу и своевременному уходу, обработки почвы получили гарантированный урожай зерна овса.

Зерновые культуры среди продуктов питания по биологической ценности стоят на первом месте. Это связано с тем, что они дают основную массу белка и углеводов, а также витаминов группы В и минеральных солей.

В настоящее время с 2016 г. по 11 зоне районирован сорт овса Виленский.

Рассмотрим экономическую эффективность производства овса ярового при внедрении новых и перспективных сортов по сравнению к стандартному сорту. Затраты на 1 га рассчитали согласно методическим рекомендациям по составлению технологических карт в зависимости от стоимости цен этого года [2], реализационная цена оригинальных семян зерновых культур составила 21 руб./кг.

В среднем за 2013–2015 гг. у районированного сорта овса Виленский прибавка урожая по отношению к стандартному сорту Покровский составляет 8 ц/га, что достоверно выше стандарта (46,5 ц/га против стандарта 38,5 ц/га при НСР₀₅ = 5,0 ц/га). С учетом выхода кондиционных семян у сорта Виленский в увлажненный по ГТК 2013 г. выход кондиционных семян составил 44,3 ц/га, у стандартного сорта 35,9 ц/га, в засушливые года 2014 г. = 41,7 и 2015 г. = 32,8 ц/га у сорта Виленский. В среднем выход кондиционных семян за три года составил до 39,6 ц/га. Уровень рентабельности рассчитан по сбору кондиционных семян: у сорта Виленский составляет 15 руб. чистой прибыли на 1 руб. затрат, у стандарта сорта Покровский 12,9 руб.

Таким образом, районированный сорт овса Виленский более перспективен при семеноводстве овса в Якутии.

Таблица 1.

Рентабельность от применения перспективных сортов овса ярового на период 2013–2015 гг. в конкурсном сортоиспытании

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Х*	
	Покровский	Виленский	Покровский	Виленский	Покровский	Виленский	Покровский	Виленский
Урожайность с 1 га, ц	42,3	52,1	38,7	49	34,5	38,5	38,5	46,5
Выход кондиционных семян ц	35,9	44,3	32,9	41,7	30,1	32,8	32,9	39,6
Затраты на 1 га, руб.	45616,0	49709,0	50177,6	54679,9	54600,7	52150,0	50131,4	52179,6
Себестоимость 1 т, руб.	12255,0	10842,0	1525,1	1311,3	1813,9	1589,9	5198	4581,1
Реализационная цена за 1 т, руб.	21000,0	21000,0	21000,0	21000,0	21000,0	21000,0	21000	21000,0
Прибыль (убыток) от реализации 1 т, руб.	8745,0	10158,0	19474,9	19688,7	19186,1	19410,1	15802	16418,9
Рентабельность на 1 руб. затрат, %	15,5	17,7	12,7	15,0	10,5	12,2	12,9	15,0

* Х – среднее значение за период 2013–2015 гг.

Список литературы:

1. Зеленский Н.А. Как повысить рентабельность производства зерновых культур – <http://agrobusiness.livejournal.com/22240.html> – [Электронный ресурс] – (Дата обращения 01.05.2016).
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 152 с.
3. Система ведения сельскохозяйственного производства Республики Саха (Якутия) на период до 2015 г. / Земледелие, растениеводство / Якутск, 2009. – Раздел 2. – С. 71–113.
4. Саидов Д.Т. Экономическая эффективность производства и реализации зерна в сельскохозяйственных организациях Дагестана / Д.Т. Саидов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета – 2010. – 164 с.

«ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА»

Скузоватова Наталья Владимировна

*старший преподаватель кафедры менеджмента
«Оренбургский государственный университет»,*

РФ, г. Оренбург

E-mail: skuzovatova_1983@mail.ru

Цабиева Злата Сослановна

студент ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»,

РФ, г. Оренбург

E-mail: zl.97@mail.ru

“FEATURES OF REGIONAL LOGISTICS DEVELOPMENT OF PRIVOLZHSKIY FEDERAL DISTRICT”

Natalia Skuzovatova

*senior lecturer in management “Orenburg State University”,
Russia, Orenburg*

Zlata Tsabieva
student Federal "Orenburg State University",
Russia, Orenburg

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности развития региональной логистики Приволжского федерального округа, определены тенденции, факторы и особенности формирования транспортно-логистического комплекса и приоритетные направления развития округа.

ABSTRACT

This article considers features of regional logistics development of the Volga Federal District, identify trends, factors and the peculiarities of the transport and logistics complex and priority directions of development of the district.

Ключевые слова: экономика, логистика, эффективность, инфраструктура.

Keywords: Economics, logistics, efficiency, infrastructure.

В настоящее время развитие современной экономики определяется уровнем экономического развития субъектов РФ, обладающих реальными конкурентными преимуществами. Важным элементом развития регионов становится эффективная логистика включающая: осуществление качественных логистических услуг по транспортировке, хранению, грузопереработке, финансовому обеспечению, управлению запасами и доведение их от производителей, посредников до конечных потребителей в согласованные сроки, на основе современных достижений науки и техники (ИТ-технологии, оборудование на складе, современные виды транспорта) с применением логистической инфраструктуры (складские комплексы, РЦ, сеть дорог и придорожная инфраструктура).

В последние годы в России наметилась тенденция расширения рынка логистических услуг в направлении из центра страны в регионы. Основной причиной данного явления выступает экспансия международных и национальных торговых сетей (до 38 %) в регионы и как следствие проникновение в регионы обслуживающих компаний в лице логистических провайдеров (операторов), страховых, консалтинговых финансовых компаний, сопровождающих цепи поставок и участвующих в организации товародвижения, а также наличие диверсифицированной промышленности.

В связи с этим главный фактор развития сферы логистики любого региона, в том числе и Приволжского федерального округа (ПФО), будет определяться присутствием торговых сетей и их логистическим обслуживанием, диверсификацией отраслей экономики, объектами промышленности, развитием сети дорог, транспортно-логистической инфраструктуры.

ПФО – это один из мощных промышленно-торговых центров России, имеющий крупную сеть дорог. Пути с севера на юг, с запада на восток обязательно пройдут по территории субъектов, входящих в состав ПФО куда входят (8 областей: 6 республик и 1 край) [4]. Экономический рост ПФО определяется выгодным транспортно-географическим положением. ПФО находится на пересечении 2 евро-азиатских транспортных направлений Север-Юг и Восток-Запад, соединяющих Сибирь и Дальний Восток, а также страны Восточной Азии с европейской частью России и государствами Европейского союза; располагающий крупнейшей в стране таможенно-терминальной инфраструктурой – мультимодальные транспортно-логистические узлы находятся в Нижнем Новгороде, Самаре, Перми, Саратове и Казани и оказывает исключительно благоприятное влияние на формирование его производственного комплекса, торговли, логистики и других сфер экономики [4]. Также экономическое развитие способствует повышению уровня развития транспортной логистической системы. На рисунке 1 представлена протяженность дорог по ПФО.

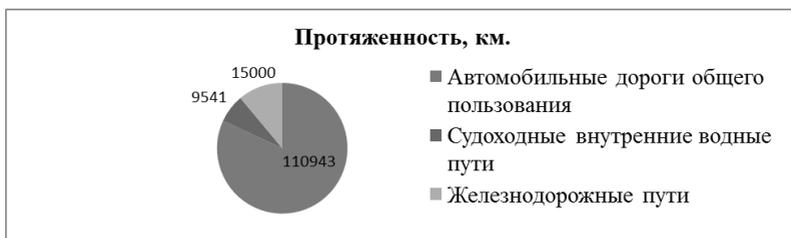


Рисунок 1. Протяженность дорог по ПФО [5]

Как видно из диаграммы, по территории ПФО проходят пути разной протяженности, по основным удельным показателям транспортной инфраструктуры ПФО находится в числе лидеров среди российских федеральных округов. ПФО обладает разветвленной сетью всех видов транспортных коммуникаций – автомобильными, железнодорожными, речными (внутренние водные пути проходят

по 11 субъектам РФ, входят в ПФО) и воздушными магистралями (20 аэропортов (в том числе 10 международных), 17 из которых входят в перечень национальной опорной аэродромной сети). Коэффициент плотности автомобильных дорог на 25 % больше, чем в среднем по России. ПФО занимает 1 место в России по грузообороту автомобильного транспорта и 2 место по плотности железных дорог, по ее территории проходит большинство трубопроводов из Западной Сибири, по ряду удельных показателей транспортной инфраструктуры округ находится в числе лидеров [2]. Несмотря на это транспортная инфраструктура ПФО имеет ряд проблем, что сдерживает дальнейшее социально-экономическое развитие Приволжья. Автодорожная сеть ПФО по своей густоте, пропускной способности, безопасности и техническому состоянию не отвечает современным требованиям, наблюдаются частые ДТП, пробки, низкая скорость передвижения транспортных средств, слабое развитие придорожной инфраструктуры, недостаток современных автомагистралей, связывающие север и юг округа, рост транспортных затрат. Наблюдается устаревшая инфраструктура воздушного транспорта, достаточно слабо используется водный бассейн рек Поволжья, имеется необходимость реконструкции или реализации новых проектов транспортно-логистического комплекса речных портов.

Что касается логистической инфраструктуры, то в округе она находится в начальной стадии формирования, имеется недостаток складской инфраструктуры, современных распределительных центров. Из-за этого, большая часть грузов (около 80 %), предназначенных для поставки в области и республики данного округа перерабатываются в центре России. В целом, вышеуказанные факты свидетельствуют о необработанности общей концепции формирования логистической системы ПФО.

Основной проблемой транспортно-логистической инфраструктуры ПФО является: несоответствие уровня развития сети дорог, безопасность и технологическое состояние не отвечает современным требованиям. Опасные условия движения возникают на 20 % протяженности дорог, что приводит к высокой аварийности. Это обусловлено низким уровнем качества оказываемых услуг; недостаточной пунктуальностью логистических операторов, высокой долей логистических затрат, слабым развитием ИТ сферы в области отечественной логистики, недостаточно современной обратной связью; высоким риском порчи и хищения грузов; постоянными перебоями и задержками транспорта как в РФ, так и в Европе; высокими тарифами, неравномерностью развития инфраструктуры по регионам

России; низкой прозрачностью ценообразования (например, внедрение платы за проезд при перемещении по федеральным трассам по системе «Платон» и т. д.), слабо развитой компетенции логистических операторов [1; 6].

В соответствии с федеральной целевой программой «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)», а именно «Стратегией социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года» и транспортной стратегией РФ на период до 2030 года, предполагается развитие транспортных и логистических узлов, которое повысит уровень интеграции ПФО в единое экономическое пространство России и обеспечит подключение к глобальной транспортной системе.

Среди приоритетных направлений развития транспорта и логистики в ПФО в 2016–2030 годах можно выделить: создание скоростных железнодорожных направлений; повышение пропускной способности основных магистральных направлений транспортной сети, включая железнодорожную инфраструктуру, автомобильные дороги федерального и регионального значения, внутренние водные пути; создание интегрированной сети транспортно-логистических комплексов; развитие авиатранспортной инфраструктуры с формированием хабов международных и внутренних магистральных перевозок на базе аэропортов г. Самары и г. Уфы и строительство метрополитена в г. Уфе; строительство новых причалов и терминалов в речных портах [4].

Помимо развития транспортно-логистической инфраструктуры необходимым условием развития округа является эффективность логистического обслуживания. Таким образом, развитие региона тесно взаимосвязано с уровнем развития эффективного логистического обслуживания, которое в свою очередь определяется: уровнем логистических издержек, продолжительностью логистических циклов (временем выполнения заказов), качеством и производительностью логистических услуг, развитием логистической инфраструктуры (наличие современных складов, распределительных центров, транспорта, разветвлённой сети дорог и т. д.).

В целом можно отметить, что развитие ПФО будет определяться уровнем эффективности транспортно-логистического обслуживания торговых, промышленных объектов, развитостью инфраструктуры, а они в свою очередь будет определяться инвестиционной активностью государства в реализации приоритетных программ региона, реализацией социально-экономической стратегии региона. Подводя итог можно отметить, что развитие проектов в области

транспортно-логистического комплекса округа повысит его деловую привлекательность и эффективность.

Список литературы:

1. Гераськин А. Российский таможенный портал / CustomsForum – Большой вопрос / ММЛФ-2016: главные тренды прошлого года в российской логистической отрасли – [Электронный ресурс] / А. Гераськин. – Электрон. текстовые дан. – 2016. – Режим доступа: <http://customsforum.ru/news/big/mmlf-2016-glavnye-trendy-proshlogo-goda-v-rossiyskoy-logisticheskoy-otrasli-544537.html> – (Дата обращения 12.05.2016).
2. Логистика и деловая инфраструктура – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://venturevolga.com/privolzhskij-federalnyj-okrug-pfo/delovaya-infrastruktura.html> (Дата обращения 24.05.2016).
3. Медведева В.Р., Тагирова Г.Ф. Инвестирование транспортно-логистического комплекса ПФО в условиях экономической напряженности – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [file:///D:/Downloads/investirovanie-%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/investirovanie-%20(1).pdf) (Дата обращения 30.05.2016).
4. Министерство транспорта Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.mintrans.ru/> (Дата обращения 24.05.2016).
5. Министерство экономического развития Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/main>.
6. ММЛФ-2016: главные тренды прошлого года в российской логистической отрасли – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://customsforum.ru/news/big/mmlf-2016-glavnye-trendy-proshlogo-goda-v-rossiyskoy-logisticheskoy-otrasli-544537.html> (Дата обращения 29.05.2016).

ЖИЛИЩНОЙ РЫНОК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Шепелев Данил Романович

*студент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
Северо-Кавказский Федеральный Университет,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: danishepelev@yandex.ru*

Хохлова Елена Валериевна

*канд. экон. наук, доц. кафедры налогообложения
Северо-Кавказский Федеральный Университет,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: elena_kosh@mail.ru*

THE HOUSING MARKET IN STAVROPOL KRAI: CURRENT STATE

Danil Shepelev

*student of North-Caucasian Federal University,
Russia, Stavropol*

Elena Khokhlova

*candidate of Economic Sciences,
associate professor of North-Caucasian Federal University,
Russia, Stavropol*

АННОТАЦИЯ

В исследовании проводится анализ рынка жилищного строительства в Ставропольском крае, обеспеченности населения края жильем, затрагивается уровень ветхого и аварийного жилья в регионе.

ABSTRACT

In research the analysis of the market of housing construction in Stavropol Territory, security of the population of the region with housing is carried out, the level of a shabby and hazardous dwelling in the region.

Ключевые слова: жилищное строительство, жилое строительство, жилищные условия, жилищный рынок, строительная отрасль, строительные организации, жилищный фонд, жилищные программы.

Keywords: housing construction, inhabited construction, living conditions, housing market, construction branch, construction organizations, housing stock, housing programmes.

Понятия качества и уровня жизни сегодня являются одними из самых важных социальных категорий, характеризующих структуру потребностей людей и возможности их удовлетворения. Они включают в себя уровень обеспеченности населения необходимыми материальными благами и услугами.

Развитие жилищного рынка в настоящее время занимает важнейшее место в осуществлении социальной политики государства, обеспечивающей население жильем в соответствии с их потребностями и возможностями. Данная сфера характеризуется минимальным вмешательством государства и высокими получаемыми общественными эффектами.

Согласно статистическим данным, в 2015 году в Ставропольском крае было сдано в эксплуатацию свыше 1,1 млн кв. м жилья, примерно половина которых приходилась на долю индивидуального жилого строительства.

В настоящее время на территории края работает свыше 4 тысяч строительных организаций (приблизительно 6 % от общего количества хозяйствующих субъектов). При этом в сфере строительства занято около 20 тысяч человек, а более 6 тысяч человек занято в сфере производства и реализации строительных материалов [1].

На протяжении последних лет состояние строительной отрасли ухудшалось по всей России. С 2004 года и по настоящее время в Ставропольском крае масштабы строительства сократились в 11 раз, численность строителей сократилась в 4,5 раза. Количество строительных предприятий ежегодно уменьшается на 5–7 %. Вследствие этого становится понятно, что жилищно-строительный комплекс нуждается в реформировании, т. к. для наращивания объемов строительства и ввода жилья необходимы многие годы.

В 2014 году больше половины строительных организаций Ставропольского края получили прибыль, выросли объемы выполненных строительно-монтажных работ. Однако в 2015 году ситуация поменялась не в лучшую сторону в связи с непростой экономической ситуацией в стране.

Жилищный фонд Ставропольского края на сегодняшний день составляет 61,8 млн. квадратных метров, среди которых площадь многоквартирных домов составляет 31,1 млн. кв. метров (50,3 %). Общее количество многоквартирных домов составляет 45,3 тыс. единиц.

При анализе обеспеченности населения края жильем можно заметить, что в среднем на одного жителя Ставропольского края приходится приблизительно 22 кв. метра жилья. Данный показатель в различных муниципальных образованиях края сильно варьируется: от 17,2 кв. метров в Курском районе до 25,6 кв. метра в Ставрополе.

Начиная с 2008 года, Ставропольский край участвует в реализации ст. 185 ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». По сегодняшний день продолжается переселение граждан из аварийного жилья, идет капремонт многоквартирных домов [4].

В ходе реализации краевой адресной программы на капитальный ремонт многоквартирных домов в 2013 году было выделено 255,79 млн. рублей. Финансовая поддержка Фонда при этом составила 135,1 млн. рублей. В совокупности это позволило отремонтировать больше 140 многоквартирных домов на территории 21 муниципального образования края.

Всего же в ходе реализации краевых программ по капремонту отремонтировано более полутора тысяч домов на территории 46 муниципальных образований Ставропольского края, более 150 тысяч человек смогли улучшить условия проживания.

Ставропольский край уже неоднократно входил в число регионов с наименьшей долей аварийного и ветхого жилья [5]. Так, в 2012 году край занял второе место в рейтинге регионов с долей ветхого и аварийного жилья, уступив лидерство лишь столице страны. Позади Ставрополя помимо Москвы оказались Курская область, Санкт-Петербург, Чеченская Республика, Краснодарский край, Ульяновская, Воронежская, Липецкая области, а также Республика Башкортостан [2].

В 2015 году завершилась краевая программа «Переселение жителей из аварийного жилищного фонда в Ставропольском крае в 2013–2015 гг.», в ходе которой было расселено 180 аварийных многоквартирных домов, расположенных на территории 18 муниципальных образований края. Общая стоимость программы составила 1,3 млрд. рублей.

Ввод жилья на одного жителя в среднем по краю на сегодняшний день составляет 0,38 кв. м и отстает от среднероссийского показателя.

В то же время, в столице края ввод жилья на жителя чуть больше, чем в среднем по краю и составляет 1 кв. м, но проблема обеспечения жильем остается по-прежнему острой.

Одной из особенностей рынка жилья является низкая эластичность спроса и предложения на жилье. Спрос на жилье формируется из текущего состояния доходов и ожиданий домохозяйств, миграционной и демографической ситуации, а также социально-экономических условий в целом. Предложение, в свою очередь, зависит от текущей застройки, объемы которой также зависят от множества социально-экономических факторов.

В 2013 году резко снизился показатель себестоимости жилья, что было вызвано снижением затрат на ресурсы. После этого произошло удешевление стоимости строительства, однако уже в 2014 году цены на жилищное строительство вернулись к средним по России.

Одной из главных причин роста стоимости жилья является повышенный спрос на новое жилье в столице края – г. Ставрополь, где отмечаются относительно невысокий уровень безработицы, достаточно высокие занятость и уровень доходов по сравнению с другими муниципалитетами края. Сохранению и росту цен на новое жилье служит и заинтересованность населения в переходе на схемы ипотечного кредитования при приобретении квартир, а также рассмотрение таких покупок как объект инвестирования.

Средняя себестоимость одного кв. м. жилья в среднем по России сегодня составляет 39 258 руб. В Ставропольском крае этот показатель составляет 26 954 руб., что несколько ниже среднего показателя по России [3]. Средняя стоимость одного кв. метра в среднем по России составляет 54 000 руб., в Ставропольском крае этот показатель также ниже – 33 180 руб. По нашему мнению, стоимость строительства на Ставрополье ниже, чем в столице, за счет отсутствия сложностей с обустройством участка и более дешевой инфраструктурой.

В сельской местности темп роста стоимости жилья намного ниже, чем в городской местности, что является следствием снижения спроса на жилье в сельской местности вследствие процесса урбанизации. Сегодня наибольший контраст в качестве жизни населения прослеживается между крупными городами и сельскими районами Ставропольского края. Это связано с недостатком в селах рабочих мест, недостаточностью обеспеченности населения благоустроенного жилья, образовательных учреждений, учреждений здравоохранения и с меньшими жизненными перспективами [6].

Таким образом, на сегодняшний день ситуация на жилищном рынке в Ставропольском крае достаточно сложная. Особенно острой она является для таких групп населения, как работники бюджетной сферы, ветераны и инвалиды. Ее скорейшее решение позволит улучшить качество и уровень жизни в крае. Важнейшей задачей Правительства Ставропольского края и России в целом является реформирование и модернизация жилищного и строительного комплекса на инновационной основе, которые призваны обеспечить значительный экономический эффект.

Список литературы:

1. Верховурова А.Г., Хохлова Е.В. К вопросу об инвестиционной привлекательности Ставропольского края // Материалы III-й ежегодной научно-практической конференции Северо-Кавказского федерального университета «Университетская наука – региону» / Под ред. Ушвицкого Л.И., Яковенко Н.Н.; Институт экономики и управления. 2015. – С. 245–250.
2. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 319 с.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю – [Электронный ресурс]: URL: <http://stavstat.gks.ru> (Дата обращения: 25.05.2015).
4. Федеральный закон от 21.07.2007 № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».
5. Хохлова Е.В., Бондарева А.В. Проблемы формирования бренда Ставропольского края // Крымский экономический вестник. 2014. № 5 (12). С. 8–10.
6. Шепелев Д.Р., Филиппова Т.А. Уровень и качество жизни в Ставропольском крае на современном этапе // Новое слово в науке: перспективы развития: материалы VII Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 15 янв. 2016 г.). – № 1 (7). – С. 329–331.

Научное издание

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

Сборник статей по материалам
LXI-LXII международной научно-практической конференции

№ 5-6 (59)
Июнь 2016 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 08.06.16. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 8,75. Тираж 550 экз.

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

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