

Министерство образования и науки РФ
Алтайский государственный университет

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ**

*Материалы Первой Международной
научно-практической конференции*

ВЫПУСК 1

Часть 1



Барнаул

Издательство
Алтайского государственного
университета
2015

УДК 338.24 (063)

ББК 65.05я431

Э 40

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор *В. И. Беляев*;
доктор экономических наук, профессор *С. Н. Бочаров*;
доктор экономических наук, профессор *Н. В. Брюханова*;
доктор экономических наук, профессор *М. М. Бутакова*

Ответственные редакторы:

доктор экономических наук, профессор *Е. Е. Шваков*;
кандидат экономических наук, доцент *А. А. Мартенс*

Ответственный за выпуск — Е. О. Горяинова

Э 40 **Экономика и управление: тенденции и перспективы развития**
[Текст] : материалы Первой Международной научно-практической
конференции / под ред. Е. Е. Швакова, А. А. Мартенс ; отв. за выпуск
Е. О. Горяинова. — Вып. 1. — Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2015. —
Ч. 1. — 238 с.

ISBN 978-5-7904-1900-3

ISBN 978-5-7904-1901-0

В материалах, представленных на Первую Международную конференцию «Экономика и управление: тенденции и перспективы развития», исследуется широкий круг актуальных проблем экономики России, освещается зарубежный опыт, рассматриваются вопросы, отличающиеся острой своевременностью. Участники конференции — как студенты, магистранты, так и преподаватели вузов Казахстана, Киргизии, России, в том числе Республики Крым.

Материалы конференции предназначены для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов направлений в областях экономики и менеджмента высших учебных заведений.

УДК 338.24 (063)

ББК 65.05я431

ISBN 978-5-7904-1900-3

ISBN 978-5-7904-1901-0

© Оформление. Издательство
Алтайского государственного
университета, 2015

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире научному любопытству нет предела. Каждый день подтверждается знаменитое высказывание Сократа «Я знаю, что ничего не знаю», открывая перед нами новые, еще неизведанные горизонты.

Первая Международная конференция «Экономика и управление: тенденции и перспективы развития», организованная Алтайским государственным (МИЭМИС) и Казахским гуманитарно-юридическим инновационным университетами, была задумана как площадка обмена мнениями, обсуждения актуальных проблем и возможность апробации уже сформулированных решений.

В представленной конференции приняли участие как студенты, магистранты, так и преподаватели различных вузов России и стран ближнего зарубежья. В связи с этим конференцию особо выделяет география участников: Государственный университет им. Шакарима (Семей), Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет (Семей), Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилева (Астана), Инновационный Евразийский университет (Павлодар), Костанайский инженерно-экономический университет имени М. Дулатова (Костанай) из Республики Казахстан; Кыргызско-Российский славянский университет им. Б. Н. Ельцина (Бишкек), Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского (Симферополь), Уральский институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Екатеринбург), Волжский гуманитарный институт (филиал) Волгоградского государственного университета (Волгоград), Алтайский государственный университет (Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем), Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова, Алтайский институт финансового управления (Барнаул) и др.

Результаты научных изысканий также разноплановы. В сборнике вы можете найти ответы на отдельные вопросы в области государственных и корпоративных финансов, менеджмента, денежно-кредитной сферы, инвестиционного потенциала, социально-экономического развития территорий, налогового регулирования, также поднимаются проблемы предпринимательства и многие другие. И несмотря на научный подход, отдельные из статей носят практико-ориентированный характер, немало и тех, которые являются отправной точкой дальнейшего, более комплексного исследования.

Оргкомитет благодарит всех участников и всех тех, благодаря кому проведение конференции стало возможным!

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В экономике Восточно-Казахстанской области Республики Казахстан значительная роль принадлежит агропромышленному комплексу, основной отраслью которого является сельское хозяйство. На его долю приходится 22% общеобластного внутреннего валового продукта.

По своей специализации и объемам производимой продукции в стоимостном выражении сельское хозяйство области имеет животноводческое направление с развитым растениеводством. Животноводство в структуре валовой продукции сельского хозяйства занимает 63,3%.

Отличительной особенностью животноводства области является его многоотраслевой характер. В зависимости от природно-климатических условий и хозяйственной деятельности в области успешно развиваются молочное и мясное скотоводство, грубошерстное и мясо-сальное овцеводство, свиноводство, коневодство, птицеводство, мараловодство и оленеводство, пчеловодство, верблюдоводство и рыбное хозяйство. При этом по развитию мараловодства, оленеводства и производству пантов область является монополистом в Республике Казахстан.

В целом сельское хозяйство области ведется в 6 почвенно-климатических земледельческих зонах, при этом территория одного и того же административного района находится в 2–4 таких зонах, что определяет его специализированную направленность.

Развитие агропромышленного комплекса в области за последние годы стабилизировалось. Наблюдаются позитивные сдвиги в увеличении производства сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки. Снижается уровень импорта продовольствия, растет оснащенность оборудованием и сельхозтехникой.

В агропромышленном комплексе области действуют 13597 сельхозформирований, 328,2 тыс. личных подворий населения и дачных участков. Промышленный потенциал представлен 1189 предприятиями перерабатывающих отраслей и мини-цехов по производству продуктов питания.

В области развито мелкотоварное производство, особенно в животноводческой отрасли. По состоянию на 01.07.2012 в области насчитывается 436 крупных и средних хозяйств, или 3,2% от общего числа товарных хозяйств, преимущественно смешанной специализации. За ними закреплено 8,2% сельскохозяйственных угодий области. Ими обрабаты-

ваются 61,3% пахотных земель, здесь содержится 64,2% крупного рогатого скота, сосредоточенного в товарных хозяйствах, 61,0% овец, 58,8% свиней и 53,3% лошадей.

Валовая продукция сельского хозяйства в действующих ценах 2011 г. составила 69,9 млрд тенге, или 10% от объема валовой продукции сельского хозяйства республики. По сравнению с 2004 г. рост составил 218%, в том числе за счет роста индекса физического объема производства 105% и за счет роста цен 113%.

В то же время объем валовой сельскохозяйственной продукции на один гектар пашни в последние два года снизился: если в 2008 г. (максимальный) он составлял 45 тыс. тенге, то в 2011 г. — 39,7 тыс. тенге.

Значительно улучшилось финансовое состояние сельхозтоваропроизводителей. По сравнению с 2004 г. удельный вес убыточных предприятий снизился с 40% по крестьянским хозяйствам и 73% по сельхозпредприятиям соответственно до 14 и 13%.

Низкий уровень технической и технологической оснащенности агропромышленного комплекса является основным фактором сдерживания роста производства его продукции.

За последние годы во всех категориях хозяйств области наблюдается устойчивый рост поголовья скота и птицы, однако уровня 2002 г. еще не достигнуто. Приоритетными отраслями признаны следующие отрасли животноводства: молочное и мясное скотоводство, овцеводство, мараловодство.

Таблица 1

**Численность поголовья сельскохозяйственных животных и птицы
(во всех категориях хозяйств), тыс. голов**

Показатель	2002 г.	2005 г.	2009 г.	2011 г.	2012 г.	2012 год, в % к		
						2002 г.	2005 г.	2009 г.
Крупный рогатый скот	809,0	491,6	607,3	706,0	734,9	90,8	149,5	121
в т.ч. коровы	365,0	225,6	271,3	302,7	310,2	84,9	137,5	114,3
Овцы и козы	2491,1	933,5	1227,2	1587,6	1751,9	70,3	187,7	142,7
Свиньи	138,0	59,0	122,5	106,0	100,1	72,5	169,7	81,7
Лошади	220,4	112,4	118,6	140,1	148,4	67,3	132	125
Маралы	14,5	11,4	10,7	12,0	11,7	80,6	102,6	109
Птицы	1952,2	1723,0	2710,3	2830,8	2830,2	144,9	164,3	104,4

Наметились позитивные сдвиги в росте поголовья племенного скота. По сравнению с 2009 г. поголовье племенного скота молочного направления возросло на 21%, в овцеводстве — в 3,6 раза, в коневодстве — на 20%, маралов на 9%.

Однако, несмотря на увеличение поголовья племенного скота, все еще низкой остается его удельный вес к общей численности скота: крупного рогатого скота (КРС) — 3,6%, овец — 2,9%, лошадей — 0,4%, свиней — 0,5%.

Таблица 2

Численность племенных хозяйств (количество единиц)

Вид животных	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
КРС всего	11	16	16	17
В т.ч. молочных пород	7	12	12	12
Мясных пород	4	4	4	5
Овцы	4	6	8	11
Лошади	4	4	4	4
Свиньи	1	1	2	2
Маралы и олени	3	4	4	4
Птица	-	-	-	1
ВСЕГО	23	31	34	39

За последние три года в области дополнительно создано 16 племенных хозяйств, в том числе на основе закупа племенного поголовья было создано два хозяйства.

Для улучшения породности скота в 90 населенных пунктах организованы пункты искусственного осеменения крупного рогатого скота, двумя дистрибьютерными центрами реализуется в год 76 тысяч доз семени быков-производителей, проверенных по качеству потомства.

Реализацией племенного молочного скота занимаются два племзавода и 10 племенных хозяйств, в том числе 7 хозяйств по разведению палево-пестрого скота и 4 хозяйства по разведению черно-пестрой породы (крестьянское хозяйство «Белокаменское» Шемонаихинского района разводит скот двух пород). Ими реализовано более 1,6 тыс. голов племенного ремонтного молодняка. Поголовье молочного племенного стада симментальской породы по состоянию на 1 января 2013 г. составляло 13632 головы, из них маточное — 5039, черно-пестрой породы — 5942, маточное — 2310 голов.

Основной породой крупного рогатого скота мясного направления продуктивности в хозяйствах области является казахская белоголовая.

Племенное стадо этой породы составляет 7116 голов, из них маточное — 2984 голов.

В овцеводстве преобладает казахская курдючная грубошерстная порода (племенное поголовье — 34670 голов, из них маток — 23045), казахская курдючная полугрубошерстная, где племенное поголовье составляет 11759, в т. ч. маток — 8298 голов. Наименее распространены алтайская порода и тонкая североказахстанская меринос. Для развития этих двух направлений пород в области имеется по одному племенному хозяйству с поголовьем племенных животных соответственно 2473 голов (маток — 1368) и 2424 (маток — 1500).

Два племенных хозяйства занимаются разведением свиней породы «крупная белая», где поголовье составляет 572 голов (102 матки).

Поголовье племенных лошадей породы «чистокровная верховая» составляет 40 голов (10 конематок), казахского типа «джабе» — 543 голов (134 конематки), кабинского типа 169 голов (69 конематок).

Для развития уникальной отрасли животноводства — пантовое оленеводство и мараловодство — в области создано 4 племенных хозяйства с поголовьем 7115 голов (2647 — маток).

С ростом поголовья скота и птицы принимаются меры и по увеличению его продуктивности. По сравнению с 2005 г. надой молока на одну фуражную корову увеличился на 21,3%, настриг шерсти с одной овцы на 8,3%, яйценоскость кур на 22,7%, приплод животных вырос: телят на 9,2, ягнят — 5,5, поросят — 13,8, жеребят — 11,8%.

Это позволило увеличить объемы производства основной продукции животноводства, а также поголовья скота и птицы: КРС на 10,2%; овец и коз на 14,2; свиней на 29; лошадей на 28; маралов на 12; птицы на 27,2%; рост производства объемов животноводческой продукции; увеличение доли племенного скота в общей структуре стада: КРС до 6%, овец и коз до 4%, лошадей до 2,1%, свиней до 3%. Планируется увеличение производства продукции животноводства в 2017 г. к уровню 2012 г. по мясу на 26%, молоку на 9,9%, яйцу на 5,3%, шерсти на 17,6%; повышение конкурентоспособности продукции животноводства и повышение экспортного потенциала; насыщение внутреннего рынка животноводческой продукцией.

А. Абжанова

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Научный руководитель — С. Т. Зиядин, д. э. н.*

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Электронные деньги — это денежные обязательства их эмитента (банка), хранящиеся в электронной форме на электронном носителе. Закон Республики Казахстан впервые вводит понятие «электронные деньги» и закрепляет их правовой статус. Использование электронных денег, согласно принятому закону, отнесено к способам осуществления платежей наряду с другими платежными инструментами, такими как платежные карточки, чеки, векселя, платежные поручения и т. д. Электронные деньги в Казахстане узаконены. Так, 21 июля 2011 г. глава государства подписал закон «О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег», регулирующий их обращение в стране. Соответствующие поправки были внесены в законы «О Национальном банке РК», «О банках и банковской деятельности в РК», «О платежах и переводах денег». А также в Налоговый кодекс и Кодекс об административных правонарушениях РК [1].

Электронные банковские услуги — это новый способ, качественно иной уровень осуществления банковской деятельности, который заключается в проведении банковских операций удаленно по таким каналам связи, как компьютеры с выходом в Интернет, телефоны, электронные терминалы, включая интернет-киоски. По используемым для этого способам можно выделить несколько основных направлений развития электронных банковских услуг [2].

Телефонный банкинг создан на основе банковской системы голосовых сообщений. Система «Банк-Клиент» — дистанционное обслуживание клиента (юридического лица) благодаря установке специального программного обеспечения. Интернет-банкинг — оказание дистанционных услуг посредством Всемирной сети. Мобильный банкинг — удаленные услуги на основе мобильных технологий, а также Банковские услуги через автоматизированные терминалы самообслуживания. Многочисленные казахстанцы уже оценили их удобство, поскольку для каждого клиента дистанционные банковские услуги — это прежде всего значительная экономия времени и собственных организационных затрат на совершение банковских операций без очередей, удобство в использовании и доступность

банковских услуг 24 часа 7 дней в неделю и 365 дней в году, независимо от географического месторасположения.

Развитие таких услуг выгодно не только банкам и их клиентам, но и продавцам товаров и услуг. Благодаря явным преимуществам системы дистанционного доступа получают все большее распространение среди банков и их клиентов, поскольку сейчас Интернет становится неотъемлемой частью жизни многих казахстанцев. В свою очередь пользователи Интернета наращивают объективный спрос на совершение онлайн-покупок в Сети, а у предпринимателей появляется дополнительная возможность предоставлять свои услуги новым альтернативным способом. Учитывая, что преимущества использования электронных денег взаимовыгодны и безопасны для обеих сторон, то новые виды онлайн-услуг стремительно внедряются в ежедневный обиход каждого пользователя Сети.

Электронные деньги следует рассматривать как новый инструмент оплаты, позволяющий эффективно обслуживать торговые операции в сегменте электронной коммерции. Электронные деньги могут приобретать физические лица. Для этого необходимо предварительно внести в банк-эмитент соответствующую сумму денег в безналичной или наличной форме, после чего на полученную сумму банк-эмитент выпускает электронные деньги. Процедура производится путем загрузки на так называемый электронный «кошелек» пользователя эквивалентной стоимости внесенных им денег. В пределах этой суммы он может совершать торговые и иные операции в системе электронных денег. Эмитентом электронных денег имеет право выступать любой банк. При этом банк самостоятельно, в соответствии со своей внутренней бизнес-стратегией, принимает решения по выбору модели работы и организации инфраструктуры системы электронных денег. На мой взгляд, наиболее оптимальным и рациональным решением для дальнейшего развития рынка электронной коммерции является создание единой инфраструктуры электронных денег с подключением к ней всех заинтересованных эмитентов. Внедрение такой системы наиболее привлекательно для банков как с инвестиционной стороны, так и с позиции возможности расширения доступа потребителей к услугам.

Реализация этого предложения способствовала бы снижению общих издержек основных участников системы, повышению эффективности проведения платежей с использованием электронных денег в масштабе страны.

Для Казахстана внедрение электронных денег станет новым импульсом для дальнейшего развития электронной коммерции, поскольку их активное и повсеместное использование населением для совершения финансовых операций даст толчок развитию логистики и стимулированию торговых организаций по переходу на прием безналичных платежей. Национальный банк планирует в рамках этого направления ряд мероприя-

тий по формированию эффективно работающей и перспективной модели рынка электронных денег.

В то же время каждый банк вправе создавать собственную систему электронных денег, ориентированную на обслуживание торговых операций исключительно на внутреннем рынке. В этом случае у каждого банка, предоставляющего услуги по обслуживанию электронных денег, будут применяться различные технологии и стандарты передачи платежей. Однако такой подход приведет к возникновению определенных проблем, связанных с информационно-технологическим взаимодействием между различными банковскими системами и их клиентами. Появление на рынке нескольких не взаимодействующих друг с другом систем электронных денег может препятствовать широкому и быстрому внедрению электронной коммерции, затрудняя тем самым окупаемость инвестиций и дальнейшее технологическое развитие этих же систем. Их использование при проведении торговых и иных операций внутри страны между резидентами республики противоречит требованиям законодательства Республики Казахстан. При этом законодательство не ограничивает права граждан Казахстана быть участниками системы электронных денег иностранных компаний. Электронные деньги нерезидентов являются электронными единицами стоимости частных иностранных платежных систем. Они находятся в юрисдикции различных стран. В связи с этим казахстанские владельцы электронных денег иностранных систем законодательно не защищены, не имеют четких гарантий погашения их требований со стороны зарубежных компаний — иностранных эмитентов, и, соответственно, все риски граждане несут самостоятельно.

Развитие электронной коммерции — одна из приоритетных задач государственной политики в обеспечении населения доступными (из любого региона страны), а главное — безопасными платежными услугами. В этом направлении ведутся работы по решению комплекса вопросов. В частности, сейчас идет совершенствование законодательства в области электронной коммерции, направленное на решение проблемных вопросов правового характера. Пример этой работы — Закон «О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег». В документ были внесены поправки, регламентирующие вопросы выпуска и обращения электронных денег.

Сегодня можно акцентироваться на следующих проблемах, препятствующих интенсивному развитию сегмента интернет-платежей в республике. Первая из них — неразвитость платежного сервиса. Инструментом, способным придать новый толчок развитию рынка, являются электронные деньги, которые позволяют их владельцу использовать прозрачный инструмент, удобный по условиям механизма оплаты как для продавцов,

так и для потребителей. Вторым препятствующим фактором является неразвитость логистики — доставки товаров и услуг. Третий фактор — отсутствие явных стимулов по переходу торговыми организациями, предпринимателями страны к альтернативным on-line-продажам. Но эта проблема по прошествии времени будет решена, и многие казахстанцы в скором времени сами перейдут к этому виду сервиса. При решении этих и всех остальных составляющих появится хорошая возможность интенсивно развивать электронную коммерцию.

Электронные деньги не ориентированы на проведение платежей на крупные суммы, размер которых составляет несколько десятков тысяч долларов США и выше. Величина порогового значения максимально допустимой суммы одной операции была определена рабочей группой на этапе разработки законопроекта с участием субъектов рынка. Оплата по сделкам, сумма которых превышает указанный лимит, может осуществляться с использованием других платежных инструментов, в том числе с помощью платежных карточек [3].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении Правил выпуска, использования и погашения электронных денег, а также требований к эмитентам электронных денег и системам электронных денег на территории РК : Постановление Правления НБ РК от 26.08.2011 № 102.

2. Кляхина И. В. Внедрение новых платежных систем в Казахстане: вопросы развития и регулирования // Европейская наука XXI века. — Варшава, 2011.

3. Нос И. В Казахстане может остановиться платежная система с 2012 г. КазТАГ. — Астана, 2011.

Р. А. Аимкулов

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПРАКТИКА ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Развитие альтернативных источников финансирования для диверсификации мировой экономики является наиболее актуальным вопросом в период мирового финансового кризиса. Именно таким альтернативным источником может стать исламская финансовая система. Будучи менее подверженными рискам традиционной финансовой системы, исламские

финансы могут выступить в качестве способа диверсификации мировой экономики для преодоления глобального финансового кризиса [1; 2].

Особенностью исламской финансовой модели является наличие определенного ряда запретов, указанных в Коране. К основным из них относятся следующие:

- запрет ставки процента — рибха;
- запрет на намеренный риск, выходящий за пределы необходимого, и неопределенность в контракте — гарар;
- запрет спекулятивного поведения — мейсир.

Запрет на использование процентной ставки приводит к тому, что исламские финансовые институты должны генерировать прибыль, либо, являясь долевым участником, полностью разделяя риски, доходы или убытки партнера, либо занимаясь торговой деятельностью, извлекая наценку с перепродажи финансовых активов.

В 2009 г. Казахстан первым из стран СНГ разработал законодательство, регулирующее исламское финансирование. На тот момент Агентство РК по регулированию и надзору финансового рынка (АФН) и АО «Региональный финансовый центр города Алматы» прогнозировали, что к 2020 г. на долю исламского финансирования в экономике Казахстана будет приходиться 10% ВВП. Но это является самым оптимистическим прогнозом, поскольку в самих исламских странах доля исламского банкинга в ВВП составляет 20–26%, которое достигнуто было за 30–40 лет деятельности исламского финансирования в данном регионе. Прошло пять лет, однако исламское финансирование так и не стало активно развиваться, несмотря на значительный объем привлекаемых инвестиций, а также то, что большую часть населения Казахстана составляют мусульмане.

В феврале 2009 г. в РК был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организаций исламского финансирования» и была создана первая исламская финансовая компания АО «FATTAH FINANCE», планирующая запустить паевой фонд рискованного инвестирования «Исламский фонд «Амана». 31 марта 2009 г. в Абу-Даби вице-министром финансов РК Русланом Даленовым был подписан меморандум об осуществлении банковской деятельности на территории РК исламским банком «Аль-Хиляль». Это первый исламский банк, созданный на территории Республики Казахстан и СНГ. Банк имеет два филиала, в Астане и Шымкенте с головным офисом в Алматы, предлагая широкий спектр банковских продуктов, соответствующих правилам и принципам шариата для розничных и корпоративных клиентов.

С момента начала своей деятельности банк «Аль-Хиляль» инвестировал в различные проекты около \$ 50 млн. Это проекты в сфере транспорт-

ных перевозок, нефтяного сервиса, обслуживания железной дороги, перевозки и торговли нефтью.

В настоящее время в мире насчитывается около 300 исламских банков с суммарными активами около 700 млрд долл. США, темпы роста которых составляют в среднем 10–15% в год. Эффективная деятельность исламских банков, в отличие от традиционных, отражается не только в финансовых показателях, но и подтверждается исследованием МВФ 2008 г., в котором было рассмотрено финансовое состояние 77 исламских и 397 традиционных банков с примерно одинаковым уровнем капитализаций в различных странах за 12 лет. Исследование показало, что исламские банки на 1/3 эффективнее традиционных банков с капиталом менее 1 млрд долл. США и на 25% эффективнее банков, капитализация которых превышает 1 млрд долл. США. МВФ считает, что успешная деятельность этих банков заключается в индивидуальном подходе к клиентам и более качественной оценке рисков. Средняя доходность исламских финансовых институтов за 2008 г. составила 10–12% в США, 12–15% в Западной Европе и 15–20% в Восточной Европе.

К преимуществам исламского банкинга по сравнению с традиционным можно отнести:

- разделение риска между банком и клиентом;
- направленность на реальный сектор экономики;
- социальная направленность.

Исламские банки являются важнейшим элементом исламской финансовой системы. В исламской модели банки выполняют те же функции, что и в традиционной, западной: обеспечивают работу национальной платежной системы и выступают в качестве финансовых посредников.

Исламское финансирование в Казахстане все еще находится на начальном этапе развития: по нашим оценкам, в конце 2013 г. общий объем активов составлял менее \$ 200 млн. Лишь один исламский банк активно работает в этом направлении. Еще несколько финансовых компаний, выполняющих требования шариата (в том числе лизинговая компания, компания исламского страхования такафул и инвестиционный фонд), также имеют очень небольшой объем бизнеса в сегменте исламского финансирования.

Большая часть активов исламского финансирования приходится на АО «Исламский банк Al Hilal». В дальнейшем были приняты несколько дополнительных поправок в законодательство, одна из которых позволяла государству выпускать облигации сукук в 2011 г. В 2012 г. выпустил первые облигации сукук объемом 240 млн малазийских ринггитов в рамках программы общим объемом 1,5 млрд ринггитов.

В феврале 2009 г. в РК был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан

по вопросам организации и деятельности исламских банков и организаций исламского финансирования» и создана первая исламская финансовая компания АО «FATTAH FINANCE», планирующая запустить паевой фонд рискованного инвестирования «Исламский фонд „Амана“».

Такафул, или исламское страхование, — это система, основанная на принципах взаимной помощи (таавун) и добровольных взносах (табарру), предусматривающая коллективное и добровольное распределение рисков среди участников группы. В переводе с арабского языка это означает «взаимное предоставление гарантии». Такафул представляет собой форму страхования, удовлетворяющую принципам исламского права.

Такафул — это система, при которой страхователи за счет собственных средств создают специальный страховой фонд для предоставления взаимной финансовой защиты от определенных неблагоприятных событий в жизни. В случае наступления указанного неблагоприятного события у кого-либо из участников из средств фонда производится выплата страхового возмещения. Таким образом, участники страхового фонда разделяют все риски и убытки между собой. В случае появления дефицита в фонде солидарную ответственность по его покрытию будут нести участники за счет собственных (дополнительных) средств. Прибыль исламской страховой организации формируется исходя из типа выбранной модели управления такафул-фондом.

Изначально система такафул развивалась как альтернативная система страхования для мусульман, но со временем она показала, что наличие в данной системе страхования принципов шариата никоим образом не препятствует тому, чтобы немусульманское население также прибегало к услугам такафул-операторов. В настоящее время во всех странах, где функционирует исламское страхование, клиентами такафул-организаций являются как мусульмане, так и не мусульмане. К примеру, в Малайзии, где рынок исламского страхования является самым развитым в мире, большая часть клиентов такафул-организаций не являются мусульманами. Также продукты исламского страхования пользуются большой популярностью в Европе, в частности, в Великобритании. На сегодняшний день страны Европы и Центральной Азии рассматриваются ведущими экспертами как наиболее перспективные в плане развития системы исламского страхования.

На сегодняшний день средний рост исламского страхования во всем мире составляет около 25%, что выше показателя роста обычных страховых компаний. Число такафул-операторов, представленных более чем в 38 странах мира, превысило 180.

Ввиду отсутствия законодательства в 2010 г. без лицензии была зарегистрирована страховая компания ПК ОВСХ «Такафул», которая оказыва-

ет следующие виды услуг для физических лиц: медицинское страхование лиц, выезжающих за границу, страхование от несчастных случаев и добровольное медицинское страхование.

Для реализации программы ускоренного индустриального развития страны правительство привлекает иностранных инвесторов, в том числе из стран Организации исламского сотрудничества. Данные страны будут инвестировать средства для освоения наших природных богатств согласно исламским принципам финансирования. Естественно, будут возникать вопросы страхования проектов, людей и других рисков, возникающих в процессе производственной деятельности. Для этого и создаются исламские страховые компании такафул с участием иностранных партнеров. Сильный интерес к открытию такафул-компаний в РК проявили такие страховые компании, как Brunei Takaful и малазийская государственная компания Malaysia Takaful, имеющие огромную капитализацию. Наличие такафул-компаний с брунейским участием позволит Брунею открыть канал для своих инвестиций в евразийское экономическое пространство и даст хороший пример королевским семьям стран Залива инвестировать в РК.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Одиерно Х. С. Исламское страхование и его регулирование // Рынок страхования. — 2012. — № 3.
2. Рыскулов А. Исламское страхование (такафул): пять ключевых принципов // РЦБК. — 2010. — № 11.

Ш. Айткожин, А. Голымова

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Научный руководитель — Ш. Б. Узбаканова*

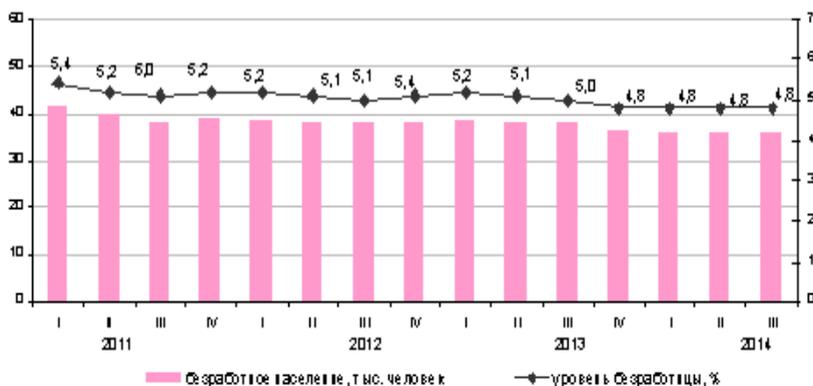
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН (НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

В Республике Казахстан одним из наиболее привлекательных регионов с точки зрения формирования и развития кластерных структур является Восточно-Казахстанская область (ВКО), которая образована в 1932 г. Территория области, протянувшаяся на 283,3 тыс. кв. км, расположена в бассейне верхнего Иртыша, граничит на юге с Китаем и Алматинской областью, на северо-востоке — с Россией, на западе — с Карагандинской и Павлодарской областями.

Современная экономика Восточно-Казахстанской области за последнее время характеризуется в основном позитивными тенденциями. Происходит рост большей части рассматриваемых социально-экономических показателей за 2011–2014 гг.

Отмечается стабильный рост занятости населения области. Численность населения, занятого в экономике области в 2006 г., составила 704,4 тыс., и увеличилась по сравнению с 2003 г. на 15,1 тыс. чел., или на 5,1%. Уровень занятости населения достиг 93,1 против 92,7% [1].

Одним из факторов, оказывающих влияние на состояние рынка труда, является безработица. Динамика ее уровня характеризуется ежегодным снижением. По данным выборочного обследования, уровень безработицы снизился с 7,3 до 6,9% в 2006 г. Численность безработного населения за 2006 г. составила 52,4 тыс. чел. (рис.).



Среднегодовой темп роста показателей, характеризующих население ВКО и его трудовой потенциал, тыс. чел.

Численность безработных (лиц в возрасте 15 лет и старше, которые не имели доходного занятия, активно его искали и были готовы приступить к нему) в 3-м квартале 2014 г. составила 35,9 тыс. чел. Уровень безработицы сложился 4,8% (в 3-м кв. 2013 г. — 5,0%). На долю женщин приходилось 51,4%, мужчин — 48,6% безработных. Уровень безработицы у женщин — 5,1%, у мужчин этот показатель — 4,6% [1].

Численность экономически неактивного населения в 3-м квартале 2014 г. составила 359,8 тыс. чел. Основную долю среди экономически неактивного населения составляли пенсионеры и престарелые — 46,7%, учащиеся и студенты дневной формы обучения — 31,8%. Уровень экономической неактивности (пассивности) составил 32,6%.

Восточный Казахстан является промышленно развитым регионом с высоким уровнем индустриального развития. Основная сумма валовой добавленной стоимости производится в промышленности.

В связи с этим определяющее значение в росте ВРП области имеет рост индекса физического объема промышленного производства. За последние годы по сравнению с другими областями индекс физического объема промышленного производства был сравнительно невысоким: в 2012 г. 105,5% (в 2011 г. — 103,0%, 2014 г. — 104,8%). Это значительно повлияло на рост ВРП области.

Промышленность. Объем производства промышленной продукции составил 806,9 млрд тенге, или 109,9% к соответствующему периоду 2013 г. Индекс физического объема — 101,4%.

Сельское хозяйство. Объем валовой продукции сельского хозяйства составил 192,3 млрд тенге, или 103,4% к аналогичному периоду 2013 г. Индекс физического объема — 103,1%.

Малое и среднее предпринимательство. Количество активных субъектов малого и среднего бизнеса составило 72,2 тыс. единиц со снижением на 4,1% к аналогичному периоду 2013 г.

Инвестиции в основной капитал составили 207,4 млрд тенге, что на 12,9% выше аналогичного периода 2013 г. Индекс физического объема — 110,8%.

Объем строительных работ составил 92,6 млрд тенге, или 107,2% к соответствующему периоду 2013 г. Индекс физического объема — 106,7%.

Внешнеторговый оборот за январь-сентябрь 2014 г. составит 2288 млн долл. США, что на 10,2% меньше соответствующего периода 2013 г., в том числе экспорт — 1369,6 млн долл. США (на 12,3% ниже соответствующего периода 2013 г.), импорт — 918,4 млн долл. США (снижение на 7% к соответствующему периоду 2013 г.).

Должно сложиться положительное сальдо внешнеторгового баланса в сумме 451,2 млн долл. США (в январе-сентябре 2013 г. — 574,5 млн долл. США).

Индекс потребительских цен в январе-сентябре 2014 г. сложился на уровне 105,7%, что на 3 процентных пункта выше аналогичного периода предыдущего года.

Налоги и бюджет. В государственный бюджет поступило 126,0 млрд тенге налогов и других обязательных платежей, или 103,6% к прогнозу, в том числе в республиканский бюджет поступило 68,9 млрд тенге (105,8%), местный — 57,1 млрд тенге (101,2%).

Социальная сфера. Уровень фиксированной безработицы за 2-й квартал 2014 г. — 4,8%. Численность граждан, проживающих ниже черты бедности, по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. сократилась на 1413 чел. (15,7%) и составила 7588 чел.

Среднемесячная заработная плата за январь-август 2014 г. составила 95402 тенге, что на 8,7% выше аналогичного периода 2013 г.

Здравоохранение. Всего на развитие сферы здравоохранения на 2014 г. выделено 50,9 млрд тенге, освоено 99,6%.

Образование. На развитие системы образования на 2014 г. предусмотрено 81,3 млрд тенге, на октябрь 2014 г. запланировано 60,4 млрд тенге, освоено 60,1 млрд тенге, или 99,5% [2].

Восточно-Казахстанская область — регион с хорошо развитой сетью автомобильных и железнодорожных сообщений с южными и центральными районами РК, Сибирским регионом России и Китаем, что отражается в росте показателей грузового и транспортного оборота. Транспортный комплекс области представлен автомобильным, железнодорожным, внутренним водным, воздушным и городским электрическим видами транспорта.

Основным видом используемого в области транспорта является автомобильный транспорт, им перевозится почти весь объем грузов и пассажиров. Динамика перевозок в области свидетельствует об их ежегодном увеличении. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. транспортом области перевезено на 4,6% больше грузов и на 4,5% — пассажиров. Грузооборот возрос на 15,7%, пассажирооборот — на 11,7%.

Восточно-Казахстанский регион богат природными ресурсами. По богатству недр он стоит наравне с Уралом. Главное богатство — многокомпонентные полиметаллические руды. Основными металлами являются свинец, цинк и медь, а попутными — золото, серебро, сурьма, ртуть, кадмий, вольфрам, молибден, висмут, таллий, индий, теллур, ниобий и другие редкие металлы. Кроме полиметаллических руд, в горах Алтая имеются месторождения олова, тантала, титана, магния, никеля и кобальта. Балансовые запасы руд цветных металлов сконцентрированы в 23 разведанных месторождениях, расположенных в Риддерском, Зырянском, Прииртышском горнорудных районах.

В республиканской структуре добычи полиметаллических руд Восточному Казахстану принадлежит ведущее место. В 2013 г. в области добыто 96,7% республиканского объема добычи медно-цинковой руды; 76,8% — свинцово-цинковой руды; 54,7% — золотосодержащей руды; произведено 84,4% объема цинковых концентратов; 83,7% — свинцовых; 76,3% — золотосодержащих; 47,7% — медных концентратов.

Каждая четвертая тонна республиканского объема известняка и гипса, третья — глины и каолина, двенадцатая — природных песков была добыта в пределах Восточно-Казахстанской области. Горнодобывающая промышленность является сырьевой базой для производства большинства строительных материалов.

Леса Восточного Казахстана занимают 1,8 млн га с общим запасом насаждений 167,7 млн куб. м (70% лесных насаждений республики). При этом, по данным местного департамента природных ресурсов, доля спелых и перестойных лесов достигает 40%, что негативно влияет на экологическое состояние зеленых массивов. Ежегодная расчетная лесосека по лиственным породам составляет свыше 425 тыс. кубов, по хвойным — 270 тыс. кубов. В Семипалатинских ленточных борах заготовка горельника, разрешенного в объеме 105 тыс. кубов в год с учетом общей площади сгоревшего леса, может составить 1,3 млн кубов [3].

Значительна также площадь земель сельскохозяйственного назначения (24,85% территории области), что создает предпосылки для развития сельского хозяйства.

Впервые в Казахстане на базе Восточно-Казахстанского государственного университета им. Д. Серикбаева создан и успешно функционирует региональный научно-технологический парк «Алтай» — главный образующий элемент инновационной инфраструктуры «университета-технопарка». Зона высоких технологий создана на территории 66 га и представляет собой крупный региональный многопрофильный кластер науки, образования и производства. Программа развития зоны на 2005–2015 гг. разработана совместно с областным акиматом и АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий». Ее обособленная территория и инфраструктура обеспечивают полный цикл создания и внедрения инновационной продукции: от генерации идеи до ее коммерциализации.

Таким образом, проведенная оценка социально-экономического развития Восточного Казахстана позволяет сделать вывод о том, что он обладает рядом региональных уникальных особенностей, которые могут быть успешно применены в процессах кластеризации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Восточный Казахстан в цифрах 2013: ежегодный статистический сборник на казахском и русском языках / Управление статистики Восточно-Казахстанской области. — Усть-Каменогорск, 2014.
2. Валовой региональный продукт ВКО за 2013 год. — Усть-Каменогорск, 2013.
3. Программа развития Восточно-Казахстанской области до 2015 года. — Усть-Каменогорск, 2006.

Р. К. Алимханова

Инновационный Евразийский университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

При переходе к рыночной экономике возникло множество проблем, которые надо было как можно быстрее решать. Прежде всего следовало определить права собственности и решить, кому будет дозволено владеть предприятиями, находящимися в собственности государства, каким образом, с помощью какого механизма и по каким ценам будет осуществляться передача собственности. Следовательно, важно также создать рынки капитала, банковскую, финансовую и валютную системы. Надо было разработать эффективные системы планирования бухгалтерского учета, которые позволят производить оценку стоимости фирм и наиболее объективно судить о результатах их деятельности. Требовалось подобрать и обучить менеджеров, способных работать в условиях рыночной системы и вести конкурентную борьбу в собственной стране и на мировом рынке.

Стояла задача выработать политику в вопросах конкуренции и регулирования и найти способ разрешения проблем, возникающих вследствие того, что простая приватизация гигантских неэффективных предприятий порождает систему гигантских неэффективных частных монополий.

Большинство этих проблем в полной мере относится к малому бизнесу, а именно: недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств; трудности с получением банковских кредитов; нехватка квалифицированных кадров бухгалтеров, менеджеров, консультантов; сложности с получением помещений и крайне высокая арендная плата [1]. Главная цель — выявление источников чрезмерных административных барьеров в развитии предпринимательства.

Дело в том, что среди проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса, на втором месте после налогового бремени стоят чрезмерные административные барьеры. Они не только мешают развитию предпринимательства, но и создают другую проблему, вынуждая предприятия малого бизнеса уходить в теневую экономику.

Основная проблема — недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая; отсутствие подготовленных предпринимателей. У основной массы населения, жившей «от полочки до полочки», не могло образоваться резерва средств, необходимого для начала собственного дела. Эти средства надлежит отыскать.

В настоящее время малый бизнес находится в условиях, весьма отдаленных от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям. Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности предприятий малого бизнеса, нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право этим предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению.

Тем не менее отечественный малый бизнес имеет перспективы дальнейшего развития. Самое главное — создать благоприятные условия для развития малого бизнеса. Прежде всего оградить малый бизнес от бюрократии, сделать как можно проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок. По возможности максимально искоренить коррупцию, которая не только опасна с моральной точки зрения, но и препятствует экономическому росту, существенно удорожает производство.

Необходимо существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Особенно это важно для начинающих предпринимателей, в первую очередь в таких видах, как инновационная, строительная и ремонтно-строительная, медицинская. Сосредоточить внимание на концентрации всех финансовых средств, предназначенных для поддержки малого бизнеса. Нужна более энергичная работа по развитию инфраструктуры малого бизнеса. Речь идет о дальнейшем развитии банковской системы, о формировании различных фондов поддержки малого бизнеса. Каждое малое предприятие должно иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов, по любой другой проблеме.

В настоящее время конкуренция является серьезной проблемой. Такое внимание к конкуренции свидетельствует о том, что предпринимателей больше волнует поведение конкурентов, чем поведение чиновников. Приспосабливаться к конкуренции придется постоянно.

Любому предприятию нужна государственная поддержка как при создании, так и при развитии своего малого бизнеса.

В целях дальнейшего развития малого предпринимательства определены основные направления поддержки малого бизнеса на ближайшую перспективу, в том числе формирование предпринимательского климата, конкурентной среды, системы общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор к созданию производств с высокой добавленной стоимостью. Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и дру-

гих фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малого предпринимательства [2].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Малый бизнес. Организация, экономика, управление : учебное пособие для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. — 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2003.

2. Государственная программа развития и поддержки бизнеса в РК на 2004–2006 годы.

Ж. Т. Атабаев

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА

Фискальная и монетаристская концепции исходят из того, что государство должно воздействовать на макроэкономическую ситуацию, влияя на совокупный спрос. Однако подход к регулированию спроса разный. Фискальная политика, воздействуя на компоненты совокупного спроса (потребительские расходы, инвестиции и государственные закупки), может подтолкнуть его к расширению или, наоборот, придержать его. Денежная политика регулирует совокупный спрос путем воздействия на количество денег в обращении.

Координация политики необходима для любой экономики независимо от ее уровня развития. Однако она принимает различные формы, на которые влияют специфика и конкретное состояние экономики, включая степень развитости финансового рынка, валютного режима и другие институциональные характеристики.

Одним из ключевых шагов в этом направлении Нурсултан Назарбаев назвал обеспечение благоприятного макроэкономического климата.

«На протяжении более десяти лет Казахстан шаг за шагом выстраивал стабильную макроэкономическую среду. По этому показателю в глобальном индексе конкурентоспособности мы уже входим в первую тридцатку стран, заняв 23-е место в 2013 г.», — отметил Президент РК [1].

Координация денежно-кредитной и фискальной политики должна осуществляться по нескольким направлениям. Во-первых, основным условием при реализации данных политик является следование единой долгосрочной цели, или ориентиру. Данной целью может служить вхождение Казахста-

на в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира. Для достижения данной цели должны реализовываться отдельные задачи, например, сохранения высокого и устойчивого роста ВВП, снижение уровня инфляции, повышение благосостояния населения, уменьшение дефицита бюджета и подобное путем проведения соответствующей государственной политики.

Во-вторых, для тесной координации фискальной и денежно-кредитной политики необходимо согласование ключевых предположений и допущений, которые лежат в основе прогнозов основных макроэкономических показателей, а также корректировки этих прогнозов. Зачастую расхождения именно в предположениях и допущениях по тенденциям показателей приводят к существенным различиям в прогнозах и, в конечном итоге, расхождениям в направлении принимаемых мер. Так, в последние несколько лет проводится, с одной стороны, экспансионистская бюджетная политика, направленная на значительный рост расходов бюджета, а, с другой стороны, ограничительная денежно-кредитная политика, характеризующаяся мерами по ее ужесточению. Разнонаправленность мер данных политик не позволяет обеспечить снижение уровня инфляции.

Тем не менее координация денежно-кредитной и фискальной видов политики не предполагает их подчинение друг другу. Независимость Национального Банка от органов представительной и исполнительной власти закреплена Законом Республики Казахстан от 30 марта 1995 г. «О Национальном Банке Республики Казахстан».

Правительство Казахстана не скрывает оптимизма касательно перспектив роста отечественной экономики (табл.) на 2014 г. Однако с большой долей уверенности можно утверждать, что обеспечить рост экономики на 6–7% при прогнозируемой правительством цене на нефть в 90 долл. за баррель не удастся. Фьючерсы на североморскую нефть марки Brent 16 декабря 2014 г. понизились до 59,39, WTI — до 54,82 доллара за баррель [2]. Падение цен до такого уровня, кроме прочего, отразится на снижении стоимостных объемов экспорта, профицита текущего счета платежного баланса, налоговых поступлений в бюджет.

По мнению S&P, Казахстан до сих пор зависит от нефтяного сектора, который напрямую обеспечивает более 13% ВВП, свыше 50% доходов и 60% экспорта Казахстана [3].

Казахстан является одним из лидеров по макроэкономическим параметрам роста не только среди государств СНГ, но и стран, в которых осуществляется трансформация экономических систем. Действительно, в последние годы в республике происходит оживление производства, экономика характеризуется высокими темпами роста. Так, среднегодовой темп роста ВВП за последние семь лет составляет порядка 10%. Сравнительный анализ динамики роста в транзитных экономиках показывает, что изме-

нения реального ВВП в Казахстане выше, чем в государствах Центральной и Восточной Европы. Однако совершенно очевидно, что такое сравнение имеет больше показательный, чем содержательный характер [4, с. 83].

Инвестиции в основной капитал, чистый экспорт и совокупный объем производства в Республике Казахстан, млрд тенге

Показатели Годы	Инвестиции в основной капитал	ВВП в текущих ценах	Норма инвестирования в основной капитал	Реальный рост ВВП, % к предыдущему году
2003	1327,864	4611,9	0,288	109,3
2004	1703,684	5870,1	0,290	109,6
2005	2420,976	7590,6	0,319	109,7
2006	2824,523	10213,7	0,277	110,7
2007	3392,122	12849,8	0,264	108,9
2008	4210,878	16052,9	0,262	103,3
2009	4585,298	17007,6	0,270	101,2
2010	4653,528	21815,5	0,213	107,0
2011	4985,90	27300,5	0,182	107,5
2012	5455,0	30220,0	0,180	105,0
2013	6072,7	33520,0	0,181	106,0

В целом, в 2006–2013 гг. наблюдалось снижение показателя нормы инвестирования, что в дальнейшем может привести к еще большему снижению совокупного дохода в экономике. По разным оценкам, для стран с переходной экономикой минимальное пороговое значение валовых инвестиций составляет 25% от ВВП. В противном случае нарушается нормальный процесс воспроизводства и конкурентоспособности национальной экономики. С учетом же морального и материального износа основных фондов эту цифру желательно поддерживать на уровне 30–40% [5, с. 4].

Ускорение роста отечественной экономики не отразилось адекватным образом на повышении уровня жизни населения, темпы прироста заработной платы и доходов населения в реальном измерении по сравнению с предыдущим годом снизились в разы. Согласно предварительным данным статистиков, в минувшем году среднемесячная заработная плата в Казахстане составила 108640 тенге и увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 7,5 и 1,6% соответственно в номинальном и реальном

выражении. Среднемесячные денежные доходы населения выросли соответственно на 9,0 и 3,%, составили 56245 тенге. В долларовом эквиваленте размер средней зарплаты в стране превысил 710 долл., денежных доходов составил около 370 долл. США [6].

МВФ в своем недавнем докладе отметил, что низкие темпы развития мировой экономики, падение цены на нефть, а также перенос сроков добычи нефти на Кашагане приведет к тому, что экономический рост в РК в 2015–2016 гг. составит 4,5–5,5%. При этом была сделана настораживающая оговорка: «Риски в отношении прогноза связаны в основном с его возможным ухудшением, что прежде всего обусловлено ценами на нефть и неопределенностью ситуации в регионе» [3].

В Казахстане ставка должна делаться на то, что может обеспечить устойчивый рост и развитие страны в долгосрочной перспективе. И на наш взгляд, это инвестиции в развитие человеческого капитала и структурные изменения в экономике, а также формирование эффективной институциональной среды со встроенными высоконравственными ориентирами. Мы часто говорим о зеленой, инновационной, наукоемкой экономиках, но нам в первую очередь необходимо строить нравственную экономику.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Стабильность, привлекательность и взаимная выгода. 13 июня 2014 года [Электронный ресурс]. — URL: <http://thenews.kz/2014/06/13/1612760.html>
2. Цены на нефть продолжают падать. 17 декабря 2014 года. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.dw.de/D1%8C/a-18136259>.
3. Досым Сатпаев: Казахстан как зал тревожного ожидания. 12 декабря 2014 года [Электронный ресурс]. — URL: http://forbes.kz/process/expertise/dosyim_satpaev_kazahstan_kak_zal_trevojnogo_ojidaniya?utm_campaign=3919680&utm_medium=banner&utm_content=13067976&utm_source=news.mail.ru
4. Сабден О. Конкурентоспособная экономика и инновации : монография. — Алматы, 2009.
5. Рамазанов Нигмат. Эффект базы сравнения // Деловая неделя. — 2010. — № 40 (918). — 22 окт.
6. Рамазанов Нигмат. Рост ВВП составил 6% // Деловая неделя. — 2014. — № 8 (1082). — 28 февр.

О. Атахан

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Научный руководитель – С. Т. Зиядин, д.э.н.*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСВОЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

На сегодняшний день основной проблемой конкурентного развития экономики является обеспечение самодостаточности национальной системы хозяйствования, ее целостности. Это достигается посредством обеспечения прогрессирующей систематизации основных элементов хозяйствующей системы, гармоничного взаимодействия основных ее подсистем. Центральным звеном в данной системе является государство, политика которого направлена прежде всего на обеспечение этой целостности, а результатом будет формирование конкурентоспособной экономики. Одним из главных факторов эффективного функционирования экономики в современных условиях являются форсированная модернизация и развитие инноваций.

В первую очередь государство, формируя свою национальную инновационную систему, работает в следующих направлениях:

- определение научно-технологических приоритетов;
- разработка механизмов инновационного развития;
- проведение прогноза технологического развития и установление благоприятной экономической и правовой среды;
- развитие инструментов косвенного стимулирования инновационного развития;
- участие в развитии инновационной инфраструктуры;
- развитие исследований и разработок;
- совершенствование системы образования;
- стимулирование партнерства науки с частным капиталом и др.

Отсутствие комплексного, системного подхода к управлению инновационными процессами сдерживает развитие инновационного потенциала страны, не позволяет правильно обозначать приоритеты его дальнейшего развития. В странах сложилась закрытая научно-технологическая система, которая не направлена на коммерциализацию знаний и по существу выступает сдерживающим фактором в дальнейшем развитии страны.

Анализируя современное состояние отечественной науки, можно обнаружить старые ее «болезни», такие как неудовлетворительное финансирование, слабая система взаимодействия научно-исследовательской деятельности и производства, отсутствие эффективной кооперации в ис-

следованиях и разработках, глубокой интеграции науки и образования.

Низкий уровень оплаты научного труда и недостаточная развитость процессов конкуренции исполнителей и коллективов при распределении финансовых средств в научно-технической сфере являются другой важной проблемой, существенно снижающей эффективность инновационной деятельности страны [1].

Поэтому нужно активное развитие инноваций в рамках сотрудничества и тесного взаимодействия различных групп общества и прежде всего предпринимателей, ученых, представителей сферы образования и органов исполнительной и законодательной власти.

Необходимость регулирования инновационных процессов государством вызвана в первую очередь их возрастающим значением для экономики и общества в целом. Под влиянием инноваций меняется структура экономики. Ведь за счет роста эффективности использования ресурсов часть их высвобождается и перераспределяется в другие сферы деятельности. Например, доля занятых в сельском хозяйстве сокращается, а в секторе услуг — возрастает. Кроме того, инновации выступают непосредственной причиной возникновения новых производств, отраслей и постепенного отмирания уже существующих.

Инновации изменяют и экономическую организацию общества. Появляются новые общественные институты и хозяйственные организации (например, венчурные фирмы), трансформируется содержание взаимосвязей между ними. Происходят сдвиги в структуре собственности. Совершенствуются технологии управления: вертикальные воздействия во все большей мере дополняются и заменяются горизонтальными.

Инновационные процессы приобретают все большее социальное значение. Генерируемый нововведениями экономический рост не только позволяет повысить уровень жизни населения, но и способствует решению проблем занятости за счет создания новых высокооплачиваемых рабочих мест, повышению уровня образования и здравоохранения. Кроме того, в нынешний исторический период процесс распространения инноваций является одним из элементов, связывающих различные социальные и экономические субъекты в единое целое, обеспечивающих единство нации, во многих случаях смягчающих социальные противоречия и конфликты.

Интенсивность инновационных процессов в современном мире значительно обострила экологические проблемы. Антропогенная нагрузка на окружающую среду по ряду направлений приближается к критической черте, за которой неизбежно нарушение нормального кругооборота веществ в природе. С другой стороны, только с помощью инноваций возможно гармонизировать отношения между человеком и природой.

Ведь именно научно-технические достижения позволяют уменьшить использование невозполнимых ресурсов и вредные выбросы путем рационализации структуры производства и потребления, а также распространения рециклических технологий. Эти проблемы особенно актуальны в свете принятия мировым сообществом концепции устойчивого развития в XXI в., предусматривающей стабильное экологическое равновесие.

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов обусловлена не только их общенациональным значением, но и экономическим содержанием. С одной стороны, в рыночной экономике инновации — основное средство увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. С другой стороны, в условиях действия классических рыночных механизмов получение научно-технических результатов и их внедрение в хозяйственную практику существенно затрудняются. Опыт зарубежных стран с рыночной экономикой показывает, что в вопросах научно-технического развития нельзя полностью полагаться на автоматизм рынка. Использование нововведений не может быть лишь частной проблемой того или иного предприятия или региона, оно во все большей степени приобретает общественный характер, поскольку социально-экономические перспективы развития той или иной страны все сильнее зависят от того, насколько органично протекают там инновационные процессы. Приоритет централизованных методов управления инновационными процессами доказан мировой практикой.

Надо отметить, что все вышеизложенное позволяет говорить о том, что правительство четко видит перед собой цели индустриально-инновационной политики и не намерено отступать от намеченного пути. Не дожидаясь получения результатов от принимаемых программ, оно принимает новые, более прогрессивные документы в рамках очерченного курса. Такая бескомпромиссность правительства оправдана в условиях глобальной конкуренции, но ему стоит задуматься над эффективностью принимаемых мер и необходимостью исполнения других своих функций. Ведь государственное управление инновационной деятельностью подразумевает не только стратегическое планирование и формирование необходимой нормативно-правовой базы. Правительство должно осознавать, что отечественный бизнес не готов взять на себя ответственность за освоение и распространение инноваций, определяющих конкурентоспособность общества, что отечественная наука должна предлагать «прорывные» технологии, а отечественное образование — формировать необходимый для «прорыва» кадровый потенциал. Во всех этих направлениях государство должно создать необходимые стартовые позиции. В против-

ном случае казахстанская инновационная политика рискует оказаться политикой на бумаге [2].

Инновации, активизированные таким образом, будут инородным элементом в системе функционирования частного бизнеса, навязанным ему сверху. А инновации являются естественным следствием развития целостной системы хозяйствования. Поскольку в национальной экономике эти процессы не наблюдаются, имеют место прогрессирующая изоляция, а значит, снижение конкурентоспособности. И этот факт является основанием для активизации государственной политики стимулирования инноваций в любом случае. Положительный эффект от внедрения инноваций под влиянием государства, на мой взгляд, превзойдет отрицательные последствия от вмешательства государства в данные процессы.

В этом плане необходимо развивать те формы активизации деятельности предприятий, которые будут усиливать их позиции, удовлетворять потребности и интересы отечественных макросубъектов. Смена модели экономического развития должна быть связана с настройкой системы государственного управления всего процесса расширенного воспроизводства, начиная с фазы научно-технической подготовки воспроизводства и заканчивая конечным потреблением. В данной связи необходимо усилить факторы инновационного роста посредством разработки эффективного механизма законодательного, налогового, финансового обеспечения инновационных процессов. Данный этап представляет собой проведение крупного структурного разворота экономики с учетом современных тенденций в мировом хозяйстве. Речь идет по существу о необходимости разработки стратегии новой индустриализации, рассчитанной на долгосрочный период реализации. Должен работать эффект «инновационного мультипликатора», который позволит задействовать совокупность потенциально возможных научных, технологических, институциональных нововведений, благодаря которым сформируется экономика самодостаточного типа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тургимбаева А. Н. Проблемы и перспективы инновационного развития в Казахстане // Вестник КАСУ. — 2006. — № 4.
2. Раисова Л. Ф., Кайгородцев А. А., Кенжегузин М., Нурлыбаева Н. Финансово-экономические условия активации инновационной деятельности // Экономика и статистика. — 2002. — № 4.

В. В. Аторин

Алтайский институт финансового управления

Научный руководитель — В. И. Пермяков, старший преподаватель

ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ВНУТРИРОССИЙСКИЙ РОЗНИЧНЫЙ РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ

Удручающая стабильность

Рост цен на бензин обсуждается в России с тем же неизменным постоянством, что и смена погоды в Англии. Вот только обусловлен он явно не природными особенностями климата и потому вызывает гораздо больше эмоций и вопросов. Возмущаются не только автовладельцы — ведь очевидно, что с подорожанием бензина растут и остальные цены, поскольку значительная доля в ценообразовании приходится на транспортную составляющую.

Рост цен на бензин при этом всегда обгоняет инфляцию. В 2011 г. инфляция составила 6,1%, а бензин подорожал на 15%; в 2012 г. при инфляции в 6,6% средняя стоимость бензина выросла на 7,6%. 2013 г. стал исключением: при инфляции в 6,5% бензин подорожал «всего» на 5,9%. В 2014 г. Росстат и ЦБ прогнозировали инфляцию в 8% и более. Бензин при этом уже подорожал на 7,9%, а оптовые цены на топлива выросли на 33–36%. На стабильное подорожание не повлияло даже беспрецедентное падение цен на нефть: марка Brent подешевела с июня более чем на 25%.

Динамика цен в разных странах

В странах ЕС с падением мировых цен на нефть бензин понемногу дешевеет. За 2013 г. цены на нефть опустились на 4,5%, а цена на бензин снизилась в среднем на 2,6% (сильнее всего в Венгрии — на 5,1%). Среди европейских стран бензин, помимо России, подорожал только в Болгарии (3,6%), Норвегии (на 3,5%), Финляндии (на 1,2%), на Кипре (на 2,6%) и в Белоруссии — почти на 22% [1].

Интересно, что наиболее дорого бензин стоит в европейских странах с развитой нефтедобычей (Норвегия) и нефтепереработкой (Нидерланды). Эксперты объясняют высокие цены на бензин в странах ЕС весьма значительной долей налоговой составляющей (свыше 60%) в ценообразовании. При этом целевое назначение этих налогов может быть разным. В Норвегии, например, за счет них реализуется долгосрочная стратегия государства по поддержанию социального равенства и решению экологических задач.

Все зависит от монополий и от государства

Российский топливный рынок является классической олигополией: ситуация на нем зависит от действий пяти крупнейших компаний. Этим компаниям гораздо выгоднее экспортировать нефть, мазут и даже тот же бензин, чем производить бензин для внутреннего рынка — особенно с учетом роста курса доллара и снижения экспортных пошлин, в том числе и на бензин. Как ни парадоксально, бензин дорожает в том числе из-за падения цен на нефть. Чтобы компенсировать «выпадающую прибыль», российские компании увеличивают экспорт нефти, уменьшая тем самым поставки бензина на внутренний рынок.

Потребитель платит за все

В конечной цене на бензин порядка 54–56% составляют налоги. Однако в объяснении остальных 44% эксперты расходятся. По оценке исполнительного директора Московской топливной ассоциации (МТА) Григория Сергиенко, 5,37% составляет себестоимость добычи нефти, 9,37% — переработка и транспортировка, 15,68% — маржа при реализации бензина на оптовом рынке.

Директор же Института энергетической политики Владимир Милов отмечает, что маржа крупнейших компаний в окончательной цене составляет гораздо больше — примерно треть. К такому выводу он пришел, изучив финансовую отчетность «Роснефти». По данным компании, в 2012 г. средняя цена реализации высокооктановых бензинов на внутреннем рынке составила 30 тыс. руб. за тонну. Из них 17 тыс. руб. пришлось на налоги. Сумма же всех операционных расходов компании составила чуть более 2 тыс. руб. за тонну (600 руб. — геологоразведка и добыча, 700 руб. — переработка, маркетинг и сбыт, еще 600 руб. — транспортировка нефти по трубопроводам и примерно столько же — общеадминистративные расходы). Таким образом, после вычета всех налогов и расходов разница с ценой реализации составила 10 тыс. руб. Сегодня, в отсутствие конкуренции, размер прибыли, зарабатываемой нефтяными компаниями на реализации нефти на внутреннем российском рынке, явно чрезмерен, заключает Владимир Милов [2].

Падение цены на нефть на мировом рынке автоматически влечет за собой снижение доходной части российского бюджета. Ведь большая часть доходов федерального бюджета складывается из поступлений, связанных с экспортом нефти и других сырьевых ресурсов: а именно, от продажи нефти и других сырьевых ресурсов за рубеж, а также от экспортных таможенных пошлин в отношении вывозимого сырья. Следовательно, чем ниже цена на нефть на мировом рынке, тем меньше денег поступит в доходную часть федерального бюджета. В свою очередь, снижение доходов российского бюджета влечет за собой замедление роста экономики,

снижение инвестиционной привлекательности страны и отток капитала, что негативным образом отражается на курсе российского рубля по отношению к американскому доллару и другим валютам.

Падение курса рубля по отношению к доллару провоцирует повышение уровня инфляции, причем цены в первую очередь повышаются на импортные товары, а впоследствии и на иные категории товаров. Именно снижение цены на нефть на мировом рынке имеет для России самые пагубные последствия для всех секторов экономики.

В данной цепочке важным звеном является курс доллара по отношению к рублю, который оказывает непосредственное влияние на покупательную способность рубля, а, следовательно, на уровень инфляции России.

Таким образом, снижение мировых цен на нефть автоматически влечет за собой повышение цен на все категории товаров в России, в том числе на бензин. Данная тенденция является следствием, в том числе сырьевой направленности российской экономики [3].

Меры по борьбе с ростом цен на бензин на внутреннем рынке

Очевидно, что цены на бензин наносят удар по карманам не только автовладельцев, но и остальных граждан. Как же бороться с ростом цен, вызванным жадностью нефтяных магнатов, которые компенсируют «выпадающую прибыль» за счет своих сограждан?

1. Для прекращения роста цен необходимо увеличить штрафы за недопоставку бензина на внутренний рынок так, чтобы они перекрывали прибыль, которую нефтяные компании извлекают в случае ценовых скачков.

2. Не покупать бензин и дизельное топливо на заправке крупнейшего поставщика региона. Если топливо не будут покупать долгий период, продавец будет вынужден снижать цены. Когда они снизят цены, другие продавцы будут вынуждены сделать то же самое! Но для достижения эффекта нам нужно, чтобы эти компании действительно лишились тысяч клиентов.

Россия полностью зависима от цен на сырье, своего производства практически не осталось. Это положение усугубляют политические сложности на мировой арене: введение санкций. России давно пора заняться развитием внутреннего производства, что сделало бы ее более независимой. А вообще парадоксально звать себя развивающейся страной, находясь в застое.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/264623>
2. URL: <http://expert.ru/expert/2013/13/resursnaya-vzaimnost/>
3. URL: <http://xn-7sbl0acattcku.xn-p1ai/index.php/12-stati/152-dollar-neft-i-tseny-na-benzin>

А. М. Ахметжанова

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Научный руководитель – А. К. Алжанов, к.э.н., доцент*

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Управление финансами — процесс воздействия на финансовые и смежные экономические и социальные системы с целью их совершенствования и развития. При этом используются приемы и методы целенаправленного влияния на объект для достижения необходимого результата. В финансовой системе управление осуществляется через финансовый механизм с помощью его методов, рычагов, стимулов и санкций.

Как сознательная, целенаправленная деятельность людей управление основано на объективных закономерностях и требованиях экономических законов. Опираясь на научное познание требований этих законов и вырабатывая формы и методы их использования, общество через государственные, хозяйственные и общественные органы сознательно управляет формами производственных отношений, включая финансы, цены, кредит и т. д.

В основе управления финансами лежат следующие принципы: демократизм в управлении; политический подход к финансовым вопросам; оптимальное сочетание экономических и административных методов в управлении; научность управления; согласованность централизованного, отраслевого и территориального управления; ответственность в управлении; преемственность хозяйственных решений.

Следует различать два аспекта управления финансами: во-первых, государство использует финансы, их формы в качестве инструментов, рычагов управления экономикой и социальной сферой и влияет тем самым на весь процесс общественного производства; во-вторых, сами финансы являются объектом управления: управляются формы финансовых отношений, фонды денежных средств, финансовый аппарат, т. е. система финансовых учреждений.

В управлении финансами необходим научный подход: это означает, что при выработке управленческих решений учитываются, помимо требований экономических законов, результаты экономического анализа, применяется рациональное сочетание экономических и административных методов управления. Научное управление финансами предполагает своевременное преодоление негативных явлений путем введения в действие новых финансовых методов и рычагов или отмены старых. При этом

требуется достоверная и своевременная экономическая информация, научно обоснованные показатели, высокое качество перспективного и текущего финансового планирования.

В управлении финансами различают следующие взаимосвязанные элементы: информацию, планирование, организацию, регулирование, контроль.

Финансовое регулирование — это маневрирование финансовыми ресурсами для выполнения плановых заданий. Оно направлено на предупреждение и ликвидацию всякого рода отрицательных отклонений от намеченного результата. Оно заключается в обеспечении пропорций и синхронности во всех видах деятельности за счет резервных фондов, сверхплановых финансовых ресурсов, неиспользованных ассигнований. Контроль за выполнением финансовых планов осуществляется как на стадии планирования, так и на стадии оперативного управления на всех уровнях хозяйствования в процессе формирования и использования денежных фондов.

На современном этапе развития экономики в Казахстане управление финансами приобрело оттенок важнейшей сферы деятельности любого субъекта, будь то крупное акционерное общество, или развивающееся товарищество с ограниченной ответственностью.

Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свертывание объемов выпуска продукции основываются на глубоких финансовых расчетах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов. Тенденции развития локальной и глобальной общерыночной ситуации (малопредсказуемые изменения спроса, ужесточение ценовой конкуренции на традиционных рынках, диверсификация и завоевание новых рыночных ниш, возрастание рисков при проведении операций) будут лежать в основе возрастающей роли специфических финансовых вопросов управления.

В ответ на подобные тенденции в Казахстане стала развиваться автономная область теоретических знаний и практических приемов, находящаяся на стыке общей теории управления финансами предприятия и получившая название «финансовый менеджмент».

Сначала этим были заняты экономисты или бухгалтеры-аналитики, которые шли от учета и проведения расчетов, построения планов-прогнозов и калькулирования цен к вопросам подготовки и принятия решений по широкому спектру проблем управления ресурсами предприятия. Подобная переориентация привела к возрастанию «удельного веса» управленческого компонента в решении соответствующих задач при одновременном расширении и усложнении инструментов и институтов финансового рынка.

Финансовый менеджмент — это наука и искусство принимать инвестиционные решения и решения по выбору источников их финансирования. С переходом к рыночной экономике роль финансов и финансового менеджмента резко увеличилась. В современных условиях, когда предприятие самостоятельно принимает решения, резко повышается ресурсный потенциал хозяйствующего субъекта. Это предполагает оптимизацию финансовых отношений и повышение эффективности управления финансовыми ресурсами [1, с. 8].

Развитие процесса управления финансами в Казахстане можно напрямую сопоставлять со становлением этой дисциплины на Западе некорректно, так как везде имеются свои особенности. За рубежом развитие системы финансового менеджмента происходило более последовательно, чем в Казахстане. Сначала новые задачи управления финансами возникали на прогрессивных предприятиях, затем они встали перед менее развитыми компаниями, а передовые предприятия в это время решали уже более сложные проблемы [2, с. 255].

Управление финансами присутствовало в плановой экономике, представляло собой финансово-кредитный механизм как часть хозяйственного механизма государства. Его основу составляла централизованная система планирования форм, методов и условий финансирования и кредитования общественного производства [3, с. 352].

На сегодняшний день системы финансового менеджмента в казахстанских компаниях находятся на разных этапах развития. В Республике Казахстан нет единой массы предприятий, сотрудники которых пытаются решить одни и те же проблемы финансового менеджмента. Одни предприятия, достигнув за годы переходной экономики значительных результатов в управлении финансами, опережают или идут в ногу с западными компаниями (крупные компании нефтегазовой отрасли, банки), другие организации (а иногда и целые отрасли промышленности) еще не освоили инструментов, разработанных за границей на первом этапе развития финансового менеджмента.

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес-планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущности категории управление финансовыми результатами;
- исследовать процесс формирования финансового результата деятельности предприятия;
- обосновать необходимости постановки финансового менеджмента и выявление его роли в формировании финансовых результатов;
- провести расширенный операционный анализ и оценить влияние факторов производства на финансовый результат, выработать управленческие воздействия;
- оптимизировать объемы производства и затрат с учетом их влияния на конечный финансовый результат;
- с применением имитационного динамического моделирования движения денежных средств проанализировать динамику ликвидности предприятия;
- осуществить прогнозирование движения денежных средств с учетом влияния на финансовый результат.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сапаров Б. С. Финансовый менеджмент : учебное пособие / под общ. ред. У. Баймуратова. — Алматы, 2008.
2. Тургулова А. К. Теория и практика финансового менеджмента в Казахстане. — Алматы, 2006.
3. Тургулова А. К. Организационные и правовые основы финансового менеджмента // Финансы и учет: региональные аспекты : материалы Международной научно-практич. конф., 6 июня 2006 г. — Алматы, 2006.

Т. В. Баженова

Алтайский государственный университет

Научный руководитель — И. Н. Дубина, д. э. н., доцент

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

На сегодняшний день одним из наиболее важных факторов, определяющих успех организации, является ее интеллектуальный капитал, который составляют знания, уникальные компетенции, взаимоотношения с клиентами, деловая репутация. В условиях информационной экономи-

ки интеллектуальный капитал признается ведущим экономическим ресурсом, обеспечивающим стабильные конкурентные преимущества [1–4].

Для банковской сферы интеллектуальный капитал является особо ценным ресурсом, поскольку специфика производства банковского продукта состоит в том, что в этом процессе не создаются какие-либо материальные ценности. Банки предоставляют комплекс услуг по финансовым операциям, качество предоставления которых в существенной мере зависит от компетенции и профессионализма сотрудников. Кроме того, большое значение для поддержания конкурентоспособности имеют репутация и бренд банка, которые являются весьма абстрактными категориями и сложными объектами оценки.

Интеллектуальный капитал оказывает существенное влияние на результаты деятельности банка, в связи с чем необходима разработка особых подходов к оценке и управлению им с учетом специфики банковской деятельности.

Существующие подходы позволяют произвести оценку интеллектуального капитала в обобщенном виде на основе рыночных данных либо данных финансовой отчетности. Рассмотрим применение одного из методов на примере ОАО «Банк ВТБ» (табл. 1).

Таблица 1

**Расчет стоимости интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ»
методом рыночной капитализации за 2010–2013 гг., млрд руб.**

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Балансовая стоимость ОАО «Банк ВТБ»	547,7	483,9	628,8	784,6
Рыночная капитализация	600,2	610,7	642,6	643,1
Стоимость интеллектуального капитала	52,5	126,8	13,8	-

Метод рыночной капитализации, представленный в таблице 1, позволяет произвести расчет стоимости интеллектуального капитала как разности между его рыночной стоимостью и балансовой оценкой. Расчеты показывают, что в 2010–2012 гг. ОАО «Банк ВТБ» осуществлял эффективное управление интеллектуальным капиталом, выраженное в превышении рыночной стоимости банка над его балансовой оценкой. Противоположная ситуация отмечена в 2013 г., что в соответствии с данным подходом является сигналом о наличии проблем в управлении интеллектуальными ресурсами. Результаты, полученные с помощью данного метода, служат своеобразным индикатором интеллектуального капитала, позволяют отследить его динамику, однако они не дают возможности понять механизм

такого изменения. Метод отдачи на активы базируется на данных финансовой отчетности (табл. 2).

Таблица 2

**Расчет стоимости интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ»
методом отдачи на активы за 2010–2013 гг.**

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Среднеотраслевая рентабельность нетто-активов, %	1,9	2,4	2,3	1,9
Средняя величина нетто-активов за год, млрд руб.	2 399,50	3 057,19	3 724,64	4 379,70
Доход от материальных активов, млрд руб.	45,59	73,37	85,67	83,21
Чистая прибыль, млрд руб.	54,8	90,5	90,6	100,5
Стоимость интеллектуального капитала, млрд руб.	9,21	17,13	4,93	17,29

Данные таблицы 2 показывают, что стоимость интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ» изменялась неравномерно и достигла максимальных значений в 2013 г., в отличие от метода рыночной капитализации, который свидетельствует о неэффективном использовании интеллектуальных ресурсов. Такое расхождение обусловлено различной базой расчета.

Метод отдачи на активы основан на предположении о том, что интеллектуальный капитал отражает дополнительные конкурентные преимущества, которые обеспечивают сверхвысокую рентабельность. Недостатком данного метода является то, что он ориентирован на прошлые события в рамках финансовой отчетности, в то время как интеллектуальный капитал обращен в будущее. Кроме того, метод отдачи на активы ограничивает величину интеллектуальных ресурсов размером чистой прибыли, что не совсем справедливо. В данном случае механизм влияния интеллектуального капитала на формирование стоимости также остается нераскрытым.

На наш взгляд, стоимостной анализ интеллектуального капитала необходимо проводить совместно с анализом его структуры. Как правило, в структуру интеллектуального капитала включают отношенческий, структурный и человеческий капитал [2].

Отношенческий капитал организации — это система устойчивых связей и отношений с клиентами и потребителями. Он включает в себя контракты и соглашения, репутацию, бренд, товарные знаки.

Структурный капитал включает технологии, процедуры, системы управления, культуру, техническое и программное обеспечение, патенты и т. п.

Человеческий капитал — это знания, творческий и интеллектуальный потенциал, личные качества, моральные ценности, навыки сотрудников.

Для каждой из составляющих интеллектуального капитала коммерческого банка можно выделить совокупность показателей, которые отражают их сущность. Так, для отношенческого капитала это может быть рыночная доля банка в отношении чистой прибыли, привлеченных средств и выданных кредитов. Для структурного капитала: доходность нематериальных активов, банковская маржа. Для человеческого капитала: доходность инвестиций в персонал (табл. 3).

Таблица 3

**Анализ структуры интеллектуального капитала
ОАО «Банк ВТБ» за 2010–2013 гг.**

Компонент интеллектуального капитала	Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Отношенческий капитал	Рыночная доля по чистой прибыли, %	9,6	10,7	9	10,1
	Рыночная доля по привлеченным средствам, %	10,5	13,9	11,9	11,7
	Рыночная доля по выданным кредитам, %	15,3	18,5	16,2	18
Структурный капитал	Доходность нематериальных активов, руб.	5,5	1,8	1,9	2
	Банковская маржа, %	4,7	4,4	3,6	3,1
Человеческий капитал	Доходность инвестиций в персонал, руб.	2	2,1	2	2,2

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что ОАО «Банк ВТБ» имеет развитый отношенческий капитал, занимая существенную долю рынка по общему финансовому результату (в среднем 9,9%), привлечению средств (в среднем 15,7%) и кредитному портфелю (в среднем 17,0%). Анализируя структурный капитал, можно отметить что на 1 руб. нематериальных активов приходится в среднем 2,8 руб. операционного дохода. Средняя величина банковской маржи составляет 4,0%. В целом показатели структурного капитала демонстрируют тенденцию снижения, что связано с ухудшением качества кредитного портфеля и, как следствие, сокращением процентных доходов.

На сегодняшний день показатель банковской маржи является одним из наиболее важных индикаторов, характеризующих эффективность управленческих решений с точки зрения привлечения и размещения средств. Он показывает, как банк управляет инвестициями и какие

финансовые ресурсы используются для этого. Наличие проблем в области управления структурным капиталом существенно ограничивает рост стоимости интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ».

Анализ динамики доходности инвестиций в персонал показывает, что в среднем за 2010–2013 гг. на 1 руб. затрат на персонал приходится 2,1 руб. операционного дохода. В 2013 г. произошло увеличение данного показателя, что связано с ростом операционных доходов банка при одновременном сокращении затрат на персонал.

Таким образом, структурный анализ позволил выявить проблемы в управлении интеллектуальным капиталом ОАО «Банк ВТБ», обусловленные снижением качества кредитного портфеля, а также проводимой политикой в части привлечения и размещения средств, что негативно сказалось на величине банковской маржи. Решение обозначенных проблем путем корректировки кредитной политики банка создаст потенциал роста стоимости интеллектуального капитала ОАО «Банк ВТБ».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зарецкая В. Г., Кондратьева З. А. Оценка влияния прямых индивидуальных инвестиций в человеческий капитал на интенсивность экономического роста // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 25.
2. Молодчик М. А., Теплых Г. В. Обоснование структурного содержания интеллектуального капитала компании в рамках ценностно-ориентированного подхода // Финансы и кредит. — 2013. — № 4.
3. Осколкова М. А., Теплых Г. В. Измерение результатов использования интеллектуального капитала: обзор эмпирических исследований // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 24.
4. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. — М., 2007.

К. Б. Байдаирова

Государственный университет им. Шакарима

МЕХАНИЗМЫ И МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Деятельность региональных органов власти по регулированию территориальных неравенств можно подразделить на две части. Прежде всего это деятельность, касающаяся организации взаимодействия органов государственной власти субъектов РК и органов местного самоуправления. За-

метим, что развитие государственных отношений и местного самоуправления рассматривается в качестве одной из главных целей региональной политики в Республике Казахстан [1–8].

Разграничение полномочий между республиканскими органами власти, органами власти субъекта страны и муниципальных образований детерминирует правовые, финансовые, организационные возможности, которыми располагают органы власти соответствующего уровня в регулировании условий жизни территориальных общностей. Вторая составляющая деятельности региональных органов власти касается перераспределения финансовых ресурсов между муниципальными образованиями, использования в этих целях специальных фондов поддержки и развития муниципальных образований.

Еще одно основание, по которому можно сгруппировать механизмы региональной политики — объекты воздействия региональной политики. В арсенале органов власти субъекта страны есть возможность воздействия на рабочую силу (труд) либо на рабочие места (капитал).

Выше уже говорилось о том, что регулирование локального рынка труда в условиях рыночной экономики — одна из центральных задач региональных органов власти. Она может осуществляться либо путем перемещения (миграции) рабочей силы, ее обучения и переобучения в соответствии с потребностями рынка труда, либо через воздействие на капитал путем привлечения инвестиций на территорию поддержки конкретных предприятий, расположенных в ареалах помощи.

Известный регионалист А. Н. Швецов пишет по этому поводу следующее: «Наряду с прямой государственной поддержкой, адресатом которой являются непосредственно органы местного самоуправления (их местные бюджеты), муниципальные образования в ряде случаев могут получать и косвенные эффекты от оказания государственной помощи расположенным на их территории конкретным промышленным предприятиям». Исторически региональная политика формировалась таким образом, что на первых этапах ее становления правительства разных стран воздействовали на изменение качества рабочей силы (квалификацию, специальность, образование и др.) и пространственное переселение рабочих, одновременно воздействуя на жизнеспособность отдельных фирм. Позднее появились более сложные методы — совместное воздействие на внешние условия жизни и предпринимательства в ареалах, которые требовали значительно больших государственных расходов.

В практике территориального управления Республики Казахстан адресная поддержка отдельных предприятий и производств на территории имеет большее распространение по сравнению с формированием ком-

плексных программ развития внутрирегиональных территориальных образований.

В научной литературе высказываются соображения о том, что в принципе современный арсенал методов региональной микрополитики в Республике Казахстан, которыми пользуются правительство и субъекты страны, крайне мал. Он состоит в основном из доставшихся в наследие от прежнего экономического механизма рычагов управления контрольного типа: финансовой безвозмездной поддержки предприятий, находящихся в государственной собственности и бедственном положении. Без государственной поддержки в виде целевых стимулов (премий), налоговых льгот и другого формируется сектор частного предпринимательства, что снижает его эффективность и ведет к росту региональных различий.

С этим утверждением нельзя полностью согласиться, поскольку, с нашей точки зрения, спектр мер стимулирования развития экономики депрессивных ареалов, в том числе и на уровне региона, достаточно широк. Другое дело, что серьезные бюджетные ограничения не позволяют использовать их в полной мере.

Проанализированные выше методологические подходы послужили основой разработки модели территориальной политики субъектов Республики Казахстан.

В условиях рыночного механизма к ней должны предъявляться ряд новых требований. Главное: функция выравнивания условий жизни внутрирегиональных территориальных общностей должна быть дополнена стимулирующей функцией, предполагающей постепенный отказ проблемных ареалов от помощи, оказываемой региональными властями.

Другими словами, традиционные для региональной политики задачи поддержки кризисных территорий должны совмещаться с задачами экономического роста. В противном случае отдельные территориальные общности могут стать вечными «содержанцами» регионального бюджета.

Реализация такого подхода предполагает формулировку новых принципов региональной политики. В этом ключе представляет интерес анализ принципов региональной политики, положенных в основу Концепции социально-экономического развития регионов Республики Казахстан. В их числе:

- принцип поляризованного (или «сфокусированного») развития, которое приходит на смену политике выравнивания уровня регионального развития и предполагает специальную фокусировку финансовых, административно-управленческих человеческих и других ресурсов в «опорных регионах» («полюсах», «локомотивах» роста), а также последующее распространение инновационной активности в другие регионы;

- принцип «преференции за реформы», согласно которому, если территория не получила статуса опорного региона, то государственная поддержка должна быть направлена в первую очередь на обеспечение равного доступа населения этой территории к бюджетным услугам, гарантирующим реализацию конституционных прав граждан;
- принцип синхронизации действий («принцип синергии»), требующий: 1) синхронизации основных реформ, осуществляемых в стране и оказывающих влияние на социально-экономическое развитие регионов; 2) выстраивания республиканских приоритетов в логике кооперации регионов; 3) согласованности направлений поддержки субъектов Республики Казахстан и муниципальных образований в области регионального развития, используемыми центральными органами власти;
- принцип дифференцированности государственной политики регионального развития, суть которого заключается в различном подходе к выделенным в процессе интеграции Республики Казахстан в глобальную экономику территориальным зонам (сырьевые зоны инновационного развития, мировые города, старопромышленные регионы, территории, прошедшие первичную индустриализацию). Для каждой из зон должны быть сформулированы различные меры достижения данных целей;
- принцип субсидиарности, который предполагает децентрализацию властных полномочий и исполнение тех или иных полномочий социально-экономического развития регионов Республики Казахстан (и соответствующую передачу этих полномочий) на уровне управления, на котором они могут быть исполнены наиболее эффективным образом.

С учетом сказанного выше сформулируем ряд принципов формирования региональной политики. В их числе следующие принципы:

1. Экономическая целесообразность, предполагающая:

- сочетание политики регионального выравнивания с политикой стимулирования экономического роста территориальных образований;
- снижение дифференциации в развитии внутрирегиональных социально-экономических систем как долговременный процесс;
- решение стратегических задач снижения дефицитности муниципальных бюджетов и обеспечение экономического роста;
- поощрение прежде всего собственных усилий муниципальных образований путем институционального партнерства — совместного финансирования в определенных пропорциях, мероприятий и программ из регионального и муниципальных бюджетов.

2. Взаимовыгодность территориальной политики для региона в целом и внутрирегиональных образований, позволяющая достичь консенсуса интересов.

3. Приоритет интересов развития региона в целом перед интересами отдельных внутрирегиональных образований, подразумевающий:

- ориентацию механизма внутреннего перераспределения ресурсов на решение общерегиональных задач (создание межрайонных систем социального обслуживания населения, интенсификацию процессов взаимосвязанного развития города и села, увеличение социального потенциала центров систем расселения и т. п.);
- приоритетное развитие внутрирегиональных территориальных образований, имеющих стратегическое значение для региона в целом и являющихся источниками его развития.

4. Приоритет перспективных интересов развития региона перед текущими, заключающийся в разумном компромиссе в использовании средств, направленных на достижение текущих целей региональной политики (внутрирегионального выравнивания условий жизнедеятельности различных территориальных групп) и решение перспективных задач социально-экономического развития региона.

5. Принцип активной внутрирегиональной территориальной политики, подразумевающий:

- рациональное формирование доходов по уровням бюджетной системы в пользу консолидированных бюджетов субъектов РК и, в особенности, местных бюджетов;
- использование наряду с бюджетными и внебюджетных инструментов сглаживания территориальных различий;
- увязку предоставления региональной помощи с улучшением в перспективе социально-экономического положения муниципального образования путем заключения договора-контракта;
- отказ от использования регионального бюджета в качестве «пассивного инструмента» распределения средств под заранее заданные нормы финансовых расходов;
- рассмотрение бюджета как инструмента влияния и регулирования территориальных аспектов развития региона посредством использования эффективных методов управления бюджетным процессом.

Достижение указанных выше принципов формирования региональной политики предполагает разработку ее алгоритма. Предложенная нами модель включает в себя следующие блоки:

- диагностический блок, базирующийся, с одной стороны, на анализе диспропорций территориального развития, а с другой —

- на территориальных прогнозах, раскрывающих сценарии перспективного территориального развития региона;
- концептуальный блок, раскрывающий наиболее общий подход и идеологию территориального развития региона;
 - стратегический блок, или стратегию территориального развития, тесно взаимоувязанную со стратегией социально-экономического развития региона и являющуюся ее неотъемлемой частью;
 - собственно региональную территориальную политику, формируемую с учетом приоритетов в территориальном развитии, определенных стратегией территориального развития региона, оценки возможностей региона в регулировании территориальных неравенств и последствий региональной политики на его социально-экономическое развитие;
 - блок системы мероприятий, включающий в себя формы и методы регулирования территориальных неравенств на уровне региона, и в частности, такие инструменты микрополитики, как воздействие на труд и капитал;
 - блоки мониторинга реализации региональной политики и оценки ее эффективности.

Как показала практика перестроечных лет, переход от плановой модели региональной политики к рыночной представляет собой длительный процесс и сопровождается определенными потерями и усложнением — с точки зрения региональных органов управления — самой процедуры регулирования развития социально-территориальной структуры региона.

Прежде всего резко уменьшились бюджетные возможности проведения республиканской региональной политики в силу меньших масштабов изъятия материальных и финансовых ресурсов у предприятий республиканского подчинения и их аккумуляции на верхних уровнях управления (в республиканских бюджетах, централизованных фондах министерств).

Если ранее распределение основной части региональных ресурсов шло по ведомственным каналам, а региональные органы управления не могли целенаправленно воздействовать на эти процессы, то сегодня ситуация кардинально изменилась, поскольку доминирующими стали инвестиции и другие финансовые ресурсы частных компаний.

Далее, как известно, развитие непроизводственной сферы в директивной экономике осуществлялось по остаточному принципу. Однако, тем не менее, при этом осуществлялось не только простое, но и расширенное воспроизводство социальной сферы.

В новых условиях хозяйствования, при отказе предприятий частного сектора от содержания и строительства объектов социально-бытовой инфраструктуры, источники развития непроизводственной сферы сократились еще в большей степени.

Наконец, необходимость поддержки отдельных территорий за счет перераспределения достаточно ограниченных ресурсов в их пользу вызывает недовольство и сопротивление со стороны территорий-доноров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бижанова Д. Е. Макроэкономический анализ инновационного развития Казахстана // Саясат-Policy. — 2013. — № 3.
2. Днишев Ф. Особенности технологической политики на этапе перехода к экономическому росту // Экономика и статистика. — 2013. — № 1.
3. Бетекбаев А. А. Финансирование инновационных предприятий и проектов в технопарках // Методы внешнего финансирования новых инновационных предприятий. — Астана, 2013.
4. Исекешев А. Реализация инновационных проектов пойдет с подачи бизнеса // Казахстанская правда. — 2013. — 31 авг.
5. Назарбаев Н. А. Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего // Казахстанская правда. — 2013. — 15 мая.
6. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан: стат. бюл. — Алматы, 2013.
7. Палата Налоговых консультантов РК [Электронный ресурс]. — URL: www.rpk.kz (дата обращения: 25.02.2013).
8. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан за январь 2009 г. — Алматы, 2013.

Е. А. Башева

*Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова
Научный руководитель — Э. И. Казитова, доцент*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ

Современный этап развития мирового хозяйства характеризуется глубокой интеграцией экономики в науку с качественными изменениями в модели управления бизнесом, наличием международных рынков труда и капитала. Для устойчивого развития государства необходимо совершен-

ствовать структуру производства путем модернизации производственных мощностей и усовершенствования системы управления.

В настоящее время в России основная часть производственных мощностей имеет степень износа от 60 до 80% по различным отраслям [1, с. 324]. В большинстве случаев оборудование является наследием 1960–1980-х гг. Новое высокотехнологичное оборудование в современных реалиях может позволить себе приобрести небольшой процент организаций.

Если в СССР наука была непосредственной производительной силой, и ее внедрение происходило во всех отраслях и стадиях производства, то в результате реформ 1990-х гг. сложилась ситуация, когда наука как двигатель прогресса отошла на второй план: стали исчезать научно-исследовательские институты, экспериментальные заводы и технические бюро. Коммерциализации науки не существовало в условиях административно-командной экономики, а значит, не было рынка, на котором адекватно оценивались бы объекты труда.

XXI в. дал возможность формирования рынка продукта, но производство инновационного продукта уже практически не осуществлялось, таким образом, само существование рынка с огромным числом кадров и технологий управления ими является парадоксальным. Тем не менее в современной России эта тенденция прогрессирует.

Снижение рентабельности российского производства наблюдается во всех сферах. Производители списывают данный факт на рыночный спрос и конкуренцию. Первостепенным остается влияние затрат на прибыль организаций. Проблема заключается в том, что при ежегодном росте заработной платы рост производительности труда не наблюдается. По данным Росстата, с 2000 г. отмечен рост заработной платы в 16 раз [2, с. 147]. По всем законам экономики рост производительности труда должен опережать рост заработной платы, в России же данная ситуация имеет обратный эффект, что приводит к снижению рентабельности производства.

Российские предприятия попали в ловушку, так как постоянно растущий ФОТ не дает ожидаемой прибыли, но чтобы мотивировать квалифицированный персонал к труду, приходится повышать заработную плату. Чтобы продолжить работу, компаниям следует сокращать издержки, тем самым повышать производительность труда. Существует три способа воплощения данной стратегии: 1) произвести существующий объем меньшим количеством работников, т. е. осуществить массовые сокращения на предприятиях, за счет сокращения ФОТ повысится рентабельность; 2) произвести больший объем продукции тем же числом персонала, тем самым понизить себестоимость единицы продукции на одного работника; 3) тем же количеством персонала производить принципиаль-

но новую продукцию, имеющую меньшее количество конкурентов и востребованную в долгосрочной перспективе. Стратегия является наиболее рациональной и безболезненной с точки зрения персонала, но более затратной для производителя.

Для производителя затраты состоят в том, чтобы качественно изучить потребность рынка в продукции, подобрать квалифицированный персонал и дать мотив на работу. Также следует понимать, что производство принципиально новой продукции требует высокотехнологичной техники, что в свою очередь также ляжет на плечи собственников производств. На первоначальном этапе это достаточно затратно, но в случае верного изучения рынка потребностей в конечном итоге приведет к получению прибыли. Иными словами, при правильных расчетах менеджмента компании перспективы получения прибыли достаточно реальны в будущем. Если же оставить технологическую платформу прежней, то имеется возможность говорить о краткосрочной перспективе получения прибыли. В будущем продукция, выпускаемая на морально устаревшем оборудовании, будет неконкурентной. Данный сценарий ведет к сворачиванию производства.

В современных условиях производство — это не только технологическая платформа, но и модель управления предприятием. На многих предприятиях вводятся зарубежные инновации в управлении: ERP-системы, ISO, KPI. Результат от подобных инноваций сейчас оценить достаточно сложно. На сегодняшний день существует альтернатива данным концепциям — целостная модель управления, которая включает в себя рациональную модель трудовых отношений и полностью адаптирована к российской специфике и менталитету россиян. Она позволяет уверенно и последовательно повышать производительность предприятия. Она дает возможность повысить дисциплину и исполнительность каждого работника в рамках всей организации. Существует две подсистемы и три части системы: унифицированная тарифная система, унифицированная результирующая система, система участия персонала в доходах (прибылях). После осуществления выбора подходящей концепции управления перед менеджментом предприятия встанет важнейший вопрос объединения науки и производства для эффекта синергии.

Последние годы инновационной проблематике большое внимание уделяет и российское руководство, растут государственные расходы на НИОКР и инновационные программы. По данным исследовательского института Battelle Memorial Institute, инвестиции в НИОКР в России увеличились с 22,9 млрд долл. в 2010 г. до 24,9 млрд долл. в 2011 г. и составили 1,05% ВВП. В стране создана система институтов развития [3, с. 47].

Однако, несмотря на увеличение расходов на исследования и инновации их результативность и эффективность не растут. Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме отгруженной продукции с 2005 г. остаётся на уровне 5,5% (по оценкам, пороговое значение — 15%), а удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, не достигает и 10% общего количества промышленных предприятий. По данным Глобального инновационного индекса (предложен Европейской бизнес-школой и исследовательским институтом INSEAD), в 2011 г. Россия находилась на 56 месте среди 125 стран.

Для успешного распространения новых технологий, кроме финансовой поддержки, не менее важно формирование инновационной среды, способной воспринимать эти технологии. Западные эксперты выделяют несколько разновидностей государственных мероприятий, направленных на повышение спроса либо стимулирующих диффузию инноваций в экономику страны: государственные закупки, прямая финансовая поддержка нововведений через субсидии и налоговые льготы, регулирование (выработка стандартов безопасности, экологических и других, регулирование цены на новую продукцию).

Основным источником ВВП РФ является экспорт сырья и энергоносителей, что оказывает отрицательное влияние и на процессы воспроизводства человеческого капитала. Инвестиции в отрасли образования, здравоохранения, науки, как правило, носят долгосрочный характер. Однако в настоящее время российские компании в большей степени ориентированы на получение прибыли в краткосрочном периоде, и в этих условиях инвестиции в человека становятся невыгодными для подавляющего большинства предпринимателей. Энергосырьевой сценарий развития российской экономики признается тупиковым, и не представляется возможным дальнейшее развитие нашей страны без модернизации национальной экономики.

Очевидно, что нашей экономике для выхода из сложившейся ситуации с перспективой долгосрочного инновационного развития необходима переориентация с сырьевых отраслей в сторону отраслей, производящих продукцию с высокой долей добавленной стоимости. Причем также необходимо снижать степень зависимости нашей экономики от экономик развитых стран за счет снижения объемов экспорта, превращая его из главной силы экономического развития во второстепенный фактор. Главная задача — в условиях существующих экономических санкций нарастить собственное производство внутри страны, обеспечить внутренний спрос населения.

Функции инициатора и регулятора осуществления модернизации экономики, как правило, берет на себя государство посредством реализации

комплекса мер структурной политики. По способу осуществления и степени вовлеченности государства в процесс модернизации все меры можно условно разделить на прямые и косвенные. Прямые меры государственного воздействия (активная политика государства) подразумевают мобилизацию и концентрацию экономических ресурсов в руках государства с целью осуществления масштабных инвестиций в отрасли национальной экономики. Косвенные меры государственного воздействия реализуются посредством стимулирования интересов хозяйствующих субъектов, с опорой на частную инициативу; роль государства в данном случае сводится к созданию институтов и условий, способствующих модернизации. Цель — формирование предпосылок, условий и факторов, переориентирующих бизнес на экономические отношения, при которых риски неинновационного поведения превышали бы риски инновационного, причем за счет не только снижения последних, но и в значительной степени роста первых.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Россия в цифрах : экономический журнал. — М., 2009.
2. Российский статистический ежегодник. 2011 г. — М., 2011.
3. Индикаторы инновационной деятельности. 2010. — М., 2010.

Э. С. Бельчкова

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель — Т. А. Куттубаева, к. э. н., доцент

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА НА ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

По данным Всемирного центра мониторинга по охране среды площадь суши, занятая горами, составляет 24,3% (35,9 млн км²) от всей поверхности Земли [1]. Горы — это высоко поднятые над равнинами и резко расчлененные участки земной поверхности, являются благоприятным местом для развития туризма. В социально-экономическом развитии горные регионы являются наименее развитыми по сравнению с равнинными. Исследователи считают, что с развитием туризма в эти регионы придет экономическое и социальное благополучие, но данное мнение развития туризма вызывает вопросы. Развитие туризма, помимо положительных, имеет негативные стороны: увеличивается туристский поток, нарушающий среду обитания и традиционный уклад жизни местного населения,

появляются проблемы экологии. В России площадь горных территорий составляет 53% от общей площади страны. Для Республики Алтай этот показатель близок к 90% [2]. Республика Алтай — регион с колоссальным туристским потенциалом, который в большем своем объеме сосредоточен в Кош-Агачском районе [3].

Выявить новые возможности и инновационные пути развития туризма в Кош-Агачском районе — наша основная задача. Актуальность выбранной темы заключается в его практической значимости: в разработке концепций развития региона.

Кош-Агачский район расположен на юго-востоке Республики Алтай. В пределах района встречаются почти все виды ландшафтов Горного Алтая. Район занимает выгодное геополитическое положение для развития туризма: является буферной зоной четырех стран — России, Казахстана, Китая и Монголии. Трасса федерального значения М52 дает возможность для активного продвижения туристского продукта на международный туристский рынок услуг. Перечислим особенности Кош-Агачского района и их влияние на развитие туризма в горных территориях:

1. Объект всемирного наследия ЮНЕСКО плато Укок обладает повышенной уязвимостью. Позитивное влияние: реклама; нахождение новых щадящих путей использования природных ресурсов. Негативное влияние: ограниченность в использовании.

2. Расчлененность рельефа района. Влияние: значительная дробность, обособленность объектов туристско-рекреационной деятельности.

3. Разнообразие ландшафтов, объектов показа. Влияние: разносторонний, децентрализованный подход к использованию и развитию объектов туристского назначения.

4. Этнолингвистическое разнообразие. Позитивное влияние: поддержка языка, культуры и традиций народов гор, которые придают особую туристскую привлекательность. Негативное влияние: межэтническая конфликтность.

5. Повышенные риски природного и техногенного характера: разрушительные землетрясения. Влияние: угроза жизни и безопасности населения и посетителей района.

6. Сложная система микроклиматических характеристик. Позитивное влияние: развитие как летнего, так и зимнего видов туризма на одной территории. Негативное влияние: при низком уровне развития туризма сезонность туристско-рекреационной деятельности.

7. Трансграничное положение. Отрицательное влияние: для посещения трансграничных сельских поселений необходимо иметь пропуск, местную регистрацию, путевку в местную базу отдыха, командировку любой фирмы.

Для развития туризма администрация района поводит мероприятия по разработке стратегий развития туризма на долгосрочную перспективу. Предпринимателям, специализирующихся в области туризма, предоставляются гранты, муниципальные инвестиции. Применяются антикризисные меры и проводятся обучающие семинары по развитию сельского туризма. На сегодняшний день, несмотря на комплекс мероприятий, туристская отрасль в районе остается слаборазвитой. В официальный реестр турпредприятий Республики Алтай входят только 4 предприятия, что составляет 3,6% от доли всех функционирующих предприятий в Республике Алтай. Слаборазвитая туристская и социальная инфраструктура, устойчивый рост числа неорганизованных туристов являются сдерживающим фактором развития туризма региона.

Району необходим туристско-рекреационный комплекс. Деятельность данного комплекса будет направлена на удовлетворение всевозможных потребностей российских и иностранных туристов. Уровень инфраструктуры и сервисного обслуживания должен соответствовать международным требованиям. Одной из основополагающих целей является превращение туристской деятельности в число доходных отраслей экономики района. В пределах комплекса требуется развитие двух ветвей туризма:

- современный туризм, где главенствует принцип «все включено»;
- традиционный туризм, где сохраняются природные, «дикие» условия.

Следует обратить внимание на наличие в районе целебных источников и лечебных грязей, позволяющих развивать рекреационный туризм, который в малой степени зависим от погодных условий. Также Кош-Агачский район имеет большие возможности для организации зимних видов туризма и круглогодичного отдыха.

После решения вопроса «куда мы отправимся» появляется проблема «как туда добраться». Кош-Агачский район считается труднодоступным районом. Для удобных путешествий необходимо создание сети природоохранных объектов обслуживания автотуристов. Сложно переоценить роль и значение рекламы в туризме. В рамках рекламной деятельности следует создать единый интернет-сайт о Кош-Агачском районе, где будет изложена информация о районе. Информация, которая будет предоставлена в интернет-сайте, должна оказывать социально-культурное и психологическое воздействие для привлечения внимания потенциальных туристов.

Для дальнейшего успешного развития туризма в районе необходимо:

- 1) максимально дифференцировать услуги и предложения;
- 2) создать единую паутины троп для пешего и конного туризма;

- 3) постепенно исключить возможности самостоятельного туризма;
- 4) регулировать антропогенную нагрузку на уязвимые природные комплексы;
- 5) создать институт проводников, носильщиков и операторов связи.

Перечисленные мероприятия с ориентиром на дальнейшую окупаемость позволяют эффективно развивать туризм с учетом требований горных регионов. Конечно, строительство объектов инфраструктуры туризма требует финансовых вложений и экспертно-аналитическую деятельность. На сегодняшний день на рынке туруслуг района практически отсутствуют крупные предприятия, что делает район еще больше привлекательным для потенциальных инвесторов в лице государства или частных компаний. Можно утверждать, что с дальнейшим развитием туристская популярность Кош-Агачского района будет увеличиваться.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Храбовченко В. В. Экологический туризм. — М., 2003.
2. Самойлова Г. С., Авессалоимова И. А. Горные регионы России и подходы к их классификации // Геоэкология Алтае-Саянской горной страны. — Вып. 2. — Горно-Алтайск, 2005.
3. Туристско-рекреационные ресурсы Алтайского региона: проблемы и перспективы использования : материалы Второй Международной науч.-практич. конф. / отв. ред. С. Е. Цыганова [и др.]. — Барнаул, 2007.

Н. А. Блудова, М. А. Еремин

Алтайский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время существует множество различных подходов к оценке кредитоспособности. Несмотря на это, в мире нет единой стандартизованной системы оценки кредитоспособности, банки используют различные методы (зачастую самостоятельно разработанные для наиболее эффективной оценки) анализа кредитоспособности заемщика [1–3].

Рассмотрим наиболее распространенные методики оценки кредитоспособности, применяемые многими предприятиями, зачастую и банками, а также современные методики, разработанные в частном порядке.

Основные модели (методы) оценки кредитоспособности

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основе...	Подходы к оценке кредитоспособности заемщиков
1. Системы финансовых коэффициентов	1. Классификационные модели (группа моделей):
2. Анализа денежного потока	А) рейтинговые модели; Б) прогнозные модели; В) МДА; Г) модель CART.
3. Анализа делового риска	2. Модели на основе комплексного анализа (группа моделей): А) правило «шести Си»; Б) модель CAMPARI; В) модель PARTS; Г) оценочная система показателей.

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основе системы финансовых коэффициентов позволяет оценить текущее состояние дел заемщика на основе сравнения их с нормативными критериями. Метод ориентирует предприятие или банк рассматривать не процесс осуществления деятельности, а лишь финансовый результат, так как важен реальный возврат кредита.

Данный подход может быть реализован через анализ денежных потоков клиента, а именно через определение чистого сальдо различных его поступлений и расходов за определенный период (составление притока и оттока средств). Таким образом, денежный поток определяет способность предприятия покрывать свои расходы и погашать задолженность своими собственными ресурсами. Разница между притоком и оттоком средств определяет величину общего денежного потока (ОДП). На основании соотношения величины общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента определяется класс его кредитоспособности.

Факторы делового риска связаны с отдельными стадиями кругооборота фондов. Набор этих факторов может быть представлен следующим образом:

1. Надежность поставщиков.
2. Диверсифицированность поставщиков.
3. Сезонность поставок.
4. Наличие складских помещений (их необходимость).
5. Порядок приобретения сырья и материалов.
6. Факторы экологии.
7. Мода на сырье и материалы.
8. Уровень цен на приобретение ценности и их транспортировка.

9. Соответствие транспортировки характеру груза.

10. Риск ввода ограничений на вывоз и ввоз импортного сырья и материалов.

Деловой риск связан с недостатками законодательной основы для совершения кредитуемой сделки, а также со спецификой отрасли заемщика. Большинство перечисленных факторов может быть формализовано, т. е. для них могут быть разработаны балльные оценки.

Классификационный подход дает возможность дифференцировать заемщиков. Недостатки классификационного подхода — ограниченность классификационных моделей в рамках применения только системы количественных показателей, произвольный выбор системы коэффициентов, огромная чувствительность моделей к недостоверности исходных данных, необходимость наличия репрезентативной выборки с достаточным количеством наблюдений по отраслям.

В состав данного подхода входят:

- а) рейтинговые модели, которые позволяют группировать заемщиков по категориям, устанавливаемым с помощью совокупности различных финансовых коэффициентов с определенными уровнями значимости;
- б) прогнозные модели дают возможность ранжировать заемщиков в зависимости от вероятности банкротства. В данном анализе рассчитывается дискриминатная функция (Z), которая учитывает определенные показатели (коэффициенты регрессии) и параметры, определяющие финансовое положение предприятия — заемщика (включая финансовые коэффициенты);
- в) МДА (модель множественного дискриминатного анализа) позволяет дать прогноз банкротства.

В числе наиболее известных моделей из данного класса можно привести в пример модели Альтмана и Чессера. Модель Альтмана пятифакторная, основанная на финансовом положении 66 предприятий, дает возможность построить в достаточной мере достоверный прогноз банкротства на два-три года вперед. Что касается модели Чессера, то она позволяет делать прогноз о невыполнении заемщиком условий кредитного договора;

- г) модель CART учитывает расчет основных финансовых коэффициентов (модель «классификационные и регрессионные деревья»).

Модели на основе комплексного анализа предполагают сочетание количественных и качественных показателей кредитоспособности заемщика.

Выделяют следующие модели:

А) модель «шести Си» позволяет использование шести базовых принципов кредитования, обозначенных словами, начинающимися с англий-

ской буквы «Си» (C): Character, Capacity, Cash, Collateral, Conditions, Control. Описание базовых принципов модели «шести Си» дано ниже.

- Характер заемщика (Character);
- Способность заимствовать средства (Capacity);
- Денежные средства (Cash);
- Обеспечение (Collateral);
- Условия (Conditions);
- Контроль (Control).

Б) модель «СAMPARI». Выражается в поочередном выделении из кредитной заявки и прилагаемых финансовых документов самых значительных показателей, определяющих деятельность заемщика, в их анализе и уточнении после личной встречи с представителем компании-заемщика.

Название СAMPARI состоит из начальных букв следующих слов:

- С (Character) — репутация, характеристика заемщика;
- А (Ability) — возможность возврата кредита;
- М (Margin) — маржа, доходность;
- Р (Purpose) — целевое назначение кредита;
- А (Amount) — сумма кредита;
- R (Repayment) — условия погашения кредита;
- I (Insurance) — обеспечение, страхование риска непогашения кредита.

В) модель «PARTS», основное внимание уделяется требованиям при выдаче кредита заемщику.

Название модели состоит из начальных букв следующих слов:

- Р (Purpose) — назначение, цель получения кредита;
- А (Amount) — размер кредита;
- Р (Repayment) — оплата, возврат (долга и процентов);
- Т (Term) — срок предоставления кредита;
- С (Security) — обеспечение погашения кредита.

В настоящее время комплексные модели анализа кредитоспособности предприятия-заемщика применяются многими коммерческими банками.

Г) оценочная система анализа, модель, наиболее проработанная отечественными банками, также использует значение базовых показателей.

В данном случае можно рассмотреть методику, разработанную Ассоциацией российских банков (АРБ).

Приводятся следующие параметры: «солидность» — ответственность руководства, своевременность исполнения обязательств по ранее полученным кредитам; «способность» — производство и реализация продукции, поддержание ее конкурентоспособности; «доходность» — предпочтительность вложения средств в данного заемщика; «реальность» достижения результатов кредитного проекта; «обоснованность» запрашиваемой сум-

мы кредита; «возвратность» за счет реализации материальных ценностей заемщика, если его проект не исполнится, а именно за счет обеспечения кредитного проекта необходимым размером залогового имущества; «обеспеченность» кредита юридическими правами заемщика.

В итоге следует сказать, что в связи с отсутствием единой стандартизированной системы оценки и использованием преимущественно формализованных подходов в оценке кредитоспособности приводит к снижению эффективности и достоверности проводимых проверок.

Это, в свою очередь, ведет к возникновению конфликтов между банками и предприятиями, а также отсутствию достоверности проведенного анализа кредитоспособности предприятия. Поэтому для повышения эффективности необходимо использовать математический инструментарий в сочетании с экспертной оценкой, т. е. сочетание как качественных, так и количественных оценок в анализе кредитоспособности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика. — М., 2008.
2. Лаврушин О. И. Банковские риски : учебник для вузов. — М., 2012.
3. Эргардт О. И. Анализ финансовой устойчивости предприятия с учетом корректировки на инфляцию // Бухучет в Западно-Сибирском округе. — 2012. — № 4.

Т. В. Бобровская, Е. А. Турзукова

Алтайский государственный университет

БРЕНДИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Введение антироссийских санкций, необходимость усиления импортозамещения товаров предъявляют новые требования к управлению предприятием. Текущая рыночная ситуация характеризуется усилением конкуренции между внешними и внутренними игроками с применением инструментов современного маркетинга. Зарубежные компании используют стратегию интенсивного брендинга как инструмента идентификации своих товаров и передачи потребителям собственной миссии. Наблюдается значительная концентрация торгового капитала в условиях

конкуренции с глобальными зарубежными торговыми сетями (*Auchan, OBI, IKEA, Metro C&C, Marktkauf, Walmart, Ramstore* и др.). В этих условиях растет потребность российских компаний в создании и продвижении собственных брендов.

Необходимость насыщения рынка отечественными товарами при острой конкурентной борьбе делает фактор брендинга одним из ключевых инструментов бизнеса. Особенно актуально это для регионов, которые испытывают возрастающее давление как зарубежных, так и мощных российских компаний. Сильный бренд способствует увеличению объема продаж и доли рынка, обеспечивает лидерство на рынках, в первую очередь региональных. Стабильные денежные потоки, генерируемые марочным капиталом, приводят к укреплению финансовой устойчивости, повышению доверия со стороны кредиторов и инвесторов. В конечном итоге эффективный брендинг приводит к максимизации стоимости компании.

Теме национального брендинга была посвящена панельная дискуссия международного инвестиционного форума «Сочи-2014» «Сделано в России: от корпоративных брендов к имиджу страны», в ходе которой отмечено, что успешное экономическое развитие страны зависит от ее имиджа и рейтинга в мире. Имидж же России на международной арене оставляет желать лучшего: 25-е место из 50 в рейтинге национальных брендов в 2013 г. Премьер-министр Д. А. Медведев объяснил это неумением страны защищать свои бренды, приведя в качестве примера Китай, преодолевший репутацию производителя товаров сомнительного качества, и отметил, что сейчас необходимо дать дополнительные импульсы для развития собственных брендов. Из стран «Большой восьмерки» только Россия не имеет стратегии развития национальных брендов [1].

Число отечественных фирм, использующих товарные знаки, растет (табл.).

Динамика подачи заявок и государственной регистрации товарных знаков Роспатентом

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2011, %
Подано заявок на регистрацию товарных знаков всего, из них:	57112	50107	56848	59717	61923	103,7
— российскими заявителями	30024	26448	32735	33252	34851	104,8
Зарегистрировано товарных знаков всего, из них:	36617	36436	35178	35954	40106	111,6

Окончание таблицы

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2011, %
на имя российских заявителей	19895	19585	20116	16311	19284	118,2
Число регистраций, действующих на конец года	222208	246607	268165	281784	296631	105,3

Примечание: составлено и рассчитано по данным Роспатента.

В 2010 г. в Роспатент поступило 56848 заявок на регистрацию, в 2011 г. — 59717, в 2012 г. — 61923. На стадии экспертизы в 2012 г. было рассмотрено 57528 заявок (на 4,6% больше, чем в 2011 г.), госрегистрацию получили 40106 товарных знаков (на 11,6% больше, чем в 2011 г.) [2].

Представленные данные демонстрируют неуклонный рост зарегистрированных товарных знаков, однако почти половина от их числа приходится на зарубежные компании, которые, в отличие от отечественных, хорошо понимают роль брендинга в продвижении товаров. Так, компания *Coca-Cola*, запланировав выпуск безлактозного молока с низким содержанием сахара, уже зарегистрировала для нового продукта товарный знак *Fairlife*. По прогнозам старшего вице-президента С. Дугласа, проект имеет «огромный потенциал роста», но популярность будет приходиться к *Fairlife* постепенно: «В течение какого-то времени мы собираемся инвестировать в молочный бизнес на создание бренда, поэтому в первые пару лет деньги не потекут. Но если вы все делаете хорошо, то деньги потекут позже» [3].

Инструменты для продвижения отечественных товаров есть: рекламная и выставочно-ярмарочная деятельность, специальные сессии на выставках и форумах, другие мероприятия (к примеру, День российского производителя). Однако брендингу как комплексному рыночному инструменту уделяется недостаточно внимания. В этой связи введение антироссийских санкций, рост чувства патриотизма и положительное отношение потребителей к российскому продукту должны подвигнуть предприятия к активизации деятельности по развитию собственных брендов.

Исследования рынка Алтайского края позволяют констатировать, что развитие брендинга характерно для предприятий, работающих на продовольственном рынке. Предприятия чаще регистрируют товарные знаки («Алейка», «От мельника», «Гранмулино», «Молочная сказка», «Пава», «Белый замок» и др.), продвигают зонтичные бренды. Более активно в коммерческой деятельности используется Интернет как инструмент маркетинга. Однако в основном региональные компании недооценивают роль брендинга в развитии. Анализ положений о службах маркетинга и должностных инструкций специалистов предприятий разных отраслей позволяет сделать вывод об отсутствии задач и функций, связанных с брендин-

гом. Многие региональные компании ограничиваются лишь созданием товарных знаков, не проводя госрегистрацию, что говорит о недооценке вопросов их правовой защиты. Практика свидетельствует о слабой постановке управленческого учета в целом и, как следствие, — об отсутствии учета затрат, связанных с брендингом. Предприятия не делают оценку его эффективности, не выделяют данный вид расходов в системе управленческого учета. Между тем их учет необходим для принятия разных управленческих решений: оценка деятельности подразделений; оптимизация портфеля брендов; реструктуризация и купля-продажа бизнеса; взнос в уставный капитал; разработка кредитно-инвестиционной политики; выход на рынок IPO; передача права использования товарного знака по договору франчайзинга; охрана товарного знака и оценка ущерба от его незаконного использования; оценка стоимости активов компании-банкрота; слияния и поглощения и др.

С 2010 г. действует международный стандарт ISO 10668:2010 «Оценка бренда. Требования к денежной оценке бренда», который устанавливает основные принципы оценки бренда (методы, прогнозы, цели оценки, источники данных и др.). Стандарт призван решить проблему отсутствия единой методологии, каждая компания может оценить стоимость своего бренда. В то же время крупные международные консалтинговые компании: *McKinsey & Company*, *Interbrand*, *Brand Finance*, *Millward Brown* и другие — оценивают стоимость брендов по собственной методологии.

Что касается российской практики, то отечественные компании вряд ли используют международный стандарт для оценки стоимости своего бренда. Крупные российские фирмы участвуют в рейтингах международных консалтинговых компаний. Так, в рейтинге 500 самых дорогих брендов мира (*BrandFinance*) представлено 9 российских (1,8% от их общего числа) [4].

Небольшие предприятия не имеют средств не только для оценки стоимости бренда в консалтинговой компании, но и для инвестирования в его создание и продвижение. Для большинства российских предприятий на первый план выходит не проблема выбора методики оценки стоимости бренда, а недостаточная разработанность вопросов, связанных с учетно-аналитическими аспектами брендинга, с оценкой стоимости и эффективности бренда.

Современный этап развития брендинга в России можно охарактеризовать следующими чертами: преимущественное внимание к вопросам теории брендинга; недостаток практических рекомендаций по оценке эффективности брендинга (с учетом отраслевой, региональной и др. специфики); использование компаниями лишь отдельных этапов брендинга; слабая постановка управленческого учета, препятствующая процессу

управления стоимостью бренда; нехватка специалистов, владеющих методологией оценки стоимости бренда (особенно в регионах) и др.

Авторы считают, что в работе представлены положения, обосновывающие возрастание роли брендинга как неотъемлемого инструмента современного бизнеса, обозначены некоторые проблемы брендинга, приведены аргументы в пользу усиления роли учета и систематизации расходов на брендинг для обоснования управленческих решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Медведев: России стоит сделать рывок в развитии собственных брендов [Электронный ресурс]. — URL: <http://ria.ru/economy/20140920/1024921248.html> (дата обращения: 15.12.2014).

2. Отчет о деятельности Роспатента за 2012 год [Электронный ресурс]. — URL: http://www.rupto.ru/about/reports/2012_1 (дата обращения: 15.12.2014).

3. Coca-Cola выпустит собственный бренд молока [Электронный ресурс] — URL: http://www.gazeta.ru/business/news/2014/11/25/n_6681657.shtml (дата обращения: 15.12.2014).

4. Global 500 2014. The World's Most Valuable Brands [Электронный ресурс]. — URL: http://brandirectory.com/league_tables/table/global-500-2014 (дата обращения: 15.12.2014).

М. У. Борбугулов

Кыргызско-российский славянский университет

Научный руководитель — Н. А. Бровко, д. э. н., доцент

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Интерес к экономике знаний значительно увеличился за последнее десятилетие среди экономистов и социологов, так и как часть политических процессов по всему миру.

Большой прорыв в сфере информационных технологий, представленных микроэлектроникой, информатикой, программным обеспечением, сетью и коммуникации, приводит к большим изменениям в человеческой жизни. Некоторые традиционные отрасли, такие как автомобилестроение, производство стали, машиностроение изменяются под влиянием новых технологий.

Об амбициях создать экономику знаний заявляют страны, настолько отличающиеся друг от друга, как Уганда, Пакистан, Индонезия и страны

Персидского залива. Каждый штат США и каждая область хочет трансформироваться в экономику знаний [1]. В 2000 г. в Лиссабоне Европейский союз поставил целью стать самой конкурентоспособной экономикой знаний в мире.

Нет никакой согласованного определения экономики знаний, не говоря уже о единой теоретической концепции. Термин «экономика знаний» широко используется как метафора, а не четкая концепция.

Ссылки к экономике знаний варьируются от сильного акцента на инновации и науку до инвестиций в основные системы образования в целях улучшения грамотности. Определение «информационные работники» (knowledge workers) также колеблется от небольших групп, специализирующихся в сфере информационных технологиях и научно-исследовательских работах, до рабочей силы в целом с той или иной узнаваемой формой и уровнем мастерства или квалификации.

Одной из главных сложностей является определение «знания». Фритц Махлуп определял знание как все то, что известно человеку [2]. В свою концепцию знания Махлуп включал все виды знания, не только научное, но и обыденное знание. Датские ученые определяют знание [3] как способность распознавать и решать проблемы путем сбора, отбора и интерпретации соответствующей информации.

Гилберт Райл считал, что важно не просто «знание» как набор фактов или теоретизирование, а «интеллект». Под «интеллектом» он определял способность или неспособность делать определенного рода вещи, т. е. способность «знать, как выполнять задачи» [4]. Струб и Шлидер предлагают трактовать знание как содержание долговременной памяти человека [5].

Чёрчман предполагает, что знание — это побочный продукт исследования и может считаться как набор информации, или как деятельность, или как потенциал [6].

До сих пор ученые расходятся во мнениях, что есть «знание», что является источником знания. Далее встает вопрос: говорим ли мы об информации или знаниях? В самом деле, словосочетания «информационное общество», «информационная экономика» используются наравне с экономикой знаний.

Информация является важным строительным блоком для экономики знаний. Способность создавать, обрабатывать и хранить огромные потоки информации при очень низких, а иногда и незначительным затратах представляет собой необходимое условие для развития современной экономики знаний [6]. Тем не менее знания необходимы для преобразования этой информации в конкурентное преимущество.

Знания обладают тремя ключевыми экономическими особенностями, часто упоминаемыми в литературе: во-первых свойством сохранять свою

ценность с течением времени и при повторном использовании, что отличает их от физических ресурсов. Во-вторых, знания могут использоваться большим количеством пользователей одновременно. В-третьих, знания могут использоваться одновременно в разных местах.

Идея, что знание играет важную роль в экономике, не является новой [7]. Вся экономическая деятельность основывается на той или иной форме знаний, и все экономики, как бы они ни были просты, основаны на знаниях [8]. Тем не менее степень включения информации и знаний в экономические процессы стала настолько велика сегодня, что она вызывает существенные структурные изменения в организации и функционировании экономики [9]. Другими словами, появляется необходимость в новой экономической структуре, в экономике знаний.

Термин «экономика знаний» охватывает широкий спектр деятельности и интерпретаций. Для его понимания необходимо учитывать три альтернативных концепции [10].

Старейший подход ведет свои истоки начиная с ранних 1960-х гг., основное внимание уделено подъему новых наукоемких отраслей и их роли в социально-экономических преобразованиях. Некоторые аналитики включают профессиональные услуги и другие информационно-богатые отрасли, например, публикации в эту категорию, отмечая заметный рост занятости в этих секторах экономики за последние три десятилетия [2, 11–13]. Основная идея, объединяющая эти работы, — это выделение теоретического знания как источника инноваций [14]. С некоторыми натяжками новая теория роста в экономике [15] может быть включена сюда, так как подчеркивает важность знаний в экономическом росте, отмечая, что открытия отличаются от других ресурсов, потому что они неконкурентные и являются топливом для новых инноваций. В соответствии с данной концепцией экономика знаний — часть экономики, участвующая в производстве и распределении знаний.

Следующая концепция объясняет экономику знаний как часть экономики, состоящей из наукоемких отраслей промышленности. Эта концепция делит экономику на два сектора: наукоемкая отрасль, фирмы которой используют передовые технологии и высокообразованную и квалифицированную рабочую силу, и менее наукоемкий сектор, состоящий из отраслей с менее образованными и квалифицированными трудовыми ресурсами, которые используют «традиционные» производственные процессы.

Согласно третьей концепции экономика знаний — это характеристика всей экономики, в которой производство, распределение и использование знаний играют ключевую роль на протяжении всей экономики. Рост на основе знаний включает в себя не только создание новых секторов, но и внутреннюю трансформацию отраслей, которые уже существу-

ют. Сосредоточение внимания только на высокотехнологичных секторах, или так называемых наукоемких отраслях, неправильно. Современная экономика более наукоемка, и от нее ожидают разработки новых идей и технологий, но это не означает, что только некоторые секторы являются участниками экономики знаний.

Во многих научных публикациях используют определение, введенное Организацией экономического сотрудничества и развития: экономика знаний — экономика, которая непосредственно основана на производстве, распределении и использовании знаний и информации [16]. Но ученые до сих пор не пришли к единогласному выводу, что считать экономикой знаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Brinkley I. Knowledge economy: How Knowledge how knowledge is shaping the economic life of nations. — London, 2008.
2. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge In the United States. — Princeton, 1962.
3. Western K. T. On the Knowledge economy // Journal of Regional Analysis and Policy. — 38 (2). — 2008.
4. Ryle G. The Concept of Mind. — Chicago, 1949.
5. Meyer B., Sugiyama K. The concept of knowledge in KM: a dimensional model // Journal of Knowledge Management. — 2007. Vol. 11. — Issue: 1.
6. Lee C. K., Foo S., Goh D. On the concept and types of knowledge. Journal of Information and knowledge Management. — 2006. Vol. 5. — № 2.
7. Harris G. R. The knowledge-based economy: intellectual origins and new economic perspectives // International Journal of Management Review. — 2001. № 3 (1).
8. Smith K. What is the 'knowledge economy'? Knowledge intensity and distributed knowledge bases. UNU/INTECH Discussion Paper Series. — 2002. № 6.
9. Leydesdorff L. The knowledge-based economy: modeled, measured, simulated. — Boca Raton, Florida, 2006.
10. Hogan T. An overview of the knowledge economy, with a focus on Arizona. Report from the Productivity and Prosperity Project (P3). — Arizona State University, 2011.
11. Porat M. U. The Information Economy. Definition and Measurement. — Washington, 1977.
12. Stanback T. M. Understanding the Service Economy: Employment, Productivity, Location. — Baltimore, 1979.
13. Noyelle T. Skills, Wages, and Productivity in the Service Sector. — Boulder, 1990.
14. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. — New York, 1973.

15. Romer P. M. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*. — 98. — 1990.
16. OECD. *Knowledge-based economy*. — Paris, 1996.

Н. А. Борисенко

Кыргызско-Российский славянский университет

ТРАНСФОРМАЦИЯ КАТЕГОРИИ «СТОИМОСТЬ» В УСЛОВИЯХ РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие экономической теории началось с категории стоимости товаров, которую сначала связывали только с деньгами и сферой обмена товаров друг на друга, затем только с формированием ее в процессе производства, а далее предпринимались более или менее успешные попытки выявить сущность стоимости и формы ее проявления как на стадиях производства, так и в обмене его результатами. Так развивалось человеческое знание: от изучения категории стоимости на различных, вне связи друг с другом, стадиях процесса воспроизводства, к формированию системного представления об этом многогранном феномене в единстве всех форм его проявления в едином интегрированном воспроизводственном целом.

Если говорить собственно об экономике, то она сводится к системе отношений, законов, механизмов, рычагов и стимулов, которые организуют, направляют и движут все процессы по созданию, распределению, использованию и потреблению товарных благ. На стороне этой экономики денежно-стоимостные оценки товарных масс, заработная плата, прибыль, использование капиталов, денежно-финансовое обеспечение экономики, формирование спроса на товары, деньги и капиталы и т. д., т. е. это денежно-финансовая экономика. И поскольку экономика давно уже вышла из того состояния, когда собранное в дикой природе в готовом виде или даже созданное с помощью труда сразу же потреблялось теми, кто добывал эти продукты, наибольшую значимость следует, очевидно, признать за той экономикой, которая стоит над реальными товарными благами, и образует систему денежно-финансовой организации производства товарных благ и рыночной их реализации, т. е. денежно-финансовая экономика стоит над реальным миром натурального товарного богатства и управляет им.

В товаре натурально-вещественная сторона экономики представлена потребительной стоимостью, а товарно-рыночная — стоимостью. Этим

обозначены две формы общественного богатства: одна натурально-вещественная в виде громадного разнообразия конкретных реальных благ, а другая — абстрактно-всеобщая, приведенная к единому общему знаменателю. Сведение конкретных реальных благ к единому абстрактно-всеобщему богатству обуславливается разделением труда, а проявляется это в обмене. Именно в обмене обнаруживается, что разнообразные по своему потребительскому назначению товары обладают одним общим свойством, тем, что заключают в себе стоимость как воплощенный и материализованный в них абстрактно-всеобщий труд.

В самой стоимости все конкретные особенности натурально осязаемых продуктов, вещей и услуг стираются и получают абсолютно безликий характер, какую-то совершенно отвлеченную форму, ничем не похожую на тот реальный товарный мир, который она представляет. Но она именно представляет этот мир, непосредственно, органично привязана к нему, обладает тождеством с каждой частичкой, с любым конкретным элементом этого мира. Это тождество придает стоимости характер всеобщности, которая возносит ее над конкретными товарами и наделяет общественной силой, способной завладеть любой равнозначной частью общественного товарного богатства. В натуральной форме общественное товарное богатство выглядит как громадное скопление самых разнообразных продуктов, вещей и услуг и в этой форме невозможно представить и измерить его объем в целом и даже по отдельным частям, а в стоимостной форме все это легко сводится к единому общему знаменателю, к единой общей мере, которая выражает и измеряет это богатство в отвлеченных, абстрактных единицах стоимости.

Суть менового отношения товаров в том именно и заключается, что стоимость обмениваемого товара ищет стоимость как наиболее общую форму общественного и мирового богатства, отделенную от какой бы то ни было конкретной потребительной стоимости. А потому товар в другом товаре может увидеть свою стоимость как некий отраженный в зеркале отблеск всеобщей товарно-стоимостной сути. В этом отраженном выражении стоимости сокрыта природа денег как суррогатной формы выражения и измерения стоимости товаров, представления и учета общественного и мирового богатства.

Денежная форма стоимости не может не быть суррогатной вследствие того, что она только отражает стоимость товаров, но не является самой стоимостью и не может быть ею. Деньги в результате развития настолько отходят от своей натуральной товарной сути, что становятся как бы абстрактно-идеальным воплощением стоимости. Они не отрываются и не могут окончательно оторваться от товарно-стоимостной основы, однако представляют ее в отраженном свете [1, с. 52].

В современной экономике приходит понимание того, что значительную роль начинает играть особенный товар — товар-знания, товар-информация. Стоимость сохраняет свое значение в неоэкономике не столько как затраты труда, «овеществленные», воплощенные в товаре-знании, сколько как форма деятельности индивидов, овещенная, отчужденная в любой вещи (товаре, знаке, знании, информации), делающая отношения индивидов обезличенными, так как вместо них в дело вступают другие «лица» — структуры и организации.

Что касается воплощения затрат труда, то оно скорее может иметь место только в материально-вещно-вещественном носителе информации-знания (от печатных и электронных текстов до широкого круга материально-вещественных предметов). Но это уже другой продукт другого труда. Непосредственно же само знание — «чистая деятельность», живой процесс, но не столько овеществления, сколько опредмечивания-распредмечивания. Основным же ресурсом производства этого особого продукта выступает сам человек и его способности, что и нашло наиболее адекватное выражение в такой категории, как «человеческий капитал».

В последнее время, осознавая то, что Интернет — это мощный инструмент для разработки новых технологий ведения бизнеса, Р. Фостер и С. Каплан указывают на то, что «многие компании, возникшие в Интернете, начинали практически без стартового капитала. Рентабельность капитала у этих фирм по сравнению со всеми известными стандартами невообразимо велика. Эффективность производства бьет все рекорды... Пределы развития информационных технологий еще далеки» [2, с. 26]. И далее, в продолжение своей мысли, они пишут: «Появление Интернета привело к формированию нового потенциала как для более эффективного функционирования рынков (на что указывает появление около 2000 электронных бирж за последние пять лет), так и для более эффективного маркетинга потребительских товаров и услуг» [2, с. 103].

Руководители компаний в большинстве своем ощущают настоящую потребность перехода от традиционной модели бизнеса к декапитализированной модели е-бизнеса (электронного бизнеса). Модель е-бизнеса уровня B2B¹ разделяет компании на две группы:

- 1) те, что имеют относительно небольшой капитал, но владеют брендом;
- 2) те, что группируются вокруг бренд-компаний, образуя сети внешних структур.

¹ B2B (Business-to-Business) — системы электронной коммерции, в которых в качестве субъектов операций купли-продажи выступают юридические лица (компании).

Бренд-компании с малым капиталом, работающие в тесной кооперации с сетью внешних структур, — относительно новое явление в бизнесе, которое Грейди Минс и Дэвид Шнайдер, ведущие бизнес-стратеги компании PricewaterhouseCoopers, называют «сообществом добавленной стоимости» (СДС) [3, с. 32]. Динамичное взаимодействие между смежными СДС порождает еще более сложное образование — метарынок. Бренд-компании передают внешним структурам производство деталей, системы материального производства, а также крупные участки окончательной сборки патентованных изделий и бренд-продукции. Что касается материальных запасов, то они, если и создаются, то очень небольшие. Производство тоже сводится к формированию комплектов из систем и узлов, поставляемых сетью внешних структур. Крупные производители, таким образом, становятся системными интеграторами раздельно производимых узлов.

Г. Минс и Д. Шнайдер справедливо замечают, что «перекладывание производства и связанных с ним производственных процессов на сеть внешних структур высвобождает огромный капитал, который может быть направлен на разработку брендов, привлечение потребителя, управление снабженческой сетью и другие процессы, обеспечивающие лидерство в отрасли» [3, с. 34]. Эта тенденция с каждым годом проявляется все очевиднее и массированно изменяет правила ведения бизнеса.

Получается интересная картина потребительского рынка, в которой бренд — это суть, а продукт — предлог. Люди используют продукты, но выбирают бренды. Продукты производятся на фабриках, бренды существуют в головах людей. Отсюда главное: научиться создавать и поддерживать бренды как «истинные ценности», чувствовать рынок, знать потребности, уметь управлять всем комплексом коммуникаций с людьми.

В итоге становится ясным и изменение внутреннего содержания стоимости, которая включает в себя не только затраты на производство и полезность, но и сложившийся в умах людей, ранее не известный «бренд» продукции, представляющий особую значимость выбираемого продукта для людей. Он порой составляет основную стоимость продукции сегодня, отстраняя на задний план истинные затраты на производство товара или услуги. И, что интересно, компании сегодня самоцелью ставят не производственный процесс, а возможность победы в «брендовых» конкурентных войнах, что и принесет им огромный капитал, в стороне от процесса производства конкретной продукции.

В качестве ведущего аргумента в пользу преодоления капиталистической формы хозяйствования (которая сводится в данном случае к индустриальной экономике) и продвижения к новому устройству общества, выдвигают так называемые постматериалистические мотивы труда и деятельности человека. При этом речь идет о деятельности и поведении тех

категорий наемных работников, предпринимателей, точнее, представителей капитала (весьма успешных в экономическом смысле), которые достигнув определенного, достаточно высокого уровня удовлетворения своих материальных потребностей руководствуются постматериальными мотивами. Главным среди них провозглашается мотив творчества и самореализации. Но в той мере, в какой этот мотив «укладывается» в полезно-стоимостное русло рыночно-буржуазных отношений (ибо человека продолжают «использовать»), говорить о принципиально новом обществе преждевременно, а принципиально новый этап экономического развития не имеет оснований наступать в данный момент.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кумсков В. И. Отраженная экономика, или экономика в денежно-финансовом свете / КРСУ. — Бишкек, 2005.
2. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение: Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность ; пер. с англ. — М., 2005.
3. Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке ; пер. с англ. — М., 2001.

О. В. Буйко

*Таврическая академия Крымского федерального университета
им. В. И. Вернадского*

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО ТИПА

Развитие предприятий гостиничного типа в Республике Крым предполагает решение важнейших вопросов, среди которых одним из самых важных, на наш взгляд, выступает вопрос активизации инновационной деятельности. В современных рыночных условиях для устойчивого экономического роста необходимы разработка и внедрение новшеств, что является способом повышения конкурентоспособности.

В науке достаточно большое внимание уделяется проблемам исследования инноваций в экономике. Однако необходимо больше уделять внимания предприятиям гостиничного типа, которые больше подвержены рискам.

Целью данной статьи является рассмотрение проблем инновационной деятельности на предприятиях гостиничного типа.

Важное место в индустрии гостеприимства занимают предприятия гостиничного типа, которые обеспечивают не только проживание туристов, но и сопутствующие услуги, например оздоровление.

Инновационная деятельность на предприятиях гостиничного типа — это использование инновационного и интеллектуального потенциалов с целью максимального удовлетворения потребностей туристов в условиях высокой конкуренции. При этом необходимо глубокое понимание сферы деятельности, которое позволяет своевременно предвидеть развитие событий на рынке и тем самым опережать конкурентов. Особенностью инновационной деятельности является инновационная активность персонала на предприятиях посредством соответствующих методов управления. Инновационная деятельность на предприятии гостиничного типа способствует ускорению темпов создания инноваций. Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки [1].

Важной характеристикой этой деятельности является инновационная активность как целенаправленная поддержка высокой восприимчивости персонала предприятий к нововведениям посредством соответствующих структур и методов управления. Сама инновационная деятельность при этом характеризуется ускорением темпов создания новшеств, что способствует удовлетворению существующих и возникающих потребностей туристов.

Активизацию инновационной деятельности на предприятиях гостиничного типа целесообразно рассматривать как прогрессивный вид предпринимательской деятельности, направленный на организацию новых методов обслуживания и видов услуг, применение новых информационных и телекоммуникационных технологий, использование более совершенного оборудования.

В мировой практике используются различные способы активизации инновационной среды в экономике страны: формирование развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды), создание сети трансферта технологий, прямая и косвенная финансовая поддержка инновационных проектов [2].

Существует множество ключевых проблем, тормозящих инновационную деятельность на предприятиях гостиничного типа, среди которых:

- 1) минимальные затраты на исследования и разработки;
- 2) заимствование технологий за рубежом;
- 3) недостаточность знаний в области инновационной деятельности;
- 4) отсутствие, в большинстве случаев, инновационной активности персонала;
- 5) отсутствие системы поощрения инновационной активности;

- 6) недостаточность информации о существующих инновациях в сфере гостеприимства;
- 7) неготовность руководства к внедрению новшеств.

Таким образом, существует необходимость в разработке системы по активизации инновационной деятельности предприятия. Эта система должна включать в себя следующие составляющие:

1. Создание соответствующего должности или структурного подразделения, отвечающего за активизацию и координацию инновационной деятельности;

2. Подбор и дальнейшее обучение квалифицированного персонала, обладающего высоким интеллектуальным потенциалом, коммуникативными качествами, стремлением и способностью к самообучению, умением находить решения, а также другими качествами, важными для создания и внедрения новшеств;

3. Сбор, обработка и квалифицированный отбор идей, предложений и проектов как из доступных информационных источников, так и от штатных сотрудников и партнерских организаций;

4. Разработка и реализация способов по стимулированию и поощрению активности, креативности в осуществлении и внедрении различных нововведений;

5. Поиск внутренних и внешних финансовых источников, а также привлечение инвестиций для реализации инновационных проектов.

Важно отметить, что активизировать инновационную деятельность на предприятиях гостиничного типа можно, только постоянно контролировать готовность их к инновационным преобразованиям.

В целях эффективного функционирования предлагаемой системы существует ряд практических рекомендаций.

В частности, для сбора, обработки и квалифицированного отбора идей, предложений и проектов следует применять разнообразные способы:

- регулярное обсуждение на служебных совещаниях вопросов инновационной деятельности;
- проведение конкурсных мероприятий по разработке инновационных идей с различными видами поощрений;
- отведение определенного объема рабочего времени сотрудникам интеллектуального труда для поиска инновационных новшеств в мировой практике;
- организация стажировок и экскурсий на другие предприятия гостиничного типа;
- делегирование специалистов на различные профильные информационные мероприятия (выставки, ярмарки инновационных идей, научные конференции, симпозиумы, семинары и др.);

— повышение квалификации персонала.

Что касается стимулирования и поощрения инновационной активности на предприятии гостиничного типа, то здесь можно предложить следующие средства:

- премии, единоразовые денежные вознаграждения;
- вручение грамот, дипломов по итогам результативности инновационной деятельности сотрудников;
- предоставление работникам различных льгот: отдых сотрудников или членов их семей за счет предприятия, дополнительные дни отпуска, компенсация транспортных расходов и т. д.

Инновационная деятельность на предприятиях гостиничного типа выступает как необходимое требование нашего времени. Поэтому особое значение имеет своевременное формирование и планомерное использование рациональных методов организации инновационной деятельности с целью повышения ее эффективности. Практическое применение предложенных рекомендаций по активизации инновационной деятельности на предприятиях гостиничного типа позволит повысить их конкурентоспособность, занять лидирующие позиции на рынке, улучшить финансовые показатели и обеспечить стабильное стратегическое развитие предприятий гостеприимной сферы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Калинин М. Я. Инвестиции в инновации : учебник. — М., 2002.
2. Цукерман В. А. Проблемы и возможности формирования кластеров как метода активизации инновационных процессов [Электронный ресурс]. — URL: <http://uiis.com/ua>.

О. В. Величко

Алтайский государственный университет

Научный руководитель — Е. О. Горяинова, ст. преподаватель

К ВОПРОСУ О ПРИСОЕДИНЕНИИ КРЫМА К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Присоединение Крыма к Российской Федерации показало пример масштабной территориальной трансформации. В нашей стране произошел колоссальный подъём патриотизма, русское национальное самосознание достигло высочайшего уровня. Сделать из полуострова Крым и Севастополя полноценные российские регионы со всеми атрибутами — налога-

ми, пенсиями, зарплатами и ценами — было решено быстро и без оглядки на цену вопроса. Однако эйфория по поводу возвращения Крыма вскоре прошла, и многие задумались о последствиях данного решения: а не станет ли новоприобретенный регион экономической обузой, которая потребует миллиардных вложений из российского бюджета?

Любая территория — это полезные ископаемые, географические и геополитические преимущества. Мы предлагаем рассмотреть факт присоединения полуострова с позиций новых возможностей.

Военно-политический аспект

1. Возможность стратегического контроля над всем Черноморским регионом. Корабли, в том числе и российские, платили Украине за проход Керченским проливом. За проход только российских кораблей по Керчь-Еникальскому каналу Украина получала до 15 млн долл. в год, а общий доход от пользования иностранными судами каналом и лоцманским сопровождением составлял около \$80 млн в год. Теперь пролив стал внутрироссийским, а значит, и бесплатным для российских кораблей. Кроме того, Россия сможет обезопасить Азовское море от посещения судов «нежелательных» стран, а при условии возведения моста через Керченский пролив страна получит новые портовые мощности в Феодосии, Керчи и Севастополе [1].

2. Место постоянной дислокации Черноморского флота. Россия платила за базирование Черноморского флота в Крыму около 100 млн долл. в год. Кроме того, за продление договора до 2049 г. Украина должна была получить скидку на газ в 30%, но не более 100 долл. за 1000 кубометров — так называемые Харьковские соглашения. Общая выгода Украины — и российские убытки — оценивается в среднем за год в 4 млрд долл. Естественно, что после перехода Крыма России Украина этих скидок лишилась. Планируемая постройка морской военной базы в Новороссийске оценивалась до 80 млрд руб. Теперь не надо платить Украине за аренду, и нет необходимости строить новую базу на территории России. Экономия — 80 млрд руб. разово и 3,5 млрд каждый год.

Экономический аспект

3. «Южный поток». Трасса нестроенного «Южного потока» полностью проходит по дну Черного моря и поэтому стоит очень дорого — почти 16 млрд долл. Теперь же часть пути может пройти по российскому Крыму, что снизит его стоимость ориентировочно на треть — пропорционально сухопутному участку. Заодно решается проблема снабжения газом самого Крыма. Можно считать, что с приобретением Крыма Россия экономит 5 млрд долл. на «Южном потоке». Пытаясь затормозить проект «Южного потока», Украина запрещала прокладывать его трассу по своей экономической зоне. Поэтому Россия договорилась с Турцией, пообещав

ей за это скидку на газ. Теперь эта трасса пройдёт целиком по российской экономической зоне, которую Россия получила вместе с Крымом. Соответственно скидка Турции отменяется [1].

4. Территориальные воды. Полученные вместе с Крымом территориальные воды и исключительная экономическая зона богаты не только рыбными ресурсами, которые приносят доход уже сейчас, но и являются перспективными для разведки нефти и газа [1].

5. Установление контроля над шельфом Черного моря, богатым углеводородами. Еще одна из жемчужин «крымского сундука» — предприятие «Черноморнефтегаз», которое переходит в собственность России вместе с разведанными месторождениями и природными запасами. Крымский шельф может давать где-то около 5 млрд кубометров газа в год. Это достаточно много с учетом того, что он очень удачно расположен. Если мы ведем газ с Ямала, то только на его транспортировку уходит 200 долларов на 1000 кубометров, а тут газ практически на рынке сбыта, что, безусловно, экономически выгодно [2].

6. Получение во владение и пользование всех предприятий. На полуострове находится крупнейший в Европе цементный завод. Несколько химических, а также крупнейший производитель вин «Массандра». Коллекция вин Массандры (около одного миллиона бутылок) является крупнейшей в мире и занесена в 1998 г. в Книгу рекордов Гиннеса [3].

Культурно-исторический аспект

7. Еще среди «крымского приданого» — 2500 километров побережья с многочисленными пляжами, здравницами и морскими курортами. Отдых в Крыму теперь смогут позволить себе и невыездные россияне, которых в стране достаточно много. Еще один плюс — туристические деньги не будут уходить в бюджет другого государства. Доходность курортной и сопутствующих ей отраслей (недвижимость, строительство, торговля, сервис, сельское хозяйство) должна увеличиться просто за счет большего числа обеспеченного населения России по сравнению с Украиной. Крым ежегодно будет посещать от 5 миллионов туристов, что принесет в бюджет России более 60 млрд руб. На территории Крыма находятся 26 курортных городов, 2 города-героя, множество детских лагерей и туристических баз.

8. Возвращение в российские границы важнейших памятников истории России и символов русской культуры станет важнейшей духовной ценностью. Вернется Древний Херсонес, город-герой Севастополь, курорты Ялты, Ласточкино Гнездо, Ливадийский дворец-музей.

9. Расширение рынка сбыта для российских компаний. Крым для России — это дополнительные два миллиона потребителей. После вхождения Крыма в состав России, введения рубля в качестве валюты произойдет полное снятие таможенных и административных барьеров между полу-

островом и остальной частью России. Это приведет к тому, что значительная часть продукции, которая сейчас импортируется Крымом из Украины, будет замещена товарами российского производства, что должно способствовать росту российской промышленности [4].

10. Новые рабочие места. Вложение денег в Крым приведет к созданию новых рабочих мест, а, следовательно, и к увеличению платежеспособного спроса.

Социальный аспект

11. Положительные последствия для жителей Крыма. Также следует отметить, что результаты состоявшегося референдума не просто изменили юридическую принадлежность Крыма другому государству — население полуострова почувствует перемены на собственном кошельке. Жители Крыма будут получать зарплаты, пенсии и социальные выплаты в соответствии с российским законодательством. Сегодня средняя зарплата в РФ составляет 20 тыс. руб., на Украине — 11 тыс. руб., российские пенсионеры получают 9917 руб., украинские — примерно 5674 в переводе на российскую валюту. Таким образом, доходы жителей полуострова увеличатся почти в два раза [3].

В заключение необходимо сказать, что, по данным экспертов, почти половина всех первично вложенных средств, а это примерно 40 млрд руб., может вернуться в бюджет России в течение года. Спустя еще несколько лет Крым вообще перестанет быть дотационным регионом [2]. Однако процветание Крыма возможно лишь в том случае, если будет обеспечено грамотное и своевременное инвестирование, причем со стороны не только государства, но и со стороны бизнеса: прозрачный менеджмент, контроль за финансовыми потоками и отсутствие, как говорят чиновники, «коррупционной составляющей».

В 2004 г. в своей книге «Одураченные случайностью» американский экономист и математик Нассим Николас Талеб выдвинул концепцию Черных лебедей — теория, рассматривающая труднопрогнозируемые и редкие события, которые имеют значительные последствия. Присоединение Крыма можно сравнить с «Черным лебедем», который при правильном обращении станет «птицей счастья завтрашнего дня». Крым может стать регионом-донором, а не регионом-реципиентом уже в ближайшем будущем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Сколько России будет стоить Крым? [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.iarex.ru/articles/45913.html>
2. Эксперты подсчитали выгоды от присоединения Крыма к России [Электронный ресурс]. — URL: <http://news.21.by/world/2014/03/21/896871.html>

3. Что получит Россия от присоединения Крыма? [Электронный ресурс]. — URL:<http://zarpressa.ru/news/novosti-rossii-i-mira/chto-poluchit-rossiya-ot-prisoedineniya-kryma>.

4. Крым — полуостров сокровищ [Электронный ресурс]. — URL:<http://www.eg.ru/print/politics/42172>.

Н. В. Вильчинская

*Таврическая академия Крымского федерального университета
им. В. И. Вернадского*

Научный руководитель — И. Н. Подсмашная, старший преподаватель

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ В СОСТАВЕ РФ

На протяжении последних нескольких лет в Крыму динамично развивается малый бизнес, который создает необходимые условия конкуренции и дополнительные рабочие места, способен быстро реагировать на различные изменения рыночной конъюнктуры. Именно данный сектор обеспечивает быстрый рост сферы услуг и занятости, создает кооперацию и специализацию, а также острую ценовую и неценовую конкуренцию, но при этом обеспечивая высокую эффективность.

К началу 2014 г. в республике были зарегистрированы 116,7 тысячи индивидуальных предпринимателей (ИП), но процесс их перехода в правовое поле РФ идет очень медленно. Так, по данным Крымского управления ФНС, к началу декабря зарегистрировались только 8926 тысяч ИП [1].

В настоящее время в Республике Крым вступил в силу закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Крым» [2], который устанавливает особенности поддержки субъектов малого предпринимательства в приоритетных сферах крымской экономики.

Кроме того, Советом министров Республики Крым принята Государственная программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Крым на 2014 год» [3], в рамках которой на развитие малого и среднего предпринимательства предусмотрено 150,1 млн руб., в том числе 142,5 млн руб. в виде субсидии из федерального бюджета [4].

Согласно данной программе, предприниматели имеют право на финансовую поддержку лишь при наличии разработанного бизнес-плана, в котором уже должно быть предусмотрено создание новых рабочих мест, рост поступлений в бюджет и развитие приоритетных отраслей экономики.

Так, грант предоставляется в форме субсидии одновременно, на безвозвратной и безвозмездной основе (при софинансировании предпринимателем в размере 15% от суммы гранта). Сумма гранта составляет не более 300 000 руб. на одного начинающего малого предпринимателя [5].

Следует отметить, что при Совете министров созданы три фонда [6], направленные на поддержку малого бизнеса в регионе:

- Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым;
- Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства;
- Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства.

По словам заместителя министра экономического развития Крыма Ирины Лычагиной, кроме существующих уже механизмов финансовой поддержки бизнеса, будет предусмотрен новый механизм: компенсация затрат субъектов малого предпринимательства на уплату процентов по кредитам, привлеченным в коммерческих банках, а также Подпрограмма предполагает создание и содействие деятельности ОО «Крымский республиканский бизнес-инкубатор» в Симферополе [4].

Главным достижением в налогообложении крымских предпринимателей является сокращение налога на добавленную стоимость до 4% льготных отчислений, а социальная группа товаров будет облагаться НДС в размере 2% [7].

Для улучшения условий кредитования представителей малого бизнеса полуострова Российский национальный коммерческий банк (РНКБ) и Агентство кредитных гарантий (АКГ) заключили соглашение о сотрудничестве, при котором банку предоставляются прямые гарантии по займам [8].

Предприниматели Крыма до конца 2014 г. будут оплачивать налог на доходы физических лиц в виде фиксированной суммы, которая варьируется от 18 до 72 тыс. руб. в год. Такая фиксированная оплата распространяется на предприятия, годовой доход которых составляет менее 12 000 руб., работающих в области розничной торговли, услуг, аренды и общественного питания [7].

Необходимо отметить и тот факт, что Республика Крым стала тридцатым первым регионом РФ, который поддерживает общественную инициативу по созданию открытой национальной премии для малого бизнеса в сфере торговли услуг «Довольный клиент» [9], целью которой является изменение отношения к малому бизнесу в сфере услуг и торговли к лучшему.

Таким образом, на современном этапе основой государственной политики в Республике Крым в составе РФ должна стать государственная поддержка малого бизнеса в виде его финансирования (субсидии, льготы, дотации), а также создания развитой инфраструктуры и ин-

формационной среды, ведь поддержка субъектов малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений экономической политики.

Также, кроме поддержки предпринимательства на государственном уровне, региональные органы власти должны принимать меры, которые будут направлены на создание благоприятных условий для развития малого бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Котенева О. Конструктор субсидий [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rg.ru/2014/12/11/reg-kfo/subsidi.html>.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Крым: закон Республики Крым [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rada.crimea.ua/textdoc/ru/6/project/1575.pdf>.

3. Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Крым на 2014 год: Государственная программа Республики Крым от 27 мая 2014 г. № 101 [Электронный ресурс]. — URL: http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/srf/?program_id=100,1191802.

4. Поддержке малого и среднего бизнеса в Республике Крым уделяется особое внимание / Светлана Верба [Электронный ресурс]. — URL: <http://minek.rk.gov.ru/rus/index.htm/news/286842.htm>.

5. В Симферополе состоялась пресс-конференция по вопросу поддержки и развития предпринимательства в Республике Крым [Электронный ресурс]. — URL: <http://minek.rk.gov.ru/rus/index.htm/news/286234.htm>

6. Фонды поддержки предпринимательства [Электронный ресурс]. — URL: http://www.business-rk.ru/content.php?cid=strukture_fonds&mid=122.

7. Малый бизнес в Крыму в ожидании больших перспектив [Электронный ресурс]. — URL: <http://moneymakerfactory.ru/articles/malyiy-biznes-v-kryimu>.

8. Малый бизнес Крыма получит выгодные кредиты от РНКБ [Электронный ресурс]. — URL: <http://svpressa.ru/society/article/100055>.

9. Республика Крым поддерживает премию для малого бизнеса «Довольный клиент» [Электронный ресурс]. — URL: <http://onpdk.ru/news/view/respublika-krym-podderzhivaet-premiyu-dlya-malogo-biznesa-dovolnyy-klient>.

М. А. Галкина

*Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова
Научный руководитель – Э. И. Рау, к. э. н., доцент*

ОЦЕНКА УРОВНЯ СТРАНОВОГО РИСКА

Происходящие в мире изменения, такие как глобализация и интернационализация бизнеса, способствуют выходу инвесторов и банков на зарубежные рынки путем вклада денежных средств в различную деятельность. Безусловно, инвестиции могут принести очень большую прибыль не только инвестору, но и предпринимателю, принявшему вложения.

Но одновременно с положительными факторами существуют и факторы риска: в стране могут произойти события, которые существенно повлияют на экономическую стабильность страны: политические беспорядки, высокая инфляция, дефолт, снижение общей деловой активности и многие другие.

Для более четкой системы управления данными рисками в целях минимизации финансовых и иных потерь введено понятие «страновой риск» и выделены методы его управления.

В статье использованы следующие методы исследования: теоретический анализ, изучение литературы, метод анализа и синтеза.

Понятие «страновой риск» введено в 60–70-е гг. XX в. Страновой риск на тот момент понимался как вероятность того, что государство или независимые кредиторы в определенной стране не смогут выполнить свои обязательства по отношению к иностранным кредиторам и инвесторам. На данный момент вынесено более точное понятие странового риска. Страновой риск состоит в вероятности понесения убытков, которые могут быть вызваны существенными изменениями экономических и (или) правовых условий в странах, где расположены зарубежные филиалы банка.

При анализе странового риска принимаются многие факторы воздействия: экономическое состояние страны, инвестиционная структура, достаточность ресурсов (включая рабочую силу, ресурсы капитала, природные ресурсы), способность страны поддерживать стабильную инфляцию, подверженность страны к внешним факторам и др.

Сегодня в мире существует ряд организаций, которые занимаются анализом и оценкой страновых рисков:

1. Moody's Investor Service. Агентство является ведущей компанией по оценке рейтингов, в том числе кредитных, проведению исследований и анализу рисков. При оценке суверенного кредитного риска Moody's анализирует как политическую (6 показателей), так и экономическую (7 пока-

зателей) обстановку в стране. Получаемые в ходе этого процесса оценки уровня риска принимают буквенно-цифровое значение по 21-символьной шкале: от Ааа до С.

2. Bank of America World Information Services. Данное агентство на основе 10 экономических показателей оценивает уровень странового риска для 80 государств. Оценка производится для каждого фактора по отдельности, затем выводится среднее значение, варьируется от 1 (наименьшие проблемы) до 80 (наибольшие трудности).

3. Business Environment Risk Intelligence (BERI) S. A. По данной методике оценка странового риска происходит следующим образом: используют среднее значение оценок трех составляющих — политический риск, операционный риск и R-фактор. Агентство производит оценку странового риска для 50 стран с прогнозом на 1 год и 5 лет. Наименьшему значению риска на используемой BERI шкале соответствует 100, наибольшему — 0.

4. Control Risks Group (CRG). Происходит оценка уровней странового риска для 118 стран, основанная на оценке трех показателей. На основании экспертных заключений итоговое значение риска варьируется между следующими значениями: незначительный, низкий, средний, высокий, крайне высокий. Прогнозирование заключается в построении различных сценариев развития событий.

5. Euromoney. В модели оценки уровня странового риска использует оценки по 9 категориям: экономические данные (25% в оценке), политический риск (25%), долговые показатели (10%), невыплачиваемые или реструктурированные во времени долги (10%), кредитный рейтинг (10%), доступ к банковским финансам (5%), доступ к краткосрочным финансам (5%), доступ к рынкам капитала (5%), дискант по форфейтингу (5%). Оценка по данной системе варьируется от 0 (высокий риск) до 100 (низкий), а числовые значения конвертируются в 10 буквенных категорий: от AAA до N/R.

Существуют и другие методики оценки странового риска или его составляющих, например: Institutional Investor (II), International Country Risk Guide (ICRG).

В представленном в июне 2014 г. отчете Standard & Poor's «Оценка страновых и отраслевых рисков банковского сектора России», страновые и экономические риски России оцениваются как высокие по сравнению с рисками сопоставимых стран (Ирландия, Индонезия, Китай, Казахстан и др.). В 2013 г. темпы роста значительно замедлились, и ожидается, что в ближайшие два-три года они останутся низкими. Кроме того, геополитическая напряженность в отношениях между Россией и Украиной обусловила снижение доверия иностранных и российских инвесторов, о чем свидетельствует значительный отток капитала из России в начале 2014 г.

Также большое влияние на увеличение страновых рисков оказали санкции, введенные против России летом 2014 г. Фактически санкции ограничивают доступ российских банков и компаний к зарубежным финансам. Формально санкции введены лишь в отношении нескольких госбанков, но, во-первых, именно они являются системообразующими для отечественного банковского сектора, а, во-вторых, сам факт введения санкций означает рост страновых рисков для всех российских заемщиков. Как следствие, иностранные банки, причем не только европейские или американские, либо вообще предпочтут не связываться с компаниями из России, либо повысят проценты по кредитам и сократят лимиты финансирования.

Американский банк Morgan Stanley по состоянию на 30 июня 2014 г. оценивает чистый страновой риск по России в 279 млн долл.

По методике Business Environment Risk Intelligence (BERI) S. A. уровни странового риска между странами распределены следующим образом (по состоянию на 2013 г.).

1. Люксембург — 100
2. Норвегия — 98
3. Швейцария — 98
4. Дания — 95
5. США — 94
6. Швеция — 94
7. Финляндия — 93
8. Ирландия — 93
9. Нидерланды — 93
10. Австрия — 93
11. Великобритания — 92
12. Канада — 92
13. Бельгия — 91
14. Германия — 91
15. Франция — 90
16. Австралия — 90
17. Исландия — 89
18. Япония — 89
19. Сингапур — 88
20. Испания — 88

В заключение статьи стоит отметить, что страновой риск — один из самых важных факторов для инвесторов, который помогает принять решение о том, насколько рискованно инвестировать в экономику той или иной страны. Каждый из выше перечисленных методов оценки имеет свои достоинства и недостатки. В настоящее время наиболее оптимальным методом считается комбинирование качественных и количественных оценок.

Тем не менее история показывает, что экономические кризисы в странах существенно влияют на оценку и прогнозирование страновых рисков, поэтому разработка оптимальной модели оценки сохраняет свою актуальность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О введении в действие Инструкции «Опорядке осуществления надзора за банками, имеющими филиалы : Приказ Банка России от 11.09.1997 № 02–394 (ред. от 16.01.2004) вместе с Инструкцией от 11.09.1997 № 65.

2. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru>.

3. Шепелев О. М., Сютягин В. Ю. Страновой риск в деятельности иностранного // Социально-экономические явления и процессы. 2013. Вып. 11.

К. Е. Гаськов

Алтайский государственный университет

Научный руководитель — Л. А. Семина, д. э. н., профессор

ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК В ТОРГОВО-РОЗНИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Издержки обращения — это важнейший качественный показатель хозяйственной деятельности торгово-розничных организаций. Уровень издержек прямо связан с конечным результатом: ведь чем выше издержки, тем большую номинальную стоимость товар имеет на рынке. Издержки — это выраженные в денежной форме затраты на сбыт и приобретение товара, расходы на хранение, транспортировку, перемещение, подготовку к продаже. Самые затратные статьи издержек — это зарплата работников, аренда помещений, командировочные расходы, затраты на рекламу, связь и транспорт. По общемировому опыту, средняя доля издержек обращения в розничной торговле достигает 40–50%. Издержки неотвратимы в бизнесе, однако их возможно сократить, автоматически повысив доходную часть. Оптимальное соотношение прибыли и издержек — вопрос грамотного управления. Прежде всего необходимо проанализировать издержки своей организации, оценить, насколько оправданы те или иные расходы и найти пути их сокращения. Главными принципами, которые помогают добиться сокращения издержек в организации, являются планирование, контроль и финансовая дисциплина. В организации должен быть четкий финансовый план, учитывающий все возможные доходы и расходы.

При этом руководитель всегда должен иметь перед глазами финансовый план, как краткосрочный (недельный, месячный), так и долгосрочный (инвестиционный). Главной целью этого планирования является блокировка любых неэффективных решений, требующих серьезных финансовых затрат. Учет и контроль при сокращении издержек — краеугольный принцип руководителя. Основное правило — наличие у него объективной информации о текущем состоянии финансовых дел, а не приукрашенной для проверяющих органов. Далеко не все руководители имеют финансовое образование, поэтому любой финансовый отчет должен быть представлен ему в понятной форме.

Соблюдение финансовой дисциплины — не менее важный принцип для сокращения издержек. Все решения, принятые в отношении расходов, могут нарушаться только в исключительных случаях. От руководителя организации в большей степени зависит соблюдение финансовой дисциплины подчиненными. Таким образом, когда в организации внедрены все эти принципы сокращения издержек, у руководителя появляется конкретный механизм управления поступающими финансами, организация перестает привлекать заемные средства, значительно сокращая затраты по процентным платежам. Снижение затрат — это не разовый, а постоянный процесс, выстраиваемый с целью развития организации.

Руководителю организации целесообразно использовать мировой опыт сокращения издержек. Если в организации наступают трудные времена, многие собственники выбирают путь наименьшего сопротивления. Начинается глобальное сокращение кадров, сокращаются или совсем пресекаются расходы на обучение, рекламу. Такие перекосы сразу же сказываются на финансовых результатах, и организация медленно, но верно погибает.

Мировой опыт показывает, что сократить издержки возможно без радикальных методов. Первый и главный метод структуризации затрат — системный анализ всех бизнес-процессов организации, в результате которого нужно отказаться от процедур, которые устарели или тянут назад. Кроме того, нужно понять, какие процессы создают добавочную стоимость и, по возможности, упростить их. На основе программы анализа экономической деятельности строится вся система сокращения издержек в мировой практике. В подобные программы вовлечены обычно все сотрудники — от топ-менеджеров до рядовых работников. Детально изучаются все процессы организации и выявляются те, которые нужно автоматизировать или снизить рутинные операции. По результатам анализа экономической деятельности структура организации становится более управляемой, мобильной, значительно сокращаются издержки и повышается прибыль. Похожий эффект имеет система процессного калькулирования

затрат. Выявляются основные процессы и затраты, необходимые для их организации. Главный инструмент сокращения издержек по этой системе — определение избыточных, лишних бизнес-процессов.

Исследования позволили выявить возможные пути сокращения издержек. При экспресс-сокращении издержек немедленно прекращают оплачивать расходы по определенным статьям. Обычно прекращается или ограничивается финансирование допустимых и ненужных затрат, например, санаторное лечение сотрудников, оплата отдыха руководителю и другие подобные расходы. Нежелательно сокращать расходы по приоритетным затратам — покупка товара, выплаты зарплаты основным работникам, расходы на рекламу и т. п. Без этих затрат организация скоро остановит свою деятельность.

1. Управление закупками. Сокращение затрат на покупку товаров возможно лишь при постоянном поиске новых поставщиков, осуществляющих поставки в минимальные сроки и с отсрочкой платежа. Обычно это крупные организации.

2. Транспорт. Если направлением организации не являются транспортные услуги, можно отдать транспорт на аутсорсинг или рассмотреть возможность сокращения автопарка. Существенная экономия может достигаться за счет рационализации перевозок грузов — правильный выбор транспорта (автомобильный, железнодорожный, водный), сотрудничество с наиболее территориально-близкими поставщиками, максимальное использование погрузочных мест.

3. Электроэнергия. Самые распространенные методы снижения расходов — ограниченное освещение, переход на энергосберегающее освещение, контроль расхода энергии. Сейчас многие розничные сети начали применять стабилизаторы, статические преобразователи-стабилизаторы, местные регуляторы напряжения. Эффективность установки таких устройств подтверждена практикой, экономия энергии достигает до 20%. Кроме того, существует возможность корректировки энерготарифов, интеллектуальные системы управления оборудованием и многое другое.

4. Коммуникация. Затраты на коммуникации сократятся при уменьшении списка сотрудников, пользующихся оплачиваемой фирмой мобильной связью. Ограничивается интернет-доступ, заключается договор с крупным оператором о пакетном обслуживании.

5. Оплата труда. Одной из основных статей издержек являются расходы на заработную плату. В рознице они составляют примерно половину всех издержек обращения. Очень важно провести глубокий анализ, какие должности возможно полностью сократить, на каких уменьшить численность. Многие функции организации можно передать фрилансерам и сторонним организациям. Более демократичный способ — сократить зар-

плату, но предоставить сотрудникам социальные льготы (расширенную медицинскую страховку, бесплатное питание).

6. Аренда. Встреча и обсуждения условий договора с арендодателем может снизить величину арендной ставки. Собственнику тоже невыгоден поиск новых арендаторов, если же компромисс не получается, стоит рассмотреть переезд в более экономичное помещение.

7. Управление инвестициями. Инвестиционные проекты нуждаются в строгом отборе. Подразделение должно обосновать его целесообразность, желательно пригласить независимых экспертов для технико-экономического расчета.

Таким образом, предложенные пути сокращения издержек позволяют либо существенно снизить издержки, либо их минимизировать — это хороший результат. Оптимизация издержек является ежедневной, планомерной и рутинной работой, у нее нет финиша. Сокращать издержки должны все сотрудники, перед каждым нужно поставить индивидуальную задачу. Розничная торговля — бизнес с минимальной нормой прибыли, поэтому имеет значение каждый рубль, сэкономленный на издержках, и, как результат, улучшение финансового положения организации на перспективу.

И. М. Герус

Кыргызско-Российский славянский университет

Научный руководитель — Н. Х. Кумскова, д. э. н., профессор

РЫНОК ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

В современных исследованиях отсутствует четкое определение финансового капитала. Необходимо выделить два понятия: «финансовый капитал» и «монополистический финансовый капитал». Следует различать исторический и логический процессы обособления финансового капитала в ходе кругооборота промышленного капитала, а также обратное воздействие финансового капитала на промышленный. Методологической основой здесь могут служить представления К. Маркса о ссудном капитале как об обособившейся части промышленного капитала. Если признавать единство финансового рынка как рынка банковских ссуд, валюты и ценных бумаг, то ссудный капитал — лишь одна из форм финансового, а капитал в иностранных валютах и ценных бумагах — его другие формы [1, с. 103]. Финансовый капитал — обособившаяся часть

производительного капитала, функционирующая в той части сферы обращения, которая называется финансовым рынком. Однако воздействие финансового капитала на производство не означает принадлежность его к производственному виду. Вследствие данного обстоятельства можно согласиться с положением Ю. М. Осипова, который определил финансовый капитал как «капитал, действующий непосредственно в финансовой сфере» [2, с. 97].

Рынок финансового капитала способствует синхронизации развития экономической конъюнктуры и движения взаимосвязанного финансового капитала. Он является своеобразным резервуаром, в который вливается накопленный ссудный капитал, способствует движению капитала в международном масштабе, диверсификации вложений для индивидуальных и институциональных инвесторов и перераспределению прибавочной стоимости в процессе операций с ценными бумагами.

Финансовый капитал воплощается в акциях и облигациях. Существование этих ценных бумаг подтверждает наличие финансового капитала. Финансовые рынки — высшая форма взаимосвязи общественного ссудного капитала и действительного капитала того или иного общества — является отражением кругооборота финансового капитала. Основная линия взаимодействия этих двух классов общественных капиталов проходит по точкам наивысшей эффективности вложений, обусловленной доходностью, увеличением капитала, наименьшим риском.

Особо следует подчеркнуть, что закономерным становится влияние движения финансового капитала на ускорение НТП. Закономерности кругооборота финансового капитала определяются характеристиками ценных бумаг, в частности акций. Акция объединяет наиболее эффективные инвестиционные признаки ссудного и действительного капитала.

Развитие рынка финансового капитала привело к значительным переменам в роли различных институтов в системе финансового посредничества. В настоящее время кредитные институты, в частности банки, постепенно уступают свои позиции страховым компаниям, пенсионным и инвестиционным фондам. Об этом свидетельствует снижение доли активов кредитных институтов в совокупном объеме активов финансового сектора национальных экономик [3, с. 61].

В условиях финансового кризиса особенно усилилась тенденция активизации процессов концентрации финансового капитала и формирование крупнейших финансовых институтов. В результате институты преобразовываются в многопрофильные финансово-банковские группы с широкой внутренней и зарубежной сетью филиалов и дочерних институтов, представляющих различные сегменты финансового сектора. В настоящее время можно ожидать дальнейшей концентрации финансового капита-

ла, сопровождающейся сокращением количества институтов в результате слияний и поглощений [4; 5].

Развитие рынка финансового капитала в значительной степени зависит от последовательной государственной политики с учетом экономической и политической целесообразности тех или иных мероприятий. Государство должно:

- 1) обеспечить макроэкономическую стабильность;
- 2) снизить уровень инфляции;
- 3) обеспечить достоверность информации;
- 4) способствовать развитию государственного и частного секторов экономики;
- 5) либерализовать внешнеэкономический режим;
- 6) устранить бюрократические преграды;
- 7) обеспечить прогнозируемость и адекватность налогообложения.

Суть рынка финансового капитала можно раскрыть при определении его функций:

- совместное привлечение, размещение и использование временно свободных денежных накоплений (сбережений) на первичном и вторичном рынках;
- контроль за использованием мобилизованных средств со стороны государства, участников процесса инвестирования и т. д.

Шире функции рынка финансового капитала можно определить как регулирующую, интегрирующую, стимулирующую и информационную.

Инфраструктура рынка финансового капитала включает совокупность организационных и правовых форм, которые опосредуют финансовые отношения, т. е. это совокупность систем и учреждений, обслуживающих данный рынок.

Основные элементы инфраструктуры, которые обслуживают современный рынок финансового капитала, следующие:

- 1) организационно оформленное посредничество (товарные, валютные, фондовые, сырьевые биржи);
- 2) внебиржевое посредничество (ярмарки, аукционы);
- 3) кредитная система (эмиссионный банк, универсальные банки);
- 4) финансовая система (в частности, налоговая система);
- 5) система страхования (страховые компании);
- 6) информационные центры (технологии, средства электронной коммуникации);
- 7) система регулирования занятости населения (биржи труда);
- 8) аудиторские, консалтинговые компании;
- 9) торгово-промышленные палаты и свободные экономические зоны.

Инфраструктура обеспечивает эффективность работы участников рынка на основе привлечения отдельных специализированных субъектов экономики по видам деятельности, а также облегчает оформление рыночных отношений в соответствии с общественными и юридическими нормами.

Таким образом, современный финансовый капитал очень тесно связан с различными сегментами финансового и товарного рынков и влияет не только на финансовую, но и на другие стороны человеческой жизнедеятельности. В связи с данным условием рынок финансового капитала необходимо рассматривать в непосредственной связи с процессами экономического роста и социально-экономического развития общества. Нельзя, однако, утверждать, что сам по себе финансовый капитал является достаточным условием стабильного экономического развития, но формирование рынка финансового капитала и его функционирование дает импульс для устойчивого и эффективного перераспределения потоков денежных ресурсов между отраслями, сферами и регионами хозяйства. Вместе с тем сам финансовый капитал, как и отношения сращивания капиталов и интересов различных сфер хозяйства, не может возникнуть при отсутствии реальных экономических предпосылок, таких как накопление денежных ресурсов экономических субъектов, создание условий для эффективного размещения этих ресурсов, укрепление доверия между контрагентами, развитие между ними устойчивых долговременных связей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мещерова Н. В. Финансовые рынки и финансовый капитал в современной экономике // Вопросы экономики и права. — 2010. — № 11.
2. Осипов Ю. М. Теория хозяйства. — М., 1997. Т. 2.
3. Алексеев П. А. Современные тенденции развития экономики промышленно развитых стран. — М., 2008.
4. Галлямова Д. Х. Особенности процессов централизации производства в условиях глобализации мирового хозяйства. Предпосылки развития, проблемы и перспективы. — Казань, 2007.
5. Кумсков В. И. Отраженная экономика, или экономика в денежно-финансовом свете. — Бишкек, 2005.

А. А. Головина, Э. С. Данильченко

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель – Л. В. Ищук, к. э. н.

ВНЕДРЕНИЕ ЭТНИЧЕСКИХ ПРОГРАММ В АНИМАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ

В Республику Алтай приезжают туристы более чем из 40 субъектов РФ, большинство из соседних регионов: Новосибирской и Кемеровской областей, Алтайского края.

Основу туризма в настоящее время составляют экологические и этнические виды отдыха, которые и в будущем также будут являться одними из ведущих направлений в туризме. Республика Алтай является уникальной по культуре, самобытности и историческому наследию территории. В связи с этим можно выделить основные факторы для развития этнического туризма:

- 1) высокая степень этнического разнообразия населения;
- 2) территория Алтая богата памятниками истории и культуры;
- 3) у народов, населяющих регион, имеется богатое фольклорное и производственное наследие.

Все вышеперечисленные условия оказывают благоприятное влияние на развитие этнического направления в туризме. Сезонная зависимость в сфере туризма будет существовать всегда, поэтому одним из приоритетных направлений туризма является внедрение анимационных программ этнической направленности в комплекс предоставляемых услуг, что позволит снизить амплитуду сезонных колебаний туризма в Республике Алтай.

На территории республики находится целый ряд предприятий, предоставляющих анимационные программы. Это ООО «Алтай-Тур», ООО «Резеда», ЧП «Черепанов А. А.», ООО «Кара Суу», ООО «Странник» и др. Анализ сайтов указанных предприятий представлен в таблице 1.

На основании таблицы 1 можно сделать вывод, что основными достоинствами организаций является высокий уровень качества предоставляемых услуг, а также их ассортимент. Основная проблема — высокая стоимость мероприятий. Наименьшая цена программ в процессе анализа зафиксирована в ООО «Странник». Также эта организация отличается высококвалифицированным персоналом и устойчивым положением на туристском рынке.

ООО «Странник» организует следующие анимационные программы: «Игровой экстрим-проект, «Назад к цивилизации», «Индиана Джонс

и бусы шамана». Динамика оказания анимационных услуг представлена на рисунке 2.

Таблица 1

Анализ предприятий, специализирующихся на предоставлении анимационных программ

Фирма	Услуга	Достоинства	Недостатки
ООО «Алтай-Тур»	Организация юбилейных анимационных программ	Высокое качество, квалифицированные специалисты аниматоры	Высокая стоимость услуг
ООО «Резеда»	Организация корпоративных анимационных программ экстра-класса	Качественный сервис, выражающийся в этичности персонала по отношению к клиентам фирмы, высококлассные специалисты услуг	Высокие цены, незначительный ассортимент услуг
ЧП «Черепанов А. А.»	Организация выездных анимационных программ на природе, проведение юбилеев, вечеринок	Широкий ассортимент услуг, низкие цены на услуги	Низкое качество услуг, отсутствие квалифицированных специалистов
ООО «Кара Суу»	Организация анимационных услуг по проведению детских праздников	Наличие сайта, хороший имидж, долгое время нахождения на рынке	Высокие цены
ООО «Странник»	Организация экскурсионных и анимационных программ; туров по Алтаю	Высококвалифицированный персонал, широкий ассортимент услуг, высокое качество и низкие цены	Недостаточный опыт работы в сфере обслуживания

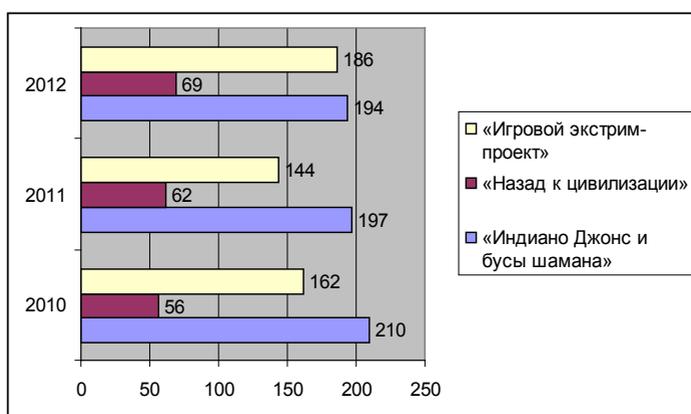


Рис. 1. Динамика оказания анимационных услуг ООО «Странник» за 2010–2012 гг., количество мероприятий

Наибольший интерес туристов наблюдается к анимационной программе «Игровой экстрим-проект». Количество их к 2012 г. увеличивается, туристов, принимающих в них участие, повысилось до 15 чел. в одной программе. При этом уменьшается интерес к анимационной программе «Индиана Джонс и бусы шамана». В целом интерес к существующим анимационным программам постепенно снижается, что требует разработки новых программ.

Авторами работы разработана анимационная программа «Поединок в глубине веков», представляющая собой этнографическое, анимационное шоу-представление с участием местного населения в национальных костюмах. Содержание анимационной программы представлено в таблице 2.

Таблица 2

**Технологическое содержание анимационной программы
«Поединок в глубине веков»**

Действие	Время	Ответственный	Действующие лица	Снаряжение
Встреча туристов, завтрак, знакомство	8.30–11.00	аниматор	аниматор, администратор	
Игры на катке, распределение заданий на вечер	11.00–12.30	аниматор, инструктор	туристы	Коньки — 14 пар, музыка
Обед, изготовление тотема	13.00–17.00	аниматор	аниматор, туристы	Материал, из которого будет сделан тотем (белый, голубой), ленты
Ужин, инсценировка легенд	17.00–21.00	аниматор	туристы	Книга с легендами или мифами (2 шт.), аренда сцены в ресторане, реквизиты для костюмов, музыка (этническая)
Завтрак	9.00–10.30	аниматор	туристы	
Посещение Деревни мастеров и Голубых озер. Поездка в село Аскат	11.00–12.30	экскурсовод	экскурсовод, туристы	Аренда автобуса, баня.
Кулинарный поединок	13.00–15.30	аниматор, инструктор	туристы	Костровище, казан, посуда, чай, вино, удочки, снасть, лук и стрелы, пустые бутылки, мясо, рыба, овощи, специи, хлеб, лом или топор, дрова

Окончание таблицы 2

Действие	Время	Ответственный	Действующие лица	Снаряжение
Ужин, вечер, посвященный алтайской народной музыке	18.00–21.00	аниматор, артисты	Гр. Новая Азия, Белуха джем, туристы	Помещение со сценой
Завтрак, экскурсия в ур. Чечкыш	11.00–13.00	аниматор, экскурсовод	экскурсовод, туристы	Аренда транспорта
Обед, поездка в музей «десятиручка»	13.00–17.00	аниматор, экскурсовод	экскурсовод, туристы	Аренда транспорта, входные билеты, тексты с песнями
Ужин, финальный концерт, подведение итогов, определение победителей	19.00	аниматор	туристы	Аренда сцены, тексты песен, гитара, микрофоны

Суть анимационной программы заключается в участии приезжающих в игре, сходной по своему сюжету с жизнью древнего местного населения. В ходе проведения анимационных программ туристов ожидает знакомство с традиционной культурой и историей алтайцев. По анимационной программе встреча участников произойдет на территории гостиницы в районе катка. В результате встречи участники познакомятся друг с другом, в чем помогут несложные игры на катке.

С целью выявления востребованности и рентабельности разработанной программы авторами был подготовлен прогноз анимационных услуг на 2014 г. На основании данного расчета максимальный объем реализации новой анимационной программы запланирован в зимний период: в ноябре, декабре и январе.

Для освоения нового вида услуг необходимо разработать способы внедрения анимационной программы в перечень услуг, предоставляемых предприятием сферы туризма. Авторами работы предлагается провести рекламную кампанию, которая поможет фирме продвинуть свой продукт на рынок. Одним из приоритетных направлений в рекламной деятельности выступает разработка графика рекламной кампании. График рекламной деятельности на 2014 г. предусматривает:

- выпуск рекламы на радио 10 раз. Она рассчитана на период с марта по ноябрь, так как услуга сезонная и покупательская способность падает на январь-февраль;
- предусмотрен ежемесячный выпуск рекламы в СМИ, это напоминающая реклама для постоянных покупателей;

- изготовление баннера в июле в центре с. Маймы, в месте наибольшей проходимости;
- подготовка наружной электронной рекламы при въезде в Республику Алтай предусмотрена в период с марта по ноябрь;
- изготовление буклетов и визиток в июле. В последующие месяцы буклет и визитки вручаются постоянным посетителям при оформлении путевок и распространяются работниками ООО «Странник» среди своих знакомых и друзей.

На основании проведенных исследований можно сделать следующий вывод:

- анимационная программа «Поединок в глубине веков», направленная на расширения рынка анимационных услуг и привлечения новых потребителей, является рентабельной, рентабельность составит 35%;
- новая услуга содержит историко-этнографические и научно-познавательные аспекты жизни алтайского населения.

Е. А. Горбатенко, А. О. Воронова

Алтайский государственный университет

Научный руководитель — О. А. Горянинская, к. э. н., доцент

ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АЛТАЙСКИЙ КРАЙ

Для усиления развития экономики и проникновения на международные рынки многие государства в мире пошли на создание на своих территориях особых экономических зон (ОЭЗ). Создание ОЭЗ — это всегда определенный риск, связанный с финансовыми вложениями в создание новой производственной и другой инфраструктуры, принесением в конкретную национальную экономику инородных для нее способов производственно-сбытовой деятельности, использованием отличных от всей экономики методов финансирования деятельности субъектов ОЭЗ.

Существуют следующие виды ОЭЗ:

Технико-внедренческие ОЭЗ (Томск, Зеленоград, Дубна, Санкт-Петербург); Промышленно-производственные зоны (Татарстан, Липецк, «Тольятти», «Титановая долина»); Туристско-рекреационные зоны (ТРЗ) (Республика Алтай, Алтайский край, Иркутская область, Республика Бурятия, Приморский край, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Дагестан, Республика Северная Осетия-Ала-

ния, Республика Адыгея, Краснодарский край, Республика Ингушетия); портовые зоны (Ульяновская область, Хабаровский край).

Инвестиционная привлекательность для резидентов ОЭЗ обусловлена в первую очередь существенными льготами, предусмотренных действующим законодательством.

1. Для резидентов всех типов зон устанавливается пониженная ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ.

2. Резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество на срок от 5–10 лет, в зависимости от зоны, с момента постановки имущества на учет и при выполнении следующих условий: имущество создано или приобретено в целях ведения деятельности на территории зоны; указанное имущество находится на территории зоны; имущество фактически используется на территории зоны.

Преференции по транспортному налогу устанавливаются субъектами РФ, на территории которых создаются особые зоны. Для инвесторов льгота по транспортному налогу предоставляется с момента регистрации транспортного средства.

3. На федеральном уровне инвесторы освобождаются от уплаты земельного налога на 5–10 лет в зависимости от зоны с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на ее территории.

Также на территории ОЭЗ действует особый режим ведения предпринимательской деятельности, такой как указан на рисунке [1, с. 35].



Особый режим ведения предпринимательской деятельности

В современных условиях создание привлекательного инвестиционного климата и повышение инвестиционной активности резидентов ОЭЗ в нашей стране является одной из главных и первоочередных задач. Если

под особыми экономическими зонами понимать все территориально выделенные образования, имеющие особые условия финансирования и развития, то в Алтайском крае на начало 2013 г. существуют или планируются к созданию три ОЭЗ. Это наукоград Бийск, туристско-рекреационная зона «Бирюзовая Катунь» и игорная зона «Сибирская монета» [2, с. 46].

Алтайский край известен в России и за ее пределами как туристский центр Сибири, и этому способствует богатый потенциал, основу которого составляют природно-климатический (рекреационный) комплекс; историко-культурный комплекс; сети объектов размещения; выгодное географическое положение; межрегиональная транспортная доступность [3, с. 28].

Основными целями создания ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» являются:

- формирование организационной и экономической среды для создания и функционирования в Алтайском крае курортно-рекреационного комплекса, ориентированного на максимальное использование природно-ресурсного потенциала и особенностей местности;
- увеличение занятости населения в сфере туристских и сопутствующих услуг;
- создание крупнейшего в России комплекса экстремального туризма с четким разделением на «молодежно-экстремальную» зону;
- активизацию деятельности существующих и привлечение новых резидентов для создания современной туристской инфраструктуры (отели, рестораны, деловые, культурно-развлекательные и спортивные центры);
- оказание новых видов услуг для Алтайского края (хафпайпинг, роульбан, тобогганинг, треккинг);
- повышение качества оказания туристических услуг.

ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» в соответствии с концепцией, разработанной немецкой компанией Roland Berger, должна обладать тремя центрами притяжения: один проходит вдоль реки, другой находится выше на горном плато, а третий «затерян» среди дикой природы.

Созданная ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» позволит получать ежегодно совокупный объем выручки по всем туристско-рекреационным объектам ОЭЗ свыше 4 млрд руб. (131,7 млн долл. США) в год. С учетом мультипликативного эффекта будет создано 7000 рабочих мест [3, с. 30].

Однако согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России за 2012–2013 гг. Алтайскому краю присвоен рейтинг 3В1 (пониженный потенциал — умеренный риск). Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск — какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Таким образом, можно говорить о небольшой инвестиционной привлекательности региона, и несмотря на то, что ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь»

имеет на 2014 г. 17 резидентов, все они представители России, т. е. проблемами развития ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» стало в первую очередь привлечение иностранных инвестиций.

Самой идее ОЭЗ в мире уже более 30 лет. Однако за прошедшие десятилетия зон с режимом благоприятствования инвестированию или оффшоров стало существенно больше, а вот желающих инвестировать в реальный бизнес, а не в финансовые инструменты — существенно меньше. Активно развивали таким образом туристические зоны страны Карибского и Средиземноморского бассейнов. К сожалению, климатические условия во всех этих странах существенно лучше, чем даже в курортных регионах России. Когда перед инвестором стоит выбор, инвестировать в развитие туризма на Алтае или в Тринидаде и Тобаго, несложно предположить, что он предпочтет. Для решения этой проблемы ведутся переговоры о привлечении иностранного капитала. Администрация Алтайского края наладила сотрудничество с итальянскими туристическими операторами. В феврале 2013 г. Алтайский край с деловым визитом посетили руководители итальянских туристических фирм для знакомства с рекреационным потенциалом региона, также обсуждается вопрос развития въездного туризма, в том числе организация чартерных туристических рейсов из европейских стран.

На данный момент остается полагаться на тех инвесторов, у которых нет выбора, т. е. на «социально ответственный бизнес», а говоря проще, на подконтрольные или сильно зависимые от государства крупные компании. Они готовы вкладывать в развитие отечественного туризма, тем более, что им надо обеспечить условия для отдыха своих сотрудников. В данном случае снова делается ставка на крупный бизнес. Понятно, что никто не рассчитывает на то, что «Березовая Катунь» станет туристическим центром мирового значения, но создание рабочих мест для этого региона станет уже хорошей отправной точкой. Кроме того, если все-таки удастся привлечь иностранные инвестиции, то это станет катализатором развития внешнеэкономических связей и экономики не только региона, но страны в целом, для этого политика их формирования должна быть продуманной и последовательной.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Смородинская Н. А., Капустин А. В. Свободные экономические зоны. Мировой опыт и российские перспективы // Вопросы экономики. — 2009. — № 12.
2. Щетинин М. П. Справочник-инвестора 2013 // Вопросы экономики. — 2013.
3. Инвестиционно-привлекательные отрасли — 2011 / Центр экономического анализа Алтайского края // Вопросы экономики. — 2011.

И. Горелова

Алтайский государственный университет

Научный руководитель – С. В. Лепешкина, к. э. н., доцент

БАЗОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА РОСТА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА БАРНАУЛА

Инвестиционная деятельность предприятия является объектом финансового управления, связанного с упорядоченным вложением финансовых ресурсов в развитие производства и социальную инфраструктуру (капитальные вложения в собственные и совместные производства, инфраструктуру или прямые инвестиции) и в ценные бумаги эмитентов (косвенные инвестиции). Непосредственно инвестиционная деятельность предприятий того или иного региона играет немалую роль в росте налогового его потенциала. Эффективная реализация и рост налогового потенциала субъекта Российской Федерации по праву считаются важнейшими условиями динамичного развития экономики России. Мониторинг налогового потенциала региона предназначен для более глубокого исследования проблем теории и практики региональной экономики, разработки антикризисных мер, привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, а также моделирования эффективных схем формирования регионального бюджета. Обеспечение последовательного развития налогового потенциала региона будет способствовать росту его финансовой самостоятельности и повышению уровня социально-экономического развития. Решение важнейшей государственной задачи по обеспечению роста налоговых поступлений и повышению уровня собираемости налоговых платежей требует разработки нового научно-методического подхода к количественной оценке налогового потенциала, что является актуальным на современном этапе в России.

При формировании и оценке налогового потенциала целесообразно учитывать возможность трактовать это понятие в широком и узком смыслах слова. В широком смысле «налоговый потенциал» — это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле «налоговый потенциал» представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства.

Для роста налогового потенциала играет большую роль развитие малого и среднего предпринимательства, которое на протяжении многих лет

имеет существенное значение в экономике страны в целом и каждого региона в отдельности. Существенным моментом может стать проработка отдельного режима налогообложения непосредственно для предприятий среднего бизнеса. Рост количества малых предприятий и их эффективное функционирование в регионе может внести огромный вклад в пополнение бюджета субъекта РФ.

Так, по данным Алтайкрайстата, по состоянию на 1 июля 2014 г. в регионе осуществляют деятельность более 93 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 36,5 тыс. юридических лиц и 56,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. По сравнению с итогами 2013 г. наметились позитивные тенденции в количественных показателях сектора: число малых предприятий по сравнению с началом 2014 г. увеличилось на 15% (+478 предприятий), в регионе прекратилось сокращение числа индивидуальных предпринимателей. Так, по итогам первого полугодия их численность выросла на 378 человек.

Малые предприятия (без микропредприятий) по итогам первого полугодия 2014 г. по основным показателям хозяйственной деятельности поддерживают динамику роста, наметившуюся в последние годы. Объем отгруженной малыми предприятиями продукции к аналогичному периоду 2013 г. увеличился на 23% и составил 33162,6 млн руб. (рост — более 6 млрд руб.). Темп роста оборота малых предприятий составил 112,7% (прирост — более 7,4 млрд руб.). Инвестиции в основной капитал малых предприятий по итогам полугодия составили более 3,0 млрд руб. (3,095 млрд руб.), или 123,8% к аналогичному периоду 2013 г. (прирост 595,3 млн руб.).

На протяжении последних лет в Алтайском крае наблюдается изменение структуры субъектов малого и среднего предпринимательства: снижается доля индивидуальных предпринимателей и увеличивается доля юридических лиц (малых и средних предприятий). Если в 2009 г. доля юридических лиц составляла 26,6%, то по итогам 2012 г. она увеличилась до 34,6%. В целом структура субъектов характеризуется следующими показателями:

- индивидуальные предприниматели — 67432 единицы, или 65% в структуре субъектов малого и среднего бизнеса края;
- микропредприятия — 32336 единиц, или 31,2%;
- малые предприятия — 3488 единиц, или 3,4%;
- средние предприятия — 389 единиц, или 0,4%.

Несмотря на сравнительно небольшую численность, субъекты малого и среднего предпринимательства — юридические лица — обеспечивают около 48% оборота в общем объеме оборота организаций Алтайского края, более 21% инвестиций в основной капитал.

Наблюдается изменение структуры экономических видов деятельности индивидуальных предпринимателей с увеличением доли субъектов производственной направленности. Доля индивидуальных предпринимателей в оптовой и розничной торговле снизилась с 2009 г. с 55,3 до 51,2%.

В целом можно отметить, что чрезмерная тяжесть налогового бремени угнетает рыночную экономику, не дает возможности нормально функционировать предприятиям и снижает жизненный уровень основной массы населения.

К сожалению, сегодня пока нельзя говорить об эффективном использовании имеющегося налогового потенциала. Прежде всего в силу достаточно развитого стремления многих налогоплательщиков уклониться от уплаты налогов не только за счет «теневых» оборотов, но и путем применения различных схем, в том числе расчетов через третьих лиц, вексельных и иных неденежных форм расчетов, расчетов через «проблемные» банки, проведение «фиктивных» экспортных операций, перерегистрации либо ликвидации предприятий. Многие налогоплательщики вообще отказываются от уплаты налогов и либо не представляют отчеты, либо представляют так называемые нулевые балансы.

Соответственно, можно сделать вывод, что для роста налогового потенциала необходимо не только развитие сферы малого и среднего предпринимательства, но и совершенствование системы налогообложения.

В свою очередь для развития малого и среднего предпринимательства важным показателем является рост объема инвестиций в основной капитал. В 2013 г. субъектами предпринимательства в приобретение основных фондов, модернизацию оборудования и технологическое оснащение предприятий направлено более 23,4 млрд руб., что составляет 25,2% от общего объема инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций края и превышает показатели 2012 г. на 27%. По группе малых предприятий в расчете на одно предприятие инвестиции превысили 3 млн руб., а по средним предприятиям — 8 млн руб.

Для развития малого и среднего предпринимательства необходимо государственное и региональное софинансирование расходов на поддержку инвестиционной деятельности предприятий, предоставление субсидий из регионального фонда на поддержку инвестиционной деятельности в Алтайском крае, создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.

Полученные субсидии инвесторы смогут использовать на приобретение оборудования, производственных помещений, земельных участков; модернизацию, реконструкцию, капитальный ремонт, строительство но-

вых производственных площадей (включая подготовку ПСД); приобретение и освоение новых технологий, выпуск новой продукции.

Также государственная и региональная поддержка может предоставляться субъектам предпринимательства в форме субсидии, в частности, по договорам лизинга, предметом которых могут являться оборудование, устройства, механизмы, приборы, аппараты, агрегаты, устройства, установки, машины, средства и технологии и т. д.

Предоставление целевых займов на выгодных условиях. Финансирование развития субъектов малого бизнеса на территории Барнаула позволит одновременно решить целый круг задач, среди которых особо можно выделить обеспечение населения товарами народного потребления, рост налогового потенциала муниципального образования.

Другим аспектом, более важным, является стимулирование развития малого бизнеса с позиции льготирования налогообложения. В настоящее время нет четкой системы льготирования, так доходы местных бюджетов образуются в основном за счет таких налогов, как налог на имущество физических лиц, налог на доходы физических лиц, земельный налог. При ведении бизнеса Налоговым кодексом РФ предусмотрено освобождение индивидуальных предпринимателей, работающих на ней, от уплаты таких налогов:

- на доходность физических лиц, т. е. НДФЛ;
- на имущество физических лиц.

Таким образом, проявляется диссонанс, заключающийся в потере доходов бюджета муниципальным образованием. Это противоречие необходимо преодолевать, стимулируя, с одной стороны, развитие малого бизнеса, а с другой — рост доходов бюджета.

Решая вопросы функционирования Барнаула с позиции финансовой обеспеченности его деятельности, особое место необходимо уделять именно росту его налогового потенциала. Такая возможность существует при привлечении безработных граждан в малый бизнес, что позволит, с одной стороны, решить проблему занятости, а с другой — увеличить налоговый потенциал. Реализация данного направления возможна и при содействии администрации Алтайского края. Основным способом такого взаимодействия должно стать развитие грантовой поддержки предприятий микробизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.
2. Официальный сайт Алтайского края. Управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры [Электронный ресурс]. — URL: <http://altsmb.ru>.

3. Бурдогова О. М., Табаков А. Н. Устойчивое развитие доходной части бюджета муниципального образования и предприятий малого бизнеса: синергетический подход // Вестник АГТУ. — 2007. — № 4 (39).

4. Финансы организаций (предприятий). — М., 2009.

Е. О. Горяинова

Алтайский государственный университет

ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление ассортиментом компании всегда вызывало интерес у исследователей. Данной темой интересовались такие великие экономисты, как В. Парето, Брюс Д. Хендерсен, С. Дибб, Л. Симкин, а также В. А. Алексунин, Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, А. В. Баев, В. И. Беляев, Р. Б. Ноздрева, Ю. К. Твильдиане и др. Однако до сих пор авторами не разработан алгоритм оптимизации ассортимента торговой компании.

Цель данной статьи — разработать алгоритм оптимизации ассортиментной политики торговой компании.

Ассортиментная политика торговой компании — это комплекс мер по формированию оптимальной структуры ассортимента с целью удовлетворения потребностей рынка при условии обеспечения экономической эффективности ее деятельности [1–5].

Для управления ассортиментом существует достаточно большой перечень методов, которые можно использовать по отдельности или комплексно. На наш взгляд, чтобы повысить достоверность полученных данных, необходимо использовать несколько методов. Построим алгоритм оптимизации ассортимента для конкретной торговой компании.

1. ABC-анализ

Основная идея метода ABC основывается на принципе Парето, или так называемом правиле 20 на 80: 80% от объема реализации обеспечивают 20% номенклатурных позиций. Вклад остальных 80% объектов составляет только 20% общего результата.

Рассмотрим возможности ABC-анализа на примере торговой компании, специализирующейся на продаже запасных частей.

За критерий группировки возьмем выручку от продаж. Распределение продукции по этому параметру приведено в таблице 1. ABC-анализ позволил разделить товары на три категории: А — наиболее ценные, 50% продаж; В — промежуточные, 30% продаж; С — наименее ценные, 20% продаж.

Таблица 1

Распределение товарных групп по методике ABC

Номенклатура	Выручка, млн руб.	Удельный вес в выручке, %	Накопленная сумма по продажам	Группа
1. Подвеска	65,983	31,19	31,19	A
2. Тормоза	38,662	18,28	49,47	A
3. Амортизаторы	22,417	10,60	60,07	B
4. Фильтры	22,262	10,52	70,59	B
5. Пневмоподушки	18,440	8,72	79,31	B
6. Ремкомплекты	17,267	8,16	87,47	C
7. Дисковые колодки	11,349	5,36	92,84	C
8. Суппорт	6,596	3,12	95,96	C
9. Накладки	6,294	2,98	98,93	C
10. Тормозные колодки	2,264	1,07	100,00	C

2. Матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ)

Основная идея метода заключается в сопоставлении темпов роста рынка определенного продукта и доли на этом рынке, занимаемой выбранной для анализа компанией. На матрице по осям отображаются рост рынка (вертикальная ось) и доля рынка (горизонтальная ось). В результате оценки этих двух показателей можно выделить четыре возможные группы товаров (табл. 2).

Таблица 2

Методика распределения групп товаров по результатам построения матрицы БКГ

Наименование группы	Темп роста объема продаж	Доля рынка	Характеристика группы	Стратегия
Звезды	высокий	высокая	приносят большой доход, однако для обеспечения высокого темпа роста требуют существенных инвестиций	долю рынка необходимо сохранять и увеличивать
Дойные коровы (денежные мешки)	низкий	высокая	не требуют дополнительных инвестиций и обеспечивают хороший доход	необходимо бережно и максимально контролировать

Окончание таблицы 2

Наименование группы	Темп роста объема продаж	Доля рынка	Характеристика группы	Стратегия
Собаки (хромые утки, мертвый груз)	низкий	низкая	как правило, низкий уровень рентабельности	требуют большого внимания со стороны управляющего, считается, что от них нужно избавляться
Дикие кошки (трудные дети, темные лошадки)	высокий	низкая	необходимо изучать, могут стать как звездами, так и собаками	если существует возможность перевода в звезды — нужно инвестировать, иначе — избавляться

Когда дело доходит до практики применения матрицы БКГ в российских условиях, то аналитики сталкиваются с проблемой определения доли рынка исследуемой организации. В таких случаях рекомендуется построение адаптированной матрицы БКГ.

Адаптированная матрица БКГ строится по следующим принципам:

- ось X: доля в объеме продаж компании, которая рассчитывается как отношение объема продаж продукта к объему продаж всей компании за соответствующий период;
- ось Y: темпы роста продаж продукта по отношению к предыдущему периоду;
- размер точки, обозначающей товар, отражает маржинальный доход.

В целом, опираясь на построенную адаптированную матрицу БКГ, можно сделать вывод, что основной ассортимент продукции предприятия сосредоточился в категории «собаки», которые требуют анализа и «подчистки». Перспективная, но неустойчивая категория «дикие кошки» также требует взвешенного решения руководства компании при выборе групп товаров для их дальнейшего финансирования и развития.

Если сопоставить результаты ABC-анализа и матрицы БКГ, то правильным будет внесение некоторых корректив. Так, товарную группу пневмоподушки логичнее отнести к группе С — наименее ценные.

3. Анализ оборачиваемости запасов

На наш взгляд, принципиально важным является анализ оборачиваемости запасов исследуемых товарных групп. Рассчитывать оборачиваемость будем в днях как отношение произведения среднемесячного запаса и количества дней в году (365) к себестоимости проданных товаров. Продажи носят выраженный сезонный характер, поэтому для коррект-

ного анализа был взят период с апреля по сентябрь (полгода) как наиболее оптимальный (табл. 3).

Таблица 3

Динамика оборачиваемости товарных групп

Наименование	апр.	май	июнь	июль	авг.	сент.	Средняя величина	Желаемая средняя величина*
Подвеска	6,03	6,58	6,27	6,84	6,83	7,00	6,59	10
Тормоза	5,49	6,95	5,77	6,05	5,85	6,40	6,08	10
Амортизаторы	7,24	7,85	8,45	7,85	9,86	10,45	8,61	7
Фильтры	5,09	6,72	4,54	4,21	4,24	4,43	4,87	7
Пневмоподушки	7,75	7,92	8,02	7,66	9,56	9,80	8,45	5
Ремкомплекты	16,7	19,8	19,3	17,90	18,8	17,7	18,36	5
Диск. колодки	3,91	3,76	4,08	4,32	4,49	4,75	4,21	5
Суппорт	15,4	21,5	21,5	10,8	10,8	21,5	16,91	5
Накладки	5,02	7,40	5,36	5,94	4,89	5,67	5,71	5
Торм. колодки	5,87	9,50	6,53	6,08	6,30	6,45	6,78	5

* Желаемая средняя величина оборачиваемости запасов предложена автором экспертным путем в соответствии с распределением товарных групп по ABC-анализу.

На основании анализа оборачиваемости запасов можно отметить наличие двух типичных проблем, с которыми сталкиваются торговые компании в рамках управления ассортиментом. С одной стороны, это дефицит наиболее ценных товаров, с другой — избыток малозначимых групп.

4. Построение итоговой таблицы

На заключительном этапе на основе проведенного анализа необходимо построить сводную таблицу с целью моделирования стратегий дальнейшего развития ассортимента организации.

Разработанный алгоритм оптимизации ассортиментной политики позволяет учесть как потребности микросреды, так и возможности макросреды. Оптимизация ассортимента торговой компании является неотъемлемым условием ее успешного функционирования. В условиях меняющейся конъюнктуры рынка своевременная корректировка ассортимента может позволить торговой компании сохранить свою долю, снизить издержки и повысить рентабельность продаж.

Таблица 4

Сводная таблица

Наименование	Факт. объем, шт.	Факт. себест-ть, млн руб.	Факт. выручка, млн руб.	Факт. прибыль, млн руб.	Прогнозный объем, шт.	Прогнозная себест-ть, млн руб.	Прогнозная выручка, млн руб.	Прогнозная прибыль, млн руб.
1. Подвеска	66424	47,36	65,83	18,47	89672,4	63,93	88,87	24,93
2. Тормоза	14487	28,45	38,69	10,24	28684,26	56,33	76,61	20,28
3. Амортизаторы	6585	16,00	22,40	6,40	8231,25	20,00	28,00	8,00
4. Фильтры	25840	16,33	22,21	5,87	39018,4	24,65	33,53	8,87
5. Пневмоподушки	5656	13,27	17,38	4,11	5656	13,27	17,38	4,11
6. Ремкомплекты	13591	12,46	17,32	4,86	15221,92	13,95	19,40	5,44
7. Дисковые колодки	2756	8,17	10,86	2,69	3224,52	9,56	12,71	3,15
8. Суппорт	5659	4,74	6,45	1,70	1471,34	1,23	1,67	0,44
9. Накладки	5175	4,53	5,71	1,17	5899,5	5,16	6,51	1,34
10. Тормозные колодки	751	0,16	0,20	0,04	781,04	0,16	0,21	0,04
Итого:		151,49	207,09	55,59		208,29	284,94	76,64

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Жариков В. В. Ассортиментная политика промышленного предприятия в условиях нестабильного спроса // Вестник ТГТУ. — 2004. — Т. 10. — № 3.
2. Елкин С. Е. Вопросы теории управления товарным ассортиментом // Сибирский торгово-экономический журнал. — 2009. — № 9.
3. Губернаторов А. М. Оптимизация ассортиментной политики в многопродуктовых производствах // Наука и экономика. — 2011. — № 1.
4. Крипак Е. М., Шаталова Т. Н., Шепель В. Н. Методы анализа ассортиментной политики производственного предприятия // Вестник ОГУ. — 2012. — № 1.
5. Скороходова Л. А., Назаров Д. М. Инструменты компаративного анализа ассортиментной политики малого предприятия и разработка его маркетинговой стратегии // Гуманитарные и социальные науки. — 2010. — № 6.

О. А. Гражданкина, М. А. Арвеладзе, Н. В. Гражданкин

Алтайский государственный университет

ПЕРЕХОД НА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Во всех субъектах РФ на протяжении последних лет создавались предпосылки для перехода к программно-целевому формированию бюджета. Данная практика была апробирована в отдельных регионах при подготовке бюджетов на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг. В Алтайском крае бюджет 2015 г. и на последующие два года впервые сформирован в программной форме. Внедрение новой концепции является актуальным вопросом для всех уровней бюджетной системы России, она по-новому расставляет акценты, меняет основное правило формирования бюджетов. Традиционно составление бюджетов было основано на так называемом сборе заявок снизу вверх. Парадигма современного подхода заключается в реализации государственных программ по схеме «сверху вниз», в которых четко отражены объемы финансирования и нацеленность на конечный результат.

В соответствии с требованиями бюджетного законодательства ежегодно проводится оценка эффективности реализации государственных программ в целях их отбора для финансирования в очередном бюджетном цикле. Процедура оценки предусматривает анализ выполнения целой системы индикаторов (их около 800), включенных в государственные программы. Индикаторы отражают уровни социально-экономического развития региона, эффективность бюджетных расходов и выполнение задач, определенных госпрограммами. В условиях ограниченности бюджетных средств на первый план выходит оптимизация расходов бюджета с учетом задач, поставленных Президентом РФ, выполнение взятых социальных обязательств и повышение качества управления общественными финансами [1, 2].

В Алтайском крае основные направления бюджетной и налоговой политики определены в соответствии с Бюджетным посланием Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации. Бюджетная и налоговая политика на среднесрочную перспективу ориентирована на реализацию основных задач, сформулированных в стратегии социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 г. и в долгосрочной программе социально-экономического развития Алтайского края на период до 2017 г.

Основной задачей органов государственной власти Алтайского края является создание условий, обеспечивающих достойный уровень жизни населения края: повышение доступности и качества бюджетных услуг, удовлетворение потребностей граждан в услугах образования и здраво-

охранения, культурном и духовном развитии, информации, социальном обеспечении. Повышение собственных доходов бюджета за счет оптимизации налогообложения, нацеленной на стимулирование предпринимательской активности и создание новых субъектов малого и среднего бизнеса [3]. Их выполнение осуществляется в условиях преемственности курса бюджетной и налоговой политики, направленной на обеспечение стабильности экономики края, повышение ее эффективности и конкурентоспособности, создание условий для дальнейшего устойчивого развития, ориентированного на мобилизацию собственных доходов.

По данным комитета администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике всего на территории Алтайского края 730 бюджетов, они образуют консолидированный бюджет, в том числе: краевой бюджет (1); бюджеты городских округов и бюджеты муниципальных районов (70); бюджеты городских и сельских поселений (659) [4].

По результатам аналитического исследования субъектов РФ за 2009–2013 гг. Алтайский край существенно улучшил свои позиции по показателю доли трансфертов (безвозмездной помощи) в доходах консолидированного бюджета региона и передвинулся с 13 на 22 место [5; 6], тем самым существенно увеличив долю собственных доходов, примерно на 15%. Следует отметить положительную тенденцию по наращиванию абсолютных и относительных показателей динамики, характеризующих доходную часть. Например, с 2009 по 2013 г. базисный прирост составил около 21 млрд руб., а темп роста превысил 1,3.

На рисунке представлено изменение структуры доходов консолидированного бюджета, если в 2005 г. 53% — это безвозмездные поступления, то в 2017 г. прогнозируется уменьшение этого показателя до 28%.



Структура доходов консолидированного бюджета Алтайского края, %
(* — план, ** — прогноз)

Следует отметить, что ежегодно бюджеты Алтайского края подготавливаются исходя из оценки текущей ситуации в экономике, с учетом изменения законодательства Российской Федерации и Алтайского края, при обязательном сохранении всех социальных выплат. Краевой бюджет на 2015 г. прогнозируется с ростом доходов на 4%, в объеме 68 млрд 724 млн руб. Налоговые и неналоговые доходы прогнозируются в объеме 41 млрд 666 млн руб., или 102% по отношению к текущему году. Расходная часть краевого бюджета на 2015 г. запланирована с ростом на 4,4%. Объемы бюджетных ассигнований на 2015 г. предусмотрены с учетом реализации приоритетов государственной политики, оптимизации структуры бюджетных расходов и повышения эффективности деятельности органов власти и краевых государственных учреждений. Дефицит краевого бюджета в 2015 г. составит 2 млрд 834 млн руб., или 6,8% по отношению к собственным доходам. В 2016 и 2017 гг. планируется увеличение дефицита до 4 млрд 504 млн руб. и 2 млрд 715 млн руб. соответственно, или 10,1 и 6,0% по отношению к собственным доходам, что соответствует требованиям, установленным Бюджетным кодексом РФ.

В материалах к проекту закона Алтайского края «О краевом бюджете на 2015 и на плановый период 2016 и 2017 гг.» отмечено, что переход на программный бюджет в рамках краевого бюджета в 2015 г. примет полномасштабный характер. В структуре расходов краевого бюджета планируется потратить 85,2% на реализации 34 государственных программ. При определении программного направления расходов в среднесрочной перспективе предусматривается принятие новых государственных программ, а также продолжение финансирования действующих ведомственных и государственных программ в важнейших областях жизнедеятельности края. К приоритетным отнесены программы, влияющие на социально-экономическое развитие края, способствующие структурной перестройке, модернизации и технологическому развитию экономики, а также совершенствованию систем образования, здравоохранения и т. д. В целом структура расходов краевого бюджета не претерпела существенных изменений, социальные расходы превышают 70%.

В заключение необходимо отметить, что введение программного подхода призвано обеспечить взаимосвязь бюджетных средств и мероприятий конкретной программы, последить результативность расходования и достижение стратегической цели, что прежде всего направлено на повышение эффективности и прозрачности процесса управления общественными финансами. Программно-целевая направленность бюджета особенно актуальна, поскольку в ближайшее время будут действовать бюджетные ограничения, связанные с неблагоприятной обстановкой, в том числе международными санкциями, понижением стоимости энергоносителей.

лей, понижением обменного курса рубля к иностранным валютам и т. д. В качестве основных приоритетных статей расходов бюджета является обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости края, безусловное исполнение законодательно установленных публично-нормативных и иных социально значимых обязательств, повышение оказания государственных и муниципальных услуг, повышение качества бюджетного планирования и эффективности использования бюджетных ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кацуба А. С., Калашников В. Д. Внедрение государственных программ в бюджетный процесс // Бюджет. — 2014. — № 11 (143).
2. Крупин И. В., Полюнкина Е. С. Программно-целевое планирование бюджета в Свердловской области // Бюджет. — 2014. — № 5 (137).
3. Гражданкин В. Становление и развитие малого предпринимательства в России // Известия Алтайского гос. ун-та. — 2009. — № 2.
4. По проекту закона Алтайского края «О краевом бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов: Информационные материалы / Комитет Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.fin22.ru/books>.
5. Зубаревич Н. В. Мониторинг кризиса и посткризисного развития регионов России [Электронный ресурс]. — URL: http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml.
6. Гражданкина О. А. Снижение дотационной зависимости консолидированного бюджета Алтайского края // Наука и мир. — 2014. — № 5 (9).

В. В. Григорьев, Е. А. Нежданова, Ю. А. Свалова

Уральский институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Научный руководитель — А. А. Победин, к. э. н., доцент

К ВОПРОСУ О ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В современном финансовом мире наряду с остальными проблемами остро стоит вопрос колебаний валютного курса. Изменения курса на современном этапе развития экономики в таких масштабах не являются естественными, что неизбежно приводит к росту инфляции.

Невысокая инфляция характерна для любой развивающейся экономики, но более значительные ее темпы приводят к стагнации. В связи с этим

считаем актуальным рассмотрение колебаний валютного курса, влияющих на него санкций и инфляции в едином и неразрывном комплексе.

Для регулирования инфляции Банк России использует повышение процентной ставки, за счет чего происходит удорожание предоставляемых банковской системе денежных ресурсов. Однако попытки подавления инфляции путем повышения кредитных ставок не дают желаемого результата. Более того, эти попытки уже два десятилетия демонстрируют свою контрпродуктивность — вместо снижения инфляции неизменно происходит падение производства и предложения товаров и, как следствие, повышение цен [1, с. 3].

До введения санкций Росстат прогнозировал инфляцию в России в 2014 г. на уровне 4,5%. Оптимистичный прогноз имел под собой все основания: устойчивый рост ВВП в пределах 2,5–3%, рубль удерживался на уровне 32–35 руб. за доллар, инвесторы вновь стали обращать внимание на российский рынок, и приток инвестиций медленно, но верно стал расти, цены на нефть уверенно держались на высоком уровне. Однако политическая ситуация сложилась таким образом, что предположить подобное развитие событий экономисты были не в состоянии [2].

В 2014 г. инфляция в России, скорее всего, превысит 10%, что является уже оптимистическим сценарием развития событий, при котором предел сфер влияния в Европе и мире ограничится лишь торгово-экономическим противостоянием и введением взаимных санкций. В случае эскалации конфликта о макроэкономической стабильности в России будет говорить очень сложно, останется только минимизировать потери от падения ВВП и сдерживать рост цен, чтобы инфляция не стала галопирующей, как в начале 1990-х гг.

При ограниченной возможности эмиссии происходит вытеснение отечественного капитала иностранным. Это приводит к упадку ориентированного на внутренний спрос инвестиционного комплекса и расширению экспорта сырьевых товаров за счет сокращения их внутреннего потребления [3, с. 174].

В условиях повышения кредитных ставок ЦБ РФ отечественные производители вынуждены кредитоваться не в России, а выходить на зарубежный финансовый рынок вследствие того, что иностранные кредитные учреждения предоставляют длинные кредиты под меньший процент, из-за чего происходит отток капитала с внутренних рынков к внешним. Вместо того, чтобы создавать механизм замещения внешних источников кредита внутренними для покрытия дефицита кредитных ресурсов, Банк России усугубляет его. Кроме того, те предприятия, которые не имеют возможности кредитоваться за рубежом, испытывают недостаток ресурсов при развитии, что приводит их к стагнации и дальнейшему банкрот-

ству. Эти процессы крайне негативно сказываются на экономике страны в целом.

В России антиинфляционная политика базируется на двух основах: изменении ставки рефинансирования (ключевой ставки — с 2013 г.) и снижении расходов в социальной сфере. Иногда с данными мерами сочетаются также регулирование темпов прироста денежной массы, валютные интервенции и изымание ликвидности.

В условиях кризиса, вынужденного протекционизма нужно дать шанс российским производителям развиваться. Для этого следует:

- 1) не повышать, а, наоборот, снижать ставку рефинансирования;
- 2) предоставлять кредиты на более длинный срок, соответствующий циклу производства той отрасли, предприятию которой выдается кредит;
- 3) осуществлять кредитование на более привлекательных для бизнеса условиях, чтобы экономика начала развиваться и выходить из кризисного состояния;
- 4) предоставлять кредиты на основе конкурсов проектов или грантов;
- 5) приостановить прием иностранных ценных бумаг и иностранных активов российскими банками.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Глазьев С. Санкции США и Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. — 2014. — № 9.

2. Ключевая ставка и ставка рефинансирования (подготовлено экспертами компании «Гарант») [Электронный ресурс]. — URL: <http://base.garant.ru/10180094/> (дата обращения: 08.12.2014).

3. Отырба А., Кобяков А. Как побеждать в финансовых войнах // Однако : альманах. 2014. Июнь-июль.

А. В. Губская

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель — М. Ш. Туктарова, доцент

ПРОБЛЕМЫ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ

Аутсорсинг является зарубежным «продуктом» и в российской среде понимается по-разному: как способ оптимизации деятельности организации; делегирование ответственности подрядчику; зарубежный опыт ведения бизнеса; передача определенных бизнес-процессов компании-аутсорсеру. Сущность аутсорсинга заключается в распределении функций

бизнес-системы в соответствии с принципом «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других» [1, с. 68].

Рынок аутсорсинга бухгалтерских услуг в России появился сравнительно недавно и набирает высокие обороты в своем развитии. Однако в настоящее время заказчики становятся более требовательными и избирательными в поиске специализированных организаций, занимающихся сопровождением и ведением бухгалтерского учета.

Понятия «аутсорсинг» в российском законодательстве нет, но в соответствии с частью 3 статьи 7 Федерального закона № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 г. «О бухгалтерском учете» экономический субъект может заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Такой договор является видом договора возмездного оказания услуг, и взаимоотношения, возникающие в ходе исполнения этого договора, регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации.

Предметом договора является выполнение исполнителем функций по ведению бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности заказчика. К этим функциям относятся:

1. Организация бухгалтерского учета и отчетности на предприятии и в его подразделениях.
2. Своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с движением основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств на основе предоставленных заказчиком первичных документов.
3. Правильное начисление налогов и сборов в федеральный, региональный и местный бюджеты, страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

Главной предпосылкой появления аутсорсинга является наличие в организации непрофильных и обременительных, затратных структур, выполняющих обслуживающие функции, но без которых деятельность организации невозможна. Именно поэтому аутсорсинг бухгалтерских услуг является одним из самых распространенных видов аутсорсинга, так как наличие штатной бухгалтерии является значительной частью затрат предприятия, а ее вывод за пределы организации зачастую становится образующим фактором снижения издержек, как следствие, ведет к повышению эффективности деятельности предприятия.

Помимо очевидных преимуществ, существуют проблемы бухгалтерского аутсорсинга. Основные из них можно сформулировать следующим образом:

1. Риск нарушения конфиденциальности. Соблюдение конфиденциальности должно являться базовым принципом работы компании-аутсорсера. Поэтому организации, желающей привлечь к ведению учета аутсор-

синговую компанию, следует убедиться в ее надежности. Здесь значение имеют имя компании, ее история и портфель клиентов. Еще до заключения договора будущий клиент должен выяснить, какая система контроля существует в аутсорсинговой компании, как обеспечивается конфиденциальность. Существенное значение имеет и то, как в тексте договора оговорены условия по конфиденциальности информации, есть ли возможность в случае необходимости согласовать и подписать отдельный договор о ее соблюдении [2, с. 2].

2. Страх утраты контроля со стороны владельцев. Желание собственника «обладать» бизнесом — субъективный аспект отношения собственника к фирме и ее управлению. Однако данный мотив может быть восполнен профессионализмом трудовых ресурсов аутсорсера.

3. Отсутствие проработанной законодательной базы. Экономическая сущность аутсорсинга как метода повышения эффективности и минимизации расходов на ведение учета в законодательной базе РФ отсутствует. Повышение эффективности и развитие средств и методологии бухгалтерского учета является важнейшей задачей. В настоящее время имеется небольшое количество литературных источников, посвященных вопросам сущности аутсорсинга бухгалтерского учета, которые имеют в основном информационный и рекламный характер [3, с. 1]. Этим также объясняется отсутствие общих знаний о принципах аутсорсинга со стороны экономических субъектов.

4. Аутсорсер может стать финансово нестабильным или обанкротиться [3, с. 2]. В данном случае единственной рекомендацией может считаться тщательный подбор поставщика услуг, так как ведение бухгалтерского учета в соответствии с законодательством осуществляется непрерывно, а возможные сбои в работе аутсорсера могут негативно сказаться на деятельности предприятия в виде штрафных санкций со стороны государственных органов и пр.

Но несмотря на существующие проблемы, аутсорсинг является эффективной моделью, обеспечивающей развитие организации за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Харламова Т. Н., Герасимов Б. И., Злобина Н. В. Управление затратами на качество продукции: отечественный и зарубежный опыт : монография. — Томск, 2006.
2. Ермакова Т. М. Аутсорсинг в бухгалтерском учете // Бухгалтерский учет. — 2007. — № 7.
3. Панков В. В., Наумова С. А. Аутсорсинг в бухгалтерском учете // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 1.

А. А. Денисова, Ю. В. Золотухина

Уральский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ

2014 г. принес для российской экономики немало изменений, однако самым обсуждаемым событием стала девальвация рубля. Данная тема волнует не только экспертов в сфере экономики, но и все население страны, которое обеспокоено возможным влиянием данного факта на его собственное благосостояние. Устойчивость курса национальной валюты является одной из составляющих социально-экономического положения населения страны. Падение валютного курса ведет к обесцениванию национальных активов, повышение же — к падению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках, поэтому задачей государства является поиск баланса при воздействии на уровень курса.

Согласно источникам Международного валютного фонда девальвацией признается продиктованное экономической политикой снижение реального валютного курса. Причинами девальвации рубля в настоящее время называют как внутренние, так и внешние факторы. Первая причина наиболее заметна и очевидна. Динамика валютного рынка любой страны сильно зависима от колебаний цен на международных товарных биржах [1, с. 53]. На сырьевой российский рубль особенно сильно оказывает давление падение цены на нефть. Большой процент бюджета страны состоит из нефтегазовых доходов, соответственно, падение цен на нефть останавливает рост бюджета и рост российской экономики в целом. А единственным средством, которое может помочь нашему правительству в борьбе с этим, является девальвация рубля.

Второй причиной, вызвавшей падение национальной валюты, можно считать введение экономических санкций в адрес Российской Федерации. Безусловно, это вызывает давление на рубль. Последние годы только усугубили зависимость страны от продажи сырья, поэтому политика импортозамещения, которая проводится последнее время, если и принесет эффект, то через много лет.

Третьей причиной является хронический дефицит валюты на внутреннем рынке, составляющими которого являются значительный отток капитала из страны и сокращение притока валюты через счета текущих операций [2, с. 145]. При этом увеличение притока валюты не планиру-

ется, так как рост объема экспорта на данный момент не представляется возможным.

Еще одной причиной ослабления рубля можно считать снижение потребительской активности населения страны. Единственным стимулом для нее в последние годы было банковское кредитование, которое стало сокращать свои масштабы в связи с ужесточением требований к заемщикам и возможной остановке роста зарплат.

Следующим фактором снижения курса валюты следует назвать ограниченный перечень инструментов Банка России, который может использоваться в качестве поддержки национальной валюты. Это происходит в связи с тем, что в ближайшее время вводится таргетирование инфляции, которое не соотносится с повышением кредитных ставок и жестким регулированием курса.

Последней, но не менее важной причиной мы назовем влияние заявлений руководителей Банка России о состоянии национальной валюты. Рынки активов с постоянно меняющейся стоимостью во многом зависят от циркулирующей на данном рынке информации. К такой информации, которая спровоцировала спекулятивную атаку на российский рубль, относится заявление Банка России «Об информации о курсовой политике...», опубликованное 13 января 2014 г. [3, с. 241]. Поэтому официальным представителям субъектов экономической политики государства необходимо тщательно прорабатывать и анализировать заявления, которые подлежат широкой огласке.

Далее, попытаемся предположить социально-экономические последствия девальвации рубля на ближайшее время. Снижение реального обменного курса привело к относительному удорожанию импортных товаров, поэтому одна из причин роста производства по нашей гипотезе состоит в том, что такое удорожание вызвало увеличение спроса на российские торгуемые товары, которые стали замещать импорт [4, с. 42].

Высокий курс доллара и евро вызовет рост цен на импортную продукцию народного пользования. В частности, подорожание будет особенно заметно на таких товарах, как алкоголь, одежда, электроприборы, автомобили, а также всего, что на данный момент считается импортным товаром для России.

Позитивным моментом для российского рынка будет то, что, например, покупатели будут чаще выбирать российских производителей алкогольных товаров, так как импортный алкоголь заметно подорожает. Этого нельзя сказать, например, о сельскохозяйственной продукции, так как, во-первых, привозные корма для животных составляют большую долю импорта, следовательно, отечественное мясо подорожает, во-вторых, существует вероятность того, что более конкурентоспособные российские

производители станут повышать цены в целях большей выгоды для своего производства.

Также прослеживается ускорение повышения инфляции, причиной которой как раз и является девальвация национальной валюты [2, с. 98]. Повышение цен на вышеперечисленные товары будет провоцировать еще большее обесценивание национальной валюты. Кроме того, рост инфляции снижает надбавки к заработной плате, а работодатели в условиях стагнации в экономике неохотно ее индексируют. Следовательно, так как понижается курс рубля, а заработная плата остается фиксированной, то начинается ее падение. Из этого следует, что девальвация рубля означает не только повышение цен на различные товары для населения, но и ощутимый удар по карману граждан в плане тарифов на ЖКХ и т. д.

Спад в промышленности также был значительно ускорен проводимой политикой плавной девальвации, которая вынудила предприятия свертывать производство и выводить оборотные средства на валютный рынок [5, с. 98].

Снижение уровня жизни россиян заставит население быть более экономным, а, следовательно, сократить свои расходы, и в связи с этим некоторые товары могут стать менее востребованными на рынке. Промышленные предприятия будут вынуждены сокращать производство из-за уменьшения спроса на их товары. Что касается малого бизнеса, то мелкие производители могут обанкротиться. На фоне снижения уровня жизни, а следовательно, роста социальной напряженности многие предложения банковского сектора тоже потеряют свою востребованность.

Больше всего из-за девальвации рубля пострадает та часть населения, которая имеет ипотечный кредит в долларах, так как выплаты по их кредитам увеличатся в разы. Что касается предпринимателей, то наибольшие потери понесут те, кто использует много импортных материалов, сырья, технологий, и та часть бизнеса, которая решила в 2014 г. перевооружить свое производство импортными технологиями.

На данный момент экономика России находится в напряжении из-за падения курса рубля, вызванного множеством перечисленных выше причин. Девальвация уже вызвала много негативных последствий, поэтому ее отрицательное влияние на экономику страны неоспоримо. Последствия, которые нас ожидают в будущем, будут зависеть от дальнейшей судьбы рубля, которая варьируется между двух вариантов. Первый заключается в том, что курс рубля скоро зафиксируется на одной отметке, установленной рынком, и в дальнейшем будет крепчать по отношению к евро и доллару. Второй вариант заключается в том, что если имеет место большая переоценка рубля, то плавающий курс рубля можно назвать преждевременной авантюрой, поэтому его падение будет только увеличиваться.

Но так или иначе, сегодняшнее падение российской валюты еще не объясняет нас обрисовать грустные долгосрочные перспективы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ишханов А. В., Линкевич Е. Ф. Сопоставительный анализ динамики мировых цен на нефть и международного валютного рынка // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. — 2011. — № 8.
2. Ищенко А. С., Ракова Л. А. Девальвация рубля: определяющие факторы // Научно-исследовательские публикации. — 2014. — № 4 (8).
3. Шаламов Г. А. О пагубном влиянии заявлений руководителей Банка России на состояние валютного рынка страны // Вестник Иркутского государственного технического университета. — 2014. — № 6 (89).
4. Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Четвериков С. Импортозамещение в Российской Федерации в 1998–2002 гг. // Научный вестник ИЭП им. Гайдара. — № 62. — 2003.
5. Косарева О. В. Влияние нестабильности курса национальной валюты на инновационную деятельность в России // *Transport business in Russia*. — 2012.

А. Ю. Денисова

*Таврическая академия Крымского федерального университета
им. В. И. Вернадского*

*Научный руководитель — Е. Ю. Христофорова, руководитель отделения
экономики МАН учащейся молодежи Республики Крым «Искатель»*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малый бизнес — это базовая составляющая рыночного хозяйства, которая является наиболее совершенной формой производственно-экономических отношений, при которых предприниматель, работая в условиях полной хозяйственной самостоятельности и имущественной ответственности, становится подлинным хозяином [1].

Малый бизнес имеет ряд преимуществ перед средним и крупным бизнесом. Во-первых, малые предприятия очень гибкие и более мобильные, нежели крупные компании. Они быстрее реагируют на перемены рыночных предпочтений, быстрее подстраиваются под изменяющуюся рыночную ситуацию. Малые предприятия лучше знают уровень спроса на местах, они способны быстрее внедрять новые и перспективные системы

управления. Во-вторых, малый бизнес требует меньше капиталовложений, а также менее затратен при внедрении новых технологий и изобретений. Не случайно именно малый бизнес чаще применяет инновационные технологии, осваивает принципиально новые виды товаров и услуг. Малые предприятия чаще занимаются теми видами бизнеса, где присутствует повышенный коммерческий риск. Такая ситуация обоснована тем, что у малых предприятий фактически меньшие сроки строительства, им проще и менее затратно перевооружаться, более низкие издержки управления, а также отсутствие большого бюрократического аппарата позволяет принимать в оперативном режиме большинство управленческих решений [2].

Проблемы предпринимательства можно разделить на следующие группы:

- организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке;
- материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала; низкая правовая защищенность деятельности;
- финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками;
- кредитная необеспеченность.

Сами предприниматели выделяют следующие проблемы:

- 1) недостатки налоговой системы;
- 2) отсутствие оборотных средств;
- 3) низкий платежеспособный спрос населения;
- 4) высокая арендная плата;
- 5) экономическая политика государства;
- 6) недоступность кредитов;
- 7) дороговизна сырьевых ресурсов;
- 8) слабое развитие внутреннего рынка;
- 9) высокие тарифы на перевозки;
- 10) отсутствие производственных площадей.

Основные налоговые новации, которые начнут действовать с 2015 г.

Налог на дивиденды. Ставка налога на доходы физических лиц, полученных в виде дивидендов, увеличивается с 9 до 13%. Также предложено увеличить и ставки налога на прибыль компаний по доходам от долевого участия в деятельности организаций. С этой инициативой Минфин РФ выступил еще в начале 2014 г., но в марте предложение было отвергнуто на совещании у премьера Дмитрия Медведева; как объяснил тогда первый вице-премьер Игорь Шувалов, существующая «ставка 9% для ди-

видендов может помочь сделать российскую юрисдикцию более привлекательной». Тем не менее уже в августе рост этого налога был поддержан правительством на совещании у президента Владимира Путина. Минфин ожидает, что только изменение налога для компаний даст в 2015 г. дополнительный доход в 10,9 млрд руб.

Страховые взносы. Сейчас страховые взносы в Фонд обязательного медицинского страхования составляют 5,1%. Их взимают с годовой зарплаты 624 тыс. руб. (52 тыс. в месяц). Все, что выше, взносами не облагается. Каждый год пороговое значение зарплат, с которых взимаются взносы, индексируется — в 2015 г. оно должно было вырасти до 668 тыс. (55,7 тыс. в месяц). В августе 2014 г. Минтруд разработал поправки в Закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования», где предложил этот порог убрать и взносы брать со всех зарплат. При этом основной тариф останется 5,1%, сохранятся и льготные ставки. По предложению Минфина РФ эти средства решено передать из Фонда медстрахования в федеральный бюджет. В 2015 г. в федеральном бюджете запланировано 140 млрд руб. дополнительных доходов.

Пошлина на интернет-торговлю. Правительству только предстоит одобрить снижение порога беспошлинной интернет-торговли до € 150 (сейчас € 1000). Но Минфин в бюджете уже запланировал доходы от этого изменения — 20 млрд руб. в 2015 г. Между тем по этой теме в правительстве есть дискуссия: Минфин предлагает € 15, а Минпромторг — € 500. Минэкономразвития предлагает исключить из-под действия новых норм некоторые лекарства.

Акциз на газ. Предложение обложить акцизами экспорт газа в Турцию по трубопроводу «Голубой поток» министр финансов Антон Силуанов публично сделал 1 июля 2014 г. Уже 4 июля на заседании правительства это предложение попало в утвержденные тогда «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» и больше не пересматривалось. В июле Силуанов обещал, что «речь не идет о повышении цены на газ для Турции, а только о фискальных целях для бюджета». Дополнительные доходы от акциза — 41,7 млрд руб. в 2015 г.

Акциз на сигареты. Сейчас производители сигарет в России платят акциз 800 руб. за 1 тыс. сигарет (специфическая часть) плюс 8,5% от их розничной стоимости (адвалорная часть), но не менее 1,04 тыс. руб. Согласно Налоговому кодексу РФ, в 2015 г. ставка должна была вырасти до 960 руб. плюс 9% от розничной стоимости (не менее 1,25 тыс. руб.), в 2016 г. — до 1,2 тыс. руб. плюс 9,5% от розничной стоимости (не менее 1,6 тыс. руб.). Окончательный вариант поправок в Налоговый кодекс РФ, направленный

18 сентября из Белого дома в Госдуму, предполагает сохранение в 2015 г. прежних планов роста специфической части акциза (до 960 руб.) и увеличивает адвалорную часть до 9,5%. В 2016 г. также меняется только адвалорная часть акциза — до 10%. В 2017 г. предлагается установить специфическую часть акциза в 1350 руб. и адвалорную — 10,5%. Допдоходы в 2015 г. — 24 млрд руб.

Водный налог. Индексация ставок водного налога и платы за пользование водными объектами, находящимися в федеральной собственности, не проводилась с 2005 г. При этом тарифы на воду, отпускаемую потребителям, увеличились более чем в шесть раз, что, по мнению Минфина, «привело к существенному снижению налоговой нагрузки на пользователей водных объектов». Проект бюджета предполагает, что в 2015 г. будет проведена индексация в 1,28 раза, в 2016 г. — в 1,64 и в 2017 г. — в 2,08 раза. Ускоренная индексация будет проходить до 2026 г., потом — только на инфляцию. Допдоходы в 2015 г. — 2,8 млрд руб.

Плата за лес. Индексация ставок платы за использование лесов не проводилась с 2009 г. Минфин предлагает провести ее в 1,05 раза в 2015 г., в 1,1 раза — в 2016 г. и в 1,15 раза — в 2017 г. Предложение внесено в правительство еще в июле 2014 г., возражений не было. 800 млн руб. дополнительных доходов в 2015 г. [3].

4 декабря 2014 г. Президент России Владимир Путин предложил ввести мораторий на рост налоговой нагрузки для бизнеса на четыре года. Об этом он заявил во время послания к Федеральному Собранию.

Он предложил зафиксировать и не менять четыре года действующую налоговую систему. Кроме того, для малого бизнеса будут введены надзорные каникулы на три года. Если в течение трех лет не было каких-либо нарушений, то в следующие три года не будет никаких проверок. Кабинет министров при этом должен принять решения по ограничению контроля за работой бизнеса.

По итогам ежегодного послания Совету Федерации, которое озвучил президент Владимир Путин, премьер-министр России Дмитрий Медведев подписал 30 поручений для Правительства РФ. Об этом он объявил во время встречи со своими заместителями, передает ТАСС.

«По итогам послания и тех поручений, которые президент уже подписал, я также подписал перечень соответствующих поручений правительству. Их 30 штук», — сказал Медведев. По его словам, эти поручения должны проработать экспертные советы и местные власти.

В числе прочего, обращаясь к Совету Федерации, Путин поручил с 2016 г. ввести трехлетний запрет на проведение плановых проверок доказавших свою благонадежность предприятий малого бизнеса. Кроме того, президент предложил зафиксировать и не менять четыре года дей-

ствующую налоговую систему. «Надо максимально снять ограничения с бизнеса, избавить его от навязчивого надзора и контроля», — сказал Путин.

По словам главы государства, «главным сигналом», заложенным в экономическую часть послания, стало утверждение о том, что власть намерена не ужесточать, а смягчать методы регулирования бизнеса [4].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Заславская О. Новые программы сделают кредит доступным для малого бизнеса // Финансовые Известия. — 2006. — № 12.

2. Михайлов А. А. Критерии определения малого бизнеса // Ресурс о малом и среднем бизнесе [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.pro-biznes.com/ob-avto-re>.

3. Российский бизнес в 2015 году ждут новые налоги / Информационное агентство «Росмедиаконсалтинг» // Область [Электронный ресурс]. — URL: <http://oblast45.ru/publication/5771>.

4. Михайлов А. А. Критерии определения малого бизнеса // Ресурс о малом и среднем бизнесе [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.pro-biznes.com/ob-avto-re>.

5. Набережнов Г. Путин начал выступать с посланием к Федеральному собранию // РБК [Электронный ресурс]. — URL: <http://top.rbc.ru/rbcfreenews/5480237bcbb20f20c38efe26>.

И. Н. Дубина, Ю. А. Коткова

Алтайский государственный университет

РАЗРАБОТКА ДЕЛОВОЙ ИГРЫ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕССОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

Коммерциализация научно-технических разработок — важный этап инновационного развития. Под коммерциализацией следует понимать процесс трансформации результатов НИОКР, сохраняющих свою рыночную актуальность и востребованность, в продукты и услуги на рынке с целью получения дохода от их продажи, лицензирования либо самостоятельного использования. Конечным результатом инновационной деятельности является создание какого-либо новшества, однако процесс коммерциализации должен быть не только непрерывным, как и сам ин-

новационный поиск, но он также должен начинаться еще до окончания разработок [1].

Поэтому, учитывая важность данного процесса, следует заранее предполагать возможные варианты проектов. Как раз для этого нужно разрабатывать, организовывать и проводить деловые игры.

Деловая игра — моделирование процессов и механизмов принятия решений в условиях поэтапного, многошагового уточнения необходимых факторов, анализа информации, поступающей дополнительно и вырабатываемой в ходе игры. Практика показывает, что деловые игры могут успешно применяться для анализа поведения экономических субъектов [2, 3].

Для успешного моделирования инновационного процесса нами была разработана деловая игра «От лаборатории — к рынку». Эта игра реализует модель инновационного развития на основе взаимодействия государства, университетов и бизнеса («Тройная инновационная спираль» [4]), с включением в нее непосредственных потребителей инноваций и институтов гражданского общества, которые также могут рассматриваться в качестве инициаторов инноваций [5].

Основные цели создания и проведения игры «От лаборатории — к рынку»:

1. Создание игровой образовательной платформы для демонстрации возможных стратегических и тактических решений основных участников инновационного процесса (государство, университеты, бизнес, гражданское общество), которые могут и должны взаимодействовать для достижения компромисса интересов и действий на основе эффективного диалога в предпринимательской и инновационной среде, включающей риски и неопределенность.

2. Разработка инструмента моделирования процессов принятия решений основными заинтересованными игроками в условиях риска и неопределенности на основе анализа возможных стратегий и разработки новых комбинаций стратегических решений в процессе взаимодействия участников игры для определения оптимальных или субоптимальных стратегий университетов по продвижению и реализации их научно-исследовательских проектов.

3. Подготовка платформы для взаимодействия реальных участников инновационного процесса и разработанных стратегии и тактики.

Участники деловой игры и их функции:

1. Государство (правительство — разработчик инновационной политики; регулятор рынка; инициатор проектов; инвестор) — одна группа;

2. Университеты (инициаторы проектов; разработчики новых технологий; инвесторы) — 2–4 группы;

3. Предприниматели (инициаторы проектов; разработчики новых технологий; инвесторы в разработку и реализацию) — 2–4 группы;

4. Гражданское общество (потребители инноваций; инвесторы; инициаторы проектов) — одна группа.

В игре также задействованы координатор игры (ведущий) и его ассистент. Группы в категориях 1, 2, 3 могут включать в себя от 1 до 5 участников, группа 4 должна состоять из 1 до 10 участников.

Каждая группа может взаимодействовать с другими группами. Выбор решений возможен как из уже существующего набора действий, так и на основе генерации собственных идей. В этой игре присутствуют элементы как сотрудничества, так и конкуренции. Университеты и Предприниматели при разработке оптимальных решений могут кооперироваться или действовать самостоятельно. Цель каждой группы заключается в выборе наилучшего решения для удовлетворения собственных интересов, но с учетом интересов, мотивов и действий других игроков.

Правила и этапы игры:

Этап 0. Координатор объясняет правила игры участникам. Игроки распределяются по группам. Координатор в индивидуальном порядке сообщает каждой группе участников информацию о количестве финансовых ресурсов группы.

Этап 1. Государство объявляет о своей инновационной политике. Объем доступной игрокам информации определяется Государством. В ходе игры Государство может менять свою стратегию.

Этап 2. Гражданское общество может открыто заявить о предпочитаемых областях научных разработок, продуктах и услугах. В ходе игры в зависимости от действий других игроков Общество может изменять свои предпочтения.

Этап 3. Университеты выбирают исследовательский проект для разработки. Бизнес может поступить аналогичным образом, т. е. заявить о собственных разработках (чтобы уменьшить сложность игры на начальном этапе, важно определить исключительную возможность Университетов заниматься научными разработками). Каждый проект определяется такими параметрами, как стоимость разработки и реализации, а также ожидаемыми результатами (возможными доходами/полезностью).

Этап 4. Все группы взаимодействуют друг с другом в соответствии с порядком, который заранее определяет Координатор (зависит от числа групп). Основными темой внутри- и межгруппового обсуждения является возможное финансирование и способы реализации выбранных проектов. Участники предлагают и обсуждают возможные прямые и косвенные выгоды от полученного результата, чтобы достичь соглашений об инвестировании тех или иных проектов.

Этап 5. Определение результатов (выигрышей игроков), обсуждение выбранных стратегий и результатов, подведение итогов.

Выигрыши игроков рассчитываются в соответствии со следующими правилами.

Вероятность успешной реализации проекта определяется объемом средств, собранных на его реализацию. С ненулевой вероятностью проект будет реализован, если собранные средства (F) больше минимальной стоимости проекта ($\min C$), причем вероятность успешной реализации проекта (p) возрастает с приближением F к значению требуемой предельной стоимости ($\max C$): $p = (F - \min C) / (\max C - \min C)$, $0 \leq p \leq 1$.

Реальный доход (RI) может отличаться от ожидаемого дохода (EI): $RI = EI \times (1.5 - \xi)$, где ξ — случайная величина, сгенерированная функцией $RAND()$, $0 \leq \xi \leq 1$, т. е. реальные доходы могут не совпасть с ожидаемыми с разницей до 50% в обе стороны. Это правило может быть скорректировано до начала игры.

Совокупный доход (TI) рассчитывается как сумма доходов от всех реализованных проектов. Выигрыш Государства устанавливается как определенный процент от совокупного дохода (TI) либо определенного процента от общей прибыли Предпринимателей (налоговые поступления). Выигрыш Университетов определяется как объем средств, которые они собрали для реализации своих проектов. Выигрыш Предпринимателей определяем как их прибыль (реальные доходы за вычетом тех средств, которые они вкладывали в реализацию проектов). Выигрыш гражданского Общества устанавливается как определенный процент от совокупного дохода (TI) от общей прибыли Предпринимателей (налоговые поступления).

В дальнейшем может быть добавлена еще одна категория участников игрового процесса: Инвесторы (венчурные банки, бизнес-ангелы и т. д.).

С помощью разработанной деловой игры предоставляется возможность проанализировать поведение всех основных участников инновационного процесса при разных наборах исходных данных и условий, а также прогнозирования результаты тех или иных решений игроков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коваженков М. А., Бганцева Я. В. Инновационная стратегия управления коммерциализацией интеллектуальной собственности вуза // Креативная экономика. — 2009. — № 11 (35).
2. Musshoff O., Hirschauer N., Hengel P. Are Business Management Games a Suitable Tool for Analyzing the Boundedly Rational Behavior of Economic Agents? // Modern Economy. — 2011. — Vol. 2.
3. Carayannis E., Dubina I. Thinking Beyond The Box: Game-Theoretic and LivingLab Approaches to Innovation Policy and Practice Improvement // Journal of Knowledge Economy. — 2014. — Vol. 5.

4. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix: University — Industry — Government Relations A Laboratory for Knowledge Based Economic Development // EASST Review. — 1995. — 14 (1).

5. Carayannis E., Campbell D. “Mode 3” and “Quadruple Helix”: toward a 21st century fractal innovation ecosystem. International journal of technology management. — 2009. — Vol. 46 (3-4).

Е. В. Дьякова

Алтайский государственный университет

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (на примере Алтайского края)

Эффективность рыночной модели финансирования здравоохранения напрямую зависит от комплекса объективных показателей, важное место из которых занимает территориальный аспект.

Переход на одноканальное финансирование здравоохранения в нашей стране предполагал не только выравнивание объемов финансового обеспечения базовых государственных гарантий. Необходимо было сделать процесс распределения средств на региональное здравоохранение управляемым, понятным, эффективным. Однако современные реалии показывают существенные недостатки регионального выравнивания финансирования в системе здравоохранения и, как следствие, невысокий уровень медицинского обслуживания.

Алтайский край — крупный аграрно-промышленный регион, входящий в состав Сибирского федерального округа (СФО). На селе проживает 44,2% населения, в городе — 55,8%. Следует отметить, что число сельских жителей в крае существенно выше, чем в среднем по Российской Федерации (26,1%) и СФО (27,8%) [1].

Специфическим фактором, негативно влияющим на здоровье населения Алтайского края, является последствие ядерных взрывов на Семипалатинском полигоне. Влияние этого фактора по-прежнему высоко не столько из-за развития соматических нарушений, сколько из-за «генетического эффекта», проявляющегося в последующих поколениях.

Также неблагоприятное воздействие на здоровье жителей и окружающую среду оказывает падение фрагментов ступеней ракет-носителей, запускаемых с космодрома «Байконур».

Показатели заболеваемости населения Алтайского края превышают в целом данные по Российской Федерации и СФО в 1,5 раза, а по отдельным видам хронических заболеваний в 2 и более раз и определяют более высокую потребность населения в медицинской помощи [2].

За 2013 г. Алтайский край оказался на 8-м месте (из 12) в СФО по показателям здоровья населения и на 9-м — по эффективности медицинской системы [3].

Финансирование здравоохранения в Алтайском крае осуществляется за счет трех источников: обязательного медицинского страхования (далее ОМС), бюджетных средств и добровольного медицинского страхования (далее ДМС), в том числе оказания платных медицинских услуг (табл. 1).

Таблица 1

**Структура источников финансирования здравоохранения
Алтайского края за 2011–2013 гг. [4]**

Показатели	2011		2012		2013	
	Сумма, млн руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн руб.	Уд. вес, %
Бюджетные средства	13 136,68	64,90	15 109,75	52,37	15 902,19	—
Средства ОМС	6 536,13	32,29	13 072,24	45,30	16 201,04	95,89
Платные мед. услуги, в т.ч.:	567,05	2,80	671,92	2,33	693,90	4,11
ДМС	65,68	0,32	111,26	0,39	90,60	0,54
Итого	20 239,86	100,00	28 853,91	100,00	16 894,94	100,00

Как видно, наибольший удельный вес в структуре источников занимают средства ОМС.

Рост расходов на одного жителя Алтайского края в рамках Территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Алтайском за 2011–2013 гг. составил 42,1%. Тем не менее данный показатель значительно ниже, чем в других регионах Российской Федерации, включая аграрные (табл. 2).

Динамика средств ОМС, полученных учреждениями здравоохранения Алтайского края, с точки зрения городских и сельских поселений за 2011–2013 гг. имеет существенные различия (табл. 3).

Таблица 2

Объемы подушевого финансирования в рамках Территориальных программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в некоторых субъектах Российской Федерации за 2011–2013 гг. (руб. на одного жителя)

Субъект РФ	2011	2012	2013
Москва (Центральный федеральный округ)	18 961,90	19 472,80	21 231,40
Новосибирская область (Сибирский федеральный округ)	9 123,50	10 015,60	10 998,70
Кемеровская область (Сибирский федеральный округ)	8 964,30	9 378,70	10 625,20
Ульяновская область, аграрный регион (При-волжский федеральный округ)	8 234,60	9 180,70	10 718,20
Ростовская область, аграрный регион (Южный федеральный округ)	6 523,80	7 620,70	9 485,40
Свердловская область, аграрный регион (Ураль-ский федеральный округ)	6 505,70	7 361,90	8 956,40
Алтайский край, аграрный регион (Сибирский федеральный округ)	6 148,20	7 013,90	8 737,00

Примечание: таблица составлена на основании данных Официальных сайтов Территориальных фондов ОМС субъектов Российской Федерации.

Таблица 3

Динамика средств ОМС, полученных организациями здравоохранения Алтайского края [7]

Показатели	2011		2012		2013	
	Сум-ма, млн руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн руб.	Уд. вес, %
Городские поселения	4 536,39	69,40	9 072,77	69,40	11 621,08	71,73
Муниципальные районы	1 999,74	30,60	3 999,47	30,60	4 579,96	28,27
Всего	6 536,13	100,00	13 072,24	100,00	16 201,04	100,00

Как видно, наибольший удельный вес в финансировании учреждений здравоохранения Алтайского края занимают медицинские организации городских поселений. Около 70% средств ОМС получают крупнейшие медицинские организации Барнаула. При этом порядка 40% участковых больниц Алтайского края имеют менее 20 койко-мест и более чем скромное финансирование.

Отмечается тенденция к сокращению «неэффективных» фельдшерско-акушерских пунктов, амбулаторно-поликлинических организаций, а также центральных районных больниц. Таким образом, во многих селах нет самой элементарной медицинской помощи.

Среднедушевые доходы ОМС в Алтайском крае также значительно выше в городских поселениях, нежели в муниципальных районах [5].

Источником финансирования платных медицинских услуг в Алтайском крае в основном являются личные средства граждан. Незрелость системы ДМС как в сельских, так и в городских поселениях обусловлена двумя факторами: менталитетом населения и высокой ценой ДМС.

В структуре объема платных медицинских услуг и ДМС по организациям здравоохранения за 2013 г. муниципальные районы составляют 24,71%, городские поселения — 75,29%. Стоит отметить, что в Горняке платные медицинские услуги не предоставляются вовсе.

За 2011–2013 гг. наблюдается сокращение динамики финансирования здравоохранения согласно Адресной инвестиционной программе Алтайского края на 40,57 млн руб. и увеличение количества зданий, нуждающихся в ремонте и реконструкции [4].

Финансирование Федеральной целевой программы «О Концепции федеральной целевой программы «Преодоление радиационных аварий на период до 2015 года», принятой Распоряжением Правительства Российской Федерации от 12 февраля 2011 г., сократилось в Алтайском крае на 13,03 млн руб. [1]. Причем, если в начале столетия средства направлялись в основном на диспансеризацию и санаторно-курортное лечение населения¹, то в настоящее время — на ремонт и строительство объектов здравоохранения.

Имеет место нерациональное использование в организациях здравоохранения края бюджетных средств. Так, в ходе проверки Счетной палаты Алтайского края, проводимой совместно со Счетной палатой Российской Федерации в 2012 г., в лечебно-профилактических организациях установлены факты неэффективного использования бюджетных средств в общей сумме 75,6 млн руб. [8].

Хочется верить, что существующие недостатки финансов здравоохранения Алтайского края в ближайшей перспективе будут устранены.

Стратегией социально-экономического развития Алтайского края, утвержденной Законом Алтайского края «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года» от 21 ноября 2012 г. № 86-ЗС, основные приоритеты в области совершенствования

¹ Постановление Правительства Российской Федерации «О Федеральной целевой программе «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2010 года» от 29.08.2001 № 637 (утратило силу).

и модернизации здравоохранения направлены на повышение эффективности функционирования системы здравоохранения, улучшение состояния здоровья детей и матерей, снижение смертности от управляемых причин и предупреждение распространения социально значимых заболеваний, формирование условий для развития здорового образа жизни [9].

Думается, что для обеспечения устойчивого функционирования региональной системы здравоохранения и более рационального расходования ресурсов требуется в первую очередь очень четкое взаимодействие органов государственной власти федерального и регионального уровней. Необходимо перевести на качественно новый уровень все элементы управления финансами здравоохранения Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. — URL: <http://akstat.gks.ru/>.

2. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие здравоохранения в Алтайском крае до 2020 года : Постановление администрации Алтайского края от 26 июня 2013 № 331 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru/>.

4. Официальный сайт Главного управления Алтайского края по здравоохранению и фармацевтической деятельности [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.zdravalt.ru/>.

5. Официальный сайт Территориального фонда обязательного медицинского страхования Алтайского края [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.omsaltay.ru>.

6. О реализации краевой адресной инвестиционной программы : постановление администрации Алтайского края от 31 декабря 2013 г. № 714 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

7. О Концепции Федеральной целевой программы «Преодоление радиационных аварий на период до 2015 года» : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 12 февраля 2011 г. № 186-р [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

8. Официальный сайт Счетной палаты Алтайского края [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ach22.ru>.

9. Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года : Закон Алтайского края от 21 ноября 2012 г. № 86-ЗС [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

Ж. А. Дюсембаева

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Экономика ориентирована на улучшение качества окружающей среды посредством уменьшения выбросов вредных веществ, снижения отходов. Такой подход подразумевает создание новых технологий, включающих более экономичное и щадящее использование ресурсов, чтобы по максимуму уменьшить нагрузку на экологические системы. Притягательность идей зеленой экономики вызвана рядом моментов.

Актуален поиск путей хотя бы частичного решения проблем загрязнения окружающей среды. Так называемая зеленая экономика направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению (полезные ископаемые — нефть, газ), и рациональное использование таких неисчерпаемых ресурсов, как энергия ветра, воды, морских приливов. Некоторые (но не все) разработки в стиле зеленой экономики привлекательны экономичностью использования ресурсов. Наиболее известный пример в быту — экономичные лампы вместо привычных ламп накаливания. Определены факторы устойчивого развития, т. е. развития с возможностью возобновления среды. Однако в условиях бедности населения на первом месте стоит выживание, а не развитие современных постиндустриальных технологий.

Сложно претворить на практике и в широких масштабах столь привлекательные четыре принципа:

- принцип экоэффективности предполагает максимально возможное использование полезных свойств товаров и услуг при одновременной минимизации воздействия на окружающую среду в течение всего жизненного цикла продукции;
- принцип ресурсосбережения предполагает принятие управленческих решений с учетом необходимости сохранения природных ресурсов;
- принцип единства означает согласованность действий всех субъектов национальной экономики, участвующих в процессе развития;
- принцип межсекторальности, т. е. участие и вовлеченность представителей различных секторов общества в процесс принятия решений [1, с. 153].

Вполне понятен интерес руководства Казахстана к зеленой экономике, так как он в наибольшей степени из постсоветских стран нагружен экологическими проблемами: от опустынивания и проблемы Арала до Семи-

палатинского полигона и вредных отходов технологических производств. В июне 2013 г. президент Казахстана Нурсултан Назарбаев утвердил Концепцию по переходу республики к зеленой экономике. Было заявлено, что «к 2050 году преобразования в развитии зеленой экономики в Казахстане создадут более 500 тысяч рабочих мест».

Контроль за исполнением указа, введенного в действие со дня подписания, был возложен на администрацию президента Казахстана. Концепция предусматривает подготовку основ для перехода к экономике нового типа. Также этот переход корректируется с повышением благосостояния, качества жизни населения Казахстана и вхождения страны в число 30-ти наиболее развитых стран мира при минимизации нагрузки на окружающую среду и деградации природных ресурсов.

Концепция по переходу Казахстана к зеленой экономике имеет долгосрочные ориентиры до 2050 г. и была разработана прежде, чем Стратегия «Казахстан-2050». Впрочем, в недавнем послании президента народу Казахстана сказано: «Энергетику мы будем развивать в ее традиционных видах. Необходимо поддержать поиски и открытия по очистке выбросов ТЭС, повсеместной экономии электроэнергии на основе новейших технологий в производстве и в быту. Недавно первая десятка крупнейших компаний Евросоюза публично выступила против энергостратегии ЕС, принятой по известной концепции зеленой экономики. За четыре года ее выполнения ЕС потерял 51 гигавайт энерго мощностей. Работая над программой зеленой экономики, нам надо учесть эти ошибки».

Означает ли это, что концепция в целом малореализуема, поскольку уже на первом этапе видна проблематичность выполнения задач? Известно, что развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ) является одним из действенных механизмов внедрения низкоуглеродной экономики. Однако альтернативная электроэнергия стоит дороже традиционной. Средняя себестоимость создания 1 кВт мощностей гелиоэлектрогенерации в 4 раза выше, чем на АЭС, и в 5,5 раз больше, чем на ТЭС. В силу этого, а также низкой мощности и высокой капиталоемкости станций на альтернативных источниках энергии они не могут конкурировать с традиционной электрогенерацией. Добавим, что только в отдельных местностях возможно сколь-нибудь значительное преобразование энергии ветра в электрическую [2, с. 90].

Интересно, что некоторые мировые экономические лидеры сейчас приостанавливают внедрение зеленых энерготехнологий. В это же время обладающий запасами нефти, газа, угля и урана Казахстан собирается тратить огромные деньги на альтернативную энергетику. В частности, министр окружающей среды Нурлан Каппаров неоднократно заявлял, что необходимо ежегодно вкладывать в зеленую экономику по 3–4 млрд

долл. Учитывая печальные результаты многих предыдущих не менее масштабных программ, следует ожидать не стократного роста доли альтернативной энергетики, а создания широкого поля деятельности для специалистов по «распилу».

Выполнение конкретных задач концепции по секторам экономики связано с исполнением действующих программных документов, таких как программа по развитию агропромышленного комплекса в Казахстане на 2013–2020 гг. «Агробизнес-2020», государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию республики на 2010–2014 гг., государственная программа развития образования Казахстана на 2011–2020 гг., программы развития территорий.

Эти программы и стратегические планы государственных органов, отраслевая программа «Жасыл даму» на 2010–2014 гг. и другие отраслевые программы должны быть скорректированы в сторону решения таких сложных вопросов, как улучшение качества воздуха, управление отходами производства и потребления, борьба с опустыниванием, деградацией земель, а также необходимостью повышения почвенного плодородия, развития рыболовства, аквакультуры и воспроизводства рыбных ресурсов.

Очень оптимистично выглядят намерения создать в рамках зеленой экономики 500 тыс. рабочих мест. Такое число рабочих мест более чем вдвое превышает количество рабочих мест, созданных по госпрограмме «Занятость». Можно предположить, что меры, предлагаемые концепцией, будут скорректированы в сторону уменьшения. Прежние широкомасштабные намерения, такие как устойчивое использование водных ресурсов, развитие устойчивого и высокопроизводительного сельского хозяйства, энергосбережение и повышение энергоэффективности, развитие электроэнергетики, система управления отходами, снижение загрязнения воздуха и его сохранение, эффективное управление экосистемами, вряд ли будут в полной мере реализованы. Отчасти по причине неэффективного администрирования, слабости контроля и проверки исполнения на всех этапах.

Можно ли утверждать, что зеленая экономика является новым общественно-экономическим укладом? Конечно, нет. Предлагаемые «зеленые» преобразования хозяйствования пока что являются только манифестацией нового этапа развития, цель которого — улучшение качества жизни. Поэтому нельзя утверждать, что присутствуем при появлении новых, эпохальных перемен в производстве, а затем базисе общества — производственных отношениях. «Зеленые» веяния части общественного мнения не стали основой общественного бытия. Для сравнения: от появления первых проектов паровых двигателей до широкого применения в промышленности машин прошли десятилетия. Так что зеленая экономика

актуальна для страны, но в сложившихся условиях запрос на нее не может быть полностью выполнен.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М., 1999.
2. Анализ проблем прогнозирования социально-экономических процессов на макроуровне // Экономика. Управление. Культура : сб. ст. Вып. 5. — М., 1999.

С. С. Евсиков

*Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова
Научный руководитель — Е. В. Баранова, старший преподаватель*

МАЛЫЙ БИЗНЕС И БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В каждой стране существуют различные признаки для определения малого предпринимательства. Малым бизнесом (или малым предпринимательством) можно назвать совокупность небольших фирм и малых предприятий, обладающих юридической независимостью, малой численностью персонала, небольшими размерами уставного капитала, объема оборота и величины активов, выступающих как экономические субъекты рынка. Одной из основных задач малого бизнеса во многих странах является увеличение количества рабочих мест для граждан.

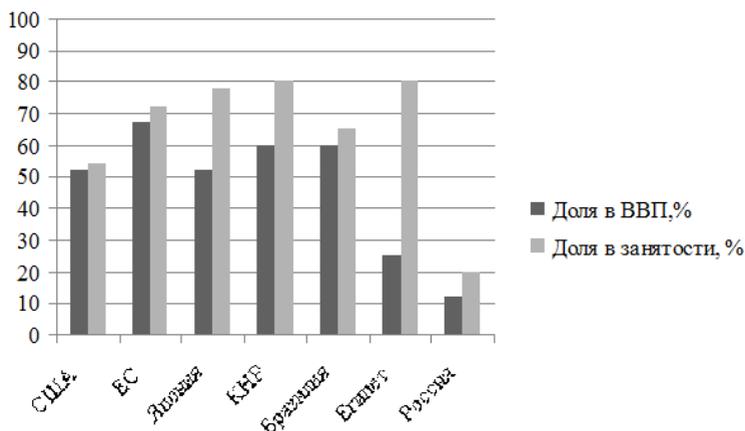
Как показывает мировая практика, именно малый бизнес играет одну из самых важных ролей в обеспечении экономического роста и занятости населения (см. рис.) [1].

Немаловажной причиной небольшого количества малых предприятий является налоговая политика России в отношении малого бизнеса. Малые предприятия вынуждены платить такой же налог на прибыль, как и крупные предприятия. Переход на упрощенную систему налогообложения связан с излишней бюрократией, массой издержек и со сложностями с уплатой налога на добавленную стоимость [2].

Также причиной сдерживания роста количества малых предприятий в России является отсутствие достаточной поддержки со стороны государства — нет «реальных» льгот и субсидий, которые малые предприятия могут получить.

Исходя из наличия определенных трудностей для создания малого предприятия в России фирмы ищут более легкие пути своего развития,

нацеленные не на инновационность и развитие производства, а исключительно на получение прибыли.



Доля малого и среднего бизнеса в ВВП и занятости различных стран, 2013 г.

Несмотря на это, роль малого предпринимательства в экономике России до сих пор остается весьма незначительной. Доля малых предприятий в ВВП России, как и занятость населения на таких предприятиях, чрезвычайно малы по сравнению с аналогичными показателями экономически развитых стран.

Для зарубежных фирм, разрабатывающих инновации, предлагается финансирование через стартовый или венчурный капитал. Хорошие отзывы получили ваучеры на инновации, позволяющие фирмам приобрести консалтинговые услуги и ноу-хау [3].

Основные показатели развития малого предприятия в разных странах

Страны	Количество малых предприятий (тыс.)	Количество малых предприятий в ранге на 1000 жителей	Доля работающих в общей численности занятых, %	Доля малых предприятий в ВВП страны, %
Великобритания	2630	46,00	49,0	50-53
Германия	2290	37,00	46,0	50-54
Италия	3920	68,00	73,0	57-60
Франция	1980	35,00	54,0	55-62
США	19300	74,20	54,0	50-52
Япония	6450	49,60	78,0	52-55
Россия	836,2	5,65	9,6	10-11

В настоящее время малый бизнес имеет огромное количество достоинств. Малое предпринимательство более мобильно и эффективно, способно приспособиться к изменчивости рыночной конъюнктуры и, что немаловажно, способствует борьбе с безработицей [4]. Однако в России плюсы малого предпринимательства еще не проявились так явно, как в развитых странах, следовательно, малый бизнес еще не так хорошо развит.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Как развивается малый бизнес за рубежом? [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.tpp-inform.ru/news/913.html>. (дата обращения: 5.12.2014).
2. Митрофанова И. А. Предпринимательство и налог на прибыль: условия резонансности интересов // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 10.
3. Лапуста М. Г., Старостин Ю. Л. Малое предпринимательство. — М., 2012.
4. Малое предпринимательство и занятость населения [Электронный ресурс]. — URL: <http://institutions.com/general/1370-zanyatost-naseleniya.html> (дата обращения: 6.12.2014).

А. Жанибеков

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Научный руководитель — С. Т. Зиядин, д. э. н.*

МОТИВАЦИЯ ТРУДА БАНКОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В основных разделах банковского менеджмента — экономическом, организационном, социальном, психологическом, правовом — мотивация трудовой деятельности персонала банка становится все более и более актуальной.

В условиях понижения доходности банковских операций и ужесточения конкуренции именно в мотивации сотрудников могут быть найдены те резервы, которые позволят банку не только пережить трудные времена, но и создать предпосылки для развития и процветания в будущем.

Обеспечение трудовой мотивации (т. е. побуждение к достижению необходимых результатов в деятельности) сотрудников банка является одной из важнейших функций современного руководителя.

В связи с ростом интенсивности работы в банковской сфере, а также внедрением новых банковских технологий и возрастанием уровня слож-

ности работ решение производственных задач все сильнее увязывается с человеческим фактором, с отношением персонала к работе, личной заинтересованностью в повышении качества работ, готовности творчески подходить к решению задач.

В данной ситуации для достижения целей организации руководитель все больше должен ориентироваться на внутренние побудительные факторы — потребности и ценностные ориентации работника.

Руководители не всегда четко представляют, какие мотивы стимулируют их подчиненных на эффективную работу. Эта проблема присуща многим организациям и предприятиям во всем мире.

Исследования, проведенные в организациях Западной Европы и Америки, показали, что руководители часто переоценивают значимость для работников «базовых мотивов», таких как зарплата, безопасность, надежность, и недооценивают внутренние стимулы к работе — самостоятельность, творчество, желание достичь высоких результатов. Так, при выборе из десяти основных факторов удовлетворенности работой их подчиненных руководители на первые места выделили: хорошую зарплату, надежность рабочего места, возможность должностного роста, хорошие условия труда. Когда отвечали сами работники, они на первые места поставили такие факторы: человеческое признание, владение полной информацией, помощь в различных делах, интересная работа.

Руководители часто недооценивают такие стимулы к труду, как четкая постановка задач и организация работы, положительный результат в работе, своевременная информированность, хорошая психологическая атмосфера в коллективе, а также факторы, дестимулирующие работников к труду: необоснованная критика, отсутствие признания, некомпетентность руководителя, перегруженность или недогруженность работой, неясность функций, целей [1, с. 123].

Известный японский менеджер А. Морита обращал внимание руководителей на необходимость учитывать внутренние мотивы работников к труду: «Людям нужны деньги, но они хотят получать удовольствие от своей работы и гордиться ею».

Сотрудник должен обладать известной свободой действий, иметь возможность самостоятельного выбора путей решения задачи и в то же время должен жестко вписываться в существующие технологии, при этом хорошо понимая не только цели своей деятельности, но и цели своего подразделения, а также цели и приоритеты банка в целом.

Трудовая мотивация — это процесс стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности, направленный на достижение целей организации, к продуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ.

Это определение показывает тесную взаимосвязь управленческого и индивидуально-психологического содержания мотивации, основанную на том обстоятельстве, что управление социальной системой и человеком, в отличие от управления техническими системами, содержит в себе как необходимый элемент согласование цепей объекта и субъекта управления. Результатом его будет трудовое поведение объектом управления и в конечном итоге определенный результат трудовой деятельности.

Система мотивации сотрудников, равно как любая другая система работы в организации, должна полностью соответствовать стратегии компании, ее структуре, ресурсам и корпоративной культуре.

Для того чтобы привлечь и удержать в своих рядах квалифицированных специалистов, надо попытаться обнаружить ключевой фактор, мотивирующий на выбор места работы, и предлагать потенциальным кандидатам именно его.

Многие эксперты считают, что в ситуации кадрового голода, которая, по прогнозам мировых аналитиков, будет только усиливаться в ближайшие годы, компаниям в первую очередь нужно ориентироваться на удержание «старых» сотрудников, эффективно работающих, досконально знающих определенный рынок и специфику своей компании.

Система мотивации, как в ее денежной части, так и в отношении различных корпоративных льгот, существенным образом зависит от корпоративной культуры. Поэтому мотивация и удержание сотрудников становится не только политикой компании, а жизненной необходимостью для нее одним из залогов успешного функционирования на рынке.

Надо отметить, что в современных условиях банковские учреждения прежде всего должны быть ориентированы на удержание так называемого золотого кадрового резерва. Этот термин, ставший довольно распространенным в последнее время и пришедший к нам с Запада, обозначает наиболее ценных и перспективных для банка сотрудников. К ним могут относиться топ-менеджеры, узкоспециализированные работники, сотрудники, приносящие организации реальный доход, например талантливые менеджеры. Именно «золотой резерв» становится в условиях кадрового голода той прослойкой, которая чаще всего подвергается атакам со стороны внешнего рынка — на хороших специалистов выходят работодатели, конкуренты, сотрудники кадровых агентств, частные «охотники за головами».

Материальное вознаграждение как часть системы мотивации персонала играет серьезную роль, хотя является уже не единственным фактором, удерживающим персонал. Если же в компании существуют проблемы с корпоративной культурой, плохой внутренней микроклимат, то деньгами и различными льготами сотрудников не удержишь. Они могут перейти

ти в другую организацию даже с понижением заработной платы, лишь бы сменить окружение и рабочую среду [2, с. 203].

И все же когда решается конкретная задача, например в продажах (а банковская деятельность — это продажи банковских услуг), то лучше работает материальная мотивация.

Оплата труда является мотивирующим фактором только тогда, когда она непосредственно связана с итогами труда. Работники должны быть убеждены в наличии устойчивой связи между получаемым материальным вознаграждением и производительностью труда. В заработной плате обязательно должна присутствовать составляющая, зависящая от достигнутых результатов. Хотелось бы также отметить, что система мотивации труда кредитных специалистов, применявшаяся в последние годы отечественными банками, несовершенна. Предусмотренная система процентного вознаграждения от проведенных кредитных сделок не учитывает качество выдаваемых займов, в учет берутся только их объемы. Этим и объясняется резкий рост удельного веса сомнительных и безнадежных займов в ссудном портфеле банков. Наиболее оптимальный вариант начисления бонусов кредитным специалистам по итогам их труда, на мой взгляд, это система, применяемая Европейским Банком реконструкции и развития. При начислении вознаграждения по итогам месяца в данном случае учитывается и количество выданных займов за отчетный период, и их объем в суммарном выражении, а также, что особенно важно, наличие либо отсутствие проблемных займов в кредитном портфеле каждого конкретного менеджера. С хорошими продавцами необходимо делиться прибылью.

Исследование микроклимата внутри компании, проведенное одним из российских банков, выявило ключевые компоненты системы мотивации сотрудников. Так, положительный ответ на реплику «У меня есть ясное представление о стратегии и целях банка» является одним из главных мотивирующих моментов для сотрудников. Еще один пункт, важность которого отмечает большинство опрошенных, — «В банке отсутствуют двойные стандарты, ведение бизнеса прозрачно». Что это означает для сотрудника на практике? Те сотрудники, чье вознаграждение формируется в том числе за счет премий и процентного вознаграждения от проведенных сделок, четко понимают, как складывается общая сумма. Следовательно, успешно работающий сотрудник знает, сколько он получит за свою работу [3, с. 25].

Таким образом, иногда прозрачность системы компенсации и поощрения даже важнее для сотрудника, чем некая общая планка уровня зарплаты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шапиро С. А. Основы трудовой мотивации. — М., 2012.
2. Исаев Р. А. Секреты успешных банков. Бизнес-процессы и технологии. — М., 2012.
3. Бублик Н. Г. Специалисты творческого труда в коммерческих банках: проблемы внешней и внутренней мотивации // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2011. — Вып. 5 (23).

А. А. Жапарова

Кыргызско-Российский славянский университет

Научный руководитель – Н. А. Бровко, к. э. н., доцент

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
И ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ:
РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ**

Кыргызстан располагает богатыми природными ресурсами. Имеются месторождения более 25 видов полезных ископаемых (черных, цветных, драгоценных металлов, нефти, газа и др.) [1, 2].

В числе основных видов металлических полезных ископаемых: железо, марганец, ванадий, алюминий, вольфрам, олово, ртуть, сурьма, бериллий, висмут, тантал, ниобий, золото, серебро.

Запасы вольфрама оцениваются в 386 тыс. тонн, олова — 318,8 тыс. тонн. Прогнозные ресурсы окиси бериллия в республике составляют 104 тыс. тонн.

Разведанные запасы полезных ископаемых по некоторым видам (золото, ртуть, сурьма) могут не только удовлетворить внутреннее потребление, но и поставяться на экспорт. Есть перспектива организации добычи железа, ванадия, алюминия, меди, молибдена, бериллия. Не исключена промышленная значимость танталониобитов, кобальта, циркония, лития, цветных камней. По производству золота Кыргызстан занимает четвертое место в СНГ после России, Узбекистана и Казахстана.

На территории Кыргызской Республики (КР) зарегистрировано 118 проявлений и месторождений ювелирных камней.

Камнеобрабатывающая промышленность обеспечена запасами высокодекоративных гранитов, цветных мраморов, известняков-ракушечников. На территории республики обнаружены месторождения каменного угля, газа и нефти. Среди них наиболее распространены месторождения

каменного угля. В Кыргызстане известно около 70 месторождений и проявлений угля.

Нефть и газ добываются в Ферганской впадине. Извлекаемые промышленные запасы нефти составляют — 12 млн тонн, газа — 4,3 млрд куб. м.

Водные ресурсы являются важнейшим природным потенциалом, оказывающим влияние на развитие экономики региона. По уровню обеспеченности местным речным стоком на одного человека в год Кыргызстан во много раз превосходит другие государства региона.

По гидроресурсам республика занимает третье место среди стран СНГ после России и Таджикистана. Освоение богатейшего гидроэнергетического потенциала, составляющего 143 миллиарда кВт.ч/год, является основной стратегией развития энергетики республики.

Экономический потенциал

Кыргызская Республика обладает примерно 2% общими энергетическими ресурсами Центральной Азии, в том числе большими запасами бурых углей и около 30% гидроэнергетических ресурсов региона, из которых в настоящее время освоена только десятая часть. В настоящее время структура топливно-энергетического баланса республики ориентирована на импорт более 50% энергоносителей из соседних государств.

Электроэнергетика, обладая значительными гидроэнергетическими ресурсами, определяющим образом влияет на состояние и перспективы развития национальной экономики: на ее долю приходится около 5% ВВП и 16% объема промышленного производства, 10% доходов государственного бюджета. Развитая электроэнергетическая сеть обеспечивает доступ к электроэнергии для 100% населения, в то время как душевое потребление электроэнергии составляет примерно 2400 кВтч, являющиеся достаточно высоким показателем для развивающейся страны.

Региональное развитие Кыргызской Республики

На мой взгляд, учитывая потенциал и запасов природных ресурсов, их расположение в КР можно говорить о том, что было бы рационально и правильно их использовать, в итоге можно было бы получить такие результаты, когда каждый регион занимался бы производством той или иной продукции, были бы рабочие места, тем самым решились бы социальные и демографические, а главное — экономические проблемы страны, продовольственная безопасность, была бы стабильность в нашей стране. Ведь почти каждая область нашей страны богата природными ресурсами, не говоря уже о водных ресурсах. Если организовать добычу и переработку данных природных ресурсов, сельскохозяйственной продукции, делая упор на экологичность продуктов, ведь в переработанном виде больше прибыли чем продавать в качестве сырья, можно было бы говорить о том, что каждый регион, каждая область могла бы обеспечивать себя сама.

В Джалал-Абадской области, например, разведаны месторождения золота, серебра, меди, свинца. Здесь хорошие перспективы добычи сурьмы, мрамора, угля, соли, нефти и природного газа [3, 4]. Ждут своих разработчиков золоторудные месторождения Штамберди, Кичи-Сандык, Куру-Тегерек, Токтозан, залежи горного мрамора Бозбу-Тоо.

ГАО «Кристалл» (бывший завод полупроводниковых материалов) специализируется на производстве кварцевых тиглей, трихлорсилана, поликристаллического кремния. Высокотехнологичная, конкурентоспособная продукция предприятия пользуется огромным спросом у производителей электронной промышленности в странах СНГ и дальнего зарубежья. Ввод в эксплуатацию мощностей по выпуску поликристаллического и монокристаллического кремния на ГАО «Кристалл» позволит довести ежегодный объем товарной продукции до 40 миллионов долларов в год.

Климат, окружающая среда и природные ресурсы региона позволяют развитию на промышленной основе международного туризма. На территории области расположены уникальные природные парки: Сары-Челекский, Падыша-Атинский, Беш-Аральский биосферные заповедники. Гордость края — знаменитые реликтовые орехоплодовые леса Арсланбоба, самые обширные в мире по занимаемой площади. Все это создает исключительно благоприятные предпосылки для развития туризма, перерабатывающей и фармацевтической промышленности.

Сельскохозяйственная продукция. Следует отметить, что всеми районами области обеспечен темп роста по производству мяса, молока, шерсти и сбору яиц. Есть возможность для организации экспорта в страны СНГ плодоовощных консервов, грецкого ореха, яблок, слив, меда, хлопка, табака.

Огромные водные ресурсы. Сейчас в регионе осуществляется один из самых масштабных проектов стратегии развития Кыргызской Республики — строительство Камбаратинской ГЭС-2, проектная мощность которой составит 360 мегаватт.

Таковыми же ресурсами обладает почти каждая область Кыргызской Республики, просто необходимо дать толчок развитию экономики и производить самим продукцию, а не импортировать ее; экспортировать не сырье, а готовую продукцию; задействовать все отрасли экономики и проводить умеренную политику протекционизма.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Основные показатели государств-членов ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. — URL: <http://87.245.188.85/kg.aspx>.
2. Инвестиционный климат в Кыргызской Республике [Электронный ресурс]. — URL: http://kyrgyzembassy.ru/?page_id=3363.

3. Джалал-Абадская область [Электронный ресурс]. — URL: <http://prmfana.narod.ru/russian/jalalabad.htm>.

4. Джалал-Абадская область как зеркало экономики Кыргызстана [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.polit.kg/newskg/213>.

Е. В. Жданова

Алтайский государственный университет

Научный руководитель – А. А. Мартенс, к. э. н., доцент

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Основной целью финансов организации любого вида и размера является формирование необходимого объема финансовых ресурсов с целью их использования в процессе текущей операционной деятельности и обеспечения развития в будущем.

Характерной особенностью субъектов малого бизнеса является то, что они сталкиваются с проблемами формирования собственного и заемного капитала на стадии как становления, так и развития и роста.

Для выявления проблем формирования финансовых ресурсов малых компаний необходимо классифицировать возможные виды финансирования данных субъектов предпринимательства. Самофинансирование, лизинг, банковское кредитование, а также бюджетное финансирование являются основными источниками финансирования малого бизнеса [1, с. 561].

Первоначальное формирование собственного капитала субъектов малого бизнеса происходит в момент учреждения самого предприятия. Поэтому уже в период становления малого предприятия из-за низкого первоначального капитала возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами для образования основного и оборотного капитала.

Самофинансирование осуществляется через внутренние финансовые ресурсы организаций, которые образуются в процессе их хозяйственной деятельности, а именно через прибыль, остающуюся в распоряжении фирмы.

Однако характерной особенностью и одновременно проблемой малого бизнеса является его ориентирование на текущую прибыль, а не на ее накопление [2].

На современном этапе во многих компаниях наблюдается значительная изношенность основных фондов, обновление которых возможно за счет инвестиций [3, с. 184]. Для финансирования большей части своих инвестиционных программ малым предприятиям необходимо увеличивать

собственные средства, в том числе и за счет использования механизма ускоренной амортизации. Данный механизм являлся льготой для малого бизнеса до принятия в 2002 г. поправок в Налоговый кодекс РФ. В настоящее время Налоговым кодексом РФ предусмотрена повышенная норма амортизации только по отношению к основным средствам, которые являются предметом договора финансовой аренды (лизинга) или используются только для осуществления научно-технической деятельности.

Все перечисленные источники финансовых ресурсов для малого предпринимательства относятся прежде всего к собственным источникам и формируют собственный капитал организации. В то же время для субъектов малого бизнеса существуют также и внешние источники финансовых ресурсов, такие как лизинг, франчайзинг и кредитование, формирующие заемный капитал предприятия.

Одним из наиболее эффективных способов финансирования воспроизводства основных фондов малобизнеса в условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов является лизинговая форма приобретения имущества. Применение лизинговых услуг обеспечивает получение оборудования без его единовременной и полной оплаты, позволяет организовать новое производство или провести реконструкцию производства без привлечения крупных финансовых ресурсов.

Преимуществом использования лизингового механизма является возможность применения сторонами лизинга налоговых льгот, т. е. лизингополучатель экономит значительные денежные средства на налоге на прибыль, так как все платежи по лизингу ложатся на себестоимость, и тем самым значительно снижается размер налогооблагаемой базы. Помимо этого, лизинг дает возможность применять более быструю амортизацию объекта лизинга, что в кратчайшие сроки снижает его остаточную стоимость и, соответственно, уменьшает облагаемую налогом на имущество базу [4].

Однако главным недостатком лизинга считается высокая стоимость этого инвестиционного инструмента. Со временем происходит удорожание взятых в лизинг средств производства, и к моменту окончания срока действия договора предприниматель переплачивает солидную сумму в виде процентов. Помимо того, первоначальный взнос достигает 30% стоимости товара.

Налоговые льготы по лизингу недоступны для субъектов малого бизнеса, работающих по упрощенной системе налогообложения, по которой нет налога на полученную прибыль и налога на имущество.

Следующим внешним по отношению к малым предприятиям источником финансовых ресурсов является банковское кредитование. По мнению российских предпринимателей, сдерживающим фактором развития малого бизнеса является отсутствие долгосрочного финансирования, вы-

сокая стоимость кредитов, высокие требования банка по предоставлению поручителей, залога.

Несмотря на то, что кредитование бизнеса развивается ускоренными темпами, банки очень неохотно выдают кредиты малым предприятиям, считая эту сферу экономики очень рискованной [5]. Сложности, связанные с получением банковского кредита, объясняются недоверием Центрального банка РФ малому бизнесу, так как в соответствии с нормативной базой Банка России субъекты малого предпринимательства относятся к заемщикам второй категории надежности. В результате банки не могут получить деньги в Центральном Банке под залог портфелей кредитов, выданных малому бизнесу, либо под векселя малых предприятий [6].

В целом же в качестве основных проблем, препятствующих в получении банковских кредитов для малого предпринимательства, можно выделить следующие:

- 1) непрозрачная и недостоверная отчетность субъектов малого предпринимательства;
- 2) незначительный масштаб бизнеса малого предприятия, затрудняющий оценку его состояния;
- 3) низкое качество проработки бизнес-планов при привлечении кредитов;
- 4) незначительный размер собственных средств и отсутствие ликвидных активов, которые субъекты малого бизнеса могли бы использовать в качестве залога по кредиту;
- 5) сложность и длительность процедуры получения банковского кредита, часто усугубляющиеся недостаточной квалификацией заемщика для надлежащего оформления всех необходимых документов.

Следующим источником внешнего финансирования малого бизнеса является бюджетное финансирование в виде предоставления субсидий (субсидирование затрат по договорам лизинга, затрат на приобретаемое оборудование, части банковской процентной ставки по кредитам, гранты на создание собственного бизнеса и т. д.), бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства.

Главный недостаток государственного финансирования малого предпринимательства состоит в том, что бюджетные финансовые ресурсы зачастую не доходят до реально функционирующих малых предприятий. Сложившаяся система контроля не обеспечивает целевого использования бюджетных ресурсов. Кроме того, для получения субсидий предприятие должно соответствовать определенным требованиям, которые могут несколько отличаться в зависимости от конкретной программы поддержки малого бизнеса.

Таким образом, для решения перечисленных проблем необходимо на законодательном уровне облегчить доступ предпринимателям к кредитным ресурсам, предоставлять налоговые льготы банкам, кредитующим субъекты малого бизнеса, совершенствовать работу лизинговых компаний, нормативно-правовую базу по вопросам амортизационных механизмов, контролировать целевое использование бюджетных средств и осуществлять другие мероприятия, направленные на повышение эффективности функционирования малых предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мягкова Е. Л. Финансы и кредит. — М., 2010.
2. Горбунова И. И. Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. — 2011 [Электронный ресурс]. — URL: <http://uecs.ru/uecs-31-312011/item/535-2011-07-28-06-18-28> (дата обращения: 05.12.14).
3. Идрисова С. К. и др. Оценка состояния и проблемы финансирования малого бизнеса в России в современных условиях // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 12–2.
4. Лизинг в малом бизнесе: преимущества и недостатки. — [Электронный ресурс]. — URL: http://www.bizidei.ru/lizing_v_malom_biznese_preimuschestva_i_nedostatki_chast_3.html. (дата обращения: 05.12.14).
5. Малый бизнес: Проблемы развития и кредитования малого бизнеса в России [Электронный ресурс]. — URL: <http://eco-nomicus.ru/biznes/68-kreditovanie-malogo-biznesa-v-rossii.html> (дата обращения: 05.12.14).
6. Гостева Е. Центробанк не верит малому бизнесу // BFM.RU. — 2012 [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bfm.ru/articles/2012/01/13/centrobank-ne-verit-malomu-biznesu.html#text> (дата обращения: 05.12.14).

А. Д. Завиралова, Д. С. Кузнецова

Уральский институт управления – филиал РАНХиГС

Научный руководитель – А. А. Победин, к. э. н., ст. преподаватель

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

В настоящее время малый бизнес играет неотъемлемую роль в росте мировой экономики, а также оказывает влияние на национальную экономику.

Малый бизнес быстро адаптируется к потребностям рынка, тем самым прибегает к изменениям в производстве, содержит конкурентные

преимущества, помимо этого, решает проблему занятости, а также склонен к изобретению уникальной наукоемкой продукции. Система налогообложения призвана обеспечивать государство финансовыми ресурсами для решения социально значимых проблем.

В экономике России малый бизнес отходит на второстепенный план по сравнению с крупным бизнесом. Несмотря на это, главное преимущество малого бизнеса в производстве, маркетинге, финансах или персонале в том, что он предоставляет более качественные продукты и услуги в более сжатые сроки, при более низких издержках.

Что касается ведущих отраслей, то малые предприятия сконцентрированы лишь в сферах торговли и предоставления услуг. В отраслях экономики, инновационной сфере, сфере прикладной науки малый бизнес находится на низшем уровне по степени вовлеченности.

Важно отметить, что малый бизнес отличается участием в теневой экономике. Большая часть предприятий предоставляют в своей отчетности доходы ниже, чем они есть в реальности, тем самым занижают налогооблагаемую базу [1, с. 74–79].

Помимо обременительной налоговой политики для малого бизнеса, проблема России состоит в несовершенствовании налогового законодательства в данной сфере. Продолжает иметь место недостаточная четкость и ясность положений нормативных документов по налогообложению, их противоречивость и запутанность, что значительно затрудняет их изучение налогоплательщиком.

В связи с недостаточно проработанной и эффективной нормативно-правовой базы в сфере налогового регулирования, процесс подготовки отчетности затруднителен и длителен.

Так, налоговая отчетность индивидуального предпринимателя зависит от применяемого режима налогообложения и наличия сотрудников. От него же зависит и то, каким будет состав годового отчета. При этом следует помнить, что сроки подачи налоговой отчетности отличаются от сроков уплаты налогов.

Важной проблемой налоговой системы в России является нестабильность законодательства, т. е. когда вносятся поправки и изменения, имеющие обратную силу, ликвидируются ранее введенные привилегии, что создает дополнительный источник риска. Малое предпринимательство — свидетельство тому, что государство не доводит в полной мере до индивидуальных предпринимателей сведения, касающиеся их непосредственного налогового бремени и процедуры налоговых выплат.

На начальной стадии у предпринимателя уже стоит проблема с выбором системы налогообложения и с определением необходимого пакета до-

кументов. А из-за запутанности налогового законодательства малый бизнес может развиваться в нелегальном направлении.

Среди основных пробелов в налогообложении малого предпринимательства необходимо выделить:

- размеры налогов, предназначенных для данных предпринимателей, не соизмеримы с их реальными доходами;
- несовершенство способов налогообложения;
- нечеткость законов в данной области;
- частые изменения в законодательстве налоговой политики.

Предприятия, занятые в сфере инноваций, техники, наукоемких отраслях, имеют налоговые льготы. Но в то же время наблюдается малое количество предприятий малого бизнеса этих отраслей ввиду больших порогов при входе в бизнес. Следуя этому, государство должно создать атмосферу по предоставлению налоговых льгот для широкого круга малых предприятий.

Помимо этого, следует интегрировать налоги, которые имеют одну налоговую базу, увеличить прозрачность в законодательстве налоговой системы. Ввиду несистематизированных официальных статистических данных о налоговых поступлениях от разных категорий налогоплательщиков нет возможности оценить эффективность общепринятой системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства.

Именно эти меры помогут малому бизнесу избежать теневой экономики. Эффективная налоговая политика способствует соблюдению прав и интересов налогоплательщиков. Пока что система уплаты налогов требует профессиональных знаний в данной отрасли либо привлечения специалистов [2].

Среди основных направлений налоговой политики на 2013 г., а также на 2014–2015 гг. выделяют совершенствование специальных налоговых режимов для малого бизнеса.

Имеется три вида специальных налоговых режимов, применяемые малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями:

- упрощенная система налогообложения существенно снижает налоговую нагрузку по сравнению с общеустановленной системой налогообложения;
- единый сельскохозяйственный налог;
- единый налог на вменённый доход.

Наиболее применимы на практике два типа режимов: упрощенное и вмененное налогообложения, которые, адаптируясь к экономическим условиям, могут образовывать смешанные формы. Переход на упрощенную систему налогообложения может существенно снизить налоговое бремя малого предприятия. Налогоплательщик может выбрать один

из двух вариантов: уплачивать 6% от дохода или 15% от разницы доходов и расходов.

Переход на данные режимы позволяет малым предприятиям:

- осуществлять разные виды деятельности, не лимитируя при этом суммы выручки;
- возмещать из бюджета сумм НДС как по приобретенным основным средствам, так и по другим основаниям;
- иметь неограниченную численность работников.

Однако большинство представителей малого предпринимательства облагаются налогами по общепринятой системе, т. е. уплачивают все виды действующих налогов, включая некоторые льготы в зависимости от региона нахождения предприятия. Перечень налогоплательщиков, которые не вправе переходить на упрощенную систему налогообложения, имеется в ст. 346.12 Налогового кодекса Российской Федерации.

Имеется ряд причин слабого распространения упрощенной системы налогообложения для малых предприятий:

- для представителей малого бизнеса, переходящих на упрощенную систему, отменен налог на добавленную стоимость, это в большой степени осложняет их деятельность с поставщиками и потребителями;
- при переходе на упрощенную систему в тех регионах, где льготы по данному налогу не предусматривались, исключалась возможность использования льгот общепринятой системы.

Уплата единого налога не освобождает налогоплательщиков от обязанности представлять в налоговые органы отчетность. Упрощенная система на практике характеризуется заменой расчета нескольких налогов одним.

Таким образом, упрощенная система налогообложения имеет наибольшие преимущества для индивидуального предпринимательства и малых предприятий, т. е. поставщиков товаров и услуг.

Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства должно быть основано на оптимальном сочетании интересов государства и малого бизнеса. Государству необходимо стремиться к стимулирующей системе налогообложения. Такие условия будут способствовать не только развитию малого бизнеса, но и усиливать его социальную значимость и стимулировать инвестиционную активность.

Итак, почему в России не получает своего развития малый бизнес? Ответ довольно прост. Причиной этому служит недостаточность финансовых ресурсов. Это в первую очередь низкий уровень кредитоспособности, низкий уровень налогового потенциала, поскольку из-за высокого налогового бремени своевременная и полная выплачиваемость налогов становится проблемным вопросом. Как следствие, и низкая инвестиционная

привлекательность малого бизнеса. Совершенствование государственной налоговой политики, решая существующие реальные проблемы, позволит создать налоговые условия, стимулирующие формирование и развитие субъектов малого предпринимательства.

Перспективы развития малого предпринимательства зависят от качественного и своевременного принятия государством мер по совершенствованию процесса регулирования налогообложения в сфере малого бизнеса. К сожалению, на сегодняшний день это вопрос продолжает оставаться проблемным и актуальным для государства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Смогина И. А. Налогообложение малых предприятий // Право и экономика. — 2012. — № 11.

2. Бувев В. В., Варнавский А. В., Шестоперов О. М. Налогообложение малого бизнеса [Электронный ресурс]. — URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1186.html?effort (дата обращения: 4.12.2014).

Е. Г. Залян

*Таврическая академия Крымского федерального университета
им. В. И. Вернадского*

Научный руководитель — И. Н. Подсмашная, старший преподаватель

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

На сегодняшний день резко возросла необходимость в повышении эффективности управления организацией, много внимания уделяется разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности управления. В решении данных вопросов призваны помочь аудиторско-консалтинговые организации, которые оказывают аудиторские услуги, привлекая независимых компетентных специалистов в области бухгалтерского учета, аудита, налогообложения, финансов, права и т. д.

Существенный вклад в исследование вопросов в области аудита и сопутствующих ему услуг внесли видные отечественные и зарубежные исследователи: Р. А. Алборов, А. А. Арене, И. Н. Богатая [2], Ю. А. Данилевский [3], А. В. Крикунов [4], Дж. К. Лоббек, М. В. Мельник, В. В. Скобара, Я. В. Соколов, Л. В. Сотникова, А. Д. Шеремет [6] и др.

В настоящее время аудит эффективности широко используется в России и за рубежом для обеспечения устойчивого экономического разви-

тия организации и эффективного распределения всех имеющихся у нее ресурсов [5].

Одним из направлений аудита эффективности деятельности организации является аудит эффективности налогового планирования, который предполагает оценку действующей системы налогового учета и выработку рекомендаций по ее совершенствованию и оптимизации налогообложения. Он представляет собой системный, целенаправленный и организованный процесс получения и экспертно-аналитической оценки действующей системы налогового учета и налогового планирования, применяемой в организации с целью выражения аудитором мнения относительно эффективности (результативности, экономичности, продуктивности) аудируемой деятельности и выработки рекомендаций, направленные на ее улучшение. В рамках используемой модели налогового учета мы должны оценить используемые методы налогового планирования [2].

Реализация стратегии повышения качества оказываемых услуг, при одновременной оптимизации сроков их оказания, возможна только за счет увеличения высококвалифицированных специалистов в штате компании с одновременным усовершенствованием методологии оказания аудиторских услуг.

Внутрифирменные стандарты необходимо дополнить конкретными методиками по проведению аудита различных видов налогов. Это предполагает разработку наряду с общей методикой проведения налогового аудита разработку комплекса внутрифирменных методик по наиболее распространенным налогам и сборам [3].

Проведенное исследование аудиторско-консалтингового рынка в РФ, изучение структуры и динамики оказываемых аудиторских услуг позволило выявить следующие тенденции:

1. Рост конкуренции на рынке аудиторско-консалтинговых услуг.
2. Наибольшее сосредоточение аудиторско-консалтинговых фирм в крупных городах: Москве (34,6%), Санкт-Петербурге (7,7%).
3. Высокий удельный вес доходов от сопутствующих аудиту услуг, что свидетельствует о спросе на данные услуги. Так, аудиторско-консалтинговые фирмы Москвы имеют доход от проведения сопутствующих аудиту услуг — 59,5%; в регионах доходы от оказания САУ составляют несколько ниже — 41,6%.
4. Широкий спектр оказываемых услуг, сопутствующих аудиту. В структуре оказываемых услуг большой удельный вес занимают [1]:
 - маркетинговый консалтинг;
 - ИТ-разработка;
 - ИТ-управленческий консалтинг;
 - услуги в области управления персоналом;

- юридический консалтинг;
- стратегический и налоговый консалтинг.

Наиболее востребованными являются услуги в области налогового аудита и налогообложения, в связи с тем, что налоги и сборы занимают достаточно высокий удельный вес в обязательствах коммерческих организаций, в общегосударственном масштабе налоги также составляют основу доходов федерального бюджета [4].

В ходе исследования были выявлены следующие особенности оказания услуг в области налогового аудита и налогообложения:

- необходимость выполнения ряда законодательных требований;
- отсутствие в ряде случаев итогового документа;
- использование различных итоговых документов;
- отсутствие по ряду оказываемых услуг в области налогового аудита и налогообложения таких этапов, как сбор аудиторских доказательств, планирование;
- в зависимости от вида сопутствующей аудиту услуги может видоизменяться этап выполнения аудиторских процедур [6].

Таким образом, исследование рынка аудиторско-консалтинговых услуг показывает необходимость дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы, регламентирующей оказание сопутствующих аудиту услуг по налоговому аудиту и САУ в области налогообложения. Это позволит повысить не только качество оказания услуг, но и эффективность деятельности организаций, использующих эти услуги в целом, что позитивно скажется на развитии экономики в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аренс А. Аудит. — М., 2013.
2. Богатая И. Н., Лабынцев Н. Т, Хахонова Н. Н. Аудит : учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп. — Ростов-н/Д, 2012.
3. Данилевский Ю. А. Аудит. — М., 2011.
4. Крикунов А. В. Поиск оптимальных путей развития аудиторской профессии. №2. — М., 2012.
5. Суворова С. П. Внутрифирменная стандартизация аудиторских услуг по оценке инвестиционных проектов. №3. — М., 2011.
6. Шеремет А. Д., Суйц В. П. Аудит. — 3-е изд., доп. и перераб. — М., 2012.

А. В. Иванова, С. Е. Смехнова

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель – А. А. Матин, к. э. н., доцент

СОВРЕМЕННАЯ ГЕОПОЛИТИКА И ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Роль и место России в современном мире во многом определяются геополитическим положением, мощностью и соотношением сил в мировой системе государств. Одной из важных составляющих геополитического положения является способность контролировать ключевые пространства и географические точки. Такая способность является производной от степени самодостаточности геополитического субъекта. Россия — самодостаточное государство, так как имеет большие запасы природных ресурсов. Место России в мировом хозяйстве определяется состоянием современной российской экономики.

Мы считаем, что первоочередными задачами международной экономической политики России являются:

- обеспечение доступа отечественным предприятиям к мировым рынкам технологий и информации, капиталов, машин и оборудования, транспортных коммуникаций, минерально-сырьевых ресурсов;
- удержание ранее завоеванных ниш и освоение новых рынков;
- долгосрочное урегулирование валютно-финансовых отношений со странами-кредиторами, заемщиками, международными организациями;
- достижение благоприятного торгово-политического режима в отношениях с зарубежными странами;
- формирование эффективной системы защиты внешнеэкономических интересов РФ.

В настоящее время сложились реальные предпосылки для поступательного развития России и укрепления ее позиций на международной арене.

С учетом того, что машиностроение играет ведущую роль в экономике развитых стран, объективной и безотлагательной задачей является проведение реструктуризации и инновационного развития отечественного машиностроения. Одной из основных задач государственной поддержки должно стать преодоление импортозависимости машиностроительной продукции, которая приводит к экономическому отставанию всех секторов экономики.

Еще одной приоритетной отраслью развития является нефтепереработка.

Занимая одно из первых мест в мире по запасам, добыче и экспорту нефти, Россия находится на 20-м месте по уровню ее глубокой переработки. Необходимо переходить от экспорта нефти к производству готовых нефтепродуктов.

Появился бы интерес к приобретению нефтеперерабатывающего оборудования. Стимул к развитию получила бы не только нефтяная промышленность, но и машиностроительные предприятия, нефтехимическая, химическая, металлургическая и другие отрасли. Таким образом, целью должна стать не продажа нефти, а реализация готовой продукции.

Сегодняшняя ситуация со странами запада, на наш взгляд, заставляет задуматься о самодостаточности России. Для этого у России есть все.

Для того, что бы добиться самодостаточности, необходимо привлечь государственные и частные структуры для анализа и расчета всех требуемых ресурсов, определения направлений развития и контроля. Время идет, все меняется, и нужно учитывать все новые и новые условия для достижения полной самодостаточности. Разумеется, самодостаточность не должна ассоциироваться с закрытием экономических границ.

Для полноценного экономического развития государства важна и легкая промышленность.

Для перспективного развития легкой промышленности необходимо увеличение инвестиционной привлекательности производства. Но, кроме этого, необходимо изменение финансово-правовой политики государства в отношении легкой промышленности. Необходимыми мерами для развития являются: 1) проведение технологической модернизации предприятий легкой промышленности и обеспечение на этой основе стабильного инновационного развития отрасли; 2) обеспечение глубокой переработки отечественного сырья; 3) сокращение импорта сырья; 4) законодательное обеспечение устойчивого положения отечественных товаропроизводителей с помощью государственного регулирования.

Для реализации указанных выше целей потребуются инфраструктурные и институциональные изменения современной экономики России, которые необходимо осуществить в ближайшие десятилетия. Именно тогда Россия получит уникальный шанс занять достойное положение в современном глобальном обществе мировых цивилизаций.

На наш взгляд, главными задачами в экономическом развитии современной России должны стать:

1. Формирование экономики, которая будет опираться на максимальную реализацию человеческого потенциала.
2. Формирование внутреннего платежеспособного спроса.
3. Поиск новых качественных элементов экономического роста.
4. Модернизация производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Козырев М. Г., Мошков А. А., Румянцев К. А. Реальные перспективы развития российской экономики и эффективные направления инвестиции [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.finansy.ru/publ/rus/015igso.htm>.
2. Иванов И. С. Внешняя политика России и мир. — М., 2000.
3. Приоритет экономического развития РФ одобренные Советом Федерации [Электронный ресурс] // Гарант.

М. Исабекова

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Научный руководитель — З. Г. Иргибаета, преподаватель*

**ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ —
БУДУЩЕЕ СОВРЕМЕННОГО МИРА**

Когда-то существовал бартерный обмен, его заменила оплата драгоценными металлами. Позднее появились чеканные монеты и банкноты, которые используются по сей день. А как будут выглядеть деньги завтра? Я думаю, и наверное, многие со мной согласятся, что будущие деньги — это электронные деньги. А что такое электронные деньги? Удобство, комфорт, мобильность или бомба замедленного действия, готовая разрушить международную финансовую стабильность? [1–2].

Электронные деньги удовлетворяют все нужды пользователей намного лучше, чем пластиковые карты, а также наличный и безналичный расчет. Связано это с практически неограниченными возможностями этого вида денежных знаков. С помощью веб-денег легко и просто можно рассчитаться за определенные услуги и товары, перевести деньги в оплату за доступ к сети, купить продукты питания. Возможно, электронной валюте не под силу заменить всем привычную наличность. До сих пор многие товары продаются только, что называется, из рук в руки. Но есть и отдельные категории товаров, приобрести которые не получится посредством купюр. Стоит заметить, что интернет-покупки способствуют значительному сокращению походов по магазинам. Что удивительно, создатели электронных денег и работники банковских учреждений все же считают, что электронная валюта даже в нескором будущем не сумеет вытеснить из оборота наличные деньги. Однако преимущества веб-денег по сравнению с наличностью, как говорится, налицо. Так, нет необходимости их пересчитывать, а нужда в сдаче просто-напросто отпадает. Они не занимают в вашем кошельке никакого физического места. В свя-

зи с тем, что материального выражения они не имеют, не требуется выпуск банкнот или чеканка монет. Хранить такие деньги значительно проще, а вот карманникам украсть их намного сложнее. От налогообложения платеж нельзя укрыть, ведь этот момент фиксируется электронными системами. Такие деньги не изнашиваются с течением времени. Пользователи электронных денег защищены от подделок благодаря электронным и криптографическим средствам. Нельзя не отметить тот факт, что пластиковые карты являются конкурентами веб-денег на рынке интернет-платежей. Банки — эмитенты были первыми, кто предложил саму возможность в сети вести расчет. Инструментом для этого послужила уже привычная пластиковая карта. Однако этот способ расчетов уступает электронным системам из-за ряда существенных недостатков. Значимой особенностью электронных денег является анонимность платежей. Идентификация личности проводится лишь в том случае, если вы посредством сети собираетесь зарабатывать деньги. Такая мера безопасности необходима как вашим будущим клиентам, так и вам самим. Обойти ее, однако, можно, если регистрироваться в небольших или только начинающих электронных системах, потому что там не слишком серьезно подходят к вопросам безопасности. Регистрировать виртуальный кошелек во много раз проще, чем становиться обладателем пластиковой карты. Если для того, чтобы получить карточку, вы должны лично подъехать в банк с определенным набором документов, то в электронной системе вам понадобится доступ в Интернет и примерно 10 минут, чтобы зарегистрировать кошелек. Деньги с вашего банковского счета или карты будут перечислены на веб-кошелек уже через сутки. Все будущие платежные транзакции будут мгновенно происходить в рамках системы. К слову сказать, комиссия на денежные операции достаточно невелика. Это позволяет активно пользоваться валютой, особенно для совершения несущественных платежей. Комиссия за перевод денег с карточки составляет большой процент от суммы, поэтому ваши расходы увеличатся, особенно если вы тратите деньги часто и небольшими суммами.

Конечно, у электронных денег много плюсов, но и про минусы забывать не стоит.

1. Теневая экономика

В 2006 г. в сфере электронной коммерции произошел крупнейший скандал, когда платежную систему e-Gold обвинили в обмывании денег, полученных преступным путем, в частности, в сотрудничестве со знаменитым интернет-сообществом ShadowCrew. Гипербанда продавала фальшивые документы, кредитные карты, медицинские рецепты и программы для обеспечения сетевых программ. Все преступные доходы собирались на анонимных счетах платежной системы e-Gold, следы источников дохо-

дов в глобальной системе терялись, и обналечить грязную прибыль не составило труда. Чтобы избежать ареста, компании пришлось кардинально изменить свою политику. Теперь подозрительные счета могут быть просто заблокированы, а восстановить доступ можно, только раскрыв анонимность. И теперь объемы безымянных переводов в Интернете существенно ограничены.

2. Ненужные траты

У электронного кошелька есть и оборотная сторона — не ощущая материальность электронных денег, можно потратить их и на ненужные вещи.

3. Риск банкротства платежной системы

В случае, если оператор электронных денег разорится или лишится лицензии его банк-партнер, вероятность, что владелец электронного кошелька не сможет вернуть свои деньги, слишком высока. Ведь по закону платежная система не является банком, а значит, государственное страхование вкладов на нее не распространяется.

4. Взлом системы

В истории очень много примеров взлома систем. Например, апрель 2011 г. — самая крупнейшая утечка данных за всю историю цифровой эпохи. Взлом портала Sony PlayStation, когда были украдены учетные записи нескольких миллионов пользователей и в том числе данные по кредитным картам. Интернет-компании пока не в силах защитить свои базы от хакерских атак, полностью безопасных систем еще не придумали, поэтому угроза взлома сегодня остается одной из самых актуальных.

На данный период осуществляется очень много электронных платежей, некоторые из них уже вошли в доверие людей, а некоторые только только развиваются.

Одни из популярных систем электронных платежей:

Яндекс. Деньги. В середине 2002 г. компания Ruycash заключила соглашение с самой крупной поисковой системой Рунета Яндекс о запуске проекта «Яндекс. Деньги» [1].

Webmoney Transfer — платежная система, появившаяся 25 ноября 1998 г., — наиболее распространенная и надежная российская электронная платежная система для ведения финансовых операций в реальном времени, созданная для пользователей русскоязычной части Всемирной сети. Пользователем системы может стать любой человек. Средством расчета в системе служат титульные знаки под названием WebMoney, или сокращенно WM. Все WM хранятся в так называемых электронных кошельках [1].

WM — это глобальная информационная система трансфера имущественных прав, открытая для свободного использования всеми желающими. С помощью WebMoney Transfer можно совершать мгновенные транзак-

ции, связанные с передачей имущественных прав на любые online-товары и услуги, создавать собственные web-сервисы и сетевые предприятия, проводить операции с другими участниками, выпускать и обслуживать собственные инструменты.

RUpay — платежная система, функционирующая с 7 октября 2002 г., представляет собой интегратор платежных систем, где программно объединены платежные системы и обменные пункты в одну систему.

PayCash — электронная платежная система. Начала свою работу на российском рынке в начале 1998 г., позиционируется в первую очередь как доступное средство быстрого, эффективного и безопасного проведения наличных платежей в сети Интернет.

E-gold — электронная платежная система, созданная в 1996 г. компанией Gold&Silver Reserve (G&SR). E-gold — это американская расчетная система электронных денег, основной валютой которой являются ценные металлы — золото, платина, серебро и др., причем эта валюта физически обеспечена соответствующим металлом. Система полностью интернациональна, работает со всеми валютами мира, и доступ в нее может получить любой человек. Гарантами надежности данной платежной системы выступают банки США и Швейцарии. Главное отличие платежной системы e-gold в том, что все денежные средства физически обеспечены драгоценными металлами, хранящимися в банке Nova Scotia (Торонто). Количество пользователей платежной системы c-gold в 2006 г. составило около 3 млн чел.

PayPal — электронная платежная система, одна из самых популярных и надежных среди зарубежных платежных систем. К началу 2006 г. она обслуживала пользователей из 55 стран. Платежная система PayPal основана Питером Тиелом (Peter Thiel) и Максом Левчином (Max Levchin) в 1998 г. как частная компания. PayPal предоставляет своим пользователям возможность осуществлять прием и отправку платежей при помощи электронной почты или мобильного телефона с доступом к Интернету.

Moneybookers — электронная платежная система, открыта в 2003 г. Несмотря на свою относительную молодость, она успешно конкурирует во многих областях с таким гигантом, как PayPal. Главным достоинством данной платежной системы можно считать ее универсальность. Moneybookers удобна в использовании как для частных лиц, так и для владельцев интернет-магазинов и банков. В отличие от PayPal платежная система Moneybookers обслуживает пользователей более чем в 170 странах, в том числе в России, Украине и Беларуси [1].

Перечислив электронные системы платежа, хочу сказать, что электронные деньги находятся на стадии развития. Нельзя с уверенностью сказать, что электронные деньги вытеснят банкноты и монеты. Но со-

временный мир развивается. Старое меняется на новое, и с каждым днем все становится модернизированным. Мир не стоит на месте, так и деньги не будут вечно банкнотами и монетами. Вот 14 веков как появились монеты, 9 веков как появились банкноты. Не уже ли на этом развитие денег остановится? Неужели когда весь мир прогрессирует, люди так и будут носить кошельки с монетами? Думаю, что в будущем электронные деньги все-таки вытеснят бумажные. Ведь электронные деньги — это все же удобство, комфорт и мобильность. Обязательно придумают сильную защиту для электронных денег, поэтому самый лучший хакер не сможет ее взломать. В настоящее время не каждый согласится поменять уже привычные бумажные деньги на электронные. Многие побоятся, а кто-то скажет, что бабушкам и дедушкам будет непривычно пользоваться электронными деньгами, но хочу сказать, что часто вижу, как бабушки и дедушки пользуются сотовыми телефонами, играют в смартфоны, сидят в социальных сетях и т. д. Это всего лишь закон времени. Кому-то понравится идея электронных денег. На эту тему можно спорить, взвешивать все за и против, но пока нам остается ждать, и мы увидим, кто выиграет банкноты и монеты или электронные деньги.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузнецова И. М. Локальные платежные системы — первая ступень в мир электронных денег [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.citforum.ru/abttec/s1/4.shtml>.
2. Демидов А. Digital money — электронные деньги // Деньги. — 1997. — № 3.

М. К. Казезова Р. Е. Сагындыкова

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из условий успешного реформирования экономики. Создание и развитие сектора малого и среднего предпринимательства является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Настоящая работа во многом обусловлена потенциалом малого и среднего предпринимательства как движущей силы становления и развития рынка.

В настоящее время в Республике Казахстан в сфере предприятия малого и среднего бизнеса занято около 1 млн человек. Предприятия малого и среднего предпринимательства формируют 11% бюджета страны, их доля в ВВП составляет 17%, устойчиво увеличивается объем инвестированных в них средств. По доле в ВВП малое и среднее предпринимательство занимает второе место после нефтяного сектора. Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития.

В программе форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010–2014 гг. рассматривается государственная политика поддержки и развития малого и среднего предпринимательства и выстраивается новая идеология взаимоотношений государства и предпринимательства, основной целью которой является повышение конкурентоспособности страны.

В данной программе говорится, что государство поддержит инициативы казахстанского среднего и малого бизнеса, направленные на трансферт передовых технологий, привлечение иностранных инвесторов для создания современных импортозамещающих производств, с перспективой экспортной ориентированности, а также системно выстроит свое взаимодействие с бизнесом на основе формирования эффективных институтов сотрудничества как на республиканском, так и региональном уровнях.

В своем Послании народу Казахстана «Построим будущее вместе» от 28 января 2011 г. президент основным направлением выделил ускоренную экономическую модернизацию — продолжение Программы форсированной инновационной индустриализации, которая охватывает непосредственно поддержку малого и среднего бизнеса.

Таким образом, о правильной направленности вектора государственной поддержки предпринимательства в республике косвенно свидетельствует политика развитых стран.

Задачи, которые ставит Президент Казахстана, и методы их реализации уже сейчас подтверждены практикой ведущих экономик мира [1, с. 117].

63% бизнесменов Казахстана полагают, что важно формировать благоприятное общественное мнение среди населения о предпринимателях.

В целом, важность различных направлений государственной поддержки в большей степени отмечали те предприниматели, опыт предпринимательской деятельности которых составляет более шести лет. Статистически значимых отличий в восприятии важности различных направлений государственной поддержки в разрезе областей Казахстана не зафиксировано.

Обобщая информацию, можно выделить следующие основные проблемы и ограничения, являющиеся наиболее актуальными для малого и среднего бизнеса:

- 1) проверки контролируемыми и налоговыми органами;
- 2) снижение покупательской способности и сложности в поиске рынков сбыта;
- 3) высокий размер арендной платы;
- 4) недостатки системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса;
- 5) высокая конкуренция;
- 6) проблема финансирования бизнеса;
- 7) проблема поиска и подбора кадров;
- 8) отсутствие необходимой техники и оборудования.

Малый бизнес — дело трудное и сопряженное с многочисленными рисками и опасностями. «Плюсы» и «минусы» этой формы экономической деятельности можно проиллюстрировать с помощью SWOT-анализа (SWOT).

Проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Казахстане, отличаются своей комплексностью и не могут быть решены в короткие сроки. Современное состояние развития сектора малого бизнеса диктует необходимость пересмотра стратегии его государственной поддержки. Новая стратегия должна строиться с учетом отраслевых и региональных особенностей развития малого бизнеса.

При этом основными компонентами данной стратегии можно предложить:

- совершенствование действующего нормативно-правового обеспечения;
- содействие в расширении путей взаимодействия малых предприятий с крупными;
- совершенствование системы налогообложения;
- совершенствование финансово-кредитных механизмов;
- устранение административных барьеров;
- развитие системы оказания услуг и предоставления информации предприятиям малого бизнеса (Business Development Service);
- поддержка развития общественного движения предпринимателей;
- комплексная реализация указанных компонентов позволит в среднесрочной перспективе сформировать благоприятные условия для развития сектора малого бизнеса в Казахстане.

Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» был создан в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 13 октября 2008 № 669 «О некоторых мерах по обеспечению конкурентоспособности

и устойчивости национальной экономики» и постановлением Правительства Республики Казахстан от 17 октября 2008 г. № 962 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Казахстан от 13 октября 2008 г. № 669» путем слияния акционерных обществ «Фонд устойчивого развития «Қазына» и «Казахстанский холдинг по управлению государственными активами «Самрук» [2].

Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» создан для повышения конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики и упреждения факторов возможного негативного влияния изменений на мировых рынках на экономический рост в стране.

Основной целью деятельности Фонда является управление принадлежащими ему на праве собственности пакетами акций (долями участия) национальных институтов развития, национальных компаний и других юридических лиц для максимизации их долгосрочной ценности и повышения конкурентоспособности на мировых рынках [3–4].

Фонд призван оказывать максимальное содействие Правительству Республики Казахстан, быстро и оперативно решая вопросы по привлечению инвестиций в реальный сектор экономики, активизации работы в регионах, укреплению межотраслевых и межрегиональных связей и максимально используя имеющиеся преимущества и возможности.

Основными задачами Фонда являются:

- разработка и обеспечение реализации инвестиционных проектов регионального, национального и международного масштаба;
- поддержка и модернизация существующих активов компаний Фонда;
- содействие в развитии регионов и реализации социальных проектов;
- поддержка отечественных товаропроизводителей, товаров и услуг.

Целью Программы является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Деятельность в рамках Программы ведется по трем основным направлениям:

- поддержка бизнес-инициатив (субсидирование процентной ставки и обеспечение госгарантий по кредитам для МСП);
- оздоровление предпринимательского сектора (выплата Фондом части ставки вознаграждения по кредиту);
- поддержка экспортоориентированных производств (субсидирование процентной ставки для экспортеров несырьевого сектора) [5].

Подводя итоги проведенного исследования, можно сказать, что количество предприятий малого бизнеса растет из месяца в месяц, причем

рост поступательный, не имеющий каких-либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране, как стабильно развивающееся. Наряду с определенными наработками в Казахстане имеются серьезные проблемы, требующие проведения коренной реорганизации деятельности в осуществлении политики качества. Состояние дел в этой области в настоящее время позволяет констатировать отставание в Казахстане от европейских стран примерно на 12–14 лет. Нетрудно представить, что если уже сейчас не начать целенаправленную работу в этом направлении, указанный разрыв значительно увеличится.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ширшова Л. В. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в РК // Вестник. Серия экономическая. — 2011. — № 2.
2. URL: www.samruk-kazyna.kz
3. Воевутко А. Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана. — 2011. — № 5.
4. Ауезканов А. Б. Предпринимательская деятельность — объективная основа организации малого бизнеса // Финансы Казахстана. — 2009.

Э. И. Казитова

Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова

ДИНАМИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ: ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Приграничное положение Алтайского края обязывает регион к активному развитию внешнеэкономической деятельности. В частности, этому процессу способствуют углубление интеграционных процессов в рамках Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, выразившееся в создании Евразийского экономического сообщества, а также активизация отношений в рамках Шанхайской организации сотрудничества.

Характеризуя регион, следует отметить, что темпы прироста ВРП на душу населения Алтайского края в период с 2007 по 2012 г. в целом сопоставимы со среднероссийскими значениями и зачастую превосходят темпы прироста ВРП регионов СФО (исключение составляют 2010 и 2011 гг.), однако во время мирового финансового кризиса в 2009 г. темп прироста ВРП на душу населения региона сохранил положительную динамику в отличие от среднего значения данного показателя по РФ и СФО [1].

Мировая практика показывает, что геоэкономическое положение приграничных регионов является фактором, определяющим их экономическое развитие за счет активного участия во внешнеэкономической деятельности.

Темпы прироста показателей внешнеэкономической деятельности и структура экономики Алтайского края свидетельствуют о существующем экспортном потенциале и о способности региона реализовывать политику импортозамещения (рис. 1). В отличие от регионов СФО, сравнительно высокие темпы прироста внешнеторгового оборота которых обеспечивались ростом объема импорта при снижении темпов роста экспорта, темпы прироста экспорта Алтайского края заметно опережают темпы прироста импорта. Сальдо внешнеторгового оборота Алтайского края с 2010 по 2013 г. было положительным, вместе с тем сальдо внешнеэкономической деятельности некоторых регионов СФО, в частности, Новосибирской области, Республики Тыва и Забайкальского края, является традиционно отрицательным [1]. Таким образом, приграничное положение Алтайского края позволяет региону отчасти реализовывать свой экспортный потенциал, поставляя на зарубежные рынки преимущественно сельскохозяйственную продукцию, в то время как вышеуказанные регионы используют приграничные государства не в качестве рынков сбыта собственной продукции, а в качестве поставщиков.

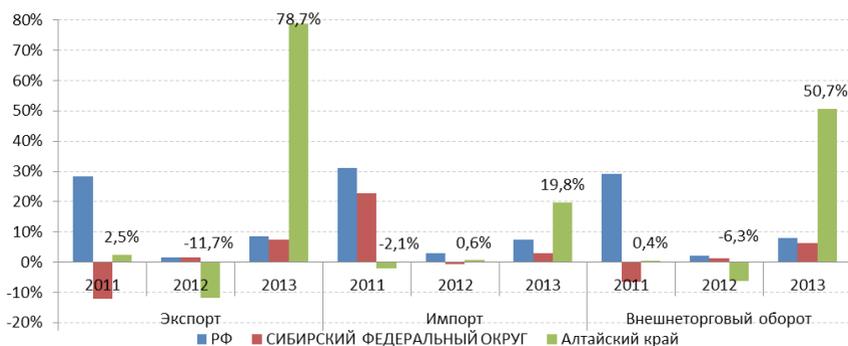


Рис. 1. Среднее значение темпов прироста показателей внешнеэкономической деятельности РФ, СФО и Алтайского края, процент к предыдущему году. Рассчитано по: [3]

Экспортная квота (отношение экспорта к ВРП) РФ в 2010–2013 гг. составляла в среднем около 30%, СФО — 20%, такое значение обеспечили Кемеровская область (значение показателя в 2013 г. — 42,76%) и Республика Хакасия, экспортная квота которой в 2013 г. составила 37,70%) (рис. 2).

Значение экспортная квота Алтайского края в десять раз ниже, чем у РФ, это связано в первую очередь с отсутствием в регионе крупных промышленных предприятий, экспортирующих свою продукцию. Специфика экспорта Алтайского края заключается в том, что его большую часть обеспечивают предприятия малого и среднего бизнеса.



Рис. 2. Экспортная квота РФ, СФО и Алтайского края.
Рассчитано по: [2, 3]

Динамика импортной квоты, представленная на рисунке 3, иллюстрирует относительно низкую степень зависимости регионов СФО и, в частности, Алтайского края от импорта. Импортная квота РФ в течение 2010–2013 гг. колебалась в интервале от 17,47 до 18,76%, таким образом, около пятой части ВВП страны расходуется на оплату импортных товаров и услуг. В регионах СФО этот показатель составляет немногим более 5%, а в Алтайском крае около 4%.

Такое различие в значениях можно объяснить, во-первых, тем, что большая часть потребительских импортных товаров ввозится через другие регионы Российской Федерации, в том числе через крупные федеральные розничные сети, а, во-вторых, отсутствием стабильного спроса на импортные инвестиционные товары ввиду существующей структуры предпринимательства в регионе.

Коэффициент открытости экономики Алтайского края находится в пределах 10%, что объясняется тем, что ВРП региона растет более высокими темпами, чем внешнеторговый оборот, так как валовая часть производимой в Алтайском крае продукции реализуется на внутреннем рынке РФ и ТС (рис. 4).

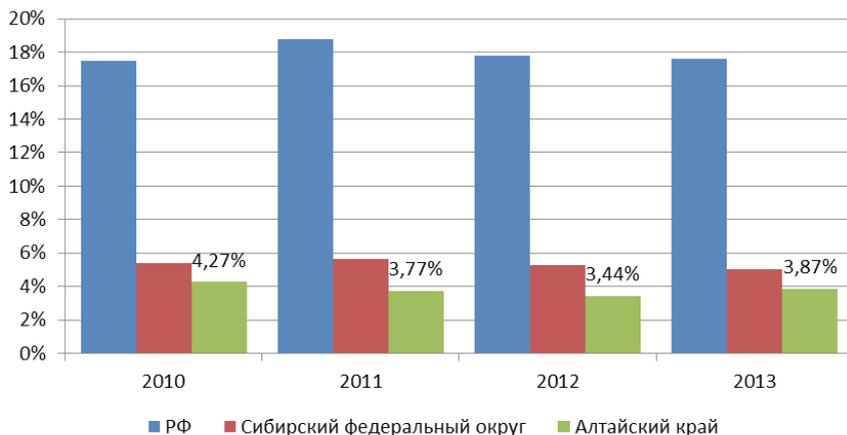


Рис. 3. Импортная квота РФ, СФО и Алтайского края.
Рассчитано по: [2, 3]

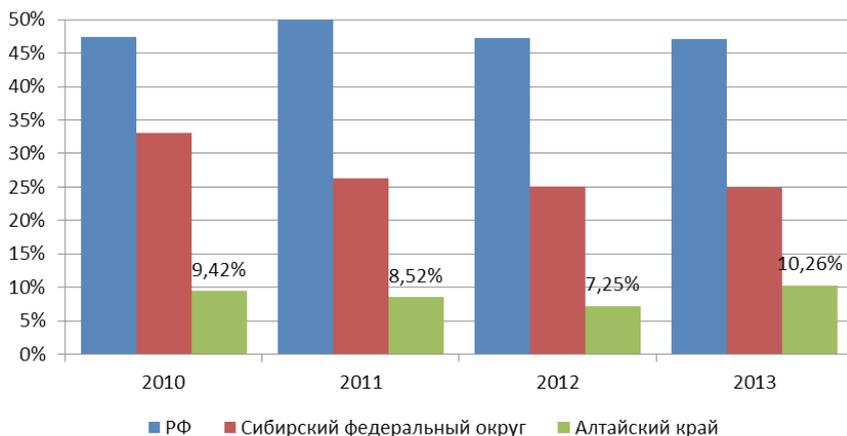


Рис. 4. Коэффициент открытости экономики РФ, СФО
и Алтайского края. Рассчитано по: [2,3]

В целом, показатели оценки внешнеэкономической деятельности Алтайского края на протяжении исследуемого периода демонстрируют относительную стабильность. Отчасти это можно объяснить созданием Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, так как темпы прироста рассчитаны по показателям внешнеэкономической деятельно-

сти без учета данных о взаимной торговле с участием этих стран. Однако следует согласиться с мнением о том, что большая часть продукции, производимая в регионе, не является конкурентоспособной на внешнем рынке. Текущая ситуация на валютном рынке РФ может повысить конкурентоспособность товаров, производимых в РФ, за счет снижения их стоимости в иностранной валюте в краткосрочной перспективе, но только в отношении ограниченного спектра товаров, как правило, товаров с низкой добавленной стоимостью. Использование такой стратегии позволило КНР в конце 90-х гг. наводнить собственными товарами мировой рынок, но следует учитывать рост производительности труда в КНР в этот период — наиболее значимый фактор, который в РФ в настоящее время не наблюдается. Однако в краткосрочной перспективе средний прирост показателей внешнеэкономической деятельности Алтайского края увеличится на 1–2%.

Безусловно, активизации внешнеэкономической деятельности Алтайского края будет способствовать Евразийский экономический союз (ЕАЭС), который начал функционировать с 1 января 2015 г. [4]. Однако следует отметить, что наиболее серьезным препятствием для дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности и, в частности, приграничной торговли в Алтайском крае является отсутствие доступной инфраструктуры, в частности, транспортно-логистической, а также низкая степень мотивации субъектов хозяйственной деятельности к участию во внешнеэкономической деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балашова С. П., Казитова Э. И. Сравнительная характеристика динамики внешнеэкономической деятельности приграничных регионов СФО // Сборник материалов VI Международной научно-практической интернет-конференции «Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы» [Электронный ресурс] — URL: <https://yadi.sk/i/vkabxsR9biLP9>.
2. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. — URL: www.gks.ru.
3. Данные Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.customs.ru>.
4. Договор о Евразийском экономическом союзе / Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economic-union>.

С. Е. Кайдарова, А. О. Садуева, Б. А. Аманбаева

Инновационный Евразийский университет

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

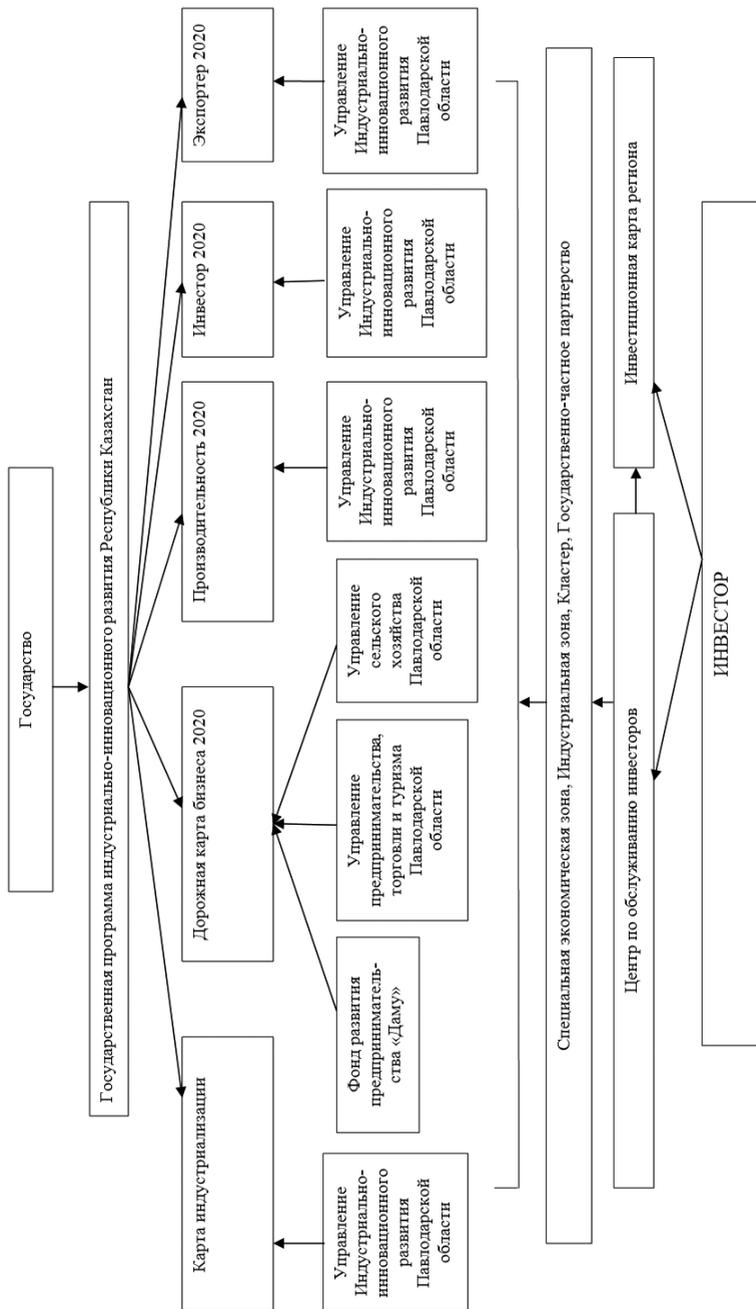
Одна из задач, стоящих перед современным обществом, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения качества жизни населения. Достижение поставленной задачи возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Объем и темп роста инвестиций в основной капитал являются индикаторами инвестиционной привлекательности региона. Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала, экономическому подъему. Инвестор, выбирая регион для вложения своих средств, руководствуется определенными характеристиками: инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность региона.

В настоящее время в регионе при АО НК СПК «Павлодар» создан Центр по обслуживанию инвесторов. Основные функции Центра: консультации инвесторов, организация встреч между инвесторами и государственными органами, субъектами бизнеса; поиск потенциальных партнеров для создания совместных предприятий между казахстанской и зарубежной сторонами, разработка мер по улучшению инвестиционного климата на региональном уровне; сервисная поддержка инвесторов; создание диалоговой площадки между представителями казахстанского и зарубежного бизнеса.

В целях активизации инвестиционной деятельности мы предлагаем создать инвестиционную карту региона, где будут собраны все инвестиционные проекты региона, и «Центр по обслуживанию инвесторов» выделить в самостоятельную структуру (рис.).

В Павлодарской области активизация инвестиционной деятельности в промышленности напрямую связана со стимулированием создания новых производств, активизация промышленного освоения научно-технических разработок.

В настоящее время повышению инвестиционной привлекательности в регионе будет способствовать созданная в Павлодарской области Специальная экономическая зона «Павлодар». Основная цель создания СЭЗ



Инструменты поддержки инвесторов

«Павлодар» — это внедрение новых экспортоориентированных производств, в том числе по глубокой переработке химической и нефтехимической продукции, а именно:

1. Развития химической, нефтехимической отраслей, в частности, производства экспортоориентированной продукции с высокой добавленной стоимостью, с применением высокотехнологичных экологически безопасных современных технологий.

2. Разработки и реализации прорывных инвестиционных проектов, научно-исследовательских и научно-технических инновационных проектов по созданию и развитию химической, нефтехимической отраслей по глубокой переработке сырья и выпуску широкой конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью.

3. Осуществления интеграции казахстанской продукции в общемировую систему производства и сбыта, создания инновационной, конкурентоспособной отечественной продукции в соответствии с международными стандартами.

4. Создания высокоэффективных и инновационных производств химической и нефтехимической отрасли, в том числе высокотехнологичных и конкурентоспособных производств, освоения выпусков новых видов продукции.

5. Создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения отечественных и зарубежных инвестиций для реализации инвестиционных проектов и комплексного развития химической, нефтехимической отраслей на основе механизмов государственно-частного партнерства.

6. Ускоренного развития региона для активизации вхождения экономики республики в систему мировых хозяйственных связей.

7. Внедрения современных методов управления и хозяйствования.

8. Решения социальных проблем, повышения занятости населения.

Создание СЭЗ в Северном промышленном районе города Павлодара позволит создать не только более привлекательные условия для инвесторов, но и обеспечить реализацию высокотехнологичных инновационных проектов в приоритетных видах деятельности. Всего на территории создаваемой свободной экономической зоны «Павлодар» планируется организовать производство свыше 20 наименований химической продукции, основная часть которых представлена в таблице.

В результате деятельности СЭЗ существенно расширятся инвестиционные возможности региона, капиталовложения обеспечат 4% общего объема инвестиций. С начала выхода объектов на проектную мощность вклад СЭЗ в валовой региональный продукт области составит порядка 15%.

**Базовые производства на территории СЭЗ.
Период реализации 2013–2017 гг.**

Производство	Объем производства, тысяч тонн в год	Объем инвестиций, млрд тенге
Расширение существующего хлор-щелочного производства	94,1	47,6
Серная кислота	180,0	1,4
Поливинилхлорид суспензионный	50,0	11,4
Оксидохлорид алюминия	10,0	1,6
Гипохлорид кальция	20,0	1,6
Треххлористый фосфор	40,0	4,3
Пятисернистый фосфор	20,0	8,7
Твердый хлорпарафин	1,0	2,2
Ингибитор отложения минеральных солей	5,0	2,4
<i>Примечание</i> — составлено на основе данных АО «Управляющая компания специальной экономической зоны «Павлодар»		

Ожидаемые результаты функционирования СЭЗ включают в себя:

- увеличение производства высококачественной продукции и выход с экспортом на рынок;
- увеличение поступлений в бюджет ежегодно на 3,0 млн долл.;
- создание около двух тысяч новых рабочих мест на базовых производствах и более одной тысячи новых на вспомогательных;
- привлечение частных инвестиций в регион, в настоящее время планируется привлечь более 40 предприятий;
- снижение себестоимости продукции за счет таможенных и налоговых льгот.

В целом реализация всех обозначенных целей и задач предполагает нарастить использование конкурентных преимуществ химической промышленности, в первую очередь задействовать недоиспользованный экономический потенциал, а также повысить инновационную активность отрасли и региона в целом.

В 2015 г. в целях повышения инвестиционной привлекательности региона планируется создать индустриальную зону, где планируется сосредоточить предприятия малого и среднего бизнеса, занимающиеся выпуском промышленной продукции, предприятия, ориентированные на применение высоких технологий и обеспечивающие глубокий уровень переработки сырья. Создание индустриальной зоны будет способствовать повышению конкурентоспособности области путем внедрения механизмов

регионального развития, самоорганизации и мобилизации внутренних ресурсов. Объединение бизнес-структур с участием государства позволит создать крупный производственный центр в Павлодаре.

Е. С. Калашникова

Уральский институт – филиал РАНХиГС

Научный руководитель – А. А. Победин, к. э. н., доцент

ПРИЧИНЫ УБЫТОЧНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ЕКАТЕРИНБУРГА НА ПРИМЕРЕ МУП «МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ АВТОБУСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕКАТЕРИНБУРГА»

Услуги автобусных перевозок в Екатеринбурге предоставляются множеством перевозчиков разной формы собственности (государственной и частной), т. е. данный рынок смешанный. Федеральный закон об общих принципах организации местного самоуправления в РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ указывает на то, что решение о разрешении или запрете вход на рынок фирмам с частной формой собственности находится в ведении органов власти. Обязанность организации автобусных перевозок населения установлена за местными органами: «создание условий для предоставления транспортных услуг населению» [1], является функцией транспортного комитета города Екатеринбурга.

Муниципалитет нормативно регулирует деятельность перевозчиков всех форм собственности, при этом занимается также деятельностью по перевозке пассажиров, поэтому происходит симбиоз интересов муниципалитета как субъекта, который регулирует, и как участника рынка [2, с. 65]. Также муниципальная власть утверждает конечную стоимость перевозок общественного транспорта, контролирует соблюдение перевозчиками этих тарифов, условий, в которых осуществляются перевозки, частично компенсирует перевозки льготных пассажиров, проводятся мероприятия по улучшению качества перевозок. Следует отметить, что данная сфера является социально-направленной, и государственная власть в первую очередь должна обеспечивать максимально полную и комфортную перевозку граждан.

Сегодня мы имеем следующую ситуацию: частный сектор представлен перевозчиками, предоставляющими услуги главным образом на основе небольших транспортных средств (до 24 мест), более гибко реагирующих на изменение спроса на тех или иных маршрутах и предлагающих

более разнообразные услуги (более удобные маршруты, ориентированные на потребности населения, меньший интервал).

В свою очередь, количество муниципального транспорта сокращается, в 2011 г. обслуживалось 39 маршрутов (по данным МУП «Муниципальное объединение автобусных предприятий»), сейчас 33 маршрута [3], частными перевозчиками обслуживается около 70 маршрутов. По данным «УралПолит.Ру», итоги исследования деятельности транспортных МУПов свидетельствуют о том, что убыток «Муниципального объединения автобусных предприятий» — 371,2 млн руб. Эти факты иллюстрируют отсутствие прибыли и перспектив ее получения в данной ситуации.

На наш взгляд, существует несколько причин убыточности муниципального транспорта:

- 1) снижение популярности общественного транспорта среди населения;
- 2) оккупирование прибыльных маршрутов частными перевозчиками;
- 3) заниженная стоимость проезда для льготных категорий граждан;
- 4) старая сеть маршрутов муниципального транспорта;
- 5) размеры транспортных средств муниципальных перевозчиков (как правило, крупные автобусы — муниципальные);
- 6) интервалы движения некоммерческих автобусов значительно превосходят промежутки коммерческих автобусов.

Как уже упоминалось выше, городской общественный транспорт имеет громадное социальное значение. По этой причине можно утверждать, что горожанам в целом могло бы быть выгодно сделать эту сферу дотационной (т. е. финансировать транспорт из уплачиваемых налогов), данный вид транспорта (автобусы) с тем, чтобы стимулировать отказ от пользования личным автомобильным транспортом (создающим пробки и ухудшающим экологию), стимулировать движение при поездках на работу и к местам досуга и т. п. Однако в условиях уже развитой сети маршрутов, обслуживаемых частными перевозчиками, это реализовать очень сложно.

Как известно, маршрутка — один из самых популярных способов передвижения в России, Екатеринбург не исключение.

На основе сервиса «Яндекс. Карты» осенью 2011 г. было проведено исследование, посвященное общественному транспорту, — тому, как устроена транспортная система в разных городах России, а также тому, как люди ищут разные виды транспорта в Интернете (по данным поиска Яндекса).

Исследование содержит информацию о восьми городах России, один из них Екатеринбург. Представлен такой показатель, как присутствие в запросах пользователей разновидностей общественного транспорта, было выявлено, что запрос «маршрутка» составляет 76%, «автобус» — 55% [4]. Мы видим, что маршрутки более популярны, их количество боль-

ше. Со стороны граждан факт того, что частных перевозчиков больше, чем муниципальных, не является весомым, самое главное, чтобы все районы обслуживались необходимым количеством общественного транспорта, однако ухудшение этой ситуации может повлиять на общественное благосостояние.

На наш взгляд, основным инструментом повышения прибыли муниципального автобусного предприятия может стать длительное исследование всех маршрутов, изучение пассажиропотоков с последующим изменением, перекроем маршрутов. Это достаточно длительный процесс, но эффективный. Еще один способ — это избавиться от муниципальных автобусных маршрутов полностью, отдать этот сектор в частные руки, тогда вопроса об убыточности унитарного автобусного предприятия не возникнет. Мера — это достаточно резкая и недостаточно социально ориентированная, в этой сфере придется провести множество преобразований, например, усилить контроль и многое другое.

Таким образом, можно выделить главные причины убыточности муниципального транспорта, преодолев которые, ситуацию в этом секторе можно наладить:

- 1) маршруты коммерческих автобусов проходят по территориям с наибольшей плотностью пассажирского потока, а некоммерческих — с меньшей;
- 2) размеры транспортных средств и интервал, с которым они курсируют;
- 3) сама суть муниципального транспорта — не конкуренция с частным транспортом и не прибыль, а забота о населении.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ : Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 14.10.2014) / Информационно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/selfgovernment/> (дата обращения: 27.10.2014).

2. Бусыгин В. П., Левин М. И., Попова Е. В. Моделирование конкуренции между муниципальными и частными предприятиями в отрасли автобусных перевозок // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. — 2010. — № 2.

3. МУП «Муниципальное объединение автобусных предприятий Екатеринбурга» Сведения о маршрутах [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.urbus.ru/passajiram/routes> (дата обращения: 29.10.2014).

4. Исследование на основе запросов в поисковой системе «Яндекс» «Общественный транспорт в городах России» [Электронный ресурс]. — URL:

http://company.yandex.ru/researches/reports/ya_transport_2011.xml (дата обращения: 28.10.2014).

Н. С. Калиева

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В настоящее время управление рисками стало самой актуальной темой как для всего рынка, так и для каждого института в частности. В последнее время риск-менеджмент в казахстанском банковском секторе перешел в стадию уверенного развития, когда необходимость сильной системы понимания и управления рисками признается банками, независимо от их доли рынка и объема кредитного портфеля.

Риск-менеджмент — в широком смысле — процесс выявления и оценки рисков, а также выбор методов и инструментов управления для минимизации риска.

Кредитный риск — риск банка-кредитора, связанный с непогашением заемщиком основного долга и процентов по выданным кредитам. Американский финансист Питер Роуз так оценил кредитный риск: «это прежде всего вероятность того, что стоимость части активов банка, представленная суммой выданных кредитов, уменьшится или будет сведена к нулю либо фактическая доходность от данной части активов окажется значительно ниже ожидаемого расчетного уровня» [1].

Очевидно, что наибольшее влияние на степень кредитного риска оказывают факторы кредитоспособности клиента, а также те изменения, которые затрагивают конъюнктуру рынков, на которых действует кредитруемая компания. Именно по причине неплатежеспособности заемщики не могут выполнять обязательства по кредитному договору, заставляя банк искать пути решения вопросов, касающихся погашения проблемных ссуд.

В основу банковского управления рисками должны быть положены следующие принципы:

- прогнозирование возможных источников убытков или ситуаций, способных принести убытки, их количественное измерение;
- финансирование рисков, экономическое стимулирование их уменьшения;
- ответственность и обязанность руководителей и сотрудников, четкость политики и механизмов управления рисками;

- координируемый контроль рисков по всем подразделениям и службам банка, наблюдение за эффективностью процедур управления рисками [2].

Процесс управления рисками банка включает определение, измерение, контроль и мониторинг рисков на постоянной основе.

Определение рисков: банк признает и понимает имеющиеся и возможные риски, характер их влияния на свою деятельность.

Измерение рисков: банк использует системы и инструменты, позволяющие объективно установить размер и вероятность рисков.

Контроль за рисками: банк устанавливает и внедряет максимально допустимые лимиты рисков, включая уровень собственного капитала, адекватного рискам банков, в отношении отдельных операций, их групп и совокупности.

Мониторинг рисков: банк осуществляет оценку уровня основных рисков, в том числе соблюдения максимально допустимых лимитов рисков [3].

Соответственно, одна из основных задач риск-менеджмента банка состоит в регулярном анализе и мониторинге всех видов рисков и управления ими с использованием существующего набора средств и методов.

Управление рисками состоит из совокупности методов и принципов управления рисками. Наиболее распространенными методами управления рисками являются:

- диверсификация;
- приобретение дополнительной информации;
- лимитирование;
- самострахование;
- страхование;
- хеджирование.

Диверсификация. Сущность метода диверсификации заключается в том, чтобы банк при привлечении и размещении ресурсов как можно меньше зависел от одного или нескольких неблагоприятных факторов.

Диверсификация осуществляется по следующим главным направлениям:

А. Диверсификация заемных средств:

- по срокам (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные);
- по видам привлечения (депозиты юридических лиц; вклады населения, межбанковские кредиты; международные займы);
- по источникам привлечения (по отраслям, группам клиентов, социальным слоям граждан). Чем больше разнообразных источников привлечения, тем ниже риск;

Б. Диверсификация используемых инструментов:

- портфель активов должен быть размещен в как можно большее количество надежных инструментов. При этом размещение активов в новые и неизвестные инструменты должно быть ограничено;

В. Диверсификация ссудного портфеля:

- по срокам;
- по заемщикам.

В целях исключения отраслевого риска ссудный портфель должен размещаться среди заемщиков, принадлежащих к разным отраслям экономики.

Приобретение дополнительной информации

Данный метод реализуется на практике с помощью следующих мер:

- путем изучения, прогнозирования и планирования банковских операций аналитической, маркетинговой и юридической службами банка;
- отслеживания информации о клиентах банка по периодической печати и другим источникам;
- подписки на периодические издания аналитических агентств и приобретение электронных информационных услуг у специализированных фирм.

Лимитирование — ограничение использования операций банка по объемам, инструментам, партнерам и подобного с целью ограничения рисков операций банка. Наиболее распространены следующие виды лимитов:

- лимиты на операции с каждым контрагентом;
- лимиты на каждый инструмент, вид актива, конкретное подразделение или дилера;
- максимального размера займа на одного заемщика;
- максимального размера внебалансовых обязательств по всем видам операций;
- максимально возможного размера открытых позиций, возможных для перенесения на следующий день;
- лимита прибылей и убытков по каждому подразделению банка, каждому инструменту, каждой позиции.

Самострахование. Банк должен иметь резервный капитал, образованный из чистого дохода банка или средств, дополнительно полученных от акционеров, учредителей, адекватный по размерам для покрытия возможных убытков по операциям и списания безнадежной задолженности по ссудам.

Страхование. Желательно, чтобы все рискованные банковские активы, а также само имущество банка были застрахованы. Объектами страхования кредитных рисков являются банковские ссуды, обязательства и пору-

чительства, инвестиционные кредиты. При невозврате кредита кредитор получает страховое возмещение, частично или полностью компенсирующее размер кредита [4].

Профессиональное и правильное управление банковскими рисками — одна из главных задач реформирования в условиях нестабильной экономической обстановки. Управление банковскими рисками представляет собой сложный и многогранный процесс, который необходимо осуществлять кредитным учреждениям в условиях рыночных отношений для обеспечения финансовой устойчивости.

Ключевыми элементами эффективного управления кредитами являются хорошо развитые кредитная политика и процедуры, хорошее управление портфелем, эффективный контроль за кредитами. Управление кредитными рисками является основным в банковском деле, поэтому важно правильно оценить возможность возникновения риска при проведении той или иной операции и свести его до минимального уровня.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Питер С. Роуз Банковский менеджмент. — М., 2012.
2. Лялин В. А., Воробьев П. В. Финансовый менеджмент (управление финансами банка). — СПб., 2011.
3. Беляков А. В. Банковские риски: Проблемы учета, управления и регулирования. — М., 2011.
4. Коробова Г. Г. Банковское дело. — М., 2012.

В. П. Карплюк

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель — Т. А. Куттубаева, к. э. н., доцент.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ГОРНО-АЛТАЙСКА

В данном исследовании мы делаем попытку проанализировать использование малыми предприятиями Горно-Алтайска маркетинговых инструментов на примере туристских компаний. Предметом нашего исследования является маркетинговая деятельность малых предприятий города. В данном исследовании к категории малые предприятия мы относим такую организационно-правовую форму, как индивидуальные предприниматели.

Сфера туризма является одной из крупнейших и динамично развивающихся отраслей экономики как в России, так и в мире. Интенсивное освоение рекреационных ресурсов Республики Алтай уверенно позиционирует ее как один из ведущих туристских регионов Сибири. Для улучшенного развития туристских компаний, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Алтай, необходимо применение различных маркетинговых инструментов.

Для анализа использования туристскими компаниями маркетинговых инструментов мы взяли турагентства Горно-Алтайска: «Pegas Touristik», «Клуб путешествий» и «Алтай-Тур». Под маркетинговыми инструментами мы понимаем комплекс 4р, который включает в себя товар (product), цена (price), расположение (place) и продвижение (promotion). В таблице приведена сравнительная характеристика туристских компаний Горно-Алтайска.

Сравнительная характеристика туристских компаний

Турагентство	Товар	Цена	Расположение	Продвижение
Pegas Touristik	туры по всему миру	от 10000 руб.	3 офиса в разных частях города	Реклама в Интернете, на радио, телевидении. Имеет свой сайт.
Клуб путешествий	туры по всему миру и Республике Алтай	от 10000 руб.	Центр города, ТЦ Вавилон	Реклама в Интернете, на радио, в специализированных журналах. А также промоакции. Страница в социальных сетях.
Алтай-Тур	туры по Республике Алтай	от 15000 руб.	с. Майма	Реклама в Интернете, на радио, листовки. Имеет свой сайт.

Полученные данные позволяют сделать следующий вывод: туристские компании Горно-Алтайска не имеют четкого плана маркетинга, тем самым не оказывают постоянного воздействия на потребителей. Предоставляемые данными компаниями услуги являются однородными. Небольшие различия наблюдаются в предоставлении туров по Республике Алтай. Месторасположения компаний не всегда выгодны, так как располагаются в арендуемых помещениях. В качестве рекомендаций для повышения конкурентоспособности туристских компаний предлагаем усилить роль маркетинговых инструментов за счет обращения к маркетологам.

В. А. Карпова

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель – Л. В. Ищук, к. э. н.

СОВРЕМЕННАЯ ФОТОГРАФИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Менеджмент — древняя наука, ее корни идут из Греции 3000–2000 гг. д.н.э., вместе с ней зародилась хронометрия. А на рубеже XIX–XX вв. появилась фотография рабочего времени (ФРВ).

ФРВ — это такой вид наблюдения, при котором измеряют все без исключения затраты времени работника за определенный период работы, по инициативе, чаще всего, работодателя. При этом наблюдение официально оформляется (регламентируется), определяется объект наблюдения, временные рамки, имеются заранее установленные формы документов.

В современной экономической ситуации нестабильности и недоверия с проблемой конфликта с обществом столкнулось ООО «УК Центральная», занимающаяся обслуживанием многоквартирных домов. За помощью к сотрудникам Горно-Алтайского государственного университета обратился директор данного предприятия с просьбой выявления причины конфликта с обществом.

Наблюдение проходило с 3 по 7 марта за инженером по благоустройству и инженером по строительству. Любая работа должна быть целенаправленной, в нашем случае цели очевидны: сопоставление потерь рабочего времени, выяснение, с чем они связаны; определение производительности труда работников, учитывая специфику работы и моральное состояние; определение состояния загруженности работников, а также динамика работоспособности инженеров.

Наблюдение проходило в несколько этапов:

1. Сбор данных: наблюдение за сотрудниками и заполнение карт фотографии рабочего дня.

2. Анализ данных: сортировка времени по типу затрат (подготовительно-заключительное (ПЗ), оперативное (ОП), обслуживание рабочего места (ОБ), отдых и личные надобности (ОТЛ), простои по организационно-техническим причинам (Пнт), простои в связи с нарушением трудовой дисциплины (Пнд), составление таблиц фактического баланса рабочего времени.

3. Расчет коэффициентов, анализ, выводы.

Были рассчитаны коэффициенты использования рабочего времени, потерь рабочего времени и возможного повышения эффективности.

Производственно-технический отдел (ПТО) является самостоятельным структурным подразделением предприятия и в своей деятельности непосредственно подчиняется главному инженеру предприятия. Чтобы проверить целостность системы производственно-технического отдела, было решено провести сопоставительный анализ использования рабочего времени двух инженеров: по благоустройству и строительству, так как данные специалисты особенно тесно сотрудничают. Изучив данные по сопоставительному фактическому балансу рабочего времени (табл. 1, 2), мы видим, что время исследования совпадает — по 480 мин.

Таблица 1

Фактический баланс рабочего времени инженера по благоустройству

Наименование затрат времени	Продолжительность, мин	Индекс
Карта фотографии рабочего дня № 1 (03.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	17	ПЗ
Оперативная работа	408	ОП
Обслуживание рабочего места	18	ОБ
Отдых и личные надобности	0	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	17	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	460	
Карта фотографии рабочего дня № 2 (04.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	36	ПЗ
Оперативная работа	407	ОП
Обслуживание рабочего места	15	ОБ
Отдых и личные надобности	0	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	22	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	480	
Карта фотографии рабочего дня № 3 (05.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	7	ПЗ
Оперативная работа	433	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	10	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	45	Пнт

Окончание таблицы 1

Наименование затрат времени	Продолжительность, мин	Индекс
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	495	
Карта фотографии рабочего дня №4 (06.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	8	ПЗ
Оперативная работа	422	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	10	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	40	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	480	
Карта фотографии рабочего дня №5 (07.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	144	ПЗ
Оперативная работа	276	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	0	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	0	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	420	

*Таблица 2***Фактический баланс рабочего времени инженера по строительству**

Наименование затрат времени	Продолжительность, мин	Индекс
Карта фотографии рабочего дня №1 (03.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	62	ПЗ
Оперативная работа	383	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	15	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	0	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	460	
Карта фотографии рабочего дня №2 (04.03.14)		

Окончание таблицы 2

Наименование затрат времени	Продолжительность, мин	Индекс
Подготовительно-заключительная работа	74	ПЗ
Оперативная работа	384	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	22	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	0	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	480	
Карта фотографии рабочего дня № 3 (05.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	3	ПЗ
Оперативная работа	459	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	18	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	0	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплин	0	Пнд
Итого по балансу	480	
Карта фотографии рабочего дня № 4 (06.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	43	ПЗ
Оперативная работа	431	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	6	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	0	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	480	
Карта фотографии рабочего дня № 5 (07.03.14)		
Подготовительно-заключительная работа	11	ПЗ
Оперативная работа	409	ОП
Обслуживание рабочего места	0	ОБ
Отдых и личные надобности	0	ОТЛ
Простои по организационно-техническим причинам	0	Пнт
Простои в связи с нарушением трудовой дисциплины	0	Пнд
Итого по балансу	420	

Исследуем подготовительно-заключительную (ПЗ) работу. Величина подготовительно-заключительного времени не зависит от объема работы, выполняемой по данному заданию, в большей степени она зависит от сложности операции, от психологического состояния. ПЗ инженера по благоустройству значительно меньше, чем у инженера по строительству. В одной из психологических статей сказано, что женщины намного оперативнее решают задачи, и у них на подготовку уходит меньше времени, чем у мужчин, несмотря на сложившийся стереотип о слабой половине человечества — 2 часа на сборы.

Для того, чтобы дать более полную характеристику, сравним коэффициенты использования рабочего времени, потерь, возможного повышения производительности. Как говорилось ранее, коэффициент использования рабочего времени показывает эффективность использования часов работы. У инженера по строительству он равен 100%, у инженера по благоустройству — 94%. У инженера по благоустройству есть потери рабочего времени по организационно-техническим причинам, в данном случае это технические сбои в сети Интернет, так как работа второго не требует выхода в сеть, то такого вида потерь не встречается. Хотелось бы вновь отметить влияние психофизиологического фактора: специальности инженер по благоустройству и инженер по строительству больше мужские, чем женские, поэтому 100-процентный коэффициент у инженера по строительству можно объяснить и большей заинтересованностью и увлеченностью своей работой.

Коэффициенты повышения производительности показывают (1 — (-0,05); 2 — (-0,03), что у работников низкий потенциал повышения производительности труда при условии устранения факторов помех, так как работники ответственно относятся к своим обязанностям. В связи с этим представляется необходимость искать пути снижения влияния факторов помех на работоспособность.

Решения данных проблем есть, и рекомендации скорее будут обращены к руководству, чем к работникам.

Рекомендация 1. Подключение высокоскоростного Интернета решит сразу две проблемы: основную — бесполезные потери времени, сопутствующую — финансовые потери предприятия.

Рекомендация 2. По моему мнению, процесс труда в ООО «УК Центральная» стал бы более продуктивным, быстрым, эффективным, менее ошибочным, если бы все кадастровые планы и аспекты строительства были внесены в единый кадастровый реестр, в котором любой работник легко и быстро смог бы найти всю необходимую ему информацию о площадях, прилегающих территориях, периметрах и т. п.

Безусловно, наши инженеры работают неплохо, и мы это видим из анализа, но сказать о проблемах организации мы сможем только тогда, когда проанализируем деятельность всех и каждого. Закончить хотелось бы цитатой Акио Морита: «Самое важное, по-моему, это не обвинить кого-то в ошибке, а поскорее узнать, что же вызвало эту ошибку».

К. А. Касейнов

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель – А. А. Матин, к. э. н., доцент

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ И ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ

Не может не вызывать изумления тот факт, что молодой российский бизнес за десять лет прошел путь от абсолютного нуля до активной внешней экспансии. Транснационализация российских корпораций продвигается столь быстрыми темпами, что экономическое, политическое, юридическое, фискальное, наконец, осмысление этого процесса намного отстает от практических проблем, выдвигаемых выходом отечественных ТНК на зарубежные рынки. Это в свою очередь препятствует полноценному включению процесса транснационализации нашего крупного бизнеса в общий комплекс вопросов, на основе которых вырабатывается и реализуется внешнеполитическая стратегия государства. Кроме того, отстает наработка законодательной и налоговой баз для ТНК, выходящих в плавание по бурным волнам мировой экономики, отсутствует стратегическое прогнозирование этих процессов.

Все это ставит перед российским бизнес-сообществом насущную задачу формирования внятной идеологии транснационализации. Продвижение наших ТНК на зарубежные рынки стало поистине государственным сегодня. Это, в частности, проявилось при разработке соглашения о сооружении Трансбалтийского газопровода, в стремлении «Газпрома» войти в зарубежные распределительные сети, в справедливом требовании компенсировать Энергетическую хартию допуском наших ТНК в высокотехнологичные отрасли европейской экономики и т. д. ТНК — это каналы, по которым на внутривнутрироссийский рынок проникают современные методы ведения дел. ТНК активно вводят на российских предприятиях международные стандарты корпоративного управления, обучают пер-

сонал передовым технологиям, первыми переходят на принятые в мире формы отчетности — все это позитивно влияет на саму атмосферу российского бизнеса. В самой России «внутренние» предприятия и сети ТНК создаются по лучшим мировым образцам (вспомните хотя бы алюминиевый завод в Хакасии!) с использованием передовых технологий и формируют в стране производственную инфраструктуру нового типа. Через них идет приобщение к культуре бизнеса, повышается качество корпоративного управления и бизнес-среды в целом. Ведущие ТНК можно уподобить знаменитым восточноазиатским промышленным «молодым тиграм», которые в свое время обеспечили прорыв стран АТР на мировой рынок.

Было бы полезнее создать в рамках МИДа отдельное агентство, задачей которого стал бы внешнеполитический анализ, систематизация, а отчасти и перспективное прогнозирование зарубежных проектов ТНК. Такое функциональное подразделение, работающее в постоянном контакте с ТНК, способно было бы разработать единую систему мер государственной поддержки внешней экспансии российского бизнеса.

Алтай хотя и остается экологически чистым красивейшим краем, давно уже не край земли. Наоборот, это очень важный в транспортном и экономическом аспекте регион. Алтай — стратегически важный регион для страны и в плане международного сотрудничества, торговли, таможенного контроля.

Важнейшим международным проектом стал газопровод «Алтай». Для края это очень важные новые рабочие места, которые будут созданы не только в городах, но и в сельских районах. Газопровод — это огромные инвестиции, развитие инфраструктуры и повышение уровня жизни населения. В этом плане стратегическое положение Алтая станет для него стартовой площадкой для дальнейшего развития. Это прямой путь от западносибирских месторождений газа в Китай. Размеры экономики Китайской Народной Республики сложно переоценить. И она очень сильно нуждается в российском газе. Всем известно, что зарплата в газовой отрасли значительно выше, чем в среднем по стране. И в тех регионах, где есть газопроводы, рост доходов населения заметен. А для сельских районов, где трудно найти работу, прокладка газопроводов — это возможность не только обеспечить людей достойной работой, но и поднять уровень их жизни. За счет газификации, постоянной работы по обслуживанию газопровода, за счет растущей вокруг поселков газовиков инфраструктуры [1–3].

Соглашение о сотрудничестве между ОАО «Газпром» и администрацией Республики Алтай предусматривает финансовое участие «Газпрома» в реализации социальных проектов на территории региона.

Использование газа значительно улучшит качество жизни населения, экологическую обстановку, позволит организовать ряд новых высокоэф-

фективных производств и отраслей промышленности, повысит конкурентоспособность выпускаемой продукции. Важным социальным результатом реализации проекта «Алтай» в регионах станет повышение занятости местного населения, в том числе на предприятиях по производству оборудования и комплектующих частей для газовой промышленности, в организациях строительного комплекса. Появление в регионе «Газпрома» с его инвестициями, его социальными программами, его возможностями по развитию производства — огромный толчок для промышленности края.

В заключение вновь хочется повторить, что взятый Россией курс на создание крупнейших, мирового уровня корпораций, способных занять достойное место в мировой экономике, по сути своей является стратегией прорыва для всей российской экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Слуцкий Л. Российские «молодые тигры» готовы к прыжку. Экономика : электрон. журн. — М., 2006. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rg.ru/2007/01/26/globalizaciya.html>.

2. «Газпром» и Республика Алтай подписали Соглашение о сотрудничестве [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gazprom.ru>.

3. Алтай — это не только край / Информационно-новостной портал Центральной Азии [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.asia-centre.com/altaj>.

В. В. Кельчин

Уральский институт управления — филиал РАНХиГС

Научный руководитель — Е. И. Васильева, к. с. н.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТОИМОСТНОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Современные реалии диктуют финансовые стандарты мышления в управлении одной из важных групп муниципальных активов — недвижимостью. В условиях стремительного развития рынка недвижимости и выбора объектов недвижимости для инвестирования особенно актуальны исследования в области управления муниципальной недвижимостью на основе стоимости.

Стоимостно-ориентрированное управление стало сегодня перспективным направлением для применения последних достижений в обла-

сти управленческих технологий и инструментов менеджмента. Управление стоимостью, в том числе и недвижимости, является упорядоченным процессом, направленным на улучшение качества стратегических и оперативных решений на всех уровнях системы управления (в том числе и муниципального) за счет концентрации и анализа основных факторов стоимости.

Реализация процесса управления стоимостью основана на следующих обязательных элементах:

- определение показателей, влияющих на процесс достижения целей;
- реализация и контроль результатов управления, определение факторов, влияющих на лучший результат.

В силу огромного практического значения концепция управления стоимостью получила широкое отражение в научных и практических исследованиях Г. Эшуорта и П. Джеймса, А. Дамодарана, Г. М. Десмонда и Р. Э. Келли, Т. Коупленда, Т. Коллера и Дж. Муррина, Н. В. Воловича и др.

Концепция стоимостно-ориентированного управления по отношению к недвижимости муниципального образования охватывает следующие цели управления стоимостью:

1. Эффективное использование муниципального недвижимого имущества для обеспечения социально-экономического развития городского округа.

2. Эффективное управление стоимостью и распоряжение земельными участками, находящимися в муниципальной собственности, в соответствии с действующим законодательством.

3. Увеличение доходов бюджета муниципального образования на основе эффективного управления стоимостью муниципальной недвижимости.

4. Вовлечение максимального количества объектов муниципальной недвижимости в процесс совершенствования управления стоимостью.

5. Оценка эффективности управления стоимостью объектов муниципальной недвижимости с использованием формализованных и объективных показателей.

Для реализации указанных целей органам местного самоуправления необходимо решить следующие задачи:

- повышение эффективности управления объектами муниципальной недвижимости на базе стоимости;
- создание необходимой нормативной базы для развития процессов управления стоимостью на уровне муниципального образования;
- классификация объектов муниципальной недвижимости по признакам, определяющим специфику управления;
- оптимизация количества объектов управления;

- определение цели управления по каждому объекту муниципальной недвижимости (группе объектов) вследствие наиболее эффективного использования объекта.

Эффективность управления стоимостью объектов недвижимости основывается на достижении определенных функций муниципального образования, а именно:

- 1) определение наиболее благоприятных экономических условий для развития социальных нужд муниципального образования (строительство муниципального жилья, приобретение земельных участков для многодетных семей и т. п.);
- 2) повышение доходной части бюджета муниципального образования путем исследования возможностей увеличения денежного потока от владения объектами муниципальной недвижимости;
- 3) инвестирование средств в объекты муниципальной недвижимости (строительство, капитальный ремонт) с учетом их наиболее эффективного использования;
- 4) оптимизация кварталов застройки и санация старых кварталов.

Как показывает практика, большинство администраций муниципальных и городских округов недооценивают роль объектов муниципальной недвижимости в решении социальных проблем муниципального образования и способствованию повышению доходов местного бюджета. Недвижимость муниципального образования должна в первую очередь рассматриваться как инвестиционный актив, способствующий реализации социально-экономической политики муниципалитета, а подход к управлению недвижимостью основываться на анализе получения дополнительных доходов.

Современное управление муниципальной недвижимостью подразумевает как минимум процесс принятия решений с целью максимизации стоимости объектов недвижимости и получения от них действительно дохода. Для этого в первую очередь нужно рассматривать недвижимое имущество муниципального образования как экономический актив и развивающийся объект инвестиций. Последнее положение означает, что, во-первых, необходимо пересмотреть применяемые методики муниципальных образований для определения арендных ставок муниципального имущества, предназначенного для предоставления в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства. Во-вторых, определение размеров оценочных параметров (например, базовой ставки арендной платы) городскими нормативными актами не совсем корректно, не отражает экономические аспекты, влияющие на стоимость объекта, и носит механический характер. В связи с этим необходимо изменение устоявшейся процедуры и привлечение профессиональных оценщиков на конкурс

ной основе в каждом конкретном случае оценки муниципальных объектов недвижимости.

В-третьих, для реализации политики стоимостного управления в муниципальном образовании:

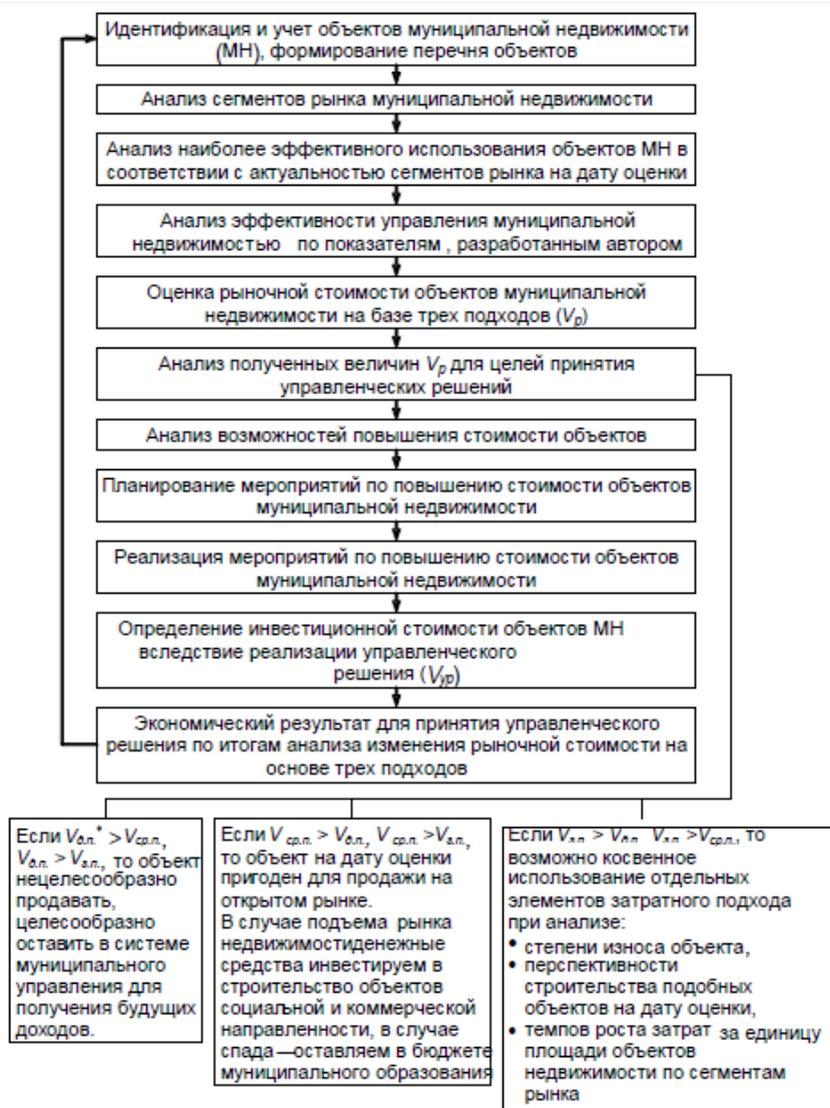
- при существующих Комитетах (Департаментах) по управлению имуществом городских округов необходимо создание специализированного отдела по работе с юридическими лицами, предоставляющими услуги по оценке, для контроля и возможной экспертизы представляемых отчетов по оценке имущества муниципальных образований;
- разработать учебные программы по подготовке и (или) переподготовке специалистов в области управления муниципальной недвижимостью.

Для управления объектами недвижимости муниципального образования на основе стоимости необходимо использовать алгоритм, представленный на рисунке.

Таким образом, могут быть выделены четыре основных управленческих процесса, которые в сочетании позволяют установить систему управления стоимостью объекта недвижимости: анализ, оценка, управленческое решение на базе стоимости:

- 1) идентификация объектов;
- 2) многоуровневый анализ;
- 3) оценка рыночной стоимости объектов муниципальной недвижимости на базе оценочных подходов и анализ возможностей повышения стоимости объектов;
- 4) оценка экономического результата для принятия управленческого решения.

Реализация стоимостного подхода в дальнейшем поможет аналитикам принимать грамотные управленческие решения для реализации функций муниципального образования.



Этапы методики управления стоимостью объектов муниципальной недвижимости

А. В. Кириллова

Алтайский государственный университет

Научный руководитель – О. Ю. Воронкова, к. э. н., доцент

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Малое предпринимательство занимает важное положение в социально-экономическом развитии субъектов России и самого государства в целом. При безостановочно меняющейся внутренней и внешней ситуации как раз малый бизнес обеспечивает приспособляемость и адаптивность национальной экономики, ее динамичное и стабильное развитие. Роль малого предпринимательства очень важна на фоне страны и ее субъектов, так как малый бизнес является важной движущей силой структурной модернизации экономики в стране. В рыночной экономике малый бизнес ускоряет разработку научно-технических предложений, помогает преодолеть монополизм предприятий, развивает конкуренцию, насыщает потребительский рынок товарами соответствующего качества, повышает доходы государства. Именно малый бизнес формирует средний класс в стране, который является стержнем стабильного развития каждого современного государства [1, с. 152].

В России малое предпринимательство начало своё развитие в конце 80-х гг. прошлого века. Было принято большое количество различных нормативно-правовых актов, касающихся регулирования малого бизнеса. Следует отметить, что в настоящее время в Российской Федерации действует Федеральный закон от 24.07.2014 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

Согласно действующему закону поддержка малого предпринимательства включает в себя поддержку имущественную, финансовую, консультационную, информационную, в сфере инновационного развития и производства в промышленности, сельского хозяйства, ремесленничества, а также поддержку в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации сотрудников субъектов малого бизнеса [2].

Государство заинтересовано в развитии и поддержке малого бизнеса. Оно обеспечивает эту поддержку в виде грантов для «молодых» предпринимателей; упрощенной системы налогообложения, которая сокращает налоговое бремя; кредитования малого предпринимательства; создания бизнес-инкубаторов, центров предпринимательства, налоговых «поблажек» для малых предприятий, например, рассрочка по уплате налогов; развития лизинга малых предприятий и т. д.

Следует отметить деятельность бизнес-инкубаторов, потому что данная организация оказывает помощь предпринимателям на всех этапах развития идеи. Бизнес-инкубатор предоставляет консультационные, материальные, информационные и другие необходимые услуги. На наш взгляд, бизнес-инкубатор имеет важное значение для развития малого предпринимательства.

Реализация государственной политики на уровне регионов РФ в сфере развития малого предпринимательства и обеспечения системного решения проблем развития малого бизнеса достигается путем принятия региональных нормативно-правовых актов.

На уровне Алтайского края имеется Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2025 г. от 25.12.2013, которая была принята в соответствии с законом Алтайского края 09.02.2011 № 19-ЗС «О стратегическом планировании социально-экономического развития Алтайского края». Данная стратегия призвана содействовать созданию благоприятного инвестиционного климата и условиям ведения предпринимательской деятельности, определять приоритетные направления развития малого и среднего предпринимательства региона и пути их реализации и т. д. [1].

Алтайский край характеризуется достаточно высоким уровнем развития малого и среднего предпринимательства. По количеству малых предприятий, включая микропредприятия, регион находится на третьем месте в Сибирском федеральном округе и 16-м месте в Российской Федерации. В 2013 г. количество субъектов малого предпринимательства в крае составило 35596 единиц. Численность работников — 179888 чел. В расчете на одну тысячу человек населения приходится 36 субъектов предпринимательства.

Деятельность малого бизнеса существенно влияет на социальное и экономическое развитие края, создает конкуренцию в рыночной среде, гарантирует высокую занятость населения и решает другие социальные проблемы.

Динамика развития малого предпринимательства характеризуется подъемом: с 2008 по 2012 г. в 1,6 раз увеличилось число малых (включая микро-) предприятий и поступлений в бюджетную систему налогов по специальным налоговым режимам; в 1,04 раз увеличился оборот субъектов малого и среднего предпринимательства; в 1,4 раз — инвестиций в основной капитал. Количество малых и микропредприятий с 2008 по 2013 г. увеличилось на 64,5%, или на 14 тыс. единиц.

Положительной стороной является рост на протяжении последнего ряда лет объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг малых, микро и средних предприятий. Данные показатели в 2013 г. составляют около 134853,4 млн руб.

В целом, субъекты малого бизнеса в Алтайском крае характеризуются относительной платежеспособностью, их активы также рентабельны.

Примерно на 43% возросли налоговые поступления в консолидированный бюджет регионального бюджета от субъектов малого и среднего предпринимательства, достигнув в 2013 г. около 8814 млн руб.

Также наблюдается весьма высокая инвестиционная активность предпринимательства Алтайского края. Объем средств, которые были направлены предприятиями в основной капитал, вырос с 2008 г. на 41,1% и составил в 2012 г. около 17293 млн руб. По масштабу инвестиций малого и среднего предпринимательства Алтайский край занимает третью позицию среди субъектов Сибирского федерального округа [3].

Вследствие кризиса в последние годы наблюдается ужесточение конкуренции. Данный факт содействовал активизации инновационных процессов в среде малого бизнеса. Наблюдается рост расходов малых предприятий на инновации в сфере технологий. Растет количество объема инновационной продукции.

Достижение положительной динамики по главным показателям состояния малого бизнеса в Алтайском крае обуславливается проводимой в регионе политикой по созданию благоприятных условий для функционирования малого предпринимательства.

В свою очередь реализация крупных инфраструктурных проектов позволяет создавать условия для осуществления инвестиционных планов малого бизнеса. Данные проекты финансируются за счет краевого бюджета с привлечением федеральных ресурсов и внебюджетных источников, а именно: индустриальный парк Новоалтайск Южный, особые экономические зоны «Сибирская монета» и «Бирюзовая Катунь», наукоград РФ Бийск и др.

Информационную и консультационную поддержку субъектов малого бизнеса, имущественную поддержку оказывает многоуровневая система, в которую в ходят краевой Центр поддержки предпринимательства, Алтайский бизнес-инкубатор, муниципальные информационно-консультативные центры, Алтайский фонд микрозаймов, Алтайский гарантийный фонд и т. д.

Также повышаются образовательный уровень и правовая культура предпринимателей. Это решает задачу совершенствования управления деятельностью субъектов малого бизнеса. В настоящее время в крае действует едомственная целевая программа Губернаторская программа подготовки профессиональных кадров для сферы малого и среднего предпринимательства Алтайского края в 2013–2016 гг., финансируемая из средств краевого бюджета. Алтайский край является единственным регионом в Сибирском федеральном округе, который реализует данную программу.

Развитие малого бизнеса в Алтайском крае имеет такие перспективные направления как углубление диверсификации сельской экономики; повышение гибкости рынка труда; расширение источников формирования доходов населения, в том числе производство и переработка сельскохозяйственной продукции; развитие животноводства, переработка мясной продукции; предоставление бытовых услуг населению; сельский туризм; строительство и производство строительных материалов; оказание услуг в сфере ЖКХ; предоставление социальных услуг; услуги в сфере здравоохранения.

Из сказанного выше следует сделать вывод о том, что политика в сфере малого бизнеса на уровне края имеет важное значение. Благодаря ей роль малого предпринимательства в последнее время увеличивается, улучшаются различные социально-экономические показатели уровня развития малого бизнеса, наблюдается тенденция увеличения его объемов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мищенко В. В., Мищенко И. К. Государственное регулирование экономики. — Барнаул, 2013.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157188.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. — URL: <http://akstat.gks.ru/>.

А. Н. Киселёва, И. С. Табакаев

Горно-Алтайский государственный университет

Научный руководитель — Л. В. Ищук, к. э. н.

АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ В БАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на сегодняшний день коммуникации имеют огромное значение для успеха деятельности предприятий и представляют своего рода «кровеносную систему» организации. В данной работе рассмотрены внутренние коммуникации в банковской организации ОАО «Сбербанк России».

По локальной сети сотрудники указанного банка ежедневно получают специальную рассылку «Доброе утро, Сбербанк», а раз в неделю — бюл-

летень «Сбербанк. День за днем», включающий краткий обзор ключевых событий банка за прошедшую неделю. Среди других инструментов внутренних коммуникаций — ежемесячная газета «Мой Сбербанк» и информационные доски. В банке работает открытая телефонная линия для обращений сотрудников. По результатам обратной связи готовятся отчеты, которые рассылаются менеджменту банка для ознакомления.

К сожалению, регулярный доступ к интранет-порталу и электронной почте имеют не все сотрудники, особенно серьезна эта проблема для территорий, отдаленных от крупных городов, а также небольших внутренних структурных подразделений ОАО «Сбербанк России». В связи с этим банк ориентирован на использование не только Интранета и Интернета, а широкого спектра коммуникативных инструментов в целом.

Следующим важным внутренним каналом является собрание. Этот канал коммуникации можно разделить на два подвида:

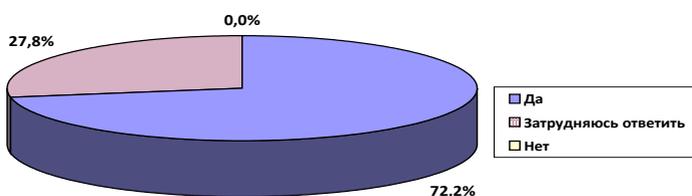
- встречи проходят между руководителями отделов и высшим руководством. Руководители отделов отчитываются перед высшим руководством о выполнении текущих задач. Подводятся промежуточные итоги;
- планерки-«пятиминутки», на которых руководители отделов докладывают своим подчиненным о задачах, поставленных высшим руководством на день, кроме того, распределяются обязанности.

В конце каждого рабочего дня проходит подведение итогов. Лидеров дня хвалят, поздравляют. Это мотивирует на достижение новых высот. Обсуждают интересные события, произошедшие за день.

Мешают нормально функционировать коммуникационным процессам ряд факторов, которые называют коммуникационными преградами. В процессе анализа коммуникационных процессов в организации ОАО «Сбербанк России» были выявлены некоторые преграды, зависящие от получателя информации, а именно: отсутствие внимания и интереса, пренебрежение фактами. Это происходит, когда в процессе получения информации сотрудник перестает придавать значение воспринимаемой им информации.

Для более подробного исследования внутренних каналов коммуникаций в ОАО «Сбербанк России» нами была составлена анкета. Анкетирование проводилось выборочно среди сотрудников одного из отделений ОАО «Сбербанк России», в опросе приняли участие 18 человек различных специальностей. Анкетирование позволило выявить следующие моменты.

Все опрошенные сотрудники оценили рабочую обстановку в организации положительно. Отрицательных ответов не было. Подавляющее большинство опрошенных, а это 72,2%, считает, что руководство открыто для общения с сотрудниками (см. рис.).



*Распределение ответов респондентов на вопрос
«Открыто ли Ваше руководство для общения с сотрудниками?»*

Все опрошенные сотрудники осуществляют взаимодействие с непосредственным руководством, используя несколько каналов. Почти все сотрудники лично взаимодействуют с руководством, многие используют электронную почту и телефонное общение (табл. 1).

Таблица 1

**Каналы взаимодействия с непосредственным руководством,
указанные респондентами**

Вариант ответа	Общее количество выборов респондентов	Ранг
Личное общение	15	1
Телефонное общение	9	3
Документ, направленный адресату	4	4
Общий документ	2	6
Собрания	3	5
Электронная почта	11	2
Интернет-конференции	1	7

В организации применяются все перечисленные в таблице 2 каналы распространения информации. Каждый день используется e-mail-рассылка, обновляются доски объявлений. Раз в неделю проводятся планерки, собрания и интернет-конференции. Примерно раз в месяц выпускаются печатные издания: газеты, журналы и буклеты.

Подавляющее большинство сотрудников, 16 из 18 респондентов, отметили, что информация, получаемая ими, является точной и своевременной. Самыми эффективными способами передачи информации в организации, по мнению респондентов, являются собрания с высшим руководством и планерки, т. е. устная коммуникация. На втором месте стоит электронная почта.

Таблица 2

**Каналы распространения информации внутри организации
«Сбербанк России»**

Каналы	Частота использования канала (общее количество выборов респондентов)		
	каждый день	раз в неделю	раз в месяц
Собрания с участием высшего руководства	0	7	5
Планерки	2	15	0
Внутренняя email-рассылка	16	0	0
Доски объявлений	5	1	1
Корпоративная печатная пресса	0	1	5
Интернет-конференции	1	3	1

Таким образом, даже в такой хорошо отлаженной организации, как ОАО «Сбербанк России», существуют определенные проблемы в коммуникационных процессах. Считаю, что во всех организациях, в том числе и в Сбербанке России, необходимо периодически проводить анализ коммуникационных процессов и разрабатывать мероприятия по их совершенствованию, потому что только надежные коммуникации являются залогом успеха всей организации.

Н. В. Коптева

Алтайский государственный университет

**ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
В УСЛОВИЯХ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ**

В условиях экономических санкций, оказывающих давление на экономику России, повышается значение эффективного управления коммерческими организациями. Для разработки рациональных управленческих решений необходимо иметь данные, позволяющие оценивать результаты управленческого воздействия.

Современное развитие экономики характеризуется расширением филиальных сетей коммерческих организаций. Филиалы являются обособленными подразделениями, осуществляющими все или часть функций головной организации.

В финансовом менеджменте практически не рассматриваются вопросы оценки эффективности управления филиалом. Априори принимается, что филиал действует в рамках той или иной политики, разработанной головной организацией, поэтому либо подходы к оценке финансово-экономической деятельности филиала вообще не рассматриваются, либо берутся подходы, используемые головной организацией. Все это зачастую приводит к отсутствию сопоставимости показателей различных филиалов, что снижает стимулирование деятельности обособленных подразделений.

Одним из направлений оценки финансово-экономической деятельности коммерческой организации является оценка ликвидности и платежеспособности. В финансовой литературе достаточно широко представлены определения данных понятий. Несомненно, эти понятия очень тесно связаны между собой, поскольку от степени ликвидности баланса и степени ликвидности организации зависит ее платежеспособность. Поэтому ликвидность рассматривается как способ поддержания платежеспособности организации. Обычно ликвидность характеризуется наличием оборотных средств в размере, достаточным для покрытия краткосрочных обязательств, в то время как платежеспособность — это возможность организации вовремя погасить свои обязательства.

В экономической литературе можно выделить три подхода к оценке платежеспособности и ликвидности организации: анализ ликвидности баланса; расчет коэффициентов ликвидности; анализ движения денежных потоков. Первый подход базируется на расчете абсолютных показателей активов по степени ликвидности и пассивов по степени срочности и установления соответствия зафиксированных неравенств активов и пассивов стандартным соотношениям. Данный подход широко используется для анализа ликвидности баланса, однако характеризуется низкой информативностью полученных значений, поскольку отсутствуют числовые характеристики ликвидности.

Второй подход аналогичен первому, но базируется на расчете относительных показателей таких соотношений в виде финансовых коэффициентов. Данный подход более информативен, чем предыдущий, поскольку получаем числовые значения показателей ликвидности, но он, как и предыдущий подход, не свободен от недостатков, в частности, не всегда обоснованы нормативные значения, которые используются в качестве базы сравнения для оценки степени ликвидности. Третий подход также сводится к расчету коэффициентов ликвидности, но базой для их расчета являются показатели не баланса организации, а денежных потоков. Хотелось бы отметить, что в последнее время данный подход все более завоевывает сторонников оценки ликвидности и платежеспособности, поскольку

ку дает объективную характеристику достаточности денежных средств для погашения своих обязательств.

Рассмотрим использование данных подходов и методов к оценке ликвидности и платежеспособности в условиях филиальной сети. В качестве примера взято буровое предприятие «Уренгой бурение», которое является филиалом ООО «Газпром бурение». Основные виды деятельности филиала: бурение и строительство скважин для добычи газа, монтаж на объектах буровых установок (вышкостроение). Работа филиала характеризуется ростом выручки и формированием чистой прибыли.

Рассмотрим уравнения ликвидности баланса, представленные в таблице 1.

Таблица 1

**Ликвидность баланса «Уренгой бурение» филиала
ООО «Газпром бурение»**

Норматив	2010	2011	2012
A1>П1	A1<П1	A1<П1	A1<П1
A2>П2	A2>П2	A2>П2	A2>П2
A3>П3	A3<П3	A3<П3	A3<П3
A4<=П4	-	-	-

Мы наблюдаем соблюдение только второго неравенства, четвертого неравенства нет, поскольку это филиал. А особенностью любого филиала является отсутствие собственного капитала, поэтому в основном пассивы баланса представлены обязательствами, большую часть которых составляет краткосрочная задолженность. В связи с этим наблюдается отсутствие собственных средств, что в рамках управления ликвидностью и платежеспособностью приводит к проблеме управления этими показателями, рассчитанными на основе анализа ликвидности баланса.

Воспользуемся коэффициентным анализом, представленным в таблице 2.

Таблица 2

**Коэффициенты ликвидности «Уренгой бурение» филиала
ООО «Газпром бурение»**

Коэффициент	2010	2011	2012
Текущей ликвидности	0,84	0,96	0,94
Быстрой ликвидности	0,12	0,32	0,24
Абсолютной ликвидности	0	0	0

Ни один коэффициент не дотягивает до нормы. В связи с этим возникает вопрос: почему при общей неплохой работе филиала баланс оказывается неликвидным и возникает неплатежеспособность? Ответ однозначен: это особенность филиальной сети, и не учитывать этого при оценке финансово-экономической деятельности филиала или при оценке эффективности управления филиалом нельзя.

Для примера в качестве управленческих решений нами было предложено следующее: сократить неустребованные товарно-материальные ценности, оптимизировать дебиторскую задолженность, синхронизировать денежные потоки с помощью авансовых платежей. Теоретически эти мероприятия должны повысить платежеспособность коммерческой организации. Однако расчеты показали, что баланс филиала по-прежнему останется неликвидным, поскольку величина собственных оборотных средств останется отрицательной при любых условиях. Прогнозные значения коэффициентов ликвидности также практически не изменятся. Следовательно, если исходить из рассматриваемых подходов к оценке ликвидности и платежеспособности, то данное управленческое решение является неэффективным. К сожалению, к таким выводам приходит менеджмент филиальной сети, используя подходы, не учитывающие особенность филиалов.

Особенность филиала, связанная с отсутствием собственных оборотных средств, должна привести к отказу от использования наиболее традиционных подходов определения ликвидности и платежеспособности, где основой ликвидности служит формальное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами. В этих условиях необходимо воспользоваться анализом денежных потоков, на основании которых и должна определяться платежеспособность филиала как наличие у него денежных средств, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

В качестве показателей платежеспособности филиала были использованы коэффициент ликвидности денежного потока и коэффициент текущей платежеспособности, рассчитанный на базе денежных потоков.

Таблица 3

**Коэффициенты платежеспособности «Уренгой бурение» филиала
ООО «Газпром бурение»**

Коэффициент	2010	2011	2012
Ликвидности денежного потока	1,00	0,90	0,90
Текущей ликвидности	1,00	0,99	0,97

Рассмотренные коэффициенты должны быть теоретически больше единицы. Основные поступления денежных средств в филиале — от операционной деятельности, также имеется небольшой приток денег от инвестиционной деятельности — это продажа части основных средств. Расходы филиал несет только по операционной деятельности. Но если чистый денежный поток в 2010 г. был положительным, то в 2011 и 2012 гг. стал отрицательным, поскольку отток денег превысил приток. В рамках управления платежно-расчетной дисциплиной, основанной на управлении децентрализованными денежными потоками, мы видим, что в 2011 и в 2012 гг. существовала проблема в платежно-расчетной дисциплине, способная привести к нарушению платежеспособности.

В рамках использования анализа денежных потоков нами также был проведен корреляционный анализ притоков и оттоков. Мы рассчитали коэффициент корреляции, который составил 0,8. Это означает, что связь между оттоками и притоками довольно тесная, однако для денежных потоков это недостаточно высокий коэффициент корреляции, что свидетельствует о необходимости повышения синхронизации в денежных потоках.

Использование рассмотренного выше управленческого решения по повышению ликвидности и платежеспособности филиала привело к росту коэффициентов, рассчитанных на базе денежных потоков, которые стали равны единице, а значение коэффициента корреляции повысилось до 0,9, что свидетельствует о повышении платежеспособности филиала и о качественном управлении денежными потоками. Таким образом, метод оценки ликвидности и платежеспособности на основе денежных потоков среагировал на принятые управленческие решения, поскольку дает результаты, противоположные предыдущим, что и соответствует действительности.

Следовательно, для филиальной сети использование классических подходов в рамках управления ликвидностью и платежеспособностью не является целесообразным, поскольку не дает объективной оценки ликвидности и платежеспособности филиала в результате игнорирования особенностей филиальной сети. Для филиальной сети наиболее приемлем подход по оценке платежеспособности на базе денежных потоков, и именно его необходимо использовать для оценки финансово-экономической деятельности филиала.

Б. С. Корабаев

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПРОЦЕССА ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В настоящее время в Казахстане функционирует смешанная, многоуровневая модель как внешнего, так и внутреннего госфинконтроля за исполнением республиканского и местных бюджетов.

Действующая модель госфинконтроля характеризуется присутствием элементов дублирования и параллелизма между органами госфинконтроля. Наслоение функций и полномочий контролирующих органов неизбежно приводит к усилению административного давления на экономику, расширению «коррупционных ниш», бесконечным проверкам, в отдельных случаях до полугода, отвлечению ресурсов и созданию условий для снижения эффективности объектами контроля работы [1, с. 104–109].

Осуществление контроля эффективности требует привлечения значительных затрат средств, ресурсов и времени по сравнению с контролем на соответствие финансовой отчетности. Это обусловлено тем, что при планировании контроля эффективности, как правило, должны выбираться проблемы, имеющие важное социально-экономическое значение, большие объемы используемых средств и повышенные риски [2–4].

За 2012–2013 гг. по Восточно-Казахстанской области (ВКО) видно, что максимальная сумма финансовых нарушений приходится на сумму денежных средств с нарушениями законодательства о государственных закупках (по лотам). Так, сумма финансовых нарушений по ВКО составляет 10 837 038,5 тыс. тенге, или 37,9%.

Большое количество выявленных нарушений данного вида свидетельствует о нескоординированных действиях государства по предотвращению финансовых нарушений в отрасли государственных закупок. Динамика финансовых нарушений в процентах от общей суммы финансовых нарушений представлена на рисунке 1.

Положительная динамика суммы финансовых нарушений за анализируемый период по ВКО наблюдается по нарушению законодательства о государственных закупках (по лотам).

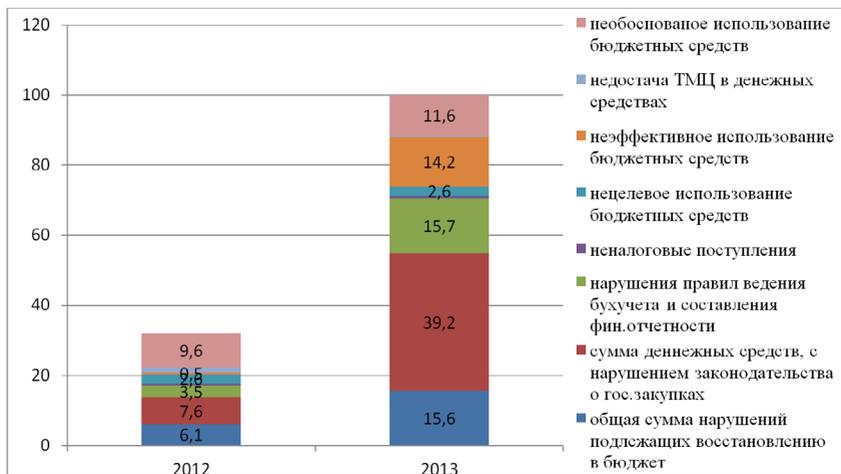


Рис. 1. Динамика финансовых нарушений в процентах от общей суммы финансовых нарушений

Наименьшее количество нарушений за 2012–2013 гг. наблюдается по недостатке товарно-материальных ценностей и денежных средств.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что за 2013 г. Инспекция по ВКО провела наиболее действенную контрольно-ревизионную работу.

Кроме того, исходя из количества бюджетных учреждений, финансируемых из бюджетов разных уровней, можно на рисунке увидеть наглядно объем финансирования бюджетных учреждений по городу Семей.

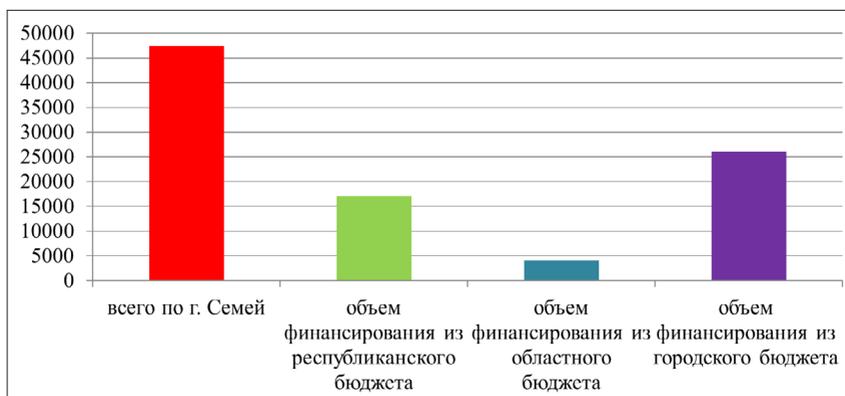


Рис. 2. Объем финансирования бюджетных учреждений г. Семей

Как видно из данного рисунка, наибольший объем финансирования бюджетных организаций города приходится на городской бюджет и составляет 55,2% от общего объема финансирования.

Следующим источником является республиканский бюджет, объем финансирования — 36,1%.

Также по результатам ревизионной работы в бюджетных организациях по г. Семей можно увидеть следующую картину, которая представлена в таблице.

Из таблицы можно сделать следующие выводы: нецелевые расходы бюджетных средств с каждым годом растут, однако число людей, привлеченных к дисциплинарной и уголовной ответственности, незначительно, но увеличиваются, это говорит о том, что государственный финансовый контроль осуществляет деятельность за бюджетными средствами в полном объеме.

Анализ результатов контрольно-экономической и ревизионной работы в бюджетных организациях г. Семей

Показатель	2011 г.	2012 г.	Отклонение к 2011 г.	2013 г.	Отклонение	
					к 2011 г.	к 2012 г.
Нецелевые расходы бюджетных средств (тыс. тенге)	1225,3	1541,7	316,4	1601,3	376	59,6
Из них восстановлено путем уменьшения финансирования (тыс. тенге)	1225,3	1511,7	286,4	1600,5	375,2	88,8
По материалам проверки привлечено к дисциплинарной ответственности (чел.)	6	8	2	8	2	0
Недостача ТМЦ (тыс. тенге)	365,1	427,2	62,1	485,5	120,4	58,3
Из них восстановлено за счет виноватых лиц (тыс. тенге)	343,9	401,5	57,6	463,3	119,4	61,8
По материалам проверки привлечено к дисциплинарной ответственности (чел.)	7	11	4	13	6	2
По материалам проверки привлечено к уголовной ответственности (чел.)	2	2	0	3	1	1
По результатам проверок освобождены от занимаемой должности (чел.)	3	4	1	5	2	1

Примечание: Составлена автором по данным управления казначейства г. Семей

Но в то же время есть ряд проблем, которые оказывают влияние на проведение контроля:

- 1) недостаточно квалифицированные специалисты осуществляют финансовый контроль;
- 2) не все статьи подвергаются проверке.

Эффективность финансового контроля — сложная экономическая категория. Она характеризуется определенными критериями и показателями.

В результате исследования выявлено, что характер изменения эффективности использования государственных финансовых ресурсов в определенной степени зависит от ее критериев, норм определения и оценки. Все это обуславливает необходимость разработки новых подходов организации государственного финансового контроля.

Опираясь на опыт зарубежных стран, отметим, что действенным механизмом контроля по эффективному использованию бюджетных средств является внедрение в практику контролирурующих органов аудита эффективности. Основными предпосылками внедрения аудита эффективности в Республике Казахстан являются: повышение экономического потенциала общества, способствующее качественным изменениям в социально-экономической, политической, институциональной и других сферах, которые прямо или косвенно оказали влияние на повышение роли органов внешнего и внутреннего государственного финансового контроля. Сформировались и реализуются общепринятые международные принципы и правовые основы подготовки проекта государственного бюджета, его исполнения, а также международные стандарты финансовой отчетности и аудиторской деятельности; в стране внедрены методы программно-целевого бюджетирования, ориентированного на конечный социально значимый результат.

Мировой опыт свидетельствует, что такая практика организации системы государственного финансового контроля вполне оправдана:

- четкое разграничение функций и полномочий государственных органов, осуществляющих внешний и внутренний контроль за исполнением местных бюджетов;
- определение статуса ревизионных комиссий маслихатов как органов, осуществляющих внешний контроль за исполнением местных бюджетов, и принятие необходимых мер по их институциональному укреплению;
- законодательное закрепление механизмов взаимодействия и координации всех контролирующих органов в области государственных финансов;
- совершенствование механизмов реализации решений, принимаемых Счетным комитетом и ревизионными комиссиями по итогам контрольных мероприятий;

- обеспечение доступности и гласности информации о проведении контрольных мероприятий за исполнением бюджета;
- усиление потенциала служб внутреннего контроля государственных органов.



Рис. 3. Предлагаемая модель государственного финансового контроля за осуществлением процесса государственного кредитования

Так, существующая ныне в Казахстане его структура требует глубокого теоретического, методологического и практического исследования и разработки концептуального подхода на долгосрочный период.

В настоящее время актуальной проблемой государственного финансового контроля в социальной сфере является не только выявление нецелевого использования государственных финансовых ресурсов, нарушений, но и определение результативности бюджетного финансирования социальной сферы, т. е. достижение эффективных конечных результатов от использования государственных финансовых ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Идимов К. Т. Актуальные вопросы развития местных бюджетов // Вестник КазНУ. Серия экономическая. — 2014. — № 4 (57).
2. Раимкулов А. С. Контроль как приоритетное направление в пополнении доходов бюджета // Финансы Казахстана. — 2011. — № 1–2.

3. Отчет об исполнении республиканского бюджета за 2013 год. Счётный комитет РК по исполнению государственного бюджета [Электронный ресурс]. — URL: www.eser.kz

4. Регионы Казахстана : статистический сборник / под ред. К. С. Абдиева; Агентство Республики Казахстан по статистике. — Алматы, 2013.

К. Кретинина

*Таврическая академия Крымского федерального университета
им. В. И. Вернадского*

Научный руководитель — Л. А. Кравченко, к. э. н., доцент

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В условиях глобализации, усиливающегося воздействия эндогенных и экзогенных рисков на развитие национальной экономики перед Россией стоит задача развития экономики учетом реальных и потенциальных конкурентных преимуществ. В новых социально-экономических и геополитических условиях в качестве важнейшего императива выдвинута необходимость модернизации экономики, в том числе и социально-трудовых отношений. Социально-трудовые отношения занимают особое место в жизнедеятельности человека, определяют его социальный статус, уровень благосостояния, морально-психологический климат. Управление социально-трудовыми отношениями или их регулирование — важнейшая составная часть функционирования любой экономической системы.

Теоретические и практические аспекты регулирования социально-трудовых отношений как фактора социально-экономического развития являются объектом значительного числа научных исследований и публикаций. Так, проблемы влияния теневой занятости на рынок труда, организации труда, регулирования заработной платы рассматривают такие ученые, как Б. Бурыхин, Н. Волгина, Б. Генкин, В. Раковская, Н. Колесников, Е. Жильцов [1–4].

Мировой опыт свидетельствует, что нет общих постоянно действующих инструментов регулирования социально-трудовых отношений, они постоянно модернизируются в зависимости от стран, социально-экономических условий и национальных традиций. Модернизация социально-трудовых отношений выступает составной частью формирующейся инновационной экономики в новых экономических условиях.

Модернизация социально-трудовых отношений рассматривается двояко: во-первых, как процесс развития социально-трудовых отношений, во-вторых, как элемент их регулирования. Регулирование социально-трудовых отношений — это элемент управления социально-трудовой сферой, что подразумевает системные и институциональные изменения, совершенствование механизма формирования трудовых ресурсов на всех его стадиях. Оно направлено на обеспечение продуктивной занятости и защиты от безработицы, справедливой оплаты труда и формирования доходов, совершенствования форм социального партнерства и др. [2].

Изменение социально-экономических условий в России, вызванное кризисом, привело к обострению ряда проблем, связанных с формированием и функционированием рынка труда. Значительными остаются объемы и продолжительность безработицы, сохраняется нерациональная структура занятости, что вызывает деградацию трудового потенциала и снижение конкурентоспособности национальной экономики.

Среди недостатков государственного регулирования социально-трудовой сферы особенно выделяются следующие: несоблюдение требований действующего законодательства и несистемный подход к нормативному обеспечению функционирования рынка труда, отсутствие межведомственного взаимодействия по вопросам обеспечения занятости населения, ориентация на преодоление безработицы, а не на внедрение механизмов обеспечения достойной и продуктивной занятости; недостаток достоверных сведений о состоянии и перспективах развития рынка труда, их оторванность от данных по другим аспектам социально-экономического развития.

В современных условиях увеличение доли новых технологий повышает требования к качеству трудовых ресурсов и навыков работников, требует инвестиций в повышение квалификации и переквалификацию рабочих, в модернизацию системы профессиональной подготовки, в развитие системы обучения в течение жизни. В свою очередь рост человеческого капитала, повышение уровня профессиональных навыков и компетенций работников выдвигают новые требования к производительности рабочих мест, тем самым к качеству перспективного планирования направлений и приоритетов экономического развития в неразрывной связи с потребностями рынка труда и социально-демографическими показателями. Все это требует кардинального пересмотра методов и механизмов государственного регулирования социально-трудовых отношений.

Среди методов регулирования социально-трудовых отношений можно выделить законодательный, административный и программно-нормативный.

Законодательный метод означает, что регулирование социально-трудовых отношений происходит при помощи нормативных актов, определяю-

щих границы деятельности субъектов социально-трудовых отношений. К таким нормативно-правовым актам относятся трудовое законодательство, пенсионное законодательство, нормативные акты о защите социальных и трудовых прав отдельных категорий граждан и т. д. Целями трудового законодательства являются: установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан; создание благоприятных условий труда; защита прав и интересов работников и работодателей [3].

Использование административного метода регулирования социально-трудовых отношений опирается на властные полномочия субъекта управления на том или ином уровне: федеральном, отраслевом, региональном и на уровне предприятия.

Объектами регулирования социально-трудовых отношений на федеральном уровне являются: конституционные права и свободы граждан в социально-трудовой сфере; общегосударственные минимальные социальные нормативы и гарантии для работников предприятий всех форм собственности; индексация тарифных ставок единой тарифной сетки по оплате труда работников бюджетной сферы; нормативная база в области нормирования и регламентации труда работников; уровень доходов населения; уровень безработицы; социальные стандарты на гарантируемый государством объем услуг в области социальной защиты; улучшение условий труда и его охраны, обеспечение экологической безопасности предприятий всех форм собственности и др.

К объектам регулирования социально-трудовых отношений на региональном уровне относятся: размер тарифной ставки первого разряда рабочего основной профессии базовой отрасли региона и коэффициенты; перечень межотраслевых профессий и должностей и размеры единых тарифных ставок этих работников; порядок индексации тарифной ставки первого разряда рабочего основной профессии базовой отрасли региона и др.

Программно-нормативное регулирование социально-трудовых отношений осуществляется в рамках тех или иных программ. Программы могут касаться условий труда, социальной политики, занятости, демографической политики и осуществляться на разных уровнях. Большое значение при разработке и реализации программ имеют социальные индикаторы, или нормативы — количественные показатели состояния и динамики социальных процессов в обществе. При этом методе важно отработать механизм взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений по установлению социальных индикаторов [5].

Итак, социально-трудовые отношения являются ведущей составляющей всей системы отношений общества, образуя своеобразное «ядро» социально-экономического развития. Уровень развития социально-тру-

довых отношений характеризует степень демократизации общества, социальную ориентированность экономической системы, совершенство общественных отношений в целом. К числу приоритетных направлений модернизации социально-трудовых отношений следует отнести структурные сдвиги в экономике, стимулирование научно-технического прогресса, создание условий для развития предпринимательства, проведение активной политики на рынке труда, снижение неравенства доходов, дальнейшее развитие социального страхования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бурыхин Б. С., Раковская В. С. Основные направления регулирования системы социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. — № 296. — 2007.
2. Волгина Н. А., Одегова Ю. Г. Экономика труда (социально-трудовые отношения). — М., 2003.
3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. — М., 2001.
4. Колесников Н. Е. Социально-трудовые отношения: современные проблемы теории и практики. — СПб., 1993.
5. Колупаева В. А. и др. Экономика труда : учеб. пособие. — Томск, 2005.

О. В. Криковцова, Т. С. Добрыднева

Алтайский государственный университет

НЕСТАНДАРТНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ПРОДВИЖЕНИИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Современное состояние страхового рынка таково, что большинство компаний испытывают ряд проблем, связанных с продвижением своего продукта. Среди наиболее значимых можно выделить такие, как недоверие населения к услугам страховых фирм, невысокая страховая культура населения, а также низкая платежеспособность большей части жителей нашей страны. В такой ситуации компании могут воздействовать на первые две причины посредством использования различных маркетинговых инструментов и прежде всего системы маркетинговых коммуникаций.

В настоящее время страховые фирмы стремятся задействовать все основные средства маркетинговых коммуникаций. Традиционно широко в кампаниях по продвижению используются следующие из них: реклама, PR, личные продажи и воздействие на референтные группы.

Однако в настоящее время происходит снижение эффективности воздействия традиционных маркетинговых коммуникаций. Причины заключаются в стремительном развитии массовых коммуникаций (МК). Из массивного потока рекламных и других коммуникационных сообщений потребителю все труднее выбрать именно то, что ему необходимо. В условиях снижающейся результативности традиционных маркетинговых средств все большую актуальность начинают приобретать новые технологии и подходы, которые привлекают внимание реальных и потенциальных клиентов к страховым продуктам, формируют их осведомленность и убеждение пользоваться услугами конкретной страховой компании, а также укрепляют доверие к компании и помогают им сделать выбор в пользу данной фирмы.



Рис. 1. Плакат «Страхование от огня». 1922 г.

Необычный пример нестандартного подхода к маркетингу продемонстрировала крупнейшая страховая компания страны «Росгосстрах». С апреля 2014 г. в сети Интернет начал свою деятельность необычный сайт «Музей рекламы Росгосстраха». В представленной коллекции собраны экс-

понаты начиная с 1920-х гг. и до наших дней. Концепция музея предполагает не просто ознакомить посетителей сайта с рекламными материалами фирмы, но и проследить с их помощью за развитием истории нашей страны. Так, в коллекции присутствуют плакаты с изображением общественного транспорта страны разных лет, интерьера квартир, одежды, быта и т. д. На сегодняшний день Росгосстрах — это самый известный российский страховой бренд (по данным компании НАФИ, «Росгосстрах» знаком 91 % взрослого населения страны), что, безусловно, является результатом эффективного маркетингового подхода к деятельности, очевидно, можно ожидать положительные результаты очередного рекламного хода — открытия музея [1].



Рис. 2. Карманный календарь, 1990-е гг.

Один из рекламных трендов последних лет — использование вирусного маркетинга. При использовании данного инструмента в Интернете запускается видеоролик, в котором главную роль играет не бренд, а интересная идея. Увидев такой сюжет, ролик как «вирус» распространяют среди знакомых, друзей, тем самым охватывая все большую аудиторию. Преимуществами такого маркетинга воспользовалась компания «РЕСО-Гарантия», для которой был создан ряд вирусных видеороликов

«Быстрорастворимый офис». По сюжету автовладелец ищет офис компании «Вигвам-страхование» по подворотням, а когда находит и сообщает, что пришел за выплатой, сотрудники фирмы прячутся — кто под стол, кто в шкаф, кто под навесной потолок. Финальная заставка сообщает, что страховаться в «РЕСО-Гарантии» надежнее. Ролик набрал более миллиона просмотров в Интернете. По итогам кампании РЕСО не только стала лидером в сегменте прямого урегулирования убытков, но и увеличила свою выручку на 800 млн руб. [2].

Новым подходом в работе с потребителем становится использование концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций, когда для максимизации воздействия на потребителя возможно использование сразу нескольких скоординированных коммуникационных технологий. Сущность этого подхода можно проиллюстрировать на примере коммуникационной деятельности страховой фирмы INTOUCH. Она провела интегрированную маркетинговую кампанию «Миллион ответственных поступков» с использованием таких средств, как специализированный веб-сайт, рекламные видеоэкраны и билборды (рис. 3).



Рис. 3. Маркетинговая кампания «Миллион ответственных поступков»

Акция «Миллион ответственных поступков» — часть проекта INTOUCH «Движение за ответственное вождение». Цель данной кампании заключалась в том, чтобы не только повысить узнаваемость фирмы среди целевой аудитории, но и сформировать имидж организации, которая заботится о своих клиентах и просто участниках дорожного движения. Чтобы принять участие в акции и стать «ответственным водителем», необходимо было зарегистрироваться на специально созданном сайте <http://be-in-touch.ru/>, указать, какой полезный поступок на дороге был совершен, и опубликовать запись об этом на своей странице в социальной сети. За это компания INTOUCH демонстрировала фотографии участни-

ков акции с надписью «Спасибо!» на сайте и на видеозэкранах в городе. Результатом деятельности компании стало не только улучшение ее имиджа, но и реальное увеличение «ответственных» водителей, которые поддерживали рекламную акцию [3].

Следующая инновация в системе маркетинговых коммуникаций последних лет — использование интерактивного маркетинга и интерактивных коммуникаций. Интерактивный маркетинг позволяет осуществлять избирательное воздействие, идентифицировать и активизировать потребителей, при этом затраты на распространение рекламной информации с помощью интернет-технологий могут быть существенно ниже, чем при использовании традиционной рекламы в СМИ.

Удачный пример внедрения интерактивного маркетинга в процесс своей деятельности продемонстрировала СК «Согласие». В основе всех коммуникаций находился сайт kupi-yopolis.ru. Чтобы в наглядной и доступной форме донести до целевых групп суть новой услуги, были разработаны интерактивные ролики, веселые герои. На главной странице сайта была визуализирована схема продаж в виде реальной дороги: «Если у вас есть ОСАГО, не тратьте время и двигайтесь направо, чтобы оформить «ё-полис. КАСКО», а если нет, выбирайте поворот налево. Для тех, кто уверенно чувствует себя в пути, предусмотрена защита от аварии по чужой вине — «ё-полис. МИНИКАСКО».



Рис. 4. СК «Согласие», «Ё-полис»

Результаты нестандартного подхода к продвижению нового страхового продукта оправдали вложенные средства. Ролики в Интернете набрали

более 9 млн просмотров, сайт посетили 20 000 человек, «средняя конверсия в оформленные заявки составила рекордные 3,7%» [4]. Данные результаты демонстрируют нам тот факт, что использование новых технологий и активное вовлечение в процесс страхования потенциальных клиентов оказываются очень выгодными как для фирмы, так и для самих потребителей.

Название компании «Инновационные страховые решения» говорит само за себя. С 2009 г. фирма работает в формате страхового брокера под брендом IID. Основными партнерами компании являются такие гиганты, как ALLIANZ, АльфаСтрахование, ВСК, Гефест, Гута-страхование, Ингосстрах, Ресо-гарантия, Россия, Согаз, Согласие, Сургутнефтегаз, Уралсиб, Цюрих, ERGO-Русь, Югория. В основе ее деятельности лежит предложение необычных видов страхования, какие не могут предоставить иные фирмы. Так, здесь возможно застраховать любимую собаку, лошадь, уникальный мотоцикл Harley-Davidson (другие компании отказывали владельцам данного типа транспорта ввиду сложившегося стереотипа о «беспечности» их обладателей). В перспективе — разработка пакета страховых услуг для женщин по примеру зарубежной компании First for women (особые условия при страховке машин, бизнеса, страхование женских «сумочек») [5]. При этом сама фирма утверждает, что не имеет маркетингового бюджета, а стала популярной только благодаря своим клиентам, которые обеспечивают бесплатную рекламу посредством «сарафанного радио».

Проанализировав нестандартные маркетинговые инструменты, применяемые в настоящее время российскими страховыми компаниями, можно сформулировать вывод о том, что маркетинг играет все большую роль в их деятельности. Наряду с традиционной рекламой и обычным набором коммуникационных инструментов необходимо активнее использовать инновационные технологии продвижения, что позволит повысить эффективность коммуникационного воздействия в целом и, в конечном итоге, увеличить объемы продаж страховых продуктов, обеспечивающих рост прибыли компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Росгосстрах сегодня [Электронный ресурс]. — URL: <http://rgsmuseum.ru/about/>
2. Мода на вирус и президент как рекламный носитель [Электронный ресурс]. — URL: <http://redwin.ru/interesting/2583/>
3. Полезная реклама INTOUCH [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.adme.ru/naruzhnaya-reklama/poleznaya-reklama-intouch-529355/>
4. Реклама «ё-полис»: как получить 3,7% конверсий за 10 дней [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.adme.ru/internet/reklama-io-polis-kak-poluchit-37-konversii-za-10-dnej-444355/>

5. Компания «Инновационные страховые решения» не тратится на маркетинг [Электронный ресурс]. — URL: <http://about-insure.ru/index.php/prensa-o-strakhovanii/234-kompaniya-innovatsionnye-strakhovyye-resheniya-ne-tratitsya-na-marketing>

С. Т. Курманбаева

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Государственное регулирование является необходимым условием существования и развития любого государства на современном этапе. Одним из наиболее действенных механизмов государственного регулирования экономики являются налоги. Эффективность налоговой системы находится в прямой зависимости от соответствия порядка налогообложения фактическим реалиями экономической ситуации в стране [1–3].

Система налогообложения в Казахстане за последние годы прошла очень длинный путь, многое было сделано для ее развития и совершенствования. Однако действующая система налогообложения еще далека от совершенства и требует дальнейших корректировок. Это относится и к налогообложению такого типа финансовых учреждений, как коммерческие банки.

В современной экономике банки занимают особое место. Они выполняют функцию посредника в кредите между денежными и функционирующими предприятиями, посредника в платежах, способствуют упорядочиванию и рационализации денежного оборота. Кризисные явления в банковской сфере представляют особую опасность для экономики в силу того, что они задевают не только сами банки, но и их клиентов. Необходимо также учитывать, что важнейшим условием экономического роста являются инвестиции в реальный сектор, что также невозможно без развитой банковской системы.

Очевидно, что обеспечение надежности функционирования кредитных организаций, их способность гарантировать своевременность и быстроту платежей, расширение кредитования реального сектора экономики и развитие рынка ценных бумаг превращают вопрос о совершенствовании порядка налогообложения банков в один из наиболее актуальных теоретических и практических вопросов становления и развития экономики Казахстана.

В процессе исследования проблем налогообложения коммерческих банков возникла необходимость провести сравнительный анализ налогообложения коммерческих банков в Казахстане и в промышленно развитых странах мира. Это связано с тем, что в странах с развитой рыночной экономикой так же, как и в Казахстане, выделены специфические особенности формирования налогооблагаемой базы, имеется практика предоставления особых налоговых льгот ряду специальных финансовых институтов, в том числе и коммерческим банкам.

Необходимость данных мер связана, с одной стороны, с принципиальными особенностями функционирования коммерческих банков, которые обусловлены спецификой их деятельности, что требует особых подходов к их налогообложению, а с другой стороны, с той ролью, которую играет банковская система в экономике страны.

В условиях финансовой нестабильности к банкам предъявляются особые требования. Надежная устойчивая работа кредитных организаций является необходимым условием осуществления расчетов между предприятиями и предприятий с бюджетом.

Таким образом, возникает необходимость сформировать такую систему налогообложения банков, которая стимулировала бы банки к увеличению доли кредитов, выдаваемых реальному сектору экономики, к росту вложений в ценные бумаги предприятий, что в конечном счете приведет к росту доходов кредитных организаций и через налоги положительно скажется на доходах бюджетов различных уровней. Этих целей возможно достичь в случае максимального учета для целей налогообложения расходов банков, связанных с получением данных доходов.

Необходимо отметить, что по отношению к государству банки выполняют двойную роль. Они являются плательщиками большинства налогов и на общих основаниях производят платежи в бюджеты всех уровней. И одновременно они служат посредниками между другими налогоплательщиками и государством в части проведения налоговых платежей.

С другой стороны, именно в силу занимаемой банками роли они считаются структурами, наиболее активно и успешно уклоняющимися от уплаты налогов. Причем, кроме минимизации собственных налоговых платежей, они оказывают клиентам услуги по снижению их расходов на уплату налогов. В качестве примера можно привести практически массовое уклонение от уплаты налога на покупку иностранной валюты, участие в схемах по обналичиванию денежных средств, услуги в реализации различных зарплатных проектов и предоставлении различных вексельных схем, позволяющих клиентам либо уменьшить налоговые платежи, либо их отсрочить, и прочие аналогичные услуги.

В процессе совершенствования системы налогообложения банковской деятельности должны одновременно решаться вопросы не только стимулирования кредитных организаций к росту вложений в реальный сектор экономики, повышения стабильности их деятельности, но и ограничения банков в их возможностях по уклонению от уплаты налогов.

В связи с отмеченными выше причинами возрастает роль налогового регулирования как средства, позволяющего, с одной стороны, проводить меры по стимулированию развития приоритетных направлений финансовых операций банков с точки зрения проводимой государственной политики, а с другой — сделать определенные банковские операции неэффективными или труднореализуемыми.

Необходимость проработки второго направления привела к тому, что современное российское законодательство приобрело многие черты, обусловленные спецификой функционирования российской экономики, потребностью в закрытии налоговых лазеек, позволяющих банкам уклоняться от уплаты налогов.

В экономической литературе понятие «банк» определяют следующим образом: банки — это финансовые учреждения, аккумулирующие временно свободные денежные средства и предоставляющие их за определенную плату (процент) в виде ссуд (кредитов) во временное пользование субъектам хозяйственной деятельности на принципах возвратности, срочности и обеспеченности (под определенные материальные ценности, векселя, ценные бумаги и др.). Банки также осуществляют денежно-расчетное обслуживание коммерческих и некоммерческих организаций.

Банки являются самостоятельными хозяйствующими субъектами, осуществляющими ограниченный перечень установленных государством операций. Согласно закону «О банках и банковской деятельности» кредитная организация не отвечает по обязательствам государства. Государство не отвечает по долгам кредитной организации, за исключением случаев, когда государство само приняло на себя такие обязательства. Органы законодательной и исполнительной власти и органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность кредитных организаций, за исключением случаев, установленных законами.

Таким образом, можно сказать, что банки занимают особое место в экономике страны — они являются финансовыми посредниками, что автоматически приводит к необходимости особого отношения к ним со стороны государства. Нестабильность в банковской сфере представляет особую опасность для экономики.

В случае банкротства производственного предприятия пострадают только работники самого предприятия, его владельцы, фирмы, с которыми предприятие заключало договора (поставщики и покупатели), а так-

же банки, выдавшие ему кредиты. Банкротство банка влечет за собой следующие негативные последствия:

- в орбиту банкротства вовлекаются многочисленные клиенты банка;
- особенно это касается банков, в структуре пассивов которых большую долю составляют частные вкладчики;
- кризис в банковской системе ведет к росту социальной нестабильности;
- возникают проблемы при погашении выданных кредитов;
- останавливаются расчеты между предприятиями, осуществлявшиеся через данный банк;
- задерживаются налоговые платежи предприятий;
- возникают сложности с реализацией кредитных орудий обращения (например, чеков, векселей), выпущенных банком.

В связи с этим большое значение приобретает государственное регулирование деятельности кредитных организаций, которое реализуется посредством следующих механизмов:

- лицензирование и регистрация деятельности коммерческих банков;
- регулирование учетной политики коммерческих банков;
- установление определенных экономических нормативов (политика обязательных резервов, кредитная и депозитная политика, минимальный размер уставного капитала);
- денежно-кредитная политика (валютная политика, установление процентных ставок);
- бюджетная политика (в том числе налоговая политика).

Данный механизм государственного регулирования реализуется соответствующими органами законодательной и исполнительной власти.

Исходя из функций коммерческих банков можно определить и цели, к достижению которых должно стремиться государство, используя имеющиеся в его распоряжении механизмы. Основными целями государственного регулирования банковской деятельности являются: поддержание стабильности банковской системы страны (как основа для исполнения банком функции посредничества в кредите и в платежах, для обеспечения возможности исполнения банком обязательств по привлекаемым свободным капиталам и ресурсам); рост инвестиций банков в реальный сектор экономики.

Достижение этих целей возможно только через использование всех имеющихся в распоряжении государства механизмов регулирования. Необходимо сразу отметить, что налоги хотя и являются важным инструментом государственного регулирования, но не самым главным. Те рычаги, которые находятся в распоряжении, например Банка России, являются более действенными в силу их целевого характера.

Одной из важнейших целей государства, несомненно, является поддержание стабильности банковской системы. Под устойчивостью (стабильностью) отдельного взятого банка понимается его способность исполнять свои обязательства, т. е. платежеспособность, ликвидность банка.

Под ликвидностью баланса коммерческого банка понимают способность покрыть текущие обязательства по пассиву без значительных финансовых потерь за счет быстрой реализации средств по активу. Это, в свою очередь, определяется двумя факторами: скоростью, с которой активы можно перевести в наличность; оборачиваемостью — степенью сохранения реальной стоимости активов при их вынужденном обращении в наличность. Способность банка своевременно выполнять свои обязательства во многом определяется ликвидностью его баланса. Ликвидность баланса — понятие более сложное, чем ликвидность активов. Оно определяется рядом факторов:

- сбалансированностью активов и пассивов по срокам размещения и привлечения;
- структурой его активов (чем больше доля ликвидных средств в общей сумме активов, тем выше ликвидность);
- степенью риска, присущего отдельным активным операциям (чем больше доля высокорисковых активов в балансе банка, тем ниже его ликвидность);
- структурой пассивов (традиционно повышение удельного веса вкладов до востребования и понижение доли срочных вкладов снижает ликвидность баланса).

Поддержание ликвидности банковской системы является одной из важнейших задач, стоящих перед государством, так как от ликвидности банковского сектора экономики зависит от того, насколько точно, быстро, с соблюдением установленных договорами сроков юридические лица и граждане смогут рассчитываться по собственным обязательствам. Важным показателем, характеризующим устойчивость коммерческого банка, его способность рассчитываться по обязательствам, является размер собственного капитала. Являясь основным органом государственного регулирования банковской системы, Национальный Банк устанавливает требования:

- минимального размера уставного капитала банка, необходимого для создания кредитной организации;
- минимального размера собственных средств (капитала) банка, ходатайствующего о получении Генеральной лицензии на осуществление банковских операций;
- норматива достаточности капитала. Для примера: в крупнейших западных банках отношение между капиталом и активами банка изменяется в пределах от 3,25% в DeutscheBank до 7,16% в Citicorp.

Впрочем, вопрос об эффективности регулирования, осуществляемого Национальным Банком, не столь однозначен: в силу того, что указанные нормативы определяются только на отчетные даты. Большинство банков, нарушая нормативы между этими датами, с успехом осуществляют операции, позволяющие им соблюдать требования Национального Банка в части исполнения данных нормативов на конкретные даты.

Налоги в силу их экономической сущности не могут носить столь адресный характер, как инструменты регулирования, применяемые Банком России. Однако расходы по уплате налогов влияют как на ликвидность коммерческого банка, так и на размер собственных средств (в силу того, что налоги, как и любые расходы, приводят к уменьшению балансовой прибыли, а значит и размера капитала банка).

Таким образом, снижая налоговое бремя на банковскую систему, государство способствует повышению ее стабильности.

Кроме налогового регулирования деятельности собственно коммерческих банков на стабильное функционирование банковской системы большое влияние оказывает и порядок налогообложения предприятий и населения. В качестве налоговых мер, стимулирующих рост банковского сектора страны, можно привести следующие:

- снижение подоходного и косвенных налогов. Это приводит к увеличению сбережений, вкладываемых в банки, в результате чего растет капитальная база банков и объем инвестиций;
- уменьшение облагаемой базы по налогу на прибыль (в том числе через увеличение норм амортизационных отчислений) — в результате высвобождаются средства, которые могут либо аккумулироваться на счетах в банке для последующей покупки основных средств, либо расходоваться на осуществление капитальных вложений с использованием лизинговых соглашений с банком;
- предоставление права предприятиям списывать на себестоимость проценты по любым банковским ссудам, независимо от того, используются они на пополнение оборотных средств или расширение и развитие предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ахметжанова Г., Маханов Н. Основные направления развития банковской системы Казахстана // Транзитная экономика. — 2012. — № 1.
2. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / под ред. О. Н. Афанасьева, О. И. Лаврушина. — М., 2010.
3. Конакбаев А. Г. Банковское дело : учебное пособие. — Караганда, 2007.

С. Т. Курманбаева

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Особенностью оценки эффективности инвестиций, вкладываемых в проекты в условиях рыночной экономики, является большая степень неопределенности и непостоянства применительно к перспективным результатам из-за частых и достаточно быстрых изменений в целях, стоимости, технологии и конкуренции [1–6].

В нынешних условиях дополнительным переменным фактором, влияющим на конечный результат, является инфляция, обусловившая непрерывное изменение процентных ставок, обменного курса национальной валюты, изменение спроса, неустойчивость законодательства и др.

Большие колебания в экономической ситуации ведут к повышенному риску долгосрочного планирования, поэтому в западной экономике при оценке эффективности вложений большое значение придается краткосрочным, но определенным возможностям.

Вторая особенность оценки эффективности инвестиций в методиках страна с рыночной экономикой. Это обязательный учет фактора времени путем дисконтирования затрат и выгод.

Третья особенность — повышенная роль процентной ставки. В условиях социалистической экономики в оценке эффективности капиталовложений предпочтение отдавалось методам, не учитывающим процентную ставку либо рекомендующим пониженный норматив, что обеспечивало преимущество долгосрочным проектам в тяжелой промышленности.

Применение для дисконтирования не индивидуальной нормы доходности, а фиксированного норматива эффективности капиталовложений не было связано с интересами отдельных инвесторов. Недостаточно точная оценка эффективности инвестиций приводила к тому, что для реализации принимались неэффективные долгосрочные проекты, возникали ситуации дефицита и нехваток, увеличивалось незавершенное строительство, происходило омертвление вложенных средств. Методы анализа, используемые в странах с рыночной экономикой, основываются на предположении, что удачные инвестиционные решения ведут к улучшению качества жизни и экономическому росту.

Следовательно, цель анализа эффективности инвестиций состоит в максимизации общественного или частного благосостояния с учетом

ряда ограничений. Каждое инвестиционное решение целесообразно оценивать с двух точек зрения: финансовый анализ — для оценки выгод конкретного инвестора, экономический анализ — для определения эффективности инвестиций для общества. Если в ходе финансового анализа все затраты и выгоды определяются в рыночных ценах, инвестиции распределяются на весь срок службы проекта или срок займа и используется частная ставка дисконтирования, то задачей экономического анализа является максимизация выигрыша в общественном благосостоянии при условии достижения ряда социальных целей.

В теории и практике наиболее часто применяются пять основных методов, которые можно объединить в две группы:

1. Методы, основанные на применении концепции дисконтирования:
 - метод определения чистой текущей стоимости;
 - метод расчета внутренней нормы окупаемости;
 - метод расчета рентабельности инвестиций.
2. Методы, основанные на учетных оценках:
 - метод расчета периода окупаемости инвестиций;
 - метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (ReturnonInvestment — ROI).

Одним из основных методов экономической оценки инвестиционных проектов является метод определения чистой текущей стоимости (NPV), на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта. Этот метод исходит из двух предпосылок:

- любая фирма стремится к максимизации своей ценности;
- одновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Так как приток денежных средств распределен во времени, его дисконтирование производится по процентной ставке « i ». Очевидно, что при $NPV > 0$ проект следует принять, при $NPV < 0$ проект должен быть отвергнут. При выборе альтернативных проектов предпочтение следует отдавать проекту с более высокой чистой текущей стоимостью.

Данный метод анализа эффективности инвестиций позволяет определить выгоды и издержки в каждый год проекта по мере их образования. Преимущество отражения издержек и выгод за весь жизненный цикл проекта состоит в учете прогнозируемых изменений цен, риска или неопределенности. Поэтому определение чистой текущей стоимости в условиях рыночных отношений является наиболее распространенным и точным инструментом анализа эффективности инвестиций.

Наиболее часто применяемым показателем оценки эффективности вложений, особенно среди частных зарубежных инвесторов, является показатель «внутренней нормы окупаемости» (IRR). Этот показатель соизмерим с существующими рыночными ставками для капиталовложений,

так как реализация любого инвестиционного проекта требует привлечения финансовых ресурсов, за которые необходимо платить. Поэтому большинство инвесторов именно по нему определяют степень доходности вкладываемых средств.

Основной недостаток данного метода состоит в том, что он не учитывает весь период функционирования инвестиций: рассматривается только период покрытия расходов в целом. Поэтому показатель срока окупаемости можно рекомендовать использовать лишь в виде ограничения при принятии решений. Кроме того, согласно этому показателю преимущество получают не те инвестиционные проекты, которые дают наибольший эффект, а те, которые окупятся в кратчайший срок.

Поскольку для общества важна не столько скорость возмещения инвестиций, сколько другие выгоды, то в зарубежной практике этот показатель используется только для финансового анализа.

В акционерных обществах, получивших широкое распространение в Казахстане, этот показатель ориентирует менеджеров на те инвестиционные проекты, которые прямо связаны с уровнем бухгалтерского дохода, интересующего акционеров в первую очередь. Методики, предлагаемые зарубежными экономистами, отличаются максимальным учетом всех факторов и условий, воздействующих на эффективность инвестиций, к числу которых относится и валютный фактор. Особенно важен его учет в Казахстане, где многие инвестиции осуществляются в иностранной валюте (например, в долларах США).

Национальные курсы валют часто завышают или занижают ценность внутренней валюты, что приводит к ценовому искажению капитала в иностранной валюте. Поэтому ценность вложений в иностранной валюте целесообразно определять, скорректировав общие инвестиции на удельный вес импорта и валютный курс.

По мнению большинства зарубежных экономистов, наиболее достоверная оценка эффективности инвестиций достигается с помощью показателей NPV, IRR и PI. Причем практика использования различных методов показала, что и для частных инвесторов, и для государства наиболее обобщающим критерием является чистая текущая стоимость, а показатель внутренней нормы прибыли предпочтительнее и точнее, чем срок окупаемости.

В целом мы можем констатировать, что разные показатели с разных сторон характеризуют целесообразность инвестиционных проектов, и ни одной из характеристик не следует пренебрегать, так как каждая из них несет свой объем информации, и только все они в совокупности могут дать реальное представление о приемлемости инвестиционного проекта. При использовании рассмотренных нами выше методических

приемов следует также иметь в виду, что в условиях Казахстана будущие выгоды проекта связаны с риском. Особенно это касается крупномасштабных инвестиционных проектов, имеющих длительный временной горизонт.

Поэтому при определении эффективности инвестиций необходимо учитывать степень риска, используя методы, применяемые в странах с развитой рыночной экономикой. Например, в Великобритании официально рекомендуемая ставка дисконтирования в 5% увеличивается еще на 2% при наличии неопределенности в получении дохода.

Таким образом, в экономике формируются многочисленные разновидности инноваций, образующих ложную систему, структура которой многомерна в пространстве и во времени, статике и движении, в фазах воспроизводства и т. д. Важным методологическим критерием их классификации является персонификация экономических отношений и определение субъективности инноваций, т. е. выявление их управляющего воздействия, влияние на ход инвестиционного процесса, на повышение благосостояния населения и т. д. В этом плане создается возможность построения основанной на принципах таксономии классификации. Действительно, развитие инвестиционной деятельности неразрывно связано с циклическим развитием технологий, так как это создает объективную основу использования высоких технологий в коммерческо-производственной деятельности. Но необходимо отметить, что инновационная деятельность выходит за рамки развития техники и научно-технического прогресса в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Богокин А. Л. Стратегическое планирование и нововведения в корпорациях // Формирование стратегии и выбор приоритетов в научно-техническом развитии США. — Вып. 8. — 1988.
2. Соколов Д. В., Титов А. Б., Шабанов М. М. Предпосылки анализа и формирование инновационной политики. — СПб., 1997.
3. Новый экономический и юридический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. — М., 2003.
4. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. — М., 1992.
5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. — СПб., 2002. (Учебники для вузов).
6. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика : учебное пособие : пер. с англ. — 16-е изд. — М., 2000.

Р. А. Курсаков

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Одним из важнейших стратегических факторов устойчивого экономического развития и достижения нормального уровня жизнеобеспечения населения является формирование цивилизованного современного предпринимательства в экономическом пространстве Казахстана, во всех сферах и отраслях производства, на каждом предприятии и в их объединениях [1–3].

В экономике республики происходят качественные изменения организации структуры управления производством. В первые годы экономических реформ был нанесен мощный удар по функциям государства в качестве собственника и субъекта планово-центрального управления. Именно поэтому представляется наиболее важным сейчас определить сущность тех проблем, которые стоят перед экономикой, установить причины их возникновения и, поставив «диагноз», назначить «лечение».

Развитие предпринимательства в Республике Казахстан (РК) сталкивается с различными проблемами, которые характерны для свободных рыночных отношений. Одной из таких проблем является злоупотребление правом осуществления свободной конкуренции.

Участниками предпринимательской деятельности, т. е. лицами, пользующимися правом на осуществление предпринимательской деятельности в Республике Казахстан, могут быть как юридические лица РК, так и юридические лица других государств.

Предпринимательской деятельностью также могут заниматься и физические лица, как граждане Республики Казахстан, иностранные граждане, а также лица без гражданства. Исключением из этого правила являются иностранцы и граждане Республики Казахстан, ограниченные в правоспособности в установленном законом Республики Казахстан порядке или законодательными актами тех государств, гражданами которых они являются.

И если нынешняя ситуация в строительстве и финансовой сфере имеет краеугольное значение лишь для определенной части казахстанских граждан, то для большинства казахстанцев более важен вопрос о питании, одежде и насущных повседневных услугах, наличие которых на рынке обеспечивают отнюдь не банки и строительные корпорации, а предприятия малого и среднего бизнеса.

В развитых странах мира малый и средний бизнес (МСБ) давно называют мотором экономики. В бюджетах этих стран львиная доля приходится на поступления именно от предприятий МСБ. И понятно, что правительства данных стран всячески стараются поддерживать и развивать такие предприятия.

Роль малого бизнеса в экономике РК остается по-прежнему незначительной. Несмотря на то, что государственные чиновники любого уровня довольно часто рассуждают о поддержке малого и среднего бизнеса, действия правительства, по нашему мнению, говорят об обратном.

Создание на бюджетные деньги социально-предпринимательских корпораций в регионах направлено на подавление развития самостоятельного малого и среднего бизнеса, и поддержку только тех, которые войдут в СПК. Следовательно, правительство и местные органы власти сами хотят «рулить» бизнесом. На самом деле от государства требуется только формирование стратегии, правового поля и современной инфраструктуры для бизнеса, решение вопросов налогообложения, доступности кредитных ресурсов, контроль за соблюдением трудового и экологического законодательства, т. е. все то, что можно назвать бизнес-средой.

Экономисты считают, да и практика показывает, что чрезмерная зарегулированность препятствует развитию малого и среднего бизнеса, роль государства должна заключаться в поощрении конкуренции, а не вмешательстве в конкурентную среду в виде одного из игроков. Главное, что может сделать правительство, — это создать наиболее благоприятную бизнес-среду; устранить коррупцию, так как она является главным препятствием для развития конкурентной среды. Ожидать, что бизнес-среда может улучшиться, если растет уровень коррупции, утопия.

Государство, обеспечивая право частного предпринимателя осуществлять свою деятельность свободно и в полном объеме, предусматривает следующие гарантии:

- осуществление предпринимательской деятельности возможно без получения чьих-либо разрешений. Исключение составляют те виды деятельности, для осуществления которых необходимы специальные государственные разрешения (лицензии);
- порядок регистрации индивидуальных предпринимателей является явочным и осуществляется в одном регистрирующем органе;
- государство в законодательном порядке ограничивает количество проверок деятельности частных предпринимателей;
- в случае нарушения прав и законных интересов индивидуальных предпринимателей последние имеют право обратиться в суд с жалобой на незаконные действия государственных органов и должностных лиц;

- основанием для принудительного прекращения индивидуальной предпринимательской деятельности является только решение суда, вынесенное в установленном законом порядке;
- частное предпринимательство может осуществляться во всех сферах общественной жизни. Исключения составляют только те виды деятельности, которые прямо запрещены законом;
- в случае воспрепятствования предпринимательской деятельности виновный согласно закону должен понести наказание.

Этот перечень гарантий не может быть признан исчерпывающим, и поскольку нормы гражданского права отличаются диспозитивностью, может быть дополнен.

Предпринимательская деятельность в Республике Казахстан осуществляется при полной государственной поддержке. Так, осознавая тот факт, что именно малое предпринимательство является основным формирующим фактором рыночной экономики, поскольку способствует культивированию и распространению предприимчивости, привлекает к себе много деловых людей, открывая тем самым широкий простор для тех, кто склонен к предпринимательской деятельности, государство осуществляет всестороннюю поддержку частного предпринимательства, руководствуясь при этом следующими принципами:

- приоритет развития малого предпринимательства перед всеми другими видами предпринимательской деятельности;
- комплексная государственная поддержка малого предпринимательства;
- доступность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и осуществляемых мер для всех субъектов малого предпринимательства;
- международное сотрудничество в области поддержки и развития малого предпринимательства.

Таким образом, предпринимательская деятельность в Республике Казахстан основана на следующих принципах:

- 1) свобода предпринимательской деятельности;
- 2) государственная защита предпринимательской деятельности;
- 3) всесторонняя государственная поддержка предпринимательской деятельности.

Каждый потенциальный предприниматель, желающий начать свой бизнес, неизменно сталкивается с вопросами законодательства, регулирующими виды и формы предпринимательской деятельности, порядок их регистрации в государственных органах и вопросами налогообложения. Законодательство по данным вопросам достаточно объемно, но су-

ществуют основные принципы, по которым предприниматель может сделать свой выбор.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей.

Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Объективные трудности связаны с общим кризисным состоянием экономики и недостатком финансовых ресурсов для придания сильнейшего импульса широкомасштабному развитию предпринимательства.

Способы преодоления трудностей и барьеров на пути предпринимательства.

1. Финансовые: отсутствие основного капитала (служебных и производственных помещений, машин, оборудования, земли и др.), отсутствие или недостаток оборотных средств.

2. Институциональные: отсутствие или недостаточное развитие института предпринимательства, неразвитая рыночная инфраструктура.

3. Образовательные: недостаток систематических знаний, навыков и опыта организации и управления бизнесом в рыночных условиях.

4. Государственные: бюрократизм, волокита, коррупция, вымогательство.

5. Информационные: слабый уровень отражения проблем предпринимательства и распространения положительного опыта с СМИ, слабая информированность предпринимателей и общества, экономическая, правовая и налоговая культура.

В нашей стране роль предпринимательства постоянно и неуклонно возрастает. Предпринимательство призвано решить следующие важные проблемы в сегодняшней экономике:

- значительно и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья;
- создать условия для трудоустройства рабочей силы, высвобождающейся на крупных предприятиях;
- ускорить научно-технический прогресс;
- составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу и многие другие.

В настоящее время многое говорится о возрождении казахстанского предпринимательства. Однако если быть точным, то, что сегодня происходит в социально-экономической жизни Казахстана, есть попытка вторич-

ного возрождения предпринимательства в нашей стране. Основа для становления и развития предпринимательства была заложена еще в ходе реализации государственных программ развития и поддержки предпринимательства начиная с 1992 г.

Сегодня предпринимательская деятельность в Казахстане бурно развивается, основываясь на государственной поддержке ее роста.

Таким образом, государство, уделяя большое внимание развитию предпринимательства, для развития экономики в целом с целью защиты и поддержки субъектов предпринимательства устанавливает законодательным путем определенные льготы для них.

Немало проблем возникает в практике применения законодательства о юридических лицах. Так, при перерегистрации юридического лица непредставление сведений в органы Министерства юстиции в месячный срок влечет за собой изъятие дохода, полученного от деятельности без перерегистрации.

В сегодняшнем Казахстане предпринимательство — уже свершившийся факт, конечно, оно претерпевает много трудностей, но на настоящий момент государство всеми силами старается поддержать его развитие. Президентом Республики Казахстан было принято распоряжение «О дополнительных мерах по защите прав граждан и юридических лиц на свободу предпринимательской деятельности». Принять этот закон было необходимо уже очень давно. Незаконные придирки со стороны проверяющих с использованием служебного положения — это факт, который питает коррупцию. Государство осуществляет поддержку следующим образом:

- создание льготных условий использования субъектами предпринимательства государственных финансовых, статистических, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка государственной регистрации субъектов предпринимательства, лицензирование их деятельности, сертификация их продукции;
- устранение правового режима благоприятствования для субъектов предпринимательства, включающего в себя льготный режим налогообложения, уплаты таможенных пошлин;
- создание системы привлечения и использования инвестиций, включая иностранные, для поддержки и развития предпринимательства;
- принятие специальных программ кредитования субъектов предпринимательства с определением финансовых источников;
- предоставление преференций субъектам предпринимательства при размещении государственных закупок на производство продукции, выполнение работ, услуг;

- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства, включая развитие их торговых, научно-технических, производственных и иных связей с зарубежными партнерами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для субъектов предпринимательства.

Решение важнейших проблем, обеспечивающих развитие предпринимательства, заложено в Государственной программе развития и поддержки предпринимательской деятельности, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан № 597 от 7 мая 2001 г. Одним из приоритетов, обозначенных в Указе Президента Республики Казахстан «О мерах по реализации стратегии развития Казахстана до 2030 года», является развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства в стране.

Развитие предпринимательства сталкивается со множеством проблем, в частности, это и информационные проблемы, и финансовые, и институциональные, и образовательные, и государственные (бюрократизм, коррупция), все эти проблемы решаемы, и я думаю, что в скором будущем наша страна справится с поставленными перед ней задачами при решении этих проблем.

Именно за счет этих решений и будет развиваться экономика Казахстана в целом.

Будущее Казахстана за всеми нами и во многом будет определяться нашей способностью выработать эффективную концепцию. Но будущее Казахстана и за предпринимателями. Поэтому требуется профессиональный подход каждого, кто решил заняться этой формой экономической деятельности, к исполнению своих предпринимательских функций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мамыров Н. К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория, опыт, проблемы). — Алматы, 2008.
2. Кошанов А. К., Мухамеджанов Б. Г., Бектемисова С. Т. Формирование частного предпринимательства в условиях перехода к рынку (на примере Республики Казахстан). — Алматы, 2010.
3. Казахстан-2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев : Послание Президента страны народу Казахстана. — Алматы, 2011.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Абдикаримова Т., Абдикаримова М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ	4
Абжанова А. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ	8
Аимкулов Р. А. ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПРАКТИКА ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ	11
Айткожин Ш., Голымова А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН (на примере Восточно-Казахстанской области)	15
Алимханова Р. К. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	20
Атабаев Ж. Т. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА	22
Атахан О. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСВОЕНИЯ ИННОВАЦИЙ.....	26
Аторин В. В. ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ВНУТРИРОССИЙСКИЙ РОЗНИЧНЫЙ РЫНОК НЕФТЕПРОДУКТОВ.....	30
Ахметжанова А. М. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	33
Баженова Т. В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	36

Байдаирова К. Б. МЕХАНИЗМЫ И МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ.....	40
Башева Е. А. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ.....	46
Бельчекова Э. С. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА НА ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ	50
Блудова Н. А., Еремин М. А. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ....	53
Бобровская Т. В., Турзукова Е. А. БРЕНДИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ.....	57
Борбугулов М. У. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	61
Борисенко Н. А. ТРАНСФОРМАЦИЯ КАТЕГОРИИ «СТОИМОСТЬ» В УСЛОВИЯХ РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	65
Буйко О. В. ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО ТИПА	69
Величко О. В. К ВОПРОСУ О ПРИСОЕДИНЕНИИ КРЫМА К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	72
Вильчинская Н. В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ В СОСТАВЕ РФ.....	76
Галкина М. А. ОЦЕНКА УРОВНЯ СТРАНОВОГО РИСКА	79
Гаськов К. Е. ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК В ТОРГОВО-РОЗНИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	82
Герус И. М. РЫНОК ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ.....	85

Головина А. А., Данильченко Э. С. ВНЕДРЕНИЕ ЭТНИЧЕСКИХ ПРОГРАММ В АНИМАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ.....	89
Горбатенко Е. А., Воронова А. О. ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АЛТАЙСКИЙ КРАЙ.....	93
Горелова И. БАЗОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА РОСТА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА БАРНАУЛА.....	97
Горяинова Е. О. ОПТИМИЗАЦИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	101
Гражданкина О. А., Арвеладзе М. А., Гражданкин Н. В. ПЕРЕХОД НА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ	106
Григорьев В. В., Нежданова Е. А., Свалова Ю. А. К ВОПРОСУ О ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	109
Губская А. В. ПРОБЛЕМЫ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ	111
Денисова А. А., Золотухина Ю. В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ	114
Денисова А. Ю. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ ..	117
Дубина И. Н., Коткова Ю. А. РАЗРАБОТКА ДЕЛОВОЙ ИГРЫ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕССОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК.....	121
Дьякова Е. В. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (на примере Алтайского края).....	125

Дюсембаева Ж. А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА.....	130
Евсиков С. С. МАЛЫЙ БИЗНЕС И БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ....	133
Жанибеков А. МОТИВАЦИЯ ТРУДА БАНКОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ	135
Жапарова А. А. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ.....	139
Жданова Е. В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	142
Завиралова А. Д., Кузнецова Д. С. ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	145
Залян Е. Г. ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	149
Иванова А. В., Смехнова С. Е. СОВРЕМЕННАЯ ГЕОПОЛИТИКА И ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ.....	152
Исабекова М. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ — БУДУЩЕЕ СОВРЕМЕННОГО МИРА.....	154
Казезова М. К., Сагындыкова Р. Е. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	158
Казитова Э. И. ДИНАМИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ: ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ	162
Кайдарова С. Е., Садуева А. О., Аманбаева Б. А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	167

Калашникова Е. С. ПРИЧИНЫ УБЫТОЧНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ЕКАТЕРИНБУРГА НА ПРИМЕРЕ МУП «МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ АВТОБУСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕКАТЕРИНБУРГА»	171
Калиева Н. С. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	174
Карплюк В. П. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ГОРНО-АЛТАЙСКА	177
Карпова В. А. СОВРЕМЕННАЯ ФОТОГРАФИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	179
Касейнов К. А. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ И ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ	184
Кельчин В. В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТОИМОСТНОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	186
Кириллова А. В. МАЛЫЙ БИЗНЕС И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ	191
Киселёва А. Н., Табакаев И. С. АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ В БАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	194
Коптева Н. В. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ	197
Корабаев Б. С. МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПРОЦЕССА ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	202

Кретинина К. МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	207
Криковцова О. В., Добрыднева Т. С. НЕСТАНДАРТНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В ПРОДВИЖЕНИИ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	210
Курманбаева С. Т. НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	216
Курманбаева С. Т. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.....	222
Курсаков Р. А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	226

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*Материалы Первой Международной
научно-практической конференции*

ВЫПУСК 1

Часть 1

Редактор *Л. И. Базина*

Подготовка оригинал-макета *О. В. Майер*

Издательская лицензия ЛР 020261 от 14.01.1997.

Подписано в печать 14.04.2015.

Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная.

Усл.-печ. л. 13,7. Тираж 100. Заказ 153.

Типография Алтайского государственного университета:
656049, Барнаул, ул. Димитрова, 66