



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

РИНЦ



№ 9(11)

НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

МОСКВА, 2017



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XI международной
научно-практической конференции*

№ 9 (11)
Ноябрь 2017 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2017

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XI междунар. науч.-практ. конф. – № 9 (11). – М.: Изд. «МЦНО», 2017. – 124 с.

ISSN 2541-8408

Сборник входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2017

Оглавление

Экономика	6
1. Бухгалтерский учет, статистика	6
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ ПОЯСНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ Алиева Джанетта Мухарбиевна Дивина Лала Эльдаровна	6
МЕТОДИКА УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ Морозова Анжелика Владимировна	10
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ Саушкина Виктория Владимировна	14
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ Саушкина Виктория Владимировна Бондаренко Елена Константиновна	21
2. Маркетинг	31
АНАЛИЗ ПРОДВИЖЕНИЯ САЙТА С ПОМОЩЬЮ МАРКЕТИНГА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ Абросимова Анна Александровна Новикова Александра Дмитриевна Грешнова Мария Алексеевна	31
3. Менеджмент	36
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ РЖД Качесова Ирина Николаевна Цевелев Владимир Викторович	36
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СФЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТА И ТРЕБОВАНИЯ К КВАЛИФИКАЦИИ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА Колпакова Мария Андреевна	45

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Сидоров Александр Андреевич	50
МОТИВАЦИЯ РАБОТНИКОВ ВО ВРЕМЯ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ Хусаинова Ольга Евгеньевна Комарова Екатерина Алексеевна	54
4. Мировая экономика	60
СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА: ОПЫТ ШВЕЦИИ Друганов Роман Сергеевич	60
ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ АКЦИЗА В РАМКАХ ЕАЭС Якунина Кристина Дмитриевна	69
5. Народонаселение и демография	75
ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: ГРАВИТАЦИОННЫЙ ПОДХОД Кулаков Матвей Павлович Хавинсон Михаил Юрьевич	75
6. Региональная экономика	80
СОСТОЯНИЕ И АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) Кузьмина Раиса Ариановна Афанасьева Лена Вячеславовна	80
7. Стандартизация и управление качеством продукции	87
СОВРЕМЕННОЕ ВОСПРИЯТИЕ КАТЕГОРИИ «УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ» В СФЕРЕ РОССИЙСКОГО СУДОРЕМОНТА Шульгин Юрий Павлович Попов Егор Александрович	87
8. Финансы, денежное обращение и кредит	92
СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК РАСЧЁТА НОРМАТИВА КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ, ЕГО СРАВНЕНИЕ С ПОКАЗАТЕЛЕМ КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ И НОРМАТИВОМ НЗ Неплюев Александр Юрьевич	92

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ Шамагина Екатерина Андреевна Крюкова Анастасия Александровна	99
--	----

9. Экономика и управление народным хозяйством 105

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ КАК ФАКТОР ВОЗНИКНОВЕНИЯ АСИММЕТРИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ Махтибекова Мадина Эльдаровна	105
--	-----

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СИСТЕМЫ “ПЛАТОН” НА ОРГАНИЗАЦИИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ: В ЦЕЛОМ ПО ОТРАСЛИ И В РАЗРЕЗЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА Садыкова Лилия Гайсаевна Осокин Максим Алексеевич	110
---	-----

10. Экономика предпринимательства 118

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ Саркисов Аведик Сергеевич Сайлаонов Тамерлан Ибрагимович	118
---	-----

ЭКОНОМИКА

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ ПОЯСНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Алиева Джанетта Мухарбиевна

*магистрант Адыгейского государственного университета,
РФ, Республика Адыгея, г. Майкоп*

Дивина Лала Эльдаровна

*канд. экон. наук, доцент
Адыгейского государственного университета
РФ, Республика Адыгея, г. Майкоп*

Аннотация. Финансовые результаты деятельности организации находят отражение в формах бухгалтерской отчетности. Начиная с 2011 г. организации обязаны предоставлять дополнительные пояснения, отражающие различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности, которые расшифровывают отчетные данные. Тема аналитической ценности пояснительной информации в бухгалтерской отчетности является весьма актуальной в анализе финансово - хозяйственной деятельности организации. В работе изложены ключевые аспекты и функции пояснительной информации, представленной к формам бухгалтерской отчетности организации. Изучение данной темы поможет автору в написании магистерской работы.

Ключевые слова: бухгалтерская отчётность; финансово-хозяйственная деятельность; пояснительная информация.

Современные тенденции и закономерности развития предприятия на современном рынке товаров и услуг таковы, что больший акцент делается на раскрытии пояснительной информации.

Ценность пояснительной информации состоит в том, что она позволяет охарактеризовать статьи отчета, детализировать отчетные

данные, обеспечить сопоставимость показателей отчетности, повысить аналитическую ценность бухгалтерской отчетности, выделить главные сферы и направления бизнеса.

Основными функциями пояснительной информации являются раскрытие, уточнение и дополнение информации, представленной в основных отчетных формах.

Пояснительная информация должна содержаться в приложении к бухгалтерскому балансу. Они комментируют и интерпретируют отдельные статьи баланса и отчета о финансовых результатах.

Например, информация бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах не дает характеристик качества активов и условий погашения обязательств, что принципиально важно для финансового анализа.

Отсутствие информации о причинах изменения собственного капитала ведет к неадекватной оценке финансовой устойчивости организации и др.

Рассмотрим, чем обусловлена необходимость раскрытия информации отдельных аспектов для целей анализа бухгалтерской отчетности.

Применение данного вида информации в оформлении отчетности позволит провести:

- раскрытие фактов изменения учетной политики;
- раскрытие выявленных в отчетном периоде ошибок в учете, допущенных в более ранние периоды;
- раскрытие информации о сегментах бизнеса;
- объяснение тенденций изменения основных финансовых показателей;
- раскрытие событий, имевших место после отчетной даты, но до даты предоставления отчета.

Таким образом, одним из пунктов выделено раскрытие выявленных ошибок, которые приводят к искажению реального финансового состояния организации.

Например, в состав активов может быть включена нереальная для взыскания дебиторская задолженность. Такая ошибка должна быть описана и оценена количественно в пояснениях, с тем, чтобы отчетность могла быть использована для принятия заинтересованными пользователями экономических решений.

Кроме того, должно быть указано, каким образом исправлена ошибка. И совсем не обязательно исправлять свои финансовые отчеты.

Раскрытие информации о сегментах бизнеса предприятия необходимо для минимизации предпринимательских рисков и обеспе-

чения финансовой устойчивости в условиях меняющейся конъюнктуры рынка.

Объединение в одних статьях бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах информации, характеризующей отдельные сегментные направления бизнеса, не дает внешним пользователям отчетности возможности оценить риски развития каждого из них и, следовательно, предприятия в целом. Именно поэтому в международной и российской практике учета предусмотрены требования по операционным и географическим сегментам [4].

Может иметь место неоднозначная оценка тенденций отдельных аспектов деятельности с общей оценкой результативных показателей. Так, при условии сложившейся тенденции роста дебиторской задолженности, в балансе может расцениваться как снижение деловой активности. Это может быть вызвано ужесточением политики расчетов с покупателями и заказчиками. незнание такого факта может повлечь за собой ошибочные выводы.

Известно, что уменьшение величины дебиторской задолженности влечет за собой снижение коэффициента ликвидности, а это интерпретируется со снижением платежеспособности [4].

Перечень дополнительных показателей закреплен в п. 27 ПБУ 4/99, утвержденным приказом Минфина России от 6 июля 1999г. № 43н. В него включена информация о движении отдельных видов нематериальных активов, основных средств, отдельных видов дебиторской и кредиторской задолженностей; об изменениях в капитале (уставном, резервном, добавочном и др.); о количестве акций, выпущенных акционерным обществом, полностью оплаченных, не оплаченных или оплаченных частично; номинальной стоимости акций, находящихся в собственности акционерного общества, и многое другое.

Пояснения разрешено оформлять как в табличном, так и в текстовом виде. Табличная форма предназначена для количественных данных, а в текстовой форме отражается информация описательного характера [1].

Например, изменения в учете, способы начисления амортизации и прочее. Все пояснения должны нумероваться для того, чтобы данный номер был проставлен в колонке конкретной формы отчета (бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах), чтобы связать информацию отчетности с пояснительной информацией.

Детализация пояснений в каждой организации зависит от конкретной ситуации. Поэтому, их перечень не регламентирован законодательно, несмотря на то, что пример оформления пояснений в табличной форме

отражен в Приложении 3 к приказу Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н.

В пояснениях по ряду показателей (нематериальным активам, основным средствам, запасам, дебиторской задолженности) информация об остатках на начало и конец отчетного периода предоставляется развернуто: отдельно отражены первоначальная стоимость (себестоимость, договорная стоимость) и накопленная амортизация, убытки от обесценения (накопленная корректировка, величина резерва под снижение стоимости, величина резерва по сомнительным долгам).

Изменения показателей приводятся в разрезе причин, их обусловивших. Кроме того, в пояснениях по всем показателям отражается сравнительная информация за предыдущий период.

Представление пояснений в упорядоченном виде с обязательным указанием перекрестной ссылки на соответствующие статьи бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств соответствует международной практике, позволит пользователям финансовой отчетности лучше ориентироваться в ней, оперативно находить информацию, необходимую для углубленного анализа.

Организация может выбрать рекомендованный вариант (в Приложении к приказу № 66н) или разработать свою форму, но с обязательным условием, чтобы в Пояснениях была раскрыта вся существенная информация для заинтересованных пользователей.

Сведения дополнительной информации бухгалтерской отчетности должны быть раскрыты для достижения целей, соответствующих интересам конкретных групп пользователей.

Необходимость обоснования отклонений в учетной информации от действующих отчетных форм обусловлена необходимостью раскрытия информации, которая отсутствует в бухгалтерской отчетности.

Таким образом, сущность и ценность пояснительной информации заключается в том, что она позволяет характеризовать статьи бухгалтерского отчета.

Раскрытие информации о сегментах бизнеса в пояснительной информации необходимо для ограничения предпринимательского риска и обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта в условиях меняющейся конъюнктуры рынка.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06.07.99 г. №43н (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2016.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: Приказ Минфина РФ от 29.07.98 г. №34н (в ред. от 24.12.10 г.) // СПС КонсультантПлюс. — Москва, 2016.
3. Дивина Л.Э. Отражение финансового результата в бухгалтерской отчетности / Л.Э. Дивина, Д.М. Алиева // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: сб. ст. II Международной научно-практической конференции «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления». – № 7(51). М., Изд. «Интернаука», 2016. – С. 71-75.
4. Чеглакова С.Г. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2016. 288 с.

МЕТОДИКА УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Морозова Анжелика Владимировна
магистр, НИУ БелГУ, Институт экономики,
РФ, г. Белгород

METHODOLOGY OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS

Anzhelika Morozova
master, Institute of Economics,
Belgorod National Research University,
Russia, Belgorod

Аннотация. В данной статье рассмотрен анализ финансовых результатов предприятия, а так же их информационная база. Представлена сущность методов анализа финансовых результатов, а также их краткая характеристика.

Abstract. In this article the analysis of financial results of the enterprise, as well as their information base, is considered. The essence of methods for analyzing financial results is presented, as well as their brief characteristics.

Ключевые слова: финансовый результат; финансово-хозяйственная деятельность; конкурентоспособность; экономический анализ; прибыль; капитальные вложения.

Keywords: financial result; financial and economic activity; competitiveness; economic analysis; profit; capital investments.

На текущем этапе развития экономики Российской Федерации значительно повышаются требования к полноте и качеству аналитического обеспечения управления деятельностью субъектов хозяйственной деятельности.

Поскольку финансовый результат выступает обобщающим показателем, характеризующим эффективность и отражает все аспекты их деятельности, отработки методических вопросов анализа финансового результата выступает актуальным сегодня.

Отдавая должное разработкам отечественных и зарубежных ученых, следует сказать, что в вопросах анализа финансовых результатов остается много нерешенных проблем, которые требуют детального исследования и выработки предложений для практической деятельности.

Важность анализа финансовых результатов функционирования предприятия разъясняется тем, что он выступает основной составляющей оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому очень важно определить проблемы в осуществлении экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия [1, с. 76].

Опыт анализа деятельности любого субъекта хозяйствования свидетельствует о том, что желательным конечным результатом их деятельности является прибыль. Поэтому анализ формирования прибыли проводится первым при финансовом анализе.

В экономическом анализе финансовых результатов следует строить и использовать экономико-математические модели с помощью корреляционно регрессионного метода [3, с. 145]. Значительное преимущество данного метода заключается в наглядности отображения динамики и перемене их показателей, кроме того, требуется определить прогнозируемые величины в предстоящем периоде. Однако следует заметить, что не все явления и процессы можно формализовать для включения в математическую модель. Так же стоит заметить, что ни одна модель не дает абсолютно точной характеристики исследуемых экономических процессов [6, с. 214].

Данные анализа финансовых результатов являются составной частью финансового анализа, который в свою очередь используется

как инструмент управления конкурентоспособностью предприятия, этот факт приобретает важное значение в условиях рыночной экономики, основным законом которой является максимизация прибыли. Чтобы обеспечить конкурентоспособность на предприятии необходимо проводить финансовый анализ, результаты которого ответят на вопросы, связанные с решением проблем повышения эффективности деятельности предприятия [2, с. 155].

Рассмотрим методику, разработанную в целях предоставления целостного методологического подхода к анализу финансового результата деятельности предприятия. Итогом данного анализа выступает всесторонняя оценка финансового результата деятельности предприятия, дающая возможность выявить платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия и вовремя предупредить о неблагоприятных течениях в работе предприятия.

Источником информации при анализе деятельности предприятия выступает бухгалтерская отчетность предприятия.

Методика проведения финансового анализа основана на аналитических таблицах. Показатели бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах дают возможность сделать полную оценку предприятия, проанализировать динамику оцениваемых показателей, структуру статей баланса, основные направления финансовой деятельности предприятия, выявить направления в изменении финансового состояния и проанализировать факторы, которые повлияли на изменения [6, с. 27].

Применяются стандартные методы финансового анализа: горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный анализ, а также сопоставление с нормативными значениями.

Горизонтальный анализ выполняется с целью получения данных о прогрессе предприятия, он позволяет дать оценку и выявить динамику относительного изменения разных групп активов и пассивов в сравнении с предшествующим периодом: происходили ли изменения удельного веса в разделах баланса или групп статей.

Задача вертикального анализа состоит в определении долей и выявлении влияния каждой строки баланса, имеющих наибольший удельный вес в валюте баланса [7, с. 41].

В сочетании с высокой обусловленностью ряда показателей от особенностей деятельности предприятий и их отраслевой принадлежности и неосуществимостью установления наилучшего значения для каждого индивидуального случая, оценка результатов показателей рентабельности, оборачиваемости и финансовых результатов базируется на сравнении их значений в динамике.

Рассмотренная методика выражает заинтересованность как для внутренней среды предприятий в целях выполнения внутреннего финансового анализа, так и для внешних пользователей, контрагентов и акционеров предприятия – для осуществления оценки его финансовой устойчивости и введения надлежащих управленческих решений в отношении анализируемого предприятия.

Ведь именно с помощью данной методики мы можем проанализировать все показатели предприятия, выявить и устранить недостатки, планировать перспективы дальнейшего развития предприятия.

Итак, финансовые результаты показывают цель предпринимательской деятельности, ее прибыльность, и являются решающими для предприятия. Кроме внутренней среды предприятия они вызывают интерес вкладчиков капитала, кредиторов, государственные органы, фондовые биржи.

Решающим финансовым результатом предприятия выступает прибыль. За исключением абсолютных показателей для оценки финансовых результатов используют ряд относительных показателей и коэффициентов. Прибыль – важный финансовый источник прогресса предприятия. Его научно-технического совершенствования, улучшение материальной базы и продукции предприятия, всех форм капитальных вложений. Именно он выступает источником уплаты налогов [4, с. 171]. В связи с нестабильной экономической ситуации в стране, каждое предприятие устремляется к максимизации своих финансовых результатов. Это в свою очередь обуславливает необходимость проведения для них качественного анализа с целью выявления для них резервов роста в будущих периодах. Реализация предоставленных в статье подходов позволит обеспечить прозрачность процесса образования финансовых результатов предприятий, активизирует действие мотивационных рычагов и способствует своевременному принятию обоснованных управленческих решений в процессе работы субъектов хозяйствования.

Список литературы:

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. М.: Инфра-М, 2014. 216 с.
2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Юрайт, 2016. 456 с.
3. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы. М.: Проспект, 2015. 258 с.
4. Казакова Н.А. Финансовый анализ. М.: Юрайт, 2015. 540 с.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-ое изд., перераб. и доп. - М.: 2009. 536 с.
6. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра, 2015. – 367 с.
7. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Инфра-М, 2013. 365 с.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Саушкина Виктория Владимировна

студент

*Орского гуманитарно-технологического института филиал ОГУ,
РФ, г. Орск*

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE USE OF NET PROFIT OF THE REFINERY

Victoria Saushkina

student

*of the Orsk Humanitarian-Technological Institute branch of the OSU,
Russia, Orsk*

Аннотация. В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению такого объема прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать позиции на рынке сбыта своей продукции, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции. В конечном итоге, это предполагает знание источников формирования прибыли и выбор методов по наилучшему их использованию.

Abstract. In the conditions of market relations, an enterprise should strive to obtain a profit that would allow it not only to firmly hold positions in the market for its products, but also to ensure the dynamic development of production in a competitive environment. Ultimately, this involves knowledge of the sources of profit formation and the choice of methods for their best use.

Ключевые слова: прибыль от продаж; чистая прибыль; рентабельность; оценка прибыли; использование прибыли.

Keywords: profit from sales; net profit; profitability; profit estimate; profit use.

ПАО «Орскнефтеоргсинтез» – нефтеперерабатывающее предприятие с установленной мощностью 6 млн. тонн нефти в год. Завод производит высококачественную, конкурентоспособную продукцию: автобензины, дизельное топливо, авиакеросин, битум, мазут.

В 2016 году Орский НПЗ переработал 4 млн 527 тыс. тонн нефтяного сырья. За отчетный период было произведено 769,78 тыс. тонн бензинов, в том числе 51,34 тыс. тонн бензина марки «Премиум-95»; 607,43 тыс. тонн – «Регуляр-92»; 111,02 тыс. тонн – Нормаль-80. Объем производства дизельного топлива по итогам 2016 года составил более 1 млн. 077 тыс. тонн, реактивного топлива – более 260 тыс. тонн, битума – 286 тыс. тонн [1].

Акционером ПАО «Орскнефтеоргсинтез» является АО «Форте-Инвест». Компания поставляет сырье для переработки и реализует широкий спектр нефтепродуктов Орского НПЗ как на российском рынке, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. На предприятии в рамках исполнения Программы модернизации внедряются прогрессивные технологии, реализуются крупные инвестиционные проекты. Благодаря этому завод добился значительных успехов в увеличении выпуска высокооктановых марок автомобильного топлива, выпуске дизельного топлива европейского качества, увеличении глубины переработки и снижении безвозвратных потерь.

Получение прибыли является основной целью деятельности коммерческой организации, а ее величина оказывает влияние на рентабельность и финансовое состояние. На первом этапе ее формирования исчисляется финансовый результат основного вида деятельности, на втором этапе – результат от операционной деятельности, а на завершающем – определяется чистая прибыль. Механизм формирования прибыли ПАО «Орскнефтеоргсинтез» представлен в таблице 1.

Таблица 1.

**Оценка прибыли ПАО «Орскнефтеоргсинтез»
за 2014-2016 гг. [5, с. 24]**

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение, (+/-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Выручка	9537818	9702506	8993259	164688	-709247	101,73	92,69
Себестоимость продаж	5276103	6510323	6801476	1234220	291153	123,39	104,47
Валовая прибыль	4261715	3192183	2191783	-1069532	-1000400	74,04	68,66
Коммерческие расходы	38	37	36	-1	-1	97,37	97,3
Управленческие расходы	879864	938841	912766	58977	-26075	106,7	97,22
Прибыль от основного вида деятельности	3381813	2253305	1278981	-1128508	-974324	66,63	56,76
Проценты к получению	1655	1545	1573	-110	28	93,35	101,81
Проценты к уплате	22834	991582	1444521	968748	452939	4342,57	145,68
Прочие доходы	678181	5887175	10097149	5208994	4209974	868,08	171,51
Прочие расходы	6892938	13128881	5436842	6235943	-7692039	460	41,41
Прибыль до налогообложения	-2854123	-5978438	4496340	-3124315	10474778	209,47	75,21
Постоянные налоговые обязательства	14593	6816	6822	-7777	6	46,71	100,09
Изменение ОНО	188054	566602	127184	378548	-439418	301,3	22,45
Изменение ОНА	744286	1755474	778906	1011188	-976568	235,86	44,37
Прочее	4742	63	-545	-4679	-482	1,33	865,08
Чистая прибыль	-2293149	-4789503	3589705	-2496354	8379208	208,86	74,95

По данным таблицы 1 видно, что в динамике трех лет отмечается разнонаправленная динамика изменения всех показателей прибыли.

Прибыль до налогообложения – это итоговый результат операционной деятельности предприятия. Если в 2014-2015 гг. она отсутствует вовсе, то в 2016 г. на ее долю приходится 4496340 тыс. руб.

Как следствие чистая прибыль в 2016 г. составила 3589705 тыс. руб., что более чем в два раза больше уровня предшествующего периода.

Наиболее значимым среди показателей прибыли является результат основного вида деятельности. Результат основного вида деятельности формируется в два этапа. На первом этапе рассчитывается валовая прибыль, и далее – прибыль от продаж.

В 2016 г. снижение валовой прибыли на 31 % обеспечено опережающим темпом роста себестоимости реализованной продукции по сравнению с темпом роста выручки от продажи продукции (104,5 % и 92,7 % соответственно).

Прибыль основного вида деятельности в 2015 г. существенно уменьшилась по сравнению с 2014 г. Убыток составил 1128508 тыс. руб. или 66,6 %. В 2016 г. ситуация изменилась и прибыль от продаж сократилась на 43,2 % по сравнению с предшествующим периодом.

Для характеристики влияния уровня затрат на один рубль проданной продукции, объема продаж и структуры проданной продукции на изменение прибыли (убытка) от продаж используются следующие факторные модели анализа финансовых результатов деятельности предприятия [2, с. 39]. Анализ прибыли (убытка) от продаж осуществляется по следующим формулам:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_{уз} + \Delta\Pi_V + \Delta\Pi_{СТР} \quad (1)$$

в том числе

$$\Delta\Pi_{уз} = ВР_1 * \left(\frac{С_{пол1}}{ВР_1} - \frac{С_{пол0}}{ВР_0} \right)$$

$$\Delta\Pi_V = \Pi_0 * \left(\frac{С_{пол1}}{С_{пол0}} - 1 \right)$$

$$\Delta\Pi_{СТР} = \Pi_0 * \left(\frac{ВР_1}{ВР_0} - \frac{С_{пол1}}{С_{пол0}} \right)$$

где: $\Delta\Pi$ – общее изменение прибыли (убытка) от продаж за счет влияния трех факторов;

$\Delta\Pi_{уз}$ – изменение прибыли от продаж под влиянием уровня затрат на один рубль проданной продукции (работ, услуг). Значение

данного показателя имеет обратный знак, так как между прибылью и себестоимостью существует обратно пропорциональная зависимость;

ΔP_V – изменение прибыли от продаж под влиянием объема проданной продукции (работ, услуг);

$\Delta P_{СТР}$ – изменение прибыли от продаж под влиянием структурных сдвигов;

BP_1, BP_0 – выручка в отчетном и прошлом периодах;

$C_{пол1}, C_{пол0}$ – полная себестоимость продаж (с учетом коммерческих и управленческих расходов) в отчетном и прошлом периодах;

P_0, P_1 – прибыль (убыток) от продаж в отчетном и прошлом периодах.

Результаты анализа прибыли от продаж ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2015-2016 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2.

**Факторный анализ прибыли (убытка) от продаж
ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2015-2016 гг.**

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+/-)
1. Изменение прибыли от продаж под влиянием уровня затрат на один рубль проданной продукции (работ, услуг).	-1186901,233	-809608,8386	377292,3944
2. Изменение прибыли от продаж под влиянием объема проданной продукции (работ, услуг)	710419,6706	80181,4937	-630238,1769
3. Изменение прибыли от продаж под влиянием структурных сдвигов	-652026,4413	-244896,653	407129,7883
4. Общее изменение прибыли (убытка) от продаж за счет влияния трех факторов	-1128508,004	-974323,9979	154184,0061

Прибыльность хозяйственной деятельности и эффективность управления характеризуются показателями рентабельности, которые рассчитываются по данным отчета о финансовых результатах. Для характеристики эффективности хозяйственной деятельности предприятия используются показатели рентабельности продукции, рентабельности продаж, валовой рентабельности и чистой рентабельности [3, с. 152]. В таблице 3 представлены показатели рентабельности ПАО «Орскнефтеоргсинтез».

Таблица 3.

**Показатели рентабельности ПАО «Орскнефтеоргсинтез»
за 2014-2016 гг.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+/-)	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Рентабельность продукции	54,94	30,25	16,58	-24,69	-13,67
Рентабельность продаж	35,46	23,22	14,22	-12,24	-9
Валовая рентабельность	44,82	32,9	24,37	-11,92	-8,530
Чистая рентабельность	-24,04	-49,36	39,92	-25,32	89,28

Данные таблицы 3 показывают, что большинство показателей рентабельности имеют устойчивую тенденцию снижения в течение исследуемого периода. Так, валовая рентабельность снизилась на 8,5 %, рентабельность продаж – на 9 %, рентабельность продукции – на 13,7 %, а чистая рентабельность увеличилась на 89,3 %. По сравнению с 2015 г. снижение показателей рентабельности менее существенное.

На уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность факторов производственно-хозяйственной деятельности.

Таким образом, показатели рентабельности оценивают величину прибыли или денежных средств, полученной с каждого рубля средств, вложенных в активы и деятельность организации. Результаты анализа показателей отчетности позволяют сделать вывод об ухудшении результатов деятельности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» в исследуемом периоде.

Сохранение данной тенденции приведет к ослаблению финансового положения за счет сокращения собственного капитала, снижения рентабельности, и, тем самым к росту финансовых рисков.

Направления использования чистой прибыли ПАО «Орскнефтеоргсинтез» устанавливаются общим собранием акционеров (участников). Использование чистой прибыли осуществляется в соответствии с решениями собраний акционеров без ее предварительного распределения по фондам [4, с. 59].

Дивиденды начисляются по решению общего годового собрания акционеров (участников) за счет чистой прибыли отчетного года после отчислений в Резервный фонд в размере 5 % от чистой прибыли до достижения размера, установленного Уставом общества. Отчисления в Резервный фонд отражаются в учете заключительной проводкой года на основании бухгалтерской справки-расчета.

По истечении срока для обращения с требованием о выплате дивидендов объявленные и не востребованные акционером дивиденды восстанавливаются в составе нераспределенной прибыли Общества.

Размер Резервного фонда, отраженного по строке 1360 «Резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством» годового бухгалтерского баланса, не должен превышать размера Резервного фонда, заявленного в Уставе Общества.

По результатам анализа основных показателей отчетности и оценки финансового состояния и эффективности деятельности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» установлено следующее:

- Рыночную стабильность предприятия характеризует выручка от продажи продукции и расширение объемов переработки. Темп роста выручки от продажи в 2015 г. составил 101,73 %. При его замедлении в отчетном периоде, снижение составило 7,3 % а абсолютная величина – 8993259 тыс. руб.

- На протяжении двух предыдущих периодов предприятие работало убыточно, при этом сумма полученного убытка стабильно увеличивалась, но в отчетном периоде предприятие получает прибыль в размере 3589705 тыс. руб.;

- Ухудшение финансового состояния предприятия приводит к снижению эффективности его текущей деятельности. Снижение прибыли от продажи повлияло на снижение рентабельности продукции (на 13,7 %) и рентабельности продаж на 9 %.

В целях повышения эффективности деятельности предприятие разрабатывает и использует комплекс мероприятий и рекомендаций, имеющих практическую значимость для ПАО «Орскнефтеоргсинтез» и реальных для внедрения.

Список литературы:

1. Официальный сайт ПАО «Орскнефтеоргсинтез». – Режим доступа: <http://orpz.ru>.
2. Панкова С.В., Андреева Т.В., Романова Т.В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – 165 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-369-01491-2 (РИОР).
3. Погорелова М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. – 290 с. – (Высшее образование: Бакалавриат; Магистратура). – ISBN 978-5-369-01295-6 (РИОР).
4. Положение об учетной политике ПАО «Орскнефтеоргсинтез» для целей бухгалтерского учета. Приказ от 25.12.2016 г. № 488.
5. Годовой отчет ПАО «Орскнефтеоргсинтез» по итогам работы за 2016 год.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Саушкина Виктория Владимировна

студент

*Орского гуманитарно-технологического института филиал ОГУ,
РФ, г. Орск*

Бондаренко Елена Константиновна

студент

*Орского гуманитарно-технологического института филиал ОГУ,
РФ, г. Орск*

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE SOLVENCY OF THE OIL REFINERY

Victoria Saushkina

student

*of the Orsk Humanitarian-Technological Institute branch of the OSU,
Russia, Orsk*

Elena Bondarenko

student

*of the Orsk Humanitarian-Technological Institute branch of the OSU,
Russia, Orsk*

Аннотация. В составе финансовой отчетности центральное место занимает бухгалтерский баланс, показатели которого дают возможность оценить финансовое состояние предприятия на дату его составления. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса показывает в какой степени обязательства предприятия могут быть покрыты его имуществом. По результатам анализа профессиональные пользователи отчетности оценивают способность предприятия погасить свои обязательства в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Abstract. In the financial statements, the balance sheet occupies a central place, the indicators of which provide an opportunity to assess the financial condition of the enterprise as of the date of its compilation. Analysis of liquidity of the balance sheet shows the extent to which its assets can cover the obligations of the enterprise. Based on the results of the analysis, professional users of the reporting assess the ability of the enterprise to repay its obligations in the short and long term.

Ключевые слова: нефтеперерабатывающее предприятие; бухгалтерский баланс; ликвидность; платежеспособность.

Keywords: oil refining enterprise; balance sheet; liquidity; solvency.

ПАО «Орскнефтеоргсинтез» – старейшее предприятие в нефтеперерабатывающей отрасли страны – сейчас одно из самых стабильно работающих и развивающихся в восточном Оренбуржье. На заводе осуществляется реконструкция действующих и строительство новых производственных объектов, внедряются прогрессивные технологии. Благодаря чему на предприятии добились значительных успехов по увеличению выпуска высокооктановых марок автомобильного топлива, по выпуску дизельного топлива европейского качества, улучшению качества масел, увеличению глубины переработки, снижению безвозвратных потерь.

Выпуская качественную и востребованную продукцию, ПАО «Орскнефтеоргсинтез» по договору о социальном партнерстве с администрацией города Орска с 2002 года реализует развернутую программу оказания благотворительной помощи и меценатства. Экономическая стабильность предприятия создана трудом почти 2500 сотрудников. [1].

В составе финансовой отчетности ПАО «Орскнефтеоргсинтез» центральное место занимает бухгалтерский баланс. Показатели баланса дают возможность оценить финансовое состояние общества на дату его составления. Сравнение статей пассива и актива баланса позволяют определить уровень финансовой устойчивости, а также установить, за счет каких источников сформированы внеоборотные активы, и что является источником формирования оборотных активов.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей, которые либо уже имеются в активе или пассиве баланса, либо определяются на основе показателей бухгалтерского баланса.

По данным баланса оцениваются такие важные индикаторы финансового состояния предприятия как состав, структура и динамика показателей актива и пассива баланса.

Оценку имущественного положения и качественных изменений в структуре активов предприятия, а также динамике этих изменений проведем с помощью вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса по данным аналитической таблицы 1, содержащей укрупненные статьи актива бухгалтерского баланса ПАО «Орскнефтеоргсинтез».

Таблица 1.

Динамика состава и структуры актива бухгалтерского баланса
ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 г. [4, с. 5]

Показатель	Сумма			Абсолютное отклонение		Структура активов		
	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.
Основные средства	16172531	24847291	32647968	8674760	8162864	73,9	72,76	76,15
Финансовые вложения	19904	16395	12213	-3509	-4182	0,09	0,05	0,03
Отложенные налоговые активы	781455	2536995	1758184	1755540	-778811	3,58	7,54	4,17
Прочие внеоборотные активы	1120792	1120362	1586298	-430	465936	5,13	3,33	3,7
Запасы	526178	484103	484095	-45033	-50	2,41	1,44	1,13
НДС	29954	23738	3570	-6216	-20168	0,07	0,5	0,01
Дебиторская задолженность	3099784	4546742	5770881	1446958	1224139	14,2	13,51	13,46
Финансовые вложения	2458	2287	1905	-171	-382	0,01	0,01	0,004
Денежные средства и денежные эквиваленты	3363	3430	3726	67	296	0,02	0,01	0,01
Прочие оборотные активы	114358	434655	606199	214	171544	0,52	1,29	1,41
Итого, в том числе:	21828673	33653853	42875039	11825180	9221186	100,0	100,0	100,0
Внеоборотные активы	18094682	28521043	36004663	10426361	7845807	82,7	83,67	83,98
Оборотные активы	3733991	5132810	6870376	1398819	1375379	17,3	16,33	16,02

Данные таблицы характеризуют позитивное развитие Общества в динамике исследуемого периода. Об этом, прежде всего, свидетельствует стабильный рост стоимости имущества. Совокупная стоимость имущества предприятия в 2016 г. составила 42875039 тыс. руб., что на 27,4 % выше уровня предшествующего года, и практически в два раза выше уровня 2014 г.

Имущество предприятия представлено внеоборотными и оборотными активами, динамика изменений которых носит устойчивый характер.

Существенный прирост стоимости внеоборотных активов в динамике трех смежных лет обеспечил прирост имущества предприятия в 2016 г. на 27,9 % и в 2015 г. – на 56 %. В составе внеоборотных активов доминирующее место занимают основные средства, абсолютная величина которых увеличилась по сравнению с 2015 г. на 8162864 тыс. руб. или на 33,3 %. Данное изменение связано с принятой программой модернизации материально-технической базы и совершенствованием технологических процессов по переработке нефтяного сырья.

В составе оборотных активов, на долю которых в 2016 г. приходится 16 %, существенные изменения произошли по группе «дебиторская задолженность» и «прочие оборотные активы», стоимость которой увеличилась на 27 % и составила 5770881 тыс. руб. Изменение абсолютной стоимости имущества предприятия привело к структурным изменениям. В динамике трех лет удельный вес внеоборотных активов в общей стоимости имущества увеличился с 82 % до 84 %. В то же время доля оборотных активов уменьшилась с 17 % до 16 % в общей стоимости активов предприятия.

Данное структурное соотношение нельзя считать негативным моментом, так как предприятие относится к перерабатывающей отрасли. Для осуществления качественной и глубокой перегонки нефтяного сырья необходимо иметь современную материально-техническую базу, поэтому большая часть финансовых ресурсов вовлечена во внеоборотные активы.

Увеличение стоимости оборотных активов в 2016 г. на 100 % обеспечено за счет роста величины дебиторской задолженности, что, несомненно, можно рассматривать как негативный момент в деятельности предприятия. Замораживание финансовых ресурсов в состоянии расчетов способствует сокращению ликвидных активов, увеличению доли просроченной и сомнительной задолженности, снижению оборачиваемости оборотных активов, а значит росту финансовых рисков.

Не смотря на рост дебиторской задолженности уменьшился ее удельный вес с 14 % до 13 %.

Кроме структурно-динамического анализа статей бухгалтерского баланса, позволяющего оценить изменение отдельного показателя или их однородной совокупности, по данным бухгалтерской отчетности можно дать оценку ликвидности и платежеспособности.

Уровень ликвидности активов характеризуется суммой денежных средств, которую можно получить от продажи активов и временем, которое для этого необходимо. Поддержание достаточного уровня ликвидности заключается в формировании оптимальной структуры вложений капитала в активы.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Уровень ликвидности баланса определяется сравнением статей активов, сгруппированных по степени ликвидности со статьями пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты [3, с. 121].

Анализ ликвидности баланса проводится с помощью расчета платежного излишка или недостатка. Данные анализа ликвидности баланса приведены в таблице 2.

Таблица 1.

Динамика состава и структуры актива бухгалтерского баланса ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 г. [4, с. 5]

Показатель	Сумма			Абсолютное отклонение		Структура активов		
	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	на 31.12 2014 г.	на 31.12 2015 г.	на 31.12 2016 г.
Основные средства	16172531	24847291	32647968	8674760	8162864	73,9	72,76	76,15
Финансовые вложения	19904	16395	12213	-3509	-4182	0,09	0,05	0,03
Отложенные налоговые активы	781455	2536995	1758184	1755540	-778811	3,58	7,54	4,17
Прочие внеоборотные активы	1120792	1120362	1586298	-430	465936	5,13	3,33	3,7
Запасы	526178	484103	484095	-45033	-50	2,41	1,44	1,13
НДС	29954	23738	3570	-6216	-20168	0,07	0,5	0,01
Дебиторская задолженность	3099784	4546742	5770881	1446958	1224139	14,2	13,51	13,46
Финансовые вложения	2458	2287	1905	-171	-382	0,01	0,01	0,004
Денежные средства и денежные эквиваленты	3363	3430	3726	67	296	0,02	0,01	0,01
Прочие оборотные активы	114358	434655	606199	214	171544	0,52	1,29	1,41
Итого, в том числе:	21828673	33653853	42875039	11825180	9221186	100,0	100,0	100,0
Внеоборотные активы	18094682	28521043	36004663	10426361	7845807	82,7	83,67	83,98
Оборотные активы	3733991	5132810	6870376	1398819	1375379	17,3	16,33	16,02

За анализируемый период незначительно изменился платежный недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Его снижение по сравнению с предшествующим периодом составило 15743 тыс. руб.

Негативным моментом является увеличение платежного недостатка по третьей группе. К концу каждого отчетного периода размер дебиторской задолженности растет быстрее, чем стоимость всех запасов предприятия.

Также наблюдается уменьшение излишка по четверной группе. К концу отчетного периода собственных средств у предприятия меньше, чем внеоборотных активов, и их недостаток по сравнению с 2015 г. увеличился на 25093445 тыс. руб.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если активы первых трех групп превышают показатели пассивов соответствующих групп, а пассивы четвертой группы больше активов четвертой группы. При несоблюдении такого соотношения баланс в большей или меньшей степени отличается от ликвидного.

Результаты сравнения групп активов и пассивов наглядно показаны в таблице 3.

Таблица 3.

**Соотношение групп активов и пассивов
в ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг.**

Соотношение неравенств абсолютно ликвидного баланса	Ликвидность баланса по периодам:		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
$A1 \geq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \leq П3$	$A3 \leq П3$	$A3 \leq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$

Ликвидность баланса в отчетном периоде осталась на уровне 2015 г. и существенно отличается от абсолютно ликвидного, т. к. в 2014-2016 гг. – только три неравенства имеют знак противоположный заданному.

Следует отметить, что перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, в 2014-2016 гг. отражает нехватку средств. Это произошло в результате того, что общество привлекло долгосрочные кредиты, а величина запасов оказалась недостаточная для их покрытия. Несоответствие этого неравенства заданному, нельзя

однозначно считать негативной ситуацией, так как необходимо учитывать специфику предприятия, осуществляющего переработку давальческого сырья. Данная отраслевая направленность не требует наличия сырья и материалов в большом количестве для осуществления производственного процесса, а преобладание долгосрочных финансовых источников по сравнению с текущими обязательствами, обеспечивает укрепление финансовой устойчивости предприятия.

Проведенный анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов. По данным таблицы 2 можно рассчитать следующие показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле (1), и показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее к моменту составления баланса время:

$$L1 = A1 : (П1 + П2), \quad (1)$$

- коэффициент промежуточной ликвидности рассчитывается по формуле (2) и характеризует прогнозируемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности:

$$L2 = (A1 + A2) : (П1 + П2), \quad (2)$$

- коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле (3) и показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства:

$$L3 = (A1 + A2 + A3) : (П1 + П2), \quad (3)$$

- для комплексной оценки баланса в целом рассчитаем общий показатель ликвидности по формуле (4):

$$L4 = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) : (П1 + 0,5П2 + 0,3П3), \quad (4)$$

Показатели ликвидности, дают характеристику устойчивости финансового состояния организации, и отвечают интересам различных групп внешних пользователей аналитической информации [2, с. 10].

Показатели ликвидности в определенной степени определяют платежеспособность предприятия, т.к., характеризуя способность превращения активов в ликвидную форму, определяют возможности погашения краткосрочных обязательств.

Абсолютная ликвидность обеспечивается наличием свободных денежных средств и денежных эквивалентов для покрытия обязательств в наступивший срок их погашения.

Промежуточная ликвидность обеспечивается при условии возврата дебиторской задолженности дебиторами в полном объеме в установленные сроки, что зависит от платежеспособности дебиторов.

Для обеспечения текущей ликвидности привлекаются текущие активы в полном объеме. Помимо денежных средств и дебиторской задолженности к ним относятся запасы предприятия. Рассчитанные показатели ликвидности представлены в таблице 4.

Таблица 4.

**Относительные показатели ликвидности
ПАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2016 гг.**

Наименование показателя	Норма	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение, (+/-)	
					2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,7$	0,004	0,004	0,004	-	-
Коэффициент промежуточной ликвидности	$\geq 0,7-0,8$	1,96	3,59	4,18	+1,63	+0,59
Коэффициент текущей ликвидности	2	2,29	3,96	4,5	+1,67	+0,54
Общий показатель ликвидности	≥ 1	0,27	0,24	0,26	-0,03	+0,02

Динамика показателей ликвидности характеризуется положительной тенденцией.

Значение общего показателя ликвидности в отчетном периоде превышает его минимальное нормативное значение на 108,3 %, и на протяжении всего исследуемого периода имеет сначала отрицательную, а затем положительную тенденцию роста.

Недостаточный объем денежной наличности на счетах ПАО «Орскнефтеоргсинтез» и отсутствие денежных эквивалентов при одновременном наличии срочных к погашению обязательств привело к тому, что предприятие не в состоянии исполнять свои обязательства в ближайшее время, ограниченное расчетными банковскими днями.

Тем не менее, значение показателя промежуточной ликвидности по сравнению с 2015 г. увеличилось в 1,2 раза, что, несомненно, является

положительным моментом. С учетом средств, находящихся в расчетах предприятие может полностью погасить свои обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности – это главный показатель платежеспособности, характеризующий возможность погашения текущих обязательств, при мобилизации все оборотных средств. При сложившейся ситуации, предприятие способно погасить обязательств в 2,3 раза больше имеющихся.

Таким образом, предприятие, полностью рассчитавшись с кредиторами, будет иметь в распоряжении активы для продолжения производственной деятельности.

В целом можно отметить, что предприятие поступательно развивается, имеет возможность исполнять свои финансовые обязательства, кроме того, обладает высоким уровнем производственного потенциала, который позволяет осуществлять производственную деятельность в будущем.

На данный момент существенным недостатком является отсутствие собственных средств, и вся деятельность ПАО «Орскнефтеоргсинтез» финансируется за счет долгосрочных кредитов и займов.

Список литературы:

1. Официальный сайт ПАО «Орскнефтеоргсинтез». – Режим доступа: <http://orpz.ru>.
2. Панкова С.В., Андреева Т.В., Романова Т.В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – 165 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-369-01491-2 (РИОР).
3. Погорелова М.Я. Экономический анализ: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. – 290 с. – (Высшее образование: Бакалавриат; Магистратура). – ISBN 978-5-369-01295-6 (РИОР).
4. Годовой отчет ПАО «Орскнефтеоргсинтез» по итогам работы за 2016 год.

2. МАРКЕТИНГ

АНАЛИЗ ПРОДВИЖЕНИЯ САЙТА С ПОМОЩЬЮ МАРКЕТИНГА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Абросимова Анна Александровна

канд. экон. наук доцент.

*Нижегородский государственный университет им. Лобачевского,
РФ, г. Нижний Новгород*

Новикова Александра Дмитриевна

студент Института экономики и предпринимательства

*Нижегородский государственный университет им. Лобачевского,
РФ, г. Нижний Новгород*

Грешнова Мария Алексеевна

студент Института экономики и предпринимательства

*Нижегородский государственный университет им. Лобачевского,
РФ, г. Нижний Новгород*

Аннотация. В современном мире практически у каждой фирмы, компании, корпорации имеется интернет-сайт, который является их визиткой, где предоставлена вся необходимая информация. Число пользователей Интернета продолжает расти, поэтому для привлечения новых клиентов, необходимо проанализировать потребности людей, раскрутить и прорекламировать свой сайт и выделиться среди конкурентов. Цель работы - изучение способов продвижения сайта и анализ эффективности рассматриваемых методов в Интернете. Для достижения этой цели используются маркетинговые методы, реализуемые в программах Яндекс. Директ, Яндекс.Метрика, Яндекс.Маркет.

Ключевые слова: продвижение сайта; email-маркетинг; рекламные кампании; оптимизация сайта.

Анализ инструментов продвижения интернет-сайта компании:

1. Размещение компании на Яндекс.Маркете.

Если компания или фирма продают какие-либо товары, то имеется возможность открыть магазин на данном сервисе:

- чтобы зарегистрировать свой магазин нужно зарегистрироваться как клиент, для этого необходимо завести почту уandex;
- далее необходимо загрузить прайс-лист;
- после проверки прайс-листа следующим шагом является заполнение информации о сайте, далее необходимо оплатить его, после этого интернет сайт будет успешно зарегистрирован.

2. Анализ посещаемости сайта с использованием сервиса Яндекс.Метрика.

Данный инструмент используют для выявления эффективности работы сайта. Он позволяет увидеть и проанализировать количество посетителей, продолжительность посещения данного сайта и т. д.

Для этого необходимо:

- добавить счётчик на метрике и на своем сайте (на сайте в левом верхнем углу отобразится данный счетчик);
- в пункте «Сводка» анализируем данные о посетителях нашего сайта: их количество, отказы, глубина просмотра и т.д.;
- добавляем цели к нашему сайту по количеству страниц, посещению страниц (какие страницы пользователь должен посетить), JavaScript-событие (какое действие должен совершить пользователь) и т. д.;
- во вкладке «Отчёты» можно просмотреть отчеты, составленные на основе сайта. Отчеты представляют статистическую информацию о сайте. Каждый отчет содержит показатели, объединенные в группы (например, количество мужчин из общего числа посетителей). Отчет строится за определенный период времени. По умолчанию он соответствует месяцу. Также можно выбрать детализацию отчета, сравнить сегменты по разным показателям. Все отчеты можно посмотреть в различной форме: области, карты, колонки, круговая диаграмма и т. д.;

3. Создание рекламной компании с использованием сервиса Яндекс.Директ.

Для продвижения своего сайта необходимо использовать рекламу, которая будет привлекать пользователей сети Интернет перейти на ваш сайт.

Создаем рекламу при помощи данного сервиса:

- нажимаем кнопку «Создать кампанию». Заполняем все необходимые поля;
- необходимо также заполнить визитку, где указываем название компании, контактное лицо, email, телефон, время работы и т. д.;
- на втором шаге создаем группы объявлений по группам ключевых фраз. Заполняем все необходимые поля;

- создаем объявления для групп ключевых фраз. Редактируем вид объявления и устанавливаем цену за клик для каждой ключевой фразы, также можно установить цену за клик для всех ключевых фраз;
- далее рекламное объявление необходимо отправить на модерацию. После проверки высылают реквизиты на оплату рекламного объявления, и данное объявление появляется в поисковых страницах;

Кроме платных инструментов продвижения своего товара или услуги существует ещё один вид распространения – Email маркетинг [1]. Из опроса маркетологов, представленного на рисунке 1, видно, что это один из самых распространённых методов продвижения интернет-сайта. Данный метод характеризуется следующими чертами:

- поиск подходящего сервиса рассылок, основываясь на принципе «цена-качество»;
- подготовка грамотного и доступного текста»;
- установка в планировщике рассылок дату и время отправки писем.

Таким образом, плюсы данного вида рекламы заключаются в низком уровне денежных затрат и в автоматизированности процесса.



Рисунок 1. Инструменты продвижения товаров услуг

Таким образом, для продвижения сайта используем инструменты Яндекс. Сначала необходимо сделать анализ сайта с помощью сервиса Яндекс.Метрика, на основе статистических данных можно сделать

вывод об эффективности данного сайта. Далее из анализа можно выявить целевую аудиторию, на которую необходимо будет направить рекламу, которая может быть создана с помощью инструмента Яндекс.Директ. Реклама является основным способом продвижения сайта. Также для компаний и фирм, которые занимаются продажами, будет выгодно открыть магазин на Яндекс.Маркете.

Помимо вышперечисленных программ в практике широко используются эффективные средства SEO.

SEO – это определённый набор мер по увеличению оптимизации сайта, применяемых для повышения позиции сайта в поисковой системе, что повышает уровень посещаемости [2].

Среди способов продвижения в сети Интернет, которые действительно увеличивают посещаемость сайта, можно выделить следующие:

- поисковая оптимизация ресурса (проведение внешней и внутренней оптимизации сайта);
- контекстная реклама (позволяет привлечь именно целевых посетителей);
- медийная реклама (рекламный баннер более успешно привлекает целевых посетителей)
- продвижение сайта в социальных сетях;
- продвижение пресс-релизами (размещение рекламных объявлений на сайтах с высоким уровнем посещаемости);

Таким образом, правильная структура сайта и грамотное продвижение сайта с помощью вышперечисленных мер, поможет увеличить количество посетителей сайта, что тем самым повысит уровень прибыли.

Рассмотренные инструменты позволяют анализировать, рекламировать и продвигать сайты. Яндекс.Директ является самым эффективным инструментом продвижения, так как при помощи него создается реклама. Без рекламы практически невозможно привлечь новых клиентов из Интернета. Но для создания рекламы сначала необходимо проанализировать свой сайт, в этом помогает такой сервис, как Яндекс.Метрика. Яндекс.Маркет является также средством продвижения, но для ограниченного круга компаний и фирм, поэтому он является менее эффективным инструментом. Но для более бюджетных рекламных компаний можно использовать Email-маркетинг, который также как и Яндекс.Директ позволяет быстро и эффективно привлекать пользователей, побуждая заходить на сайт.

Список литературы:

1. Граппоне Дженнифер, Казн Градива Поисковая оптимизация сайтов. Исчерпывающее руководство; Эксмо - Москва, 2012. - 528 с.
2. Тeroу Шэри Видимость в Интернете. Поисковая оптимизация сайтов; Символ-Плюс, 2009. - 288 с.
3. Смирнов В. Прибыльная контекстная реклама. Быстрый способ привлечения клиентов с помощью Яндекс.Директа / В. Смирнов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 192 с.
4. Кеннеди Д. «Продающее письмо. Как правильно написать рекламное письмо, чтобы привлечь максимальное число клиентов». М.: Изд-во «Гиппо», 2012. 208 с.
5. Брoган К. Google+ для бизнеса. Пер. с англ. Н. Лукашкина, Ю. Константинова. М.: Изд-во «ШКИМБ», 2013. 264 с.

3. МЕНЕДЖМЕНТ

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ РЖД

Качесова Ирина Николаевна

*студент,
Сибирский государственный университет путей сообщения
РФ, г. Новосибирск*

Цевелев Владимир Викторович

*канд. экон. наук, доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
РФ, г. Новосибирск*

ORGANIZATIONAL CHANGES IN THE COMPANY

Irina Kachesova

*student, Siberian State Transport University
Russia, Novosibirsk*

Vladimir Tsevelev

*associate professor, cand. econ. science
Siberian State Transport University
Russia, Novosibirsk*

Аннотация. В статье рассматривается сущность организационных изменений и развития; авторские названия феномена организационных изменений, который не имеет однозначной трактовки. Определены отношения между понятиями «изменения» и «развитие». Так же представлена основная проблематика по управлению персоналом в случаях организационных изменений. Определены факторы влияющие на появления организационных изменений. Приведены примеры организационных изменений на ОАО «РЖД» за 2016 год.

Abstract. The article deals with the essence of organizational changes and development; author's names of the phenomenon of organizational change, which has no unambiguous interpretation. The relationship between

the concepts of "change" and "development" is defined. The basic problematic of personnel management in cases of organizational changes is also presented. The factors influencing the appearance of organizational changes are determined. Examples of organizational changes at JSC Russian Railways for 2016 are given.

Ключевые слова: организационные изменения; понятие организационных изменений; классификация организационных изменений; факторы; приводящие к организационным изменениям; управление персоналом в организационных изменениях; организационные изменения на ОАО «РЖД».

Keywords: organizational changes; the notion of organizational changes; the classification of organizational changes; the factors that lead to organizational changes, the management of personnel in organizational changes; organizational changes at JSC Russian Railways.

Явление организационных изменений появилось не так давно как в России, так и за рубежом, поэтому нет единого или схожего восприятия, отношения к нему. Что следует относить к организационным изменениям? Существуют различные точки зрения, которые рассматривают организационные изменения с разных позиций. Одни считают, что изменения – это неизбежные события, которые организация способна предотвратить. Другие определяют изменение как разовую меру, способ выживания или образ жизни организации; действие, проект, программу или же функцию управления [2, с. 78] Где же изменения начинаются и где заканчиваются? Может возникнуть трудность при попытке назвать еще одно явление в менеджменте, которое бы дискутировалось по поводу содержания, предназначения и механизмов осуществления. Не обращая внимание на многообразие концептуальных моделей и подходов к проведению организационных перемен, до настоящего времени не сформировалось единственного осознания о сути исследуемого понятия. В теории менеджмента стоит вопрос о том, рассматривать ли термины «изменение», «адаптация», «преобразование», «развитие», «реформирование», «трансформация», «реинжиниринг» как синонимы, делить по принципиальным различиям, или же объединить в какое-то общее понятие, которое вбирает в себя признаки других.

В начале XXI века Т.Е. Андреева представила сравнительный анализ основных подходов организационных изменений, разделив ряд авторских определений слова «изменение» на те, под которыми понимается содержание, и те, под которыми понимается процесс, а так же на те, которые включают в себя обе эти характеристики

одновременно. По ее мнению, организационные изменения имеют две составляющие – содержание, то есть, то, что изменилось и процесс, то есть, то, как менялось [2, с. 79].

Также под организационными изменениями понимают смену характеристик, а именно форму, содержание, качества какого-либо организационного элемента или организации в целом за определенный период.

Специалист по организационному развитию Ю. Ганус утверждал, что «не всякое изменение является развитием, но всякое развитие является изменением». Он также считает, что любое развитие организации должно сопровождаться изменением всех составляющих элементов, а сам процесс развития начинается с момента создания организации и продолжается весь период ее деятельности. Изменения, сопровождающие данное развитие, должны быть реальными действиями, которые направлены на изменение качественного состояния [2, с. 80].

Г.Н. Кузнецов выделил две категории организационных изменений: развитие и самосохранение. Сами организационные изменения он рассматривал, как переходное неустойчивое состояние системы от одного ее устойчивого состояния к другому устойчивому. Организационные изменения развития – это «количественные, качественные и структурные организационные изменения состава и способов соединения элементов производственной системы, характера связей между ними и форм их проявления в пространстве и во времени» [4, с. 88].

Наконец, организационные изменения составляют организационное развитие и вбирают в себя большое количество разновидностей изменений. В данном случае любая разновидность изменения и понятие «организационные изменения» имеют все шансы выступать как синонимы. Организационные изменения – это более содержательное понятие. Точное и однозначное понимание данного явления несомненно поможет повысить эффективность проведения организационных изменений.

Процесс осуществления организационных изменений наступает с понимания их неизбежности. В современном мире нет ни одной системы, которая бы не менялась с течением времени. Осознание необходимости осуществления перемен в структуре организации приходит чаще всего от вышестоящего руководителя или, что бывает гораздо реже, от рядовых сотрудников.

Для удачного исполнения идей преобразования необходимо отметить несколько важных позиций: наличие лидера; четкая цель осуществления изменений, которую необходимо достичь, определения перечня объектов, которые будут подвергаться изменениям [6, с. 52].

Прежде чем приступить к претворению в жизнь преобразований, нужно продумать последовательность собственных действий по внедрению изменений. Поэтому выделяют несколько этапов внедрения этих изменений. На начальном этапе происходит, лишь, понимание руководством нужды в проведении преобразований с различных позиций, в том числе: финансовой, технологической, инновационной и других. Позднее определяется результат, который необходимо достичь по окончании процесса изменений. Третий и четвертый этап - это определение объектов организационных изменений, а также разработка действий, нацеленных на введение преобразований. В процессе пятого этапа происходит внедрение изменений. По завершении проводится оценка достигнутых результатов.

Можно привести следующую классификацию организационных изменений, которая показана на рисунке 1. [1, с. 45]



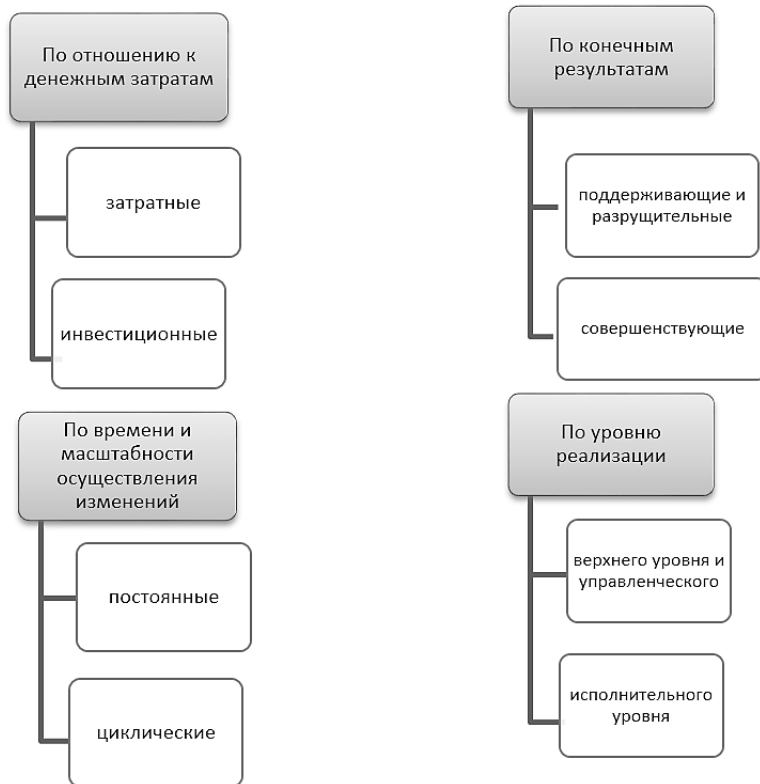


Рисунок 1. Классификация организационных изменений

Для определения эффективности изменений в организационной структуре и их оценки используют такие факторы как: количество вводимых изменений; масштаб изменений; готовность к переходу организации в новое состояние и способность совершить переход; время перехода; предсказуемость перемен; желание сотрудников совершить перемены; ценности, которые утратятся и приобретутся; эмоциональный настрой; знания работников; поведение; отношения в коллективе. Исходя из выше сказанного, можно отметить, что для определения готовности предприятия к эффективной реализации организационных изменений должны быть соблюдены некоторые принципы: уровень взаимодействия внешней среды должен соответствовать уровню взаимодействия внутренней среды и потенциалу системы [3, с. 46].

В качестве факторов, которые приводят к организационным изменениям предприятия, можно выделить:

1) Внешняя среда, к которой относятся: экономическая система (темпы инфляции, объем ВВП, структура платежного баланса, состояние рынка, инвестиционная активность и др.); политическая система (уровень политической стабильности, лояльность законодательства к предпринимательской деятельности; законодательные ограничения, уровень государственной поддержки ведения бизнеса и др.); социальная система (демографический уровень, уровень безработицы, уровень жизни населения, уровень образования и др.); экологическая система (объемы расходов на экологические мероприятия, наличие общегосударственных экологических программ и др.); технологическая система (уровень инновационной активности, объем научно-технических разработок, внедренных в производство, степень оснащенности производства новым оборудованием, скорость обновления выпускаемых товаров и др.); региональная система (финансовая ситуация в регионе, наличие региональных программ развития и др.); отраслевая система (специфика отраслевой деятельности, развитость отрасли, отраслевые нормативы и стандарты и др.); системы стейкхолдеров (количество стейкхолдеров, их основные характеристики, уровень их взаимодействия на предприятия, степень заинтересованности предприятия в них и др.).

2) Внутренняя среда, к которой относятся: финансовая система (уровень финансовой устойчивости предприятия, объем финансовой задолженности, уровень ликвидности и прибыльности производства и др.); кадровая система (половозрастной состав работников, уровень образования и квалификации, текучесть кадров, средняя заработная плата, и др.); производственная система (уровень производственной мощности предприятия, обеспеченность производства средствами и предметами труда, степень обновления оборудования и др.); инновационная система (уровень обновления ассортимента ряда, инновационной активности персонала, уровень использования достижений НТП и др.); маркетинговая система (уровень сбыта продукции, объем затрат на рекламу, наличие сервисных центров, объем заключенных договоров и др.); информационная система (наличие информационных баз данных, сбалансированность информационных потоков, уровень защиты служебной информации и др.); система управления (гибкость организационных структур, степень централизации управленческих функций и их качество, развитость внутривыпускных связей и др.); обеспечивающие системы (степень оснащенности систем, объем затрат на обеспечение основной деятельности и др.).

Многие компании терпели неудачу в осуществлении нововведений, поскольку масштабы таких инноваций были более обширными, чем степень готовности к ним организации. Любые организационные изменения могут привести к проблемам управления персоналом в таких условиях, так как на сегодняшний день, навык практиков демонстрирует, собственно, что все проблемы в процессе организационных изменений связаны с человеческим фактором. Стоит обозначить, что легче изменить технологии, организационную структуру или оборудование, чем поведение работников. Вследствие этого, для достижения поставленных целей в организации менеджер и руководство обязаны правильно планировать и координировать работу и мотивировать персонал. Мотивация сотрудников требует персонального подхода к каждому из них.

Важной стадией процесса управления, в условиях организационных изменений, является реализация стратегии управления персоналом. Для этого необходимо придерживаться следующих правил: о целях стратегии должны быть проинформированы абсолютно все работники организации; руководство организации должно обеспечить поступление оборудования, оргтехники, материальных и финансовых ресурсов, а также сформировать план в области реализации стратегии в виде установок и приказов по состоянию и развитию трудового потенциала и записать достижение каждой цели [5, с. 215].

Стратегическое управление персоналом способствует разрешению данных задач: обеспечение таким трудовым потенциалом, в котором нуждается организация; формирование внутренней среды организации; проблемы, связанные с управлением персоналом, со структурой управления, функциональными организациями структуры; разрешение вопросов централизации-децентрализации в организации управления персоналом.

Для того чтобы внедрить эффективные изменения в предприятие необходимо пройти три этапа, указанных на рисунке 2.

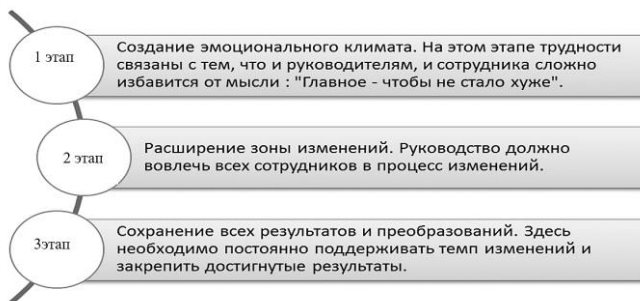


Рисунок 2. Этапы изменений на предприятии

Любое изменение направлено на развитие организации. Р. Дафт выделил три типа изменений внутри организации: изменения в технологии; изменения в стратегии и структуре организации; изменения в культуре. В качестве примера, рассмотрим управление предприятием железнодорожного транспорта в условиях организационных изменений.

Организационное развитие ОАО «РЖД» направлено на обеспечение эффективного управления Компанией и ее хозяйственным комплексом в условиях быстро изменяющейся внешней среды за счет формирования эффективной системы управления и оптимальной организационной структуры [6, с. 192]. Целью, в области организационного развития, является эффективное управление холдингом. Совершенствование организационно-функциональных структур и развитие процедур, методов управления – задачи организационного развития ОАО «РЖД». Ограничениями, необходимыми для достижения поставленной цели, являются: соблюдение требований по безопасности и бесперебойности перевозок, а также соблюдение государственных и общественных интересов. Организационное развитие в первую очередь предусматривает дальнейшее формирование сильной корпоративной вертикали, включающей правление, совещательные органы, аппарат управления и его подразделения. Эта вертикаль обеспечивает реализацию стратегии развития, эффективность, безопасность движения, достижения установленных целевых параметров деятельности. При реализации мер по развитию системы управления должны соблюдаться принципы специализации на объектах управления и обеспечения баланса ответственности и полномочий руководителей всех уровней.

Организуя управление по областям – стратегия, финансы, экономика, имущество, инновации и т.п., и по видам хозяйственной деятельности – тяга, инфраструктура, пассажирские перевозки и т. п., Компания стремится обеспечить персонализированную ответственность и мотивацию руководителей на бизнес – результат, создает дополнительные стимулы для осуществления ими системной работы по повышению эффективности в каждой области управления и виде деятельности. Усиление специализации также направлено на повышение качества планирования и результативность контроля позволяет осуществлять улучшение одновременно в различных функциональных областях и производственно- технологических комплексах.

Для реализации обозначенных принципов на практике в Компании организована регулярная работа по повышению эффективности, полноты и качества исполнения процессов управления и эксплуатационной работы. В 2016 году в области совершенствования и развития

системы управления особое внимание уделено определению и оптимизации сложившегося распределения полномочий и ответственности руководителей структурных подразделений функциональных филиалов на всех уровнях управления и внедрению процессного подхода. В рамках действующей Программы организационного развития холдинга «РЖД» выполнен комплекс проектов и мероприятий, способствующих улучшению качества управления и создающих необходимые условия для роста эффективности. Изменения в стратегии развития и ДПР Компании в 2016 году по сравнению с предыдущим годом не вносились.

Изменения, которые были представлены после отчетной даты следующие.

В соответствии с решением руководства Компании курирование вопросов транспортно-логистической и коммерческой деятельности передано в ведение старшего вице-президента по стратегическому развитию, экономике и финансам.

В целях совершенствования деятельности ОАО «РЖД» в сфере экономики и финансов в аппарате управления введена должность директора ОАО «РЖД» по экономике и финансам. В непосредственном ведении директора находятся департаменты корпоративных финансов, «Казначейство», экономики, управленческого учета и отчетности. В целях совершенствования структуры управления инвестиционной деятельностью ОАО «РЖД» ряд профильных подразделений аппарата укрупнен до единого Департамента инвестиций. В целях совершенствования структуры управления в сфере планирования и нормирования материально-технических ресурсов соответствующие функции возложены на Департамент экономики.

В целях повышения эффективности малоинтенсивных участков железных дорог проводится работа по созданию дистанций инфраструктуры.

Подводя итог, хочется отметить, что осознание внедрения организационных изменений на каком-либо этапе развития организации недостаточно для эффективного результата, важно не упустить момент для осуществления изменений. Достигнуть поставленной цели и получить ожидаемый результат можно, лишь, осуществив процесс организационных изменений в полном масштабе.

Список литературы:

1. Богма Е.С. Классификация причин сопротивления персонала организационным изменениям на предприятиях // «Научный результат». – 2016.- № 1(7). – С. 42-47.

2. Божко Л.М. Понятие организационных изменений и его синонимы // «Вестник Омского университета». – 2014. - № 1. – С. 77-84.
3. Гамалей Н.Ю. Технология управления организационными изменениями предприятия // «Инженерный вестник Дона». – 2014. - № 7. - С. 41-51.
4. Ермоленко Л.А. Формирование методики оценки готовности предприятий к организационным изменениям // «Вестник Самарского государственного университета». – 2012. - № 30. – С. 86-92.
5. Цевелев В.В., Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Теория менеджмента. Организационное поведение: 100 экзаменационных ответов: 2-е изд. Учебное пособие, - М.: Флинта: изд-во МПСУ, 2015. – 316 с.
6. Цевелев А.В., Цевелев В.В. Экономическое моделирование бизнес-процессов МТО. Журнал «Экономика железных дорог», № 1, 2014. – С. 50-59.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СФЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТА И ТРЕБОВАНИЯ К КВАЛИФИКАЦИИ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА

Колпакова Мария Андреевна

*магистрант,
Уральский государственный экономический университет,
РФ, г. Екатеринбург*

Mariia Kolpakova

*Undergraduate, Ural Estate University of Economics,
Russia, Yekaterinburg*

Аннотация. В статье описан способ совершенствования системы управления проектами в организации через функциональные области проекта. Требования к квалификации менеджера проекта рассмотрены с точки зрения навыков и личностных качеств.

Abstract. The article describes a method of improving the system of project management in the organization through the functional area of the project. Qualifications of the project manager is considered from the point of view of skills and personal qualities.

Ключевые слова: проектный менеджмент; функциональные области управления проектами; менеджер проекта.

Keywords: project management; functional area of project management; project manager.

Э. Голдтратт утверждает, что: «...прежде чем приступить к улучшениям какой-либо части системы, мы должны четко определить глобальные цели системы и способы измерения, которые помогут оценить влияние любой подсистемы или любого локального решения внутри системы на эту глобальную цель» [2]. Иными словами, необходимо в первую очередь сформулировать цели системы управления проектами в организации, а затем определить, какой мерой мы будем оценивать вводимые изменения.

Целью системы управления проектами в организациях является эффективное управление проектом, достижение наилучшего результата с использованием наименьшего набора ресурсов. Важное место в процессе совершенствования занимает фигура менеджера и его понимание существующей системы управления проектами в организации.

На наш взгляд также, прежде чем приступать к совершенствованию, необходимо продиагностировать существующую систему на вопрос зрелости. Система управления проектами – единый организм, ее подсистемы взаимосвязаны, следовательно, изменения части ведет к изменению целого. Анализ действующих подсистем, связей между ними позволит менеджеру выявить сильные и слабые стороны всей системы и подобрать верные меры, направленные на улучшение.

Существуют симптомы, по которым менеджер может идентифицировать, что система управления проектами работает неэффективно. Об этом может говорить систематическое несоблюдение сроков, что приводит к штрафам либо перерасходу средств.

Недостаточная финансовая дисциплина, что означает регулярное отставание фактических финансовых показателей от плановых. Неблагоприятный психологический климат в организации из-за неэффективного использования специалистов разных подразделений, либо излишней вовлеченности руководителей в детали исполнения проекта, низкий уровень делегирования.

Это одни из немногих симптомов, по которым менеджер определяет необходимость изменений системы управления проектами в организации. Для более детальной оценки существующих проблем менеджер может прибегнуть к сбору информации от сотрудников посредством анкетирования.

Систему управления проектами можно структуризировать по функциональным областям. В самом общем виде они включают: предметную область проекта, сроки, стоимость и финансирование, трудовые ресурсы, риски проекта, информацию и коммуникации,

качество, обеспечение проекта ресурсами и услугами [4, с. 10] Если менеджером идентифицированы проблемы, принадлежащие определенной функциональной области, например «управление стоимостью», изменения должны быть направлены именно на эту сферу. Если система по результатам анализа нуждается в комплексных, глобальных изменениях, имеет место прибегнуть к созданию программы совершенствования управления проектами. Программа должна содержать четкие требования к каждой из функциональных областей, и к системе в целом. Целью и результатом такой программы служит достижение определенного уровня зрелости проектного управления в организации.

Управление предметной областью проекта подразумевает инициацию, планирование и контроль достижения основной цели проекта. Также эту функциональную область можно назвать управление замыслом.

В основном управление замыслом осуществляется на этапе планирования проекта, поэтому имеет место более детально прорабатывать этот вопрос именно на этапе, когда проект еще не запущен в работу. Возможно, от каких-то проектов целесообразно отказаться на начальных этапах, если достижение их цели невозможно с теми ресурсами, которыми обладает организация.

Управление временем проекта включает в себя процессы планирования, контроля, внесения изменений, а также дальнейший анализ сроков и резервов. Грамотное управление временем – такое управление, при котором не только один отдельно взятый проект может быть закончен в срок, а все проекты в организации могут одновременно выполняться с наименьшим отставанием по срокам. Иными словами, менеджер должен организовать работу по проектам таким образом, чтобы иметь возможность распоряжаться резервами времени одних проектов в пользу других для достижения наилучшего результата.

Ограничения на использование финансовых ресурсов закладываются при управлении стоимостью проекта. Управление стоимостью представляет собой разработку методов и процедур, с помощью которых будет осуществляться планирование и контроль финансовых показателей. На этапе планирования закладываются основные принципы учета затрат, в ходе реализации происходит мониторинг бюджета проекта, анализ и регулирование стоимости. На этапе завершения важным звеном является сопоставление фактических финансовых показателей, с теми, что изначально закладывались.

Управление качеством проекта подразумевает процессы, обеспечивающие его соответствие требованиям потребителя, существующим

технологиям, тем проектным решениям, которые организация задала проекту. Главные процессы управления качеством - это планирование, обеспечение и контроль. Данные процессы распространяются не только на сам проект, но и на систему его управления.

Менеджер, как человек с системным мышлением должен уметь видеть ситуацию не только внутри, но и снаружи, то есть уметь выявить факторы окружения проекта. Факторы окружения проекта могут препятствовать осуществлению целей проекта. Именно поэтому необходимо управление рисками проекта - деятельность, направленная на повышение устойчивости проекта, посредством снижения влияния рисков. Снижение влияния рисков проекта осуществляется посредством их выявления, ранжирования по значимости, а также составление программы по их снижению.

Управление коммуникациями в проекте осуществляется в виде сбора, обработки и своевременного обеспечения информации, необходимой участникам проекта для выполнения работ в срок. Для совершенствования управления коммуникации менеджеру необходимо иметь обратную связь от участников проекта. К примеру, проведение еженедельных совещаний позволяет всем участникам проекта быть в курсе текущего состояния проекта, дает возможность внесение более оперативных изменений его параметров.

Управление поставками и контрактами в проекте включает процессы, целью которых является обеспечение проекта ресурсами извне. Данная функциональная область включает: проведение маркетинга рынка продуктов и услуг, планирование поставок и контрактов для обеспечения потребностей проекта, организацию и подготовку контрактов, их администрирование в процессе выполнения и закрытие контрактов.

Управление персоналом проекта, возможно, является одной из главных функциональных областей проекта. Менеджер проекта обеспечивает проект необходимыми человеческими ресурсами. В ходе чего ведется отбор персонала и его профессиональная переподготовка. Текущее управление же сводится к умению менеджера мотивировать и контролировать свою команду. Главной целью управления этой функциональной областью является наиболее эффективное управление человеческими ресурсами, вовлеченными в проект.

Каждый проект уникален, в связи с чем, совершенствование управления проектом следует начинать после детального анализа и проработки его функциональных областей. Рассмотрев функциональные области проекта, можно сделать вывод, что работа с каждой из них лежит в компетенции менеджера проекта. Именно поэтому

существуют определенные требования к квалификации менеджера, позволяющие организовать работу над проектом. В самом общем виде менеджер — это руководитель или управляющий, занимающий постоянную должность в команде проекта и наделенный полномочиями в области принятия решений по конкретным видам деятельности [1, с. 56].

Менеджер вовлечен во все этапы проекта, именно поэтому обладает большей информацией о нем. Менеджер рассматривает проект в целом, не углубляясь, как исполнитель в определенную область. Тем не менее, знание специфики отрасли, в которой реализуется проект наряду со знанием общего менеджмента и знаний проекторного управления позволяют менеджеру проекта быть главным лицом, принимающим решения. Успех самого проекта во многом зависит от того насколько эффективно его менеджер способен организовать работу команды проекта, а также управлять другими функциональными областями. Менеджер проекта должен:

- быстро и эффективно организовать начало работ по проекту;
- организовывать, координировать и контролировать ход работ по проекту;
- целесообразно распределять работы по проекту между членами команды проекта;
- осуществлять взаимодействие с внешними участниками проекта для эффективной и своевременной его реализации;
- контролировать отклонения от запланированного хода работ и следить за изменениями по проекту;
- осуществлять коммуникации с членами команды проекта с целью мониторинга проекта, принятия решений по ходу работ, расшивки конфликтных ситуаций в ходе работ и взаимодействий [3, с. 789].

Также необходимо обратить внимание на то, что менеджер проекта должен обладать определенными личными качествами, главное из которых – лидерство. Руководитель проекта должен быть способен увлечь за собой людей, воодушевить и смотивировать их. Сплочение и мотивация команды проекта осуществляется для достижения главного результата, поэтому менеджер проекта должен быть в первую очередь нацеленным на результат. Как руководитель менеджер проекта не только принимает управленческие решения, но и должен быть готов нести за них ответственность. Руководитель проекта представляет собой пример для своей команды высокоорганизованного трудолюбивого человека.

Список литературы:

1. Арчибальд Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами. – 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. Е.В. Мамонтова; Под ред. А.Д. Баженова, А.О. Арефьева. – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2010.
2. Ильшева М.А. Учебное электронное текстовое издание лекции по дисциплине «Управление проектами».
3. М.В. Цыпленкова, И.В. Моисеенко, Н.В. Гуремина, Ю.А. Бондарь. – М.: Изд. дом «Академия естествознания», 2013. – С. 25-27.
4. Управление проектами / В.Д. Шапиро, И.И. Мазур, Н.Г. Ольдерогге, А.В. Полковников. – М.: 2006. – № 3. – С. 30-37.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сидоров Александр Андреевич

*ассистент кафедры «Финансы и кредит»,
Российский университет транспорта,
РФ, г. Москва*

INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL AS A CONDITION FOR EFFICIENT INNOVATE ACTIVITIES OF FIRM

Alexander Sidorov

*Assistant Lecturer, Department of Finance and Credit,
Russian University of Transport,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье рассматривается понятие человеческого капитала в условиях современного развития мирового рынка. Проанализирована взаимосвязь человеческого потенциала и инновационной деятельности предприятия в контексте глобализации экономики. На основании работ ведущих ученых сделан вывод относительно определения человеческого капитала в качестве основы инновационной деятельности современной организации.

Abstract. The article deals the concept of the human capital in the conditions of the modern development of the world market. The author analyzes the links between human capacity and innovate activities of firm in the context of the globalization of the economy. Based on researches conducted by leading scientists conclusion was drawn about the determination of human capital as the basis for innovate activity of modern organization.

Ключевые слова: человеческий капитал; инновационное развитие; знания; персонал.

Keywords: human capital; innovate development; knowledge; personnel.

Организация производства на инновационной основе требует большого количества специалистов по инновационному менеджменту предпринимательской деятельности в сфере инвестирования инновационных проектов и программ, маркетинга инновационного продукта и услуг, трансфера технологий, защиты интеллектуальной собственности. Рост численности рабочих, занятых на новых технологических процессах, и высококвалифицированных кадров, способных управлять этими процессами (при опережающих темпах роста количества этих категорий специалистов над общей численностью на предприятии) является одной из важнейших, наряду с количеством внедряемых новых технологий, критериальных признаков формирования инновационно ориентированного развития современной экономики.

Эффективность производства в контексте тенденций развития мировых экономических процессов определяется использованием высококвалифицированных кадров, новых знаний, новых технологий и методов управления производством.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в условиях информационной революции, когда на первый план выдвигается творческий потенциал человека, его знания и профессионализм, человеческий капитал становится главным фактором инновационного производства, без которого его технический и экономический прогресс невозможен независимо от того, какие объемы средств инвестированы в производственное оборудование и технологию.

Обобщая различные подходы в анализе сложной категории человеческого капитала, следует подчеркнуть, что наиболее признанным является определение человеческого капитала через качественные характеристики работника, которые эффективно используются в экономической деятельности и обеспечивают ему получение прибыли: производительные способности, знания, владение информацией, здоровье, мотивация и мобильность [4, с. 18].

Формирование и развитие национальной инновационной системы охватывает и такую ее важную составляющую как формирование инновационной культуры и распространение знаний, подготовку кадров высокой квалификации, совершенствование системы, форм, методов образования, профессиональной подготовки и переподготовки кадров. Это особенно важно в связи с тем, что развитие и использование высоких технологий требует высокого качества человеческого капитала и особой государственной поддержки [3, с. 192].

По признаку уровня и форм поддержки инновационной деятельности в мировой практике выделяют следующие стратегии регулирования инновационной деятельности [2, с. 149]:

- стратегию активного вмешательства государства, в котором государство относится к инновационной деятельности как к главной составляющей экономического роста, определяет приоритеты и осуществляет финансирование важных программ и проектов, такая стратегия реализуется в Нидерландах, Франции, Японии;

- стратегию децентрализованного регулирования инновационной деятельности, которая сводится к управлению инициативой в стимулировании хозяйственной деятельности, осуществлении регламентации инновационной деятельности, эта стратегия имеет место в США, Великобритании и других странах;

- в-третьих, смешанную стратегию, в которой фактически сочетаются предыдущие две стратегии. Она используется в экономике стран с большим государственным сектором, например, в Швеции.

По нашему мнению, инновационная политика в России может быть эффективной в условиях осуществления стратегии активного вмешательства государства в инновационную деятельность, в том числе к развитию инновационного человеческого капитала.

Значение индекса человеческого потенциала по группам стран мира с разным уровнем дохода в 2016, свидетельствуют, что высшим является уровень развития человеческого капитала в таких странах, как Финляндия 0.88, Норвегия 0.944, Швейцария 0.93 [5]. Также необходимо отметить, что данные страны имеют высокий уровень валового национального дохода (ВНД). Россия же, входя в группу стран с уровнем ВНД выше среднего (4126-12745 долл. США) 9720 долл. США [6], имеет индекс 0.798. Сопоставляя два показателя ВНД и индекс развития человеческого капитала прослеживается явная прямо пропорциональная взаимосвязь.

Так что ответ на вопрос о главных факторах социально-экономического развития и формирования инновационной экономики, на наш взгляд, абсолютно понятен. И диалектика взаимосвязи «человеческий капитал - инновационное развитие» также очевидна:

инновационное развитие представляется невозможным без развития человека, без активизации его образовательного и научного потенциала, без реализации такого потенциала и его трансформации в человеческий капитал. Развитие человека обеспечивает инновационное развитие страны, а инновационное развитие страны создает условия для всестороннего развития человека и для дальнейшей непрерывной трансформации человеческого фактора в человеческий потенциал и далее - в человеческий капитал [1, с. 119].

Итак, человеческий капитал становится одним из главных стратегических приоритетов эффективного функционирования любого предприятия и общества в целом. В общем смысле человеческий капитал является не только отражением факта наличия интеллекта, знаний, опыта, навыков, профессионализма, культуры человека как фактора производства, а «действующим», активным элементом общественного развития, который воплощается в конкретных результатах деятельности.

Человеческий капитал, воплощенный в достижениях образования, науки, профессионального опыта, увеличивает экономические эффекты благодаря реализации интеллектуальной составляющей и выступает важным фактором инновационного и социального развития страны, является предпосылкой формирования конкурентоспособной экономики инновационного типа.

Список литературы:

1. Калиновская Т.Г. Треугольник знаний как фактор инновационного развития // Современные наукоемкие технологии. 2010. № 10 С. 118-120.
2. Коваленко А.А. Исследование ключевых факторов развития инновационной деятельности на предприятии: социально-управленческие аспекты // Вопросы управления. 2015. № 4 (16). С. 146-152.
3. Трубина И.О., Пьянова Н.В., Потапова Е.В. Диалектика экономических интересов труда и капитала в условиях инновационного воспроизводства // Известия Юго-Западного государственного университета. 2016. № 4 (21). С. 189-200
4. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые меняют будущее. М.: СИК, 2011. 202 с.
5. Индекс развития человеческого потенциала. [Электронный ресурс]: Гуманитарные технологии. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info> (Дата обращения 06.11.17).
6. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения. [Электронный ресурс]: Гуманитарные технологии. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (Дата обращения 06.11.17).

МОТИВАЦИЯ РАБОТНИКОВ ВО ВРЕМЯ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ

Хусаинова Ольга Евгеньевна

*студент,
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Северо-Кавказский федеральный университет,
РФ, г. Ставрополь*

Комарова Екатерина Алексеевна

*студент,
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Северо-Кавказский федеральный университет,
РФ, г. Ставрополь*

Аннотация. В статье обозначено понятие «проект», рассмотрены особенности управления проектами и мотивации проектных команд. Описана структура управления проектами ГК «ЮСИ» г. Ставрополь, а также мотивационные особенности сотрудников в проектах компании.

Ключевые слова: проектное управление, команда, мотивация, проект, стимулы.

Востребованность повышения финансовых результатов деятельности компании, снижения непроизводительных затрат требуют от руководителей фирм поиска наиболее эффективных подходов как к управлению проектами, так и к управлению персоналом, участвующем в проекте. В настоящее время, в научной литературе, раскрывающей особенности проектного подхода, вопросам управления командой проекта и ее мотивационными аспектами определена достаточно скромная роль, не производятся принципиальные различия между сотрудниками компании и командой проекта.

Проектом именуется уникальный процесс, который предполагает координированное выполнение взаимосвязанных действий из различных функциональных областей, для достижения определенных целей в условиях временных и ресурсных ограничений.

Управление проектом – особый вид управленческой деятельности, который основывается на предварительной коллегиальной разработке комплексно-системной модели действий по достижению оригинальной цели и направленный на реализацию данной модели [1, с. 296].

Управление проектом требует непрерывного руководства и контроля в рамках строго ограниченных по затратам, срокам и качеству работ. При этом проектная команда – это ограниченная по продолжительности подсистема крупной организации. Множество предприятий упускает из виду ценность человеческого фактора и процесса мотивации на производстве, тем самым снижают творческий потенциал накопленных знаний, навыков и умений своих кадров.

Одной из основополагающих потенциальных проблем работы проекта является применение глобальных усилий для поддержания командной идентичности: людям нужно знать, что от них ждут, как их работа вписывается в общий проект. Временный характер работы над проектом приводит к потере чувства перспективы, неуверенности в завтрашнем дне. Однако, руководителю проекта необходимо убедить работников отдавать себя проекту в целом [5, с. 99]. По мнению многих современных авторов, одним из самых трудоемких моментов в управлении проектом – создание команды, которая сможет качественно и в срок выполнить проект. Для исполнения проекта, как правило, создаются группы специалистов разных специализаций и квалификаций. В ходе работы им необходимо постоянно осуществлять индивидуальные и групповые взаимодействия [3, с. 187].

Выполнение проекта – это творческая работа, не поддающаяся нормированию, требующая от членов группы не только индивидуальных усилий, но и сплоченной работы, взаимопонимания и поддержки. При этом каждая организация стремится к тому, чтобы в процессе работы повышался профессиональный уровень исполнителей, чтобы шла передача опыта от более квалифицированных кадров ко всем остальным членам группы.

Таким образом, в настоящее время без сомнения остается тот факт, что основным фактором успеха работы проектной группы является наличие эффективной системы мотивации. Однако, в современных условиях не существует общепризнанной системы оценки и поощрений проектной деятельности. Каждое предприятие уникально и применяет свою мотивационную модель, ориентированную на свои внутренние правила и стандарты.

Далее в статье будет представлена концепция системы мотивации одного из предприятий г. Ставрополя. Группа Компаний «ЮгСтройИнвест» (ГК «ЮСИ») – крупная строительная компания, занимающаяся строительством жилых домов, торгово-офисных центров с использованием передовых строительных технологий. С 2009 г. компания располагает филиалами в г. Краснодаре и Ростове-на-Дону. В настоящий момент компания занимает лидирующие позиции по жилищному строительству в Ставропольском крае.

Задачами компании являются в первую очередь, вывод фирмы в число лучших проектно-строительных компаний России на основе полного удовлетворения потребностей заказчика, оптимального сочетания цены и потребительских свойств товаров и услуг, предлагаемых фирмой. Заказчиками фирмы являются юридические и физические лица, заинтересованные в получении услуг по проектированию и строительству жилых домов, торговых площадей и площадей бытового и социального назначения.

ГК «ЮСИ» активно практикует работу по проектам, т. е. основной объем деятельности реализуется через различного рода проекты строительства. В проекты закладываются решения, учитывающие передовой отечественный и зарубежный опыт строительства и эксплуатации объектов жилого и коммерческого назначения.

Структура управления проектами ГК «ЮСИ» представлена на рисунке 1.

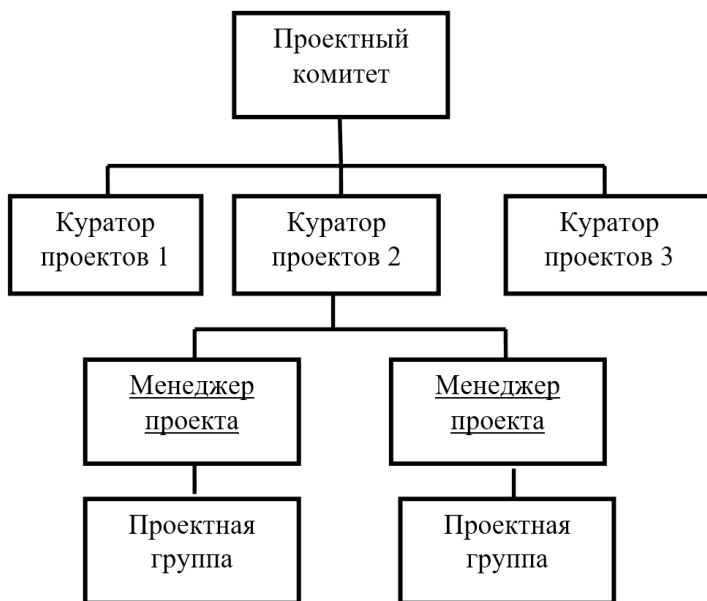


Рисунок 1. Структура управления проектами ГК «ЮСИ»

Согласно проведенному исследованию внутри компании, были выявлены следующие виды мотивации сотрудников предприятия:

Таблица 1.

Виды мотивации сотрудников ГК «ЮСИ»

Индивидуальные	Групповые
Экономические (прямые) вознаграждения	
<ul style="list-style-type: none"> • Премии (за хорошую работу, трудовую активность, инновации, инициативу и т. д.) • Плата за отсутствие невыходов, отсутствие плохо выполненных заданий и т. д. • Плата за обучение 	<ul style="list-style-type: none"> • Распределение вознаграждений среди членов группы
Экономические (косвенные) вознаграждения	
<ul style="list-style-type: none"> • Льготное питание, бесплатный проезд, бесплатное пользование различными услугами (проживание в гостинице, телефон, пользование компьютером и множительной техникой и т. д.) • Различные доплаты (за стаж, приобретение литературы и т. д.) • Некоторые виды премий 	<ul style="list-style-type: none"> • Дополнительные групповые выплаты • Групповые премии
Неденежные вознаграждения	
<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление заработанных отгулов • Гибкие рабочие графики • Изменение содержания труда • Оценка результативности • Предание широкой огласке результатов работы • Продвижение по службе • Поручение временного руководства работами • Вознаграждения престижного характера (предоставление отдельного помещения или кабинета, личного телефона или компьютера, право пользования служебным автомобилем и т. д.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение качества трудовой жизни • Участие в принятии управленческих решений (партиципативность) • Кружки качества • Участие в распределении прибыли • Возвышение по отношению к другим группам • Поручение ответственной и престижной работы • Признание результатов работы со стороны других групп или организаций

Мотивация сотрудников по реализации проектов происходит из собственных средств предприятия согласно следующим принципам:

- пакет мотивации начисляется к оплате по итогам достигнутого результата;
- если длительность проекта не превышает двенадцати месяцев, то мотивационные выплаты производятся согласно окончанию работ по проекту;
- если длительность проекта превышает двенадцать месяцев, то мотивационный пакет выплачивается по частям – один раз в полгода;
- размер пакета мотивации, который выплачивается по промежуточным результатам проекта не должен быть более 60 % общего мотивационного фонда проекта;
- вознаграждение в рамках мотивационного пакета оплачивается при выполнении ранее установленных сроков, объемов, а также при исполнении всех условий по качеству строительных и подрядных работ;
- оплата мотивационного вознаграждения работнику, участвующему в проекте выплачивается согласно его пропорциональным трудозатратам в реализации проекта.

Объем и условия по мотивационному пакету проекта каждый раз различны, они зависят от значимости проекта для предприятия, затрат и длительности его выполнения.

Строительные проекты длятся довольно продолжительное время, поэтому принципиально важно поддерживать мотивацию персонала на высоком уровне. Для этого необходимо:

- 1) постоянное информирование команды о ходе дел и изменениях в проекте (в особенности ценна отметка промежуточных успехов);
- 2) предоставление участникам проекта возможности сообщать руководителю о потенциальных или реальных сложностях;
- 3) присутствие механизма решения проблем и преодоления затруднений в процессе работы проекта;
- 4) с одной стороны, важно коллегиальное принятие ключевых решений, чтобы каждый чувствовал персональную ответственность за их реализацию, а с другой – настоящий лидер, которым должен быть менеджер проекта, и который в экстренной ситуации должен принять решение единолично и сделать так, чтобы команда выполняла его как свое собственное.

Менеджер проекта формирует мотивационную политику, отбирая в свой мотивационный пакет необходимые «инструменты». Также для руководителя проекта важно уметь быть достойным примером для подражания. Он должен оказывать благотворное влияние на

проектную команду. Таким образом, анализ деятельности компании ГК «ЮСИ» показал, что компания финансово устойчивая, реализует достаточно большое количество проектов. Мотивация работников во время проектной работы организована и продумана до мелочей.

Заключение. Современная ситуация на рынке спроса и предложения, труда представляет руководителям бизнеса сложнейшую задачу – объединить личностные характеристики работников, организационное окружение и принятую стратегию бизнеса. На первый план для руководителя выходит взаимодействие посредством мотивации как принцип формирования вовлеченности.

Для повышения эффективности проекта и развития организации в целом необходимо обратить внимание на мотивацию команды проектной деятельности. В процессе управления следует учитывать множество факторов влияния на результативность командной работы, особенности конкретного проекта, взаимодействие его участников и, что немаловажно, правильно определить цели и стратегию их достижения.

Так, можно увидеть, как важна мотивация на предприятии. В ГК «ЮСИ» в 2016 году не применялись методы мотивации сотрудников, срок реализации проекта составил 265 дней, в 2017 году руководство применило такой вид мотивации как «премиальные» за хорошо выполненную работу. В итоге, в 2017 году реализация проекта была осуществлена за более короткий срок, который равен 215 дням. Следовательно, мотивация сотрудников в виде дополнительных выплат повлияло на сокращение сроков сдачи проекта, на повышение эффективности процесса строительства.

Список литературы:

1. Гостева О.В. Оценка эффективности работы команды проекта // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева № 2, 2009. – С. 296-299.
2. Константинов О.А. Мотивация персонала в проектном управлении // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд № 8, 2012. – С. 121-125.
3. Марширова Л.Е., Марширов В.В. Алгоритмы мотивации и оценки персонала при проектной деятельности // Экономический анализ: теория и практика №12, 2016. – С. 187-196.
4. Романова М.М. Особенности управления персоналом при проектной организации деятельности // Вестник Омского университета № 2, 2011. – С. 30-34.
5. Севастьянова И.Г., Стегний В.Н., Руруа Г.А. Модель мотивации проектной деятельности // Научно-теоретический журнал «Ученые записки» № 1, 2011. – С. 99-103.

4. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА: ОПЫТ ШВЕЦИИ

Друганов Роман Сергеевич

*канд. экон. наук, консультант экономического отдела
Торгового представительства Российской Федерации в Швеции,
Швеция, г. Стокгольм*

THE SYSTEM OF STATE FINANCIAL SUPPORT FOR EXPORTS: SWEDISH EXPERIENCE

Roman Druganov

*candidate of economic sciences, consultant
of the Economic Department of the Trade Representation
of the Russian Federation in Sweden,
Sweden, Stockholm*

Аннотация. В статье проанализирована действующая в Швеции система государственной финансовой поддержки экспорта в форме экспортного кредитования и страхования экспортных кредитов. Рассмотрены особенности деятельности шведских экспортных агентств и их взаимоотношения с государством.

Abstract. The article analyzes the Swedish system of state financial support for exports in two forms: lending of export and export credit insurance. Features of the activities of Swedish export agencies and their relationship with the state are examined.

Ключевые слова: государственная поддержка экспорта; экспортные агентства; экспортное кредитование; страхование экспортных кредитов.

Keywords: the state support for exports; export agencies; lending of export; export credit insurance.

Швеция обладает открытой и экспортозависимой экономикой. Доля экспорта составляет около 45 % шведского ВВП. Ограниченные возможности внутреннего спроса не способны обеспечивать эффективное развитие экономики. В этой связи отрасли экспортной индустрии в последние годы становятся основным двигателем развития шведской экономики.

Большая зависимость экономики Швеции от экспорта во многом обуславливает особое внимание, которое уделяется Правительством Швеции государственной поддержке экспорта. Это позволяет не только повысить конкурентоспособность шведских экспортеров на мировом рынке, но и решать проблему занятости и устойчивого роста экономики Швеции.

Система государственной поддержки экспорта в Швеции складывалась в течение многих десятилетий. В настоящее время она является важнейшим фактором экономического развития. В этой связи исследование системы государственной поддержки экспорта в Швеции имеет практическое значение с позиции использования международного опыта.

В мировой практике применяются различные системы государственной поддержки экспорта. Несмотря на их многообразие и индивидуальность, анализ систем государственной поддержки экспорта показывает, что в их основе лежат три взаимосвязанные функции: (1) экспортное кредитование, (2) страхование экспортных рисков, (3) продвижение экспортного продукта до конечных покупателей.

Указанные функции выполняют специализированные, уполномоченные государством организации – экспортные агентства, обладающие соответствующим правовым статусом, полномочиями и государственной поддержкой. Выделяют три типа экспортных агентств: кредитные экспортные агентства, экспортно-страховые агентства, агентства по продвижению экспорта. Поскольку их деятельность осуществляется при поддержке государства и направлена на решение национальных задач, их часто называют национальными экспортными агентствами.

По доле участия государства в капитале экспортных агентств они могут иметь форму государственных, смешанных или частных организаций. При этом частная форма экспортных агентств встречается редко. Среди них наиболее известными являются французское экспортное агентство COFACE, немецкое Euler Hermes, голландское Atradius. При этом, несмотря на то, что по форме собственности они являются частными организациями, их деятельность строится на государственной поддержке за счет использования бюджетных средств и осуществляется под контролем государства.

Классический вариант формирования национальной системы государственной поддержки экспорта предполагает, когда трем функциям государственной поддержки экспорта соответствует три типа специализированных национальных экспортных агентств.

В ряде стран функции экспортного кредитования и страхования совмещаются в одном агентстве. Так работают US Eximbank (США), Export Development Canada, EDC (Канада), Export Finance and Insurance Corporation, EFIC (Австралия). В отдельных странах экспортные агентства выполняют только функцию страхования экспортных кредитов, кредитованием экспорта занимаются коммерческие банки. Такая система поддержки сложилась в Великобритании (Export Credits Guarantee Department, ECGD), во Франции (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur, COFACE), Нидерландах (Atradius), Австрии (Kontrollbank AG, OeKB), Италии (SACE).

В Швеции применяется классический вариант построения системы государственной поддержки экспорта – на основе трех специализированных экспортных агентств. Такая модель используется во многих странах, таких как Норвегия, Германия, Чехия, Венгрия, Китай.

Шведская национальная система государственной поддержки экспорта включает следующие специализированные экспортные агентства:

- 1) Шведская экспортная кредитная корпорация (шв. AB Svensk Exportkredit (SEK); англ. Swedish Export Credit Corporation);
- 2) Государственный комитет по обеспечению экспортных кредитов (шв. Exportkreditnämnden (EKN); англ. Swedish Export Credit Guarantee Board);
- 3) Бизнес-Швеция (Business Sweden).

Рассмотрим организацию и особенности деятельности указанных шведских экспортных агентств и их взаимоотношения с государством.

Шведская экспортная кредитная корпорация (SEK) является государственным агентством, осуществляющим функцию экспортного кредитования. Первоначально SEK была учреждена шведским государством и коммерческими банками в 1962 г. с целью предоставления шведской промышленности более широкого доступа к долгосрочному финансированию экспорта и повышения конкурентоспособности на международных рынках. С 30 сентября 2003 г. SEK полностью принадлежит шведскому государству. Государство владеет 100 % уставного капитала SEK, а правительство назначает членов Совета директоров.

В период с 1962 г. по 1978 г. SEK предоставляла экспортные кредиты только на коммерческих условиях. В апреле 1978 г., после того, когда вступила в силу под эгидой Организации экономического

сотрудничества и развития «Договоренность о руководящих принципах для официально поддерживаемых экспортных кредитов» (далее – ДОЭК ОЭСР)¹, Правительство Швеции поручило SEK администрировать систему экспортного кредитования с официальной государственной поддержкой.

В этой связи с 1978 г. финансовая деятельность SEK осуществляется в рамках двух систем: (1) системы экспортного кредитования на коммерческих условиях с рыночным курсом процентной ставки (the Market Rate System – «**M-system**»), которая является продолжением прежней деятельности, и (2) системы экспортного кредитования с официальной государственной поддержкой (the State Support System – «**S-system**»), соответствующей нормам ДОЭК ОЭСР.

При этом «S-system» включает в себя: (1) программу официальной поддержки экспортных кредитов, основанную на применении минимальных фиксированных процентных ставок (**CIRR Loans Program**) и (2) программу предоставления «связанной помощи» (tied aid) слаборазвитым странам в форме льготных кредитов (**Concessionary Loans Program**).

SEK является единственным финансовым учреждением, уполномоченным шведским государством предоставлять экспортные кредиты по минимальным фиксированным процентным ставкам (CIRR). Осуществляя государственную финансовую поддержку, SEK помогает шведским компаниям-экспортерам конкурировать на мировом рынке с компаниями-экспортерами из других стран-членов ОЭСР, которые имеют возможность получать аналогичную поддержку от своих национальных экспортных кредитных агентств.

Следует отметить, что по программам «S-систем» SEK предоставляет кредиты только для **средне- и долгосрочного финансирования экспорта капитальных товаров**. При этом кредиты, выданные по программам «S-систем», должны быть застрахованы ЕКН либо иными (зарубежными) экспортно-страховыми агентствами. Получателями официальной поддержки экспорта в соответствии правилами ДОЭК ОЭСР являются покупатели товаров.

Государственная финансовая поддержка экспортного кредитования, которую оказывает SEK, возможна только при соблюдении определенных условий, установленных нормами ДОЭК ОЭСР. Такими условиями являются: минимум 15 % от цены экспортного контракта

¹ Первоначально Договоренность о руководящих принципах для официально поддерживаемых экспортных кредитов называлось «Консенсусом» (англ. «Consensus»). В настоящее ДОЭК ОЭСР действует в редакции от 1 октября 2017 г.

на поставку товаров должно быть оплачено в виде авансового платежа непосредственно покупателем экспортеру не позднее даты начала действия кредита; минимальный срок возврата кредита – 2 года; максимальные сроки погашения кредита – 5 лет для стран I категории (к которым относятся страны с высоким уровнем доходов) с возможностью продления срока с соблюдением установленной процедуры до 8,5 лет и 10 лет для стран II категории; процентная ставка по кредиту устанавливается фиксированной в течение всего срока финансирования; сумма экспортного кредита выплачивается равными взносами не реже одного раза в шесть месяцев; кредит должен быть застрахован от случаев невозврата [1].

Для финансирования проектов в отдельных секторах промышленности официальная финансовая поддержка экспортных кредитов регулируется «секторальными соглашениями», являющихся составной частью ДООК ОЭСР и устанавливающими особые условия экспортного кредитования. Это относится к поддержке экспортного кредитования проектов, связанных с атомными электростанциями, проектов в сфере гражданской авиации, проектов в сфере возобновляемых источников энергии, борьбы с изменением климата и адаптации к новым климатическим условиям, а также проектов в сфере водоснабжения.

Шведский экспорт имеет сильную привязку к рынкам стран Евросоюза (на долю ЕС приходится около 60 % шведского экспорта), где импортеры обычно не требуют экспортного кредитования. Вместе с тем существует большой потенциал роста шведского экспорта в развивающихся странах, где потребность в продуктах SEK существенно выше. Это означает, что основным, перспективным направлением развития деятельности SEK является освоение новых экспортных рынков в развивающихся странах.

В целях обеспечения своей деятельности SEK привлекает заемные средства как на внутреннем, так и международных рынках капитала путем выпуска облигаций. Полная принадлежность правительству Швеции помогает SEK обеспечить свою привлекательность для инвесторов, поддерживая высокий кредитный рейтинг.

Для финансирования официально поддерживаемых экспортных кредитов открыта кредитная линия со **Шведским управлением по обслуживанию государственного долга** (шв. Riksgäldskontoret; англ. Swedish National Debt Office), которая дает SEK право привлекать финансирование на срок до 10 лет. Иные заемные средства для финансирования кредитов с государственной поддержкой не используются.

В 2016 г. общий объем выданных SEK экспортных кредитов составил 208,7 млрд шв. крон. При этом доля кредитования покупателей

шведских товаров с официальной государственной поддержкой, основанной на применении ставок CIRR, составила 24,3 % общего объема экспортного кредитования [4].

CIRR-кредитование по существу означает выполнение SEK поручения шведского государства по поддержке национального экспорта на основе норм ДОЭК ОЭСР. В этой части своей деятельности **SEK выступает в качестве государственного института поддержки экспорта**, в остальной части – в качестве коммерческого банка.

В рамках CIRR-кредитования SEK предоставляет кредиты для средне- и долгосрочного финансирования экспорта **только капитальных товаров и связанных с ними услуг**. Понятие «капитальные товары» определено Классификацией по широким экономическим категориям, разработанной Статистической комиссией ООН на основе перегруппировки и укрупнения основных позиций Международной стандартной торговой классификации. Согласно данной классификации все товары делятся на три основных класса: средства производства, промежуточные товары и потребительские товары. При этом к категории капитальных товаров относятся средства производства, а именно: код 41 «Капитальное оборудование (кроме транспортного оборудования)» и код 521 «Промышленное транспортное оборудование» [2].

Доля кредитования экспорта капитальных товаров с господдержкой в 2016 году составляла около одной трети от общего объема кредитования экспорта капитальных товаров. Остальной объем кредитования экспорта капитальных товаров осуществлялся без господдержки – с использованием коммерческих ставок кредитования. Это означает, что в сфере экспортного кредитования капитальных товаров на 1/3 деятельность SEK связана с выполнением данной функции **в качестве государственного института поддержки экспорта**, вместе с тем на 2/3 SEK работает в режиме коммерческого банка, оказывая услуги по кредитованию экспорта капитальных товаров на коммерческих условиях.

Следует отметить, что SEK, действуя в качестве агента правительства Швеции, управляет программами «S-system». За выполнение этой функции SEK получает от правительства **вознаграждение**. Его размер составляет 0,25 % от суммы выданных кредитов по программам «S-system». Получаемое SEK вознаграждение за управление программами «S-system» идет на возмещение оперативных затрат и убытков, связанных с их реализацией.

Государственный комитет по обеспечению экспортных кредитов (EKN) был создан в 1933 г. для содействия шведскому экспорту путем предоставления государственных гарантий по

экспортным кредитам. ЕКН осуществляет функцию страхования шведских компаний от экспортных рисков, покрывая политические и коммерческие риски в связи с экспортными операциями за рубежом.

Риксдаг (шв. Riksdag – парламент Швеции) ежегодно устанавливает предельные объемы государственных гарантий по экспортным кредитам, а Правительство Швеции дает разрешение ЕКН на их предоставление в пределах установленных объемов. Установление предельных объемов госгарантий по экспортным кредитам означает, что государство ограничивает максимальный объем своей ответственности в случае наступления страховых случаев.

Так, на 2016 г. предельно допустимый объем госгарантий был установлен в размере 450 млрд шв. крон. При этом экспортные кредитные гарантии, предоставленные ЕКН, в этом году составили 238,5 млрд шв. крон, а уровень использования предельно допустимого объема экспортных кредитных гарантий составил 53,0 % [3].

SEK и ЕКН в своей деятельности тесно взаимосвязаны между собой. SEK и ЕКН имеют объективно совпадающую конечную цель – финансовая поддержка шведского экспорта в целях его развития. При этом SEK предоставляет экспортные кредиты, в то время как ЕКН страхует кредитные риски.

Важно отметить, что в случае предоставления SEK экспортного кредита с официальной государственной поддержкой (на основе CIRР-кредитования), кредит должен быть застрахован. При этом норма премии за кредитный риск, взимаемая ЕКН, формируется на основе **минимальной нормы премии** (Minimum Premium Rate - MPR) за кредитный риск, устанавливаемой по методике ОЭСР с учетом ряда факторов, в том числе таких как: страновой риск (риск страны покупателя), отражающий способность страны обслуживать внешние долги; кредитный риск, характеризующий уровень платежеспособности покупателя; горизонт риска (период страхования), отражающий продолжительность действия кредитного риска [1].

В 2016 г. общий объем экспорта шведских товаров составил 1195,0 млрд. шв. крон [5], при этом уровень страхового покрытия ЕКН шведского экспорта товаров составил 21,7 % [3].

Экспортное агентство Бизнес-Швеция (Business Sweden) было основано 1 января 2013 г., в результате слияния Шведского торгового совета (шв. Exportrådet; англ. Swedish Trade Council) и Invest Sweden. Целью Бизнес-Швеция является оказание практической **экспертно-консалтинговой помощи** шведским компаниям в реализации своего экспортного потенциала, а также в привлечении прямых иностранных инвестиций в Швецию.

Экспортное агентство Бизнес-Швеция находится в совместной собственности Правительства Швеции и частного бизнеса. Совет директоров Бизнес-Швеция формируется из представителей шведского правительства – Министерства иностранных дел, и представителей частного бизнеса – Ассоциации внешней торговли Швеции. При этом председателем Совета директоров является представитель Министерства иностранных дел Швеции.

Экспортное агентство Бизнес-Швеция имеет свои офисы в 50-ти наиболее перспективных странах. Бизнес-Швеция тесно сотрудничает со шведскими посольствами за рубежом, консульствами и торговыми палатами. Это позволяет обеспечить международные деловые возможности для оказания помощи шведским компаниям-экспортерам.

Экспортное агентство Бизнес-Швеция оказывает помощь шведским компаниям в установлении контактов и реализации бизнес-проектов с зарубежными партнерами, оказывает содействие в консультировании по вопросам законодательства зарубежных стран. В России представительство Бизнес-Швеции находится с 1994 г. с офисом в городе Москве.

Опыт работы шведской национальной системы государственной финансовой поддержки экспорта заслуживает детального изучения **в целях использования при формировании государственной системы поддержки экспортной деятельности российских компаний.** При этом важно отметить его характерные черты и особенности:

1. Государственная финансовая поддержка экспорта в Швеции осуществляется на основе совместной деятельности специализированных экспортных агентств: SEK, выполняющей функцию экспортного кредитования и EKN, выполняющего функцию страхования экспортных кредитных рисков.

2. Деятельность SEK по реализации программ с официальной государственной поддержкой осуществляется в соответствии с нормами ДООЭ ОЭСР, имеет прозрачный характер и ее можно отделить от коммерческой составляющей.

3. Объектами экспортного кредитования с официальной государственной поддержкой являются исключительно капитальные товары, к которым относятся производственно-технические товары со сроком службы не менее двух лет, исключая промежуточные и потребительские товары.

4. В целях стимулирования деятельности SEK на практике применяется механизм вознаграждения государством SEK за деятельность по управлению программами с официальной государственной поддержкой экспорта.

5. В целях ресурсного обеспечения деятельности SEK в части экспортного кредитования с официальной государственной поддержкой SEK по решению Парламента Швеции имеет кредитную линию Шведского управления по обслуживанию государственного долга.

6. Деятельность EKN сфере предоставления государственных гарантий по экспортным кредитам (предоставляемых SEK по программам с официальной государственной поддержкой) осуществляется в соответствии с нормами ДОЭК ОЭСР, имеет прозрачный характер и ее можно отделить от коммерческой составляющей.

7. Государство регулирует предельные объемы предоставления EKN государственных гарантий по экспортным кредитам. При этом на практике предельные объемы не ограничивают деятельность EKN в предоставлении государственных гарантий – они устанавливаются на уровне, достаточном для удовлетворения фактической потребности в их использовании.

Список литературы:

1. Arrangement on Officially Supported Export Credits. 1st October 2017. [TAD / PG (2017) 8]. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclang=ge=en&cote=tad/pg\(2017\)8](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclang=ge=en&cote=tad/pg(2017)8) (Дата обращения 15.11.2017).
2. Classification by Broad Economic Categories. Rev. 3. United Nations, New York, 2002. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://unstats.un.org/unsd/methods.htm>. (Дата обращения 15.11.2017).
3. EKN Årsredovisning 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.ekn.se/> (Дата обращения 15.11.2017).
4. SEK Årsredovisning 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.sek.se/> (Дата обращения 15.11.2017).
5. UN Comtrade Database. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://comtrade.un.org/data/> (Дата обращения 15.11.2017).

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ АКЦИЗА В РАМКАХ ЕАЭС

Якунина Кристина Дмитриевна

*студент, Ульяновский государственный университет,
РФ, г. Ульяновск*

Аннотация. В данной статье рассмотрен опыт применения акцизного налогообложения в государствах членах Евразийского экономического союза. Рассматриваются функции и роль акциза в экономике стран-участниц ЕАЭС. Приведен анализ динамики ставки акцизного налога в течение 2014-2017 гг., а также анализ налогового законодательства государств-членов ЕАЭС.

Abstract. This article examines the experience of applying excise taxation in the states of the members of the Eurasian Economic Union. The functions and the role of excise in the economy of the Eurasian Economic Union member countries are considered. The analysis of the dynamics of the excise tax rate during 2014-2017, as well as the analysis of the tax legislation of the member states of the Eurasian Economic Union are given.

Ключевые слова: налог; акциз; акцизное налогообложение; подакцизный товар; Евразийский экономический союз.

Keywords: tax; excise tax; excise taxation; excisable goods; Eurasian Economic Union.

В государствах-участниках Евразийского экономического союза действуют ставки акцизов как для подакцизных товаров, произведенных на территории государства, так и для подакцизных товаров, ввозимых на территорию государства и (или) реализуемых на территории государства.

С точки зрения таможенного дела под акцизом при ввозе понимается косвенный налог, который взимается при перемещении определенных категорий товара через таможенную границу в направлении импорта, то есть ввоза, на таможенную территорию Евразийского экономического союза.

Многолетняя практика применения акциза странами мирового сообщества обусловлена большой эффективностью главным образом в выполнении основных функций налога, таких как фискальная и регулирующая.

Исторически сложившаяся тенденция преобладания фискальной функции налога, как в экономической, так и во внешнеэкономической сфере государственной деятельности оправдывает применение акциза в современном налогообложении. Посредством взимания акциза с

импортера государство приобретает финансовые ресурсы, поступающие непосредственно в федеральный бюджет, которые в дальнейшем имеет возможность направить на нужды общества.

Налогам свойственна также регулирующая функция, и, конечно же, акциз не исключение. Как правило, акциз устанавливается на товары, пользующиеся наибольшим спросом, то есть акциз можно считать регулятором спроса и предложения на ту или иную продукцию. Не смотря на высокий уровень акциза на некоторые категории товаров (табачная продукция, алкогольные напитки, автомобильный бензин, авиационный керосин и т. д.), спрос населения на них никогда не бывает низким.

Также, в подтверждение регулирующей функции акциза примером может служить автомобильный бензин, на который установлен акциз при ввозе на территорию государства. Так как в Российской Федерации преобладает сырьевая экономика, на большую долю экспорта приходится, в том числе нефть сырая, то есть необработанный продукт. Применяя акциз на данную категорию товара при ввозе, государство тем самым стимулирует развитие отечественного производства конечной продукции.

Цели государства в данном случае можно рассматривать двояко. Так как нефтяная промышленность является монопольной отраслью производства, государство взимает акциз, препятствуя получению производителем сверхприбыли.

Определение налоговой базы при расчете акциза может осуществляться на основе объема, количества, иных показателей ввозимых маркированных товаров в натуральном выражении, в отношении которых установлены специфические ставки акцизов, либо на основе стоимости ввезенных подакцизных товаров, в отношении которых установлены адвалорные ставки акцизов, либо на основе объема ввозимых маркированных товаров в натуральном выражении для исчисления акцизов при применении специфической налоговой ставки и расчетной стоимости ввозимых подакцизных товаров, исчисляемой исходя из максимальных розничных цен, для исчисления акцизов при применении адвалорной налоговой ставки в отношении товаров, для которых установлены комбинированные ставки акциза, состоящие из специфической и адвалорной ставок.

Рассмотрим мировой опыт применения акцизов на примере стран-участниц Евразийского экономического союза.

Налоговое законодательство Республики Беларусь предполагает невысокие ставки акциза в виде установленной суммы в белорусских рублях на физическую единицу товара, то есть твердые (специфические) ставки.

Приложение 1 к Налоговому кодексу Республики Беларусь предусматривает дифференциацию ставок акцизов (белорусских рублей за единицу налогообложения) в зависимости от даты взимания налога. Например, акциз на масло для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей с 1 января по 30 июня составляет 312,50, а с 1 июля по 31 декабря - 327,50 белорусских рублей.

Основные категории товаров, облагаемых акцизом, схожи с категориями подакцизных товаров, установленных законодательством Российской Федерации.

От обложения акцизами освобождаются: 1) экспортируемые подакцизные товары; 2) реализуемые (передаваемые) конфискованные и (или) бесхозные подакцизные товары, подакцизные товары, от которых произошел отказ в пользу государства; 3) спирт, отпущенный для производства лекарственных средств [1].

Законодательство Республики Казахстан устанавливает акциз на все виды спирта, алкогольную продукцию, пиво с объемным содержанием этилового спирта не более 0,5 процентов, табачные изделия, бензин (за исключением авиационного), дизельное топливо, легковые автомобили (кроме автомобилей с ручным управлением, специально предназначенных для инвалидов), сырую нефть, газовый конденсат.

Взимание акциза осуществляется с помощью применения специфических ставок в виде установленной суммы в национальной валюте Республики Казахстан (тенге) на единицу измерения товара.

На все виды спирта и виноматериал ставки акциза дифференцируются в зависимости от целей дальнейшего использования спирта и виноматериала [2].

В зависимости от целей реализации спирта и виноматериала может применяться ставка ниже установленной базовой, если они будут использоваться не для производства алкогольной продукции.

Закон Республики Армения об акцизном налоге в качестве налогооблагаемой базы устанавливает количество (объем) товаров, подлежащих обложению акцизным налогом, выраженное в установленных настоящим Законом натуральных единицах измерения, в отношении которых сумма акцизного налога исчисляется по ставкам и в порядке, установленным законом [3].

Подакцизные товары, представленные Законом Республики Армения об акцизном налоге, включают в себя следующие категории: 1) алкогольные напитки (пиво, виноградные и прочие вина, вермут); 2) спиртные напитки (водка, ликеры); 3) этиловый спирт; 4) табак; 5) нефть и нефтепродукты; 6) нефтяные газы и прочие газообразные углеводороды; 7) дизельное топливо.

К перечню подакцизных товаров законодательством Кыргызской республики относят следующие товары: 1) спирт этиловый; 2) пиво солодовое, вина виноградные натуральные, включая крепленые; сусли виноградное; ликёры; 3) сигары, сигары с обрезанными концами, сигариллы (тонкие сигары) и сигареты из табака или его заменителей; 4) прочие изделия, содержащие табак; 5) нефть сырая и нефтепродукты сырые.

Освобождаются от уплаты акциза следующие импортируемые товары: 1) товары, необходимые для эксплуатации транспортных средств, являющимися транспортом средствами международной перевозки грузов, багажа и пассажиров, во время следования в пути и в пунктах промежуточной остановки; 2) товары, освобождаемые от уплаты акциза в рамках таможенных процедур, установленных таможенным законодательством Кыргызской Республики; 3) конфискованные, бесхозные ценности, а также ценности, перешедшие по праву наследования государству [4].

Самый высокий акцизный налог, составляющий 5000 сомов за тонну, установлен на бензин, легкие и средние дистилляты и прочие бензины.

Исходя из изложенного выше, можно сделать вывод о том, что в рамках Евразийского экономического союза странами-участницами установлены схожие категории товаров, облагаемых акцизом. Сведение категорий подакцизных товаров к единому перечню осуществлено в рамках унификации и гармонизации налогообложения государств-членов Евразийского экономического союза. В рамках существования единого экономического пространства необходимо создать равные конкурентные условия для участников экономической деятельности государств-членов ЕАЭС.

Однако стоит отметить, что некоторые категории товаров, которые облагаются акцизом в Российской Федерации, так и не вошли в перечни подакцизных товаров стран-участниц ЕАЭС. К таким товарам относятся легковые автомобили и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л.с.). Схожие подакцизные товары содержит в себе только налоговое законодательство Республики Казахстан, а именно автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства.

Отсутствие вышеупомянутых товаров в перечнях товаров, облагаемых акцизом, установленных национальным законодательством государств-членов ЕАЭС связано с тем, что автомобильная промышленность в данных странах отсутствует.

Однако уровень ставок на подакцизные товары различается. В планах государств-членов ЕАЭС рассматривается сведение ставок акциза на определенные категории ввозимой и производимой продукции к единому уровню. Достижение этой цели датируется 2020 годом.

Таблица 1.

Динамика ставок акцизного налога в государствах-членах ЕАЭС

Страна/год	2014	2015	2016	2017
Россия (сигареты, папиросы)	800 руб. за 1 000 штук + 8,5 %, но не менее 1 040 руб. за 1 000 шт.	960 руб. за 1 000 шт. + 9 %, но не менее 1 250 руб. за 1 000 шт.	1 250 руб. за 1 000 шт. + 8,5 %, но не менее 1 040 руб. за 1 000 шт.	1 420 руб. за 1 000 шт. + 9,5 %, но не менее 1 600 руб. за 1 000 шт.
Беларусь (табак трубочный, курительный)	339 000 бел. руб. за 1 кг	386 300 бел. руб. за 1 кг	482 700 бел. руб. за 1 кг	386 300 бел. руб. за 1 кг
Казахстан (сигареты с фильтром)	3000 тенге за 1000 шт.	3900 тенге за 1000 шт.	5000 тенге за 1000 шт.	6200 тенге за 1000 шт.
Армения (сигареты, содер- жащие табак, с фильтром)	5000 драм за 1000 шт.	5000 драм за 1000 шт.	5000 драм за 1000 шт.	5000 драм за 1000 шт.
Кыргызстан (сигареты с фильтром)	280 сомов за 1000 шт. + 8 %, но не менее 360 сомов за 1000 шт.	350 сомов за 1000 шт. + 8 %, но не менее 450 сомов за 1000 шт.	580 сомов за 1000 шт.	1000 сомов за 1000 шт.

Анализируя ставки акциза за последние 4 года, можно отметить тенденцию их возрастания. Например, ставка акцизного налога на сигареты, папиросы в 2014 г. составляла 800 руб. за 1 000 шт. + 8,5 %, но не менее 1 040 руб. за 1 000 шт., в 2015 г. - 960 руб. за 1 000 шт. + 9 %, но не менее 1 250 руб. за 1 000 шт., в 2016 г. - 1 250 руб. за 1 000 шт. + 8,5 %, но не менее 1 040 руб. за 1 000 шт., в 2017 г. ставка составляет 1 420 руб. за 1 000 шт. + 9,5 %, но не менее 1 600 руб. за 1 000 шт.

В данном случае рост ставок акциза можно связать с высоким потребительским спросом на данный товар, что позволяет государству повысить поступления средств в федеральный бюджет.

Также можно отметить ежегодное изменение ставки акцизного налога на автомобильный бензин. Например, в 2014 году ставка акциза составляла 11 110 рублей за 1 тонну, в 2015 году - 7 300 рубля за 1 тонну, в 2016 году - 10 500 рублей за 1 тонну, в 2017 году ставка составляет 12 300 рубля за 1 тонну.

Ежегодное изменение ставок акциза на автомобильный бензин связано с нестабильностью мировой цены на нефть.

Таким образом, за время существования Евразийского экономического союза все государства-члены Союза пришли к формированию единого перечня товаров, облагаемых акцизом, а в дальнейшем планируется установление единого уровня ставок акцизов на товары, ввозимые на таможенную территорию.

Список литературы:

1. Закон Республики Армения от 01.08.2000 г. ЗР-79 (ред. 15.12.2015 г.) «Об акцизном налоге» // Официальные ведомости Республика Армения. 2000. N 17 (115).
2. Кодекс Республики Казахстан от 10.12.2008 г. №99-IV ЗРК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» // Казахстанская правда. 2008. N 275-277.
3. Налоговый Кодекс Кыргызской Республики от 17.10.2008 г. (ред. 29.06.2017 г.) // Эркин Тоо. 2008. N 78.
4. Налоговый Кодекс Республики Беларусь от 01.01.2010 г. (ред. 09.01.2017 г.) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. N 4.
5. «Союзправоинформ» – законодательство стран СНГ: [Электронный ресурс]. 2013-2017. URL: <http://spinform.ru/>. (Дата обращения: 25.10.2017).

5. НАРОДОНАСЕЛЕНИЕ И ДЕМОГРАФИЯ

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: ГРАВИТАЦИОННЫЙ ПОДХОД

Кулаков Матвей Павлович

*научный сотрудник,
Институт комплексного анализа региональных проблем ДВО РАН,
РФ, г. Биробиджан*

Хавинсон Михаил Юрьевич

*канд. экон. наук, ст. науч. сотр.,
Институт комплексного анализа региональных проблем ДВО РАН,
РФ, г. Биробиджан*

DEMOGRAPHIC DYNAMICS OF THE RUSSIAN POPULATION: THE GRAVITATIONAL APPROACH

Matvey Kulakov

*researcher, Institute for Complex Analysis
of Regional Problems FEB RAS,
Russia, Birobidzhan*

Mikhail Khavinson

*candidate of science, Institute for Complex Analysis
of Regional Problems FEB RAS,
Russia, Birobidzhan*

Публикация подготовлена в рамках гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук № МК-6255.2016.6.

Аннотация. Статья посвящена моделированию динамики численности населения территорий с учетом миграции на основе гравитационных взаимодействий (притяжения и отталкивания). Модель верифицирована на основе статистических данных о численности населения и миграции по федеральным округам РФ. Результаты

моделирования показывают существенную значимость факторов отталкивания мигрантов, прибывающих в Центральный и Северо-Западный федеральные округа, преимущественно в близлежащие территории (Южный, Северо-Кавказский и Приволжский федеральные округа).

Abstract. The article is devoted to the modeling of population dynamics taking into account migration on the basis of gravitational interactions (attraction and repulsion of territories). The model is verified on the statistical data of population and migration number by federal districts of the Russian Federation. The results of the simulation show the significant of “repulsion” of migrants arriving in the Central and North-Western federal districts, mainly in nearby regions (Southern, North Caucasian and Volga federal districts).

Ключевые слова: население; миграция; территория; гравитационный подход; математическое моделирование.

Keywords: population; migration; territory; gravitational approach; mathematical modeling.

Миграция населения является важным показателем развития территорий, а «голосование ногами» выражает их культурное и социально-экономическое притяжение или отталкивание [5, 9]. Одним из основных и уже классических подходов к количественной оценке миграции является гравитационный подход [1-4]. В его основе лежит идея физики о притяжениях космических тел: чем больше тело, тем больше сила притяжения. Любой объект, имеющий массу, обладает гравитацией, а взаимодействующие объекты притягиваются друг к другу с определенной силой. Учитывая то, что многие теории развития общества строились на концепциях естествознания [7], исследователи миграции также нашли идею гравитации достаточно подходящей для описания механического движения населения. В гравитационном подходе прообразом массы космического тела является численность населения. Именно население определяет развитие территории, и чем больше численность населения, тем больше возникает общественных структур, физических и виртуальных коммуникаций. На основе гравитационного подхода определяются индексы взаимодействия населенных пунктов, по которым рассчитывается интенсивность соответствующих миграционных потоков [1-2].

Одним из недостатков гравитационного подхода является статичность показателей. Миграция является зависимой от численности населенных пунктов, а эта численность ежегодно меняется вследствие изменения рождаемости, смертности и особенностей механического движения населения. Соответственно для того чтобы строить прогнозы

необходимо использовать динамические модели, которые описывают как изменение численности населения в целом, так и изменения гравитационных взаимодействий.

В настоящем исследовании предлагается математическая модель, в которой учитываются гравитационные взаимодействия, а также демографические процессы. Модель апробируется на пример динамики численности федеральных округов России.

В наиболее общем виде математическая модель динамики численности трех групп населения, связанных между собой миграционными потоками имеет вид:

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = b_1 - k_1 x_1 + s_{12} x_1 x_2 + s_{13} x_1 x_3 \\ \dot{x}_2 = b_2 - k_2 x_2 - s_{12} x_1 x_2 + s_{23} x_2 x_3, \\ \dot{x}_3 = b_3 - k_3 x_3 - s_{13} x_1 x_3 - s_{23} x_2 x_3 \end{cases} \quad (1)$$

где: x_i – численность населения на i -й территории ($i = 1, 2, 3$). Предполагается, что динамика каждой территории без учета миграции имеет характер ограниченного роста, и описывается уравнением ограниченного роста: $dx/dt = \dot{x}_i = b_i - k_i x_i$ с демографическими параметрами b_i и k_i . Миграция описывается дополнительными членами $s_{ij} x_i x_j$ ($i \neq j$) (откуда и куда происходит миграция), которые содержат как прирост населения за счет иммиграции, так и отток населения за счет эмиграции (сальдо). Для сохранения баланса между числом эмигрантов и иммигрантов коэффициенты s_{ij} и s_{ji} полагаются равными ($s_{ij} = s_{ji}$). Предполагается, что интенсивность миграции определяется привлекательностью территории, которая зависит от численности территории прибытия. При подобном способе описания взаимодействия, территория с большим населением обладает большей привлекательностью для граждан, если коэффициент $s_{ij} > 0$, однако она же способна показать максимальный миграционный отток населения, при условии ее непривлекательности, если $s_{ij} < 0$ [8].

В данной работе модель (1) применена для описания миграционной динамики между федеральными округами России за 1996-2015 гг. Статистические данные взяты из открытых источников Федеральной службы государственной статистики [6]. Для апробирования модели округа объединены в три группы, таким образом, что x_1 – численность Центрального и Северо-Западного федеральных округов, x_2 – численность Южного, Северо-Кавказского и Приволжского федеральных округов, x_3 – численность Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов.

На основе приведенных статистических данных была выполнена параметрическая идентификация модели, т. е. оценены параметры системы (1). Оценка производилась путем минимизации суммы квадратов отклонений фактических данных от соответствующих координат точек интегральных кривых. В результате получены следующие оценки параметров модели (1):

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -0,663 + 0,383x_1 - 0,026x_1x_2 - 0,03x_1x_3 \\ \dot{x}_2 = 1,475 - 0,476x_2 + 0,026x_1x_2 + 0,016x_2x_3 \\ \dot{x}_3 = 0,398 - 0,175x_3 + 0,3x_1x_3 - 0,016x_2x_3 \end{cases}$$

В результате, с одной стороны, удалось добиться хорошего соответствия модельной и реальной динамики, с другой, оценки параметров позволили определить реальный собственный прирост населения каждой группы регионов, исключив из него прирост или убыль за счет миграции граждан, а также оценить миграционное притяжение или отталкивание рассматриваемых территорий.

В этом случае оказалось, что благоприятным для мигрантов оказывается вторая группа федеральных округов, включающая Южный, Северо-Кавказский и Приволжский федеральные округа, а третья группа округов, т. е. Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральный округ, являются, своего рода, промежуточными пунктами в их миграции во вторую группу регионов. В целом этот результат расходится со статистическими данными о направлениях официальной миграции населения (население стабильно и постепенно перемещается с востока на запад). По нашему мнению, это связано со следующими причинами. С одной стороны, статистические данные о численности населения и ее динамики являются в целом достоверными. Однако если прирост разложить на аддитивные составляющие естественного (рождаемость и смертность) и механического прироста населения (миграция), то наименее точным показателем оказываются оценки миграции. С другой стороны, полученные оценки миграции могут сигнализировать о неочевидных фактах возврата мигрантов из Центрального и Северо-Западного федеральных округов (аналогичный эффект может наблюдаться на уровне международной миграции – реэмиграция). В результате в среднем за рассматриваемый период федеральные округа центральной части России стали регионами отталкивания, аккумулируя лучшие квалифицированные кадры и выталкивая мигрантов, не сумевших адаптироваться к новым условиям жизни. Миграционным реципиентом оказалась вторая группа рассматриваемых федеральных округов. При этом центральная

часть России «возвращает» примерно одинаковую долю мигрантов в регионы второй и третьей группы ($s_{12} = -0,026$, $s_{13} = -0,03$).

Кроме того, объяснить различие качественных модельных результатов и статистических данных можно также тем, что по статистике мигрантов больше там, где лучше организован их учет. Учитывая то, что центральные регионы являются ключевыми в России по социально-экономическому развитию, средоточию культуры и туризма, значимыми транспортными международными и национальными узлами вполне очевиден высокий уровень учета мигрантов.

Таким образом, обнаруженное в работе несоответствие между реальной и модельной миграцией, по всей видимости, сигнализирует о серьезной роли скрытой миграции населения, охватывающей как долгосрочные, так и краткосрочные перемещения между территориями.

Список литературы:

1. Василенко П.В. Гравитационные силы и миграционная подвижность населения региона // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2013. – Вып. 7. – С. 155–159.
2. Василенко П.В. Применение гравитационной модели для анализа внутри-областных миграций на примере Новгородской и Псковской областей // Псковский регионологический журнал. – 2013. – № 15. – С. 83–90.
3. Драпкин И.М., Мариев О.С., Чукавина К.В. Гравитационный подход к эмпирической оценке факторов прямых зарубежных инвестиций в российской экономике // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 6. – С. 58–66.
4. Каукин А.С. Особенности эмпирических оценок гравитационной модели внешней торговли России // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 4. – с. 71–84.
5. Мишук С.Н. Особенности международной трудовой миграции из Китая в Россию (на примере Дальневосточного федерального округа) / С.Н. Мишук // Экономика региона. – 2014. – № 2 (38). – С. 194–202.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>.
7. Романовский М.Ю., Романовский Ю.М. Введение в эконофизику: статистические и динамические модели. – М.–Ижевск: Институт компьютерных исследований. – 2012. – 340 с.
8. Khavinson M.Y., Kulakov M.P. Gravitational model of population dynamics // Вестник ЮУрГУ ММП. – 2017. Т. 10, № 3. – С. 80–93.
9. Motrich E.L., Naiden S.N. Migration Processes in the Socioeconomic Development of the Far East // Studies on Russian Economic Development. – 2015. – Issue 26. – no 5. – pp. 491–498.

6. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

СОСТОЯНИЕ И АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Кузьмина Раиса Ариановна

*канд. экон. наук,
проф. кафедры экономики труда и социальных отношений
Финансово-экономического института,
Северо-Восточный Федеральный Университет,
РФ, г. Якутск*

Афанасьева Лена Вячеславовна

*магистрант Финансово-экономического института,
Северо-Восточный Федеральный Университет,
РФ, г. Якутск*

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей кредитной и сберегательной политики кредитных учреждений, которые в последние годы становится всё более значимым в финансовой практике. Рассмотрены состояние и анализ развития кредитования в Республике Саха (Якутия), а также для сравнения взяты еще два региона ДФО – Приморский и Хабаровский края. Так как данные два региона охватывают большую территорию ДФО, по численности населения оба региона находятся на одном уровне.

Abstract. The article is devoted to the study of the specifics of the credit and savings behavior of the population, which in recent years has become increasingly important in the financial practice of Russian citizens. The analysis and the state of credit and savings behavior of the population in the Republic of Sakha (Yakutia) are considered, and also two regions of the Far Eastern Federal District - Primorsky and Khabarovsk Krai – are taken for comparison. Since these two regions cover a large territory of the Far Eastern Federal District, both regions are on the same level of population.

Ключевые слова: кредит; кредитное поведение; население; физические лица.

Keywords: credit; credit behavior; population; individuals.

В данной статье рассмотрим состояние и анализ развития кредитования населения в Республике Саха (Якутия).

Особенности кредитования населения сегодня это – оперативность, доступность и легкость. Кредиты частным лицам позволяют нам сэкономить время и избежать многих проблем, связанных с длительным ожиданием покупки необходимых вещей, товаров или даже недвижимости.

В таблице 1 приведены основные показатели деятельности кредитных организаций в Республике Саха (Якутия)

Таблица 1.

**Основные показатели деятельности кредитных организаций,
на конец года, млн. рублей [8]**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число кредитных организаций, единиц	25	25	25	22	21	20	17	16	10
из них самостоятельных действующих кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций	6	5	4	4	4	4	4	4	2
Уставный капитал самостоятельных действующих кредитных организаций	631,8	866,1	1073,2	1093,2	1464,2	2202,5	2202,5	2202,5	2873,4
Банковские ресурсы кредитных организаций (активы банков)	78065,9	92370,3	101915	110166	124453	134201	163640		

В таблице приведены показатели по Республике Саха (Якутия) за 9 лет. Как видно в рассматриваемых периодах число кредитных организаций сокращается. На конец 2015 года осталось 10 кредитных организаций, из них 2 самостоятельно действующие кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций.

Но, тем не менее, каждым годом уставный капитал приведенных 2 организаций увеличивается. По сравнению с 2005 годом в 2015 году показатель повысился на 2 575,3 млн. рублей, или в 9,6 раз. Активы банков увеличиваются.

Сокращение числа кредитных организаций можно объяснить тем, что в связи с финансовым кризисом, многие филиалы были закрыты, или приняты решения об отзыве лицензии на осуществление банковских операций.

В таблице 2 приведены показатели рынка кредитования в Республике Саха (Якутия) за 8 лет, а также взяты для сравнения 2 региона ДФО.

Таблица 2.

**Показатели кредитного рынка в разрезе 3-х регионов
Российской Федерации, на начало года [4]**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Изменение 2017 к 2010
Объем кредитов, предоставленных физическим лицам, в млн.рубл.									
Республика Саха (Якутия)	12262	22932	40079	58130	68324	81363	50728	67012	5,5
Приморский край	21849	42760	66429	94875	126492	112559	73978	94751	4,3
Хабаровский край	23908	42927	65799	97454	97422	93320	60063	72415	3,0
Задолженность по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам, млн. руб.									
Республика Саха (Якутия)	21817	28616	45453	71062	93855	111379	111587	122170	5,6
Приморский край	36898	47056	67118	99429	138017	143610	133642	134386	3,6
Хабаровский край	39469	49295	66859	97753	110868	126591	114521	112325	2,8
в т.ч. просроченная задолженность, млн.руб.									
Республика Саха (Якутия)	745	802	864	1234	2444	4035	5431	5602	7,5
Приморский край	2588	2911	2781	3198	5523	8813	10977	10255	4,0
Хабаровский край	2495	3037	2927	3265	4832	7063	8438	7874	3,2

В данной таблице видно, что каждым годом показатель объема кредитов, предоставленных физическим лицам, в трех регионах ДФО увеличивается. По отношению к 2010 году в 2017 году объем выданных кредитов в Республике Саха (Якутия) увеличился до 5,5 раз, в Приморском крае в 4,3 раза, а в Хабаровском – 3,0 раза.

Пик высокого значения в Республике Саха (Якутия) 81 363 млн. рублей был в начале 2015 года. В Приморье высокий показатель достигал до 126 492 млн. рублей начале 2014 года, а в Хабаровском крае – 97 454 млн. рублей в начале 2013 года.

Потом 2-3 года идет снижение показателя предоставленных кредитов в трех регионах. В Республике Саха (Якутия) в 2016 году по сравнению с предыдущим годом снижается на 38,2 %, в Приморском крае в 2016 по сравнению с 2014 годом показатель снизился на 41,5 %, в Хабаровском крае спад показателя достиг до 60 063 млн. рублей, или на 38,4 %. Можно объяснить тем, что предоставление кредитов физическим лицам не является больше востребованным, так как платежеспособное население регионов уже имеет кредиты и не может, или по каким-либо причинам не хочет брать новые.

Но в конце рассматриваемого периода в 2017 году по сравнению с предыдущим годом в таблице можно посмотреть увеличение показателя. В Республике Саха (Якутия) показатель предоставленных кредитов увеличился до 67 012 млн. рублей, или по сравнению с предыдущим годом увеличился на 32,1 %. В Приморском крае показатель увеличился на 20 773 млн. рублей, и в начале 2017 года достиг 94 751 млн. рублей. В Хабаровском крае увеличение идет на 12 353 млн. рублей, или на 20,6 %.

Мнение Генерального директора Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Александра Викулина: «Значительное увеличение количества выданных потребительских кредитов в начале 2017 года свидетельствует о постепенном восстановлении у банков «докризисного» аппетита к риску. Иными словами, несмотря на имеющиеся риски, банки увеличивают темпы выдачи кредитов на покупку потребительских товаров. Во многом этому также способствует активное внедрение и использование банками системы оперативного мониторинга финансового поведения заемщиков («сигнал»), позволяющей кредиторам максимально эффективно управлять кредитным риском с целью минимизации собственных потерь. Но делать это становится все сложнее, так как «хороших» заемщиков остается все меньше, а ситуация их реальными доходами далека от идеальной» [7].

Из-за увеличения предоставленных кредитов, объем задолженности по кредитам увеличивается каждым годом. К сожалению, в том числе

уровень просроченной задолженности повышается. По сравнению с 2010 годом в 2017 году объем просроченной задолженности в Республике Саха (Якутия) увеличился в 7,5 раза, в Приморском и Хабаровском краях на 4,0 и 3,2 раза. Причинами такой ситуации можно назвать мировой финансовый кризис, существенно повлиявший на рынок потребительского кредитования, и снижение реальных доходов населения.

В целом можно сказать, что показатели выданных кредитов по трем регионам ДФО увеличиваются и снижаются на одном уровне. Но все же по трем рассмотренным показателям в Республике Саха (Якутия) изменение в 2017 году по сравнению с 2010 годом есть.

Если обратиться к мнениям экспертов, то они считают, что заметный рост рынка кредитования начнется не ранее 2018 года. Начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК "Фридом Финанс" Георгий Ващенко считает, что ставки по кредитованию снижаются активнее, но рынок растет медленнее. Полагает, что и в будущем году слабая динамика сохранится. Индексация доходов населения пока под вопросом, но тарифы на коммунальные услуги будут повышены, что может привести к дальнейшему снижению располагаемых доходов и сохранению слабого спроса на кредиты. Ставки по ним вряд ли опустятся ниже 14-15 % несмотря на дальнейшее снижение ставок по депозитам. Банки пока еще сами не готовы к росту кредитования, так как не накопили капитал, и возможности по увеличению объема кредитования у них ограничены [3].

Еще одной причиной сокращения темпов роста потребительского кредитования можно назвать переход к новой модели поведения – сберегательной.

Сберегательное поведение представляет собой форму экономического поведения, которая происходит от выполнения личности ролевой функции. Сберегательное поведение, в целом, можно рассмотреть, как деятельность индивида на финансовом рынке, конкретными личными побуждениями и предопределенной условиями, которые оказывают большое влияние в предпочтении фигуры сохранения сбережений и эффективного инвестирования [2].

В таблице 3 рассмотрим показатели по вкладам физических лиц. Приведены данные по трем регионам ДФО, за последние 7 лет.

Таблица 3.

**Вклады (депозиты) физических лиц в рублях,
иностранной валюте и драгоценных металлах, млн. рублей [5]**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Изменение 2017 к 2011
Объем вкладов физических лиц всего, млн. рублей								
Республика Саха (Якутия)	40 157	49 805	61 600	71 520	72 266	85 427	92 977	2,3
Приморский край	109 483	135 608	166 755	195 380	208 172	261 159	279 022	2,5
Хабаровский край	103 757	122 328	142 597	161 816	170 088	206 651	215 987	2,1
в т.ч. объем вкладов физических лиц в рублях, млн. рублей								
Республика Саха (Якутия)	38 513	48 065	59 665	69 602	67 812	79 696	88 176	2,3
Приморский край	97 035	121 553	150 270	176 276	173 830	213 179	236 895	2,4
Хабаровский край	95 063	112 922	133 158	152 522	150 398	177 235	192 440	2,0
объем вкладов физических лиц в иностранной валюте и драг.металлах, млн. рублей								
Республика Саха (Якутия)	1 644	1 740	1 935	1 918	4 454	5 731	4 801	2,9
Приморский край	12 448	14 055	16 485	19 104	34 342	47 980	42 127	3,4
Хабаровский край	8 694	9 406	9 439	9 294	19 690	29 416	23 547	2,7

Как видно из таблицы по всем трем регионам объем вкладов физических лиц каждым годом увеличивается. По сравнению с 2011 годом, в 2017 году показатель по Республике Саха (Якутия) увеличился в 2,3 раза, в Приморском и Хабаровском краях в 2,5 и 2,1 раза. Резкое увеличение показателя по объемам вкладов было в 2016 году, в Республике Саха (Якутия) он достиг до 85 427 млн. рублей,

увеличение по сравнению с предыдущим годом на 13 161 млн. рублей, или на 18,2 %. В Приморском крае увеличение показателя на 52 987 млн. рублей. В Хабаровском крае показатель увеличился до 206 651 млн. рублей, или на 21,5 %.

Таким образом, пришли к выводу, чтобы кредитное поведение населения плавно переходит к сберегательному поведению. Можно выявить преобладание перспектив для развития рынка потребительского кредитования в России, но только в случае тотальной ликвидации всех проблем и совершенствования кредитной системы в целом [1].

Так, к настоящему времени в экономике России сформировалась ситуация, которая вполне располагает к росту потребительского кредитования при наличии трех главных факторов: рост доходов населения, стремительное развитие розничной торговли, уменьшение стоимости кредита, что, соответственно, является результатом макроэкономической стабилизации ситуации в стране.

Список литературы:

1. Калмыкова И.С., Романюк К.В., Шлумпф Д. Анализ состояния и динамики потребительского кредитования в России и тенденции его развития на современном этапе // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 4. – С. 168–175.
2. Логунов В.В. Эволюция сберегательного поведения россиян в период рыночных реформ. Социологический анализ. М.: АМИ, 2004. – 215 с.
3. <http://www.expert.ru/2016/12/7/kredityi/> - кредиты станут доступнее – 27.04.2017.
4. <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors> – Информация о кредитах, предоставленным физическим лицам - резидентам в рублях и иностранной валюте (региональный разрез) – 26.04.2017.
5. <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors> – Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах (региональный разрез) – 26.04.2017.
6. <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/finansy-domashnih-hozyaystv.html> - Сущность и значение финансов домашних хозяйств в современной экономике – 25.04.2017.
7. <https://m.aftershock.news/?q=node/513870> - мнение генерального директора НБКИ о кредитах в начале 2017 года – 27.04.2017.
8. http://www.sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/finance/ - Основные показатели деятельности кредитных организаций в Республике Саха (Якутия) – 25.04.2017.

7. СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

СОВРЕМЕННОЕ ВОСПРИЯТИЕ КАТЕГОРИИ «УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ» В СФЕРЕ РОССИЙСКОГО СУДОРЕМОНТА

Шульгин Юрий Павлович

*д-р мед. наук, проф., Инженерная школа,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток*

Попов Егор Александрович

*аспирант, Инженерная школа,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток*

MODERN PERCEPTION OF THE CATEGORY "QUALITY MANAGEMENT" IN THE FIELD OF RUSSIAN SHIP REPAIRING

Yuriy Shulgin

*doctor of medical sciences, professor, School of Engineering,
Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

Yegor Popov

*graduate student, School of Engineering,
Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

Аннотация. Стремительный рост конкуренции на глобальном рынке промышленности побуждает российские предприятия к поиску путей повышения эффективности и результативности собственной деятельности. В этой связи рассмотрение категории «управление качеством» имеет решающее значение. Аналитическая работа автора

направлена на рассмотрение основ развития процесса менеджмента качества как многоуровневой деятельности, что создает предпосылки возможного воздействия на характеристики продукта на протяжении всего продуктового цикла, а также формирования наиболее результативного подхода к управлению качеством.

Abstract. The rapid competition growth in the global industrial market encourages Russian companies to find ways of their own activities efficiency improving. So, consideration of the category "quality management" is crucial. The author's analytic work is based on considering the foundations of the quality management process (as a multi-level activity) development. This work creates the prerequisites of the possible impact on product characteristics throughout the product cycle, as well as the formation of the most effective quality management approach.

Ключевые слова: управление качеством, судоремонт, повышение конкурентоспособности, менеджмент качества.

Keywords: ship repairing, competitiveness increasing, quality management.

В условиях стремительного нарастания факторов неустойчивости рыночных позиций возникает необходимость развития принципов и методов повышения эффективности производства продукции, проведения работ, оказания услуг. В этой связи большую роль играет исследование категории «управление качеством», напрямую связанной с эффективностью и результативностью проведения работ в области ремонта (в частности, судового). С целью уточнения данной категории были рассмотрены различные источники, связанные с ее трактованием.

Аналогичным термином, широко распространенным в официальных документах и работах современных авторов, является «менеджмент качества». Значения данных терминов идентичны.

К. Исикава, один из классиков в области управления качеством, определяет «качество» как свойство, способное реально удовлетворить потребителей [2; 5]. Это определение никак не привязано к техническим характеристикам и говорит о том, что «качественный» товар от «некачественного» способен отличить только потребитель, основываясь на собственных предпочтениях.

Академик Международной академии качества США Д. Джуран рассматривает «качество» как «пригодность для использования с точки зрения дизайна, соответствия, доступности, безопасности и использования на местах» [6]. Такая точка зрения ориентирована на измеримые показатели и позволяет пользоваться более точными инструментами в управлении качеством, то есть категория «качество»

переходит из абстрактных значений в величины, поддающиеся наблюдению, статистической оценке и управлению.

Наиболее полно «управление качеством» освещает стандарт ГОСТ Р ИСО 9000, который устанавливает, что система управления качеством «включает в себя деятельность, посредством которой организация устанавливает свои цели и определяет процессы и ресурсы, требуемые для достижения желаемых результатов, управляет взаимодействующими процессами и ресурсами, требуемыми для создания ценности и производства продукции для соответствующих заинтересованных сторон, позволяет высшему руководству оптимизировать использование ресурсов с учетом краткосрочных и долгосрочных последствий принимаемых решений, обеспечивает средства определения действий для принятия мер в отношении ожидаемых и незапланированных ситуаций при поставке продуктов и услуг» [3].

ГОСТ Р ИСО 9001 трактует применение системы менеджмента качества как «стратегическое решение, которое может помочь улучшить результаты ее деятельности и обеспечить прочную основу для инициатив, ориентированных на устойчивое развитие» [4].

Таким образом, «управление качеством» представляется в виде деятельности, инициированной руководством компании, определенной во времени, согласованной с целью организации, планируемой исходя из подкрепленных определенной потребностью инициатив и направленной на формирование устойчивого развития и достижении максимального удовлетворения потребителя. Под качеством понимается «степень соответствия совокупности присущих характеристик объекта требованиям» [4].

Говоря о «качестве» в отношении продуктов и услуг, производимых организацией, на основании ГОСТ Р ИСО 9000 его сущность можно определить как способность удовлетворять потребителей, а также ожидаемо или непредсказуемо влиять на другие заинтересованные стороны. «Качество продуктов и услуг включает в себя не только заложенные в них функции и параметры, но также восприятие их ценности и пользы потребителем» [3].

Говоря о категории «управление качеством» в отношении результата деятельности компаний, осуществляющих разработку, производство, поставку, ремонт и утилизацию оборонной продукции, имеет место рассмотрение требований и положений ГОСТ РВ 0015-02-2012, не содержащего требований к продукции, но использующегося для создания систем менеджмента качества, направленных на выполнение требований военного заказа. Наличие системы менеджмента качества, соответствующей ГОСТ РВ 0015-002-2012 дает возможность участвовать в реализации военного заказа [1].

Исходя из требований к системе менеджмента качества, установленных в рассматриваемом стандарте, качество понимается как выполнение требований технического задания и условий договоров при соблюдении требований нормативных документов, регламентирующих выполнение вида работ, предусмотренных договором, и выполнении мероприятий по обеспечению качества на всех стадиях жизненного цикла продукции, а также снижении производственных расходов и выполнении мероприятий по защите государственной тайны (в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

ГОСТ РВ 0015-02-2012 устанавливает требование к созданию «стабильного уровня качества выпускаемой военной продукции и технологических процессов ее изготовления» в том числе и путем формирования политики в области качества, предусматривающей «повышение результативности мероприятий по обеспечению качества военной продукции на стадиях ее жизненного цикла и предупреждение отклонений от заданных требований» [1].

В этом случае «качество» может быть определено как соответствие требованиям договора, а «управление качеством» как деятельность по обеспечению выполнения требований, установленных договором и определенных техническим заданием к договору. Возникает смещение ориентации не на конечного пользователя судоремонтных работ, а на заказчика, что значительно сужает круг потребительских предпочтений и снижает количество факторов, которые организации-производителю следует учитывать для конкурентоспособного функционирования на рынке судоремонта России. Важно учитывать, что установившиеся российские предпочтения, выраженные в производимой продукции для военно-морского флота России и производимых судоремонтных работах российскими компаниями, могут не совпадать с предпочтениями зарубежных компаний – потенциальных клиентов в случае стратегии выхода на рынки зарубежья, что создает предпосылки дуализма в восприятии «качества» в случае ориентации организации лишь на требования ГОСТ РВ 0015-02-2012.

Вне зависимости от отрасли особое значение в исследовании «управления качеством» имеют установленные принципы. В настоящее время эти принципы определены в ГОСТ Р ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества – Основные положения и словарь»; к ним относятся: ориентация на потребителя, лидерство, взаимодействие работников, процессный подход, улучшение, принятие решений, основанное на свидетельствах, менеджмент взаимоотношений [3].

Комплекс данных принципов определяет системность управления качеством, демонстрирует основные направления для воздействий с целью повышения качества внутри организации. Также данные принципы позволяют представить процесс менеджмента качества как многоуровневую деятельность, что дает возможность воздействовать на характеристики продукта на протяжении всего продуктового цикла, формируя наиболее результативный подход к управлению качеством.

Список литературы:

1. ГОСТ РВ 0015-02-2012 Государственный военный стандарт «Система разработки и постановки на производство военной техники. Системы менеджмента качества. Общие требования».
2. Исикава К. Японские методы управления качеством. Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. А.В. Гличев. М.: Экономика, 1988. 215 с.
3. ISO 9000:2015 Международный стандарт «Системы менеджмента качества. Основные положения».
4. ISO 9001:2015 Международный стандарт «Системы менеджмента качества. Требования».
5. Process Improvement Japan [Электронный ресурс] / Total Quality Control – Режим доступа: <http://www.process-improvement-japan.com/total-quality-control.html>.
6. Total quality management [Электронный ресурс] / Dr. Joseph Juran – Режим доступа: <http://totalqualitymanagement.wordpress.com/2009/06/07/dr-joseph-juran>.

8. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК РАСЧЁТА НОРМАТИВА КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ, ЕГО СРАВНЕНИЕ С ПОКАЗАТЕЛЕМ КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТИ И НОРМАТИВОМ НЗ

Неплюев Александр Юрьевич

*студент, Финансовый университет при правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

THE CONTENT AND PROCEDURE OF CALCULATION OF LIQUIDITY COVERAGE RATIO, IN COMPARISON WITH THE INDICATOR OF SHORT-TERM LIQUIDITY AND H3 INDICATOR

Alexander Nepluyev

*student,
Financial University under the government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

Аннотация. Одной из важнейших проблем банковского сектора является поддержание ликвидности. В рамках внедрения стандартов Базель III Банком России была проведена масштабная работа по изменению банковского регулирования с учетом стандартов Базель III. Введен пруденциальный норматив краткосрочной ликвидности (Н27) в отношении системно значимых кредитных организаций. В статье рассмотрен порядок расчета показателя, проведено сравнение с аналогичными показателями ПКЛ и НЗ, рассмотрена динамика показателей.

Abstract. One of the most important problems of the banking sector is the maintenance of liquidity. As part of the implementation of the Basel III standards, the Bank of Russia carried out a large-scale work to change the banking regulation taking into account Basel III standards. A prudential norm for short-term liquidity (H27) has been introduced in relation to systemically important credit institutions. The article considers the procedure for calculating the indicator, compared with similar indicators of LCR and H3, and the dynamics of indicators is considered.

Ключевые слова: ПКЛ; Н3; Базель III; Н27; норматив краткосрочной ликвидности.

Keywords: LCR; Н3; Basel III; Н27; liquidity coverage ratio.

С 2016 года российское банковское регулирование приводится в соответствие со стандартами (Базель III), утвержденными Базельским комитетом банковского надзора. Постепенный переход на новые стандарты начался с 2013 года и будет продолжаться в течение последующих 6 лет (до 1 января 2019 года).

В связи с введением стандартов Базеля III, перед российскими банками стоит приоритетная задача улучшения качества работы в целях снижения риска банковских активов, управления персоналом, формирования комплексной системы риск – менеджмента, что, учитывая сложность экономики довольно сложно со стороны роста дополнительных затрат.

В Положениях Базеля III приведено содержание новых минимальных требований к ликвидности, направленных на повышение финансовой устойчивости банков в условиях дефицита ликвидности. В указанные требования входит показатель краткосрочной ликвидности (LCR), соблюдение которого способствует обеспечению ее надежного уровня вследствие запаса необремененных высоколиквидных активов, что дает возможность продолжения деятельности при условии значительного оттока денежных средств в течение первых 30 дней. Значение показателя ниже нормативного может показывать как наличие дефицита ликвидных активов, так и увеличение объема оттока денежных средств.

Нормативы ликвидности в России прописаны в Инструкции Банка России N 180-И и представляют собой нормативы мгновенной (Н2), текущей (Н3) и долгосрочной ликвидности (Н4). Норматив Н3 приближен к аналогичному показателю краткосрочной ликвидности LCR, прописанному в Базеле III, т. к. этот норматив так же регулирует риск потери банком ликвидности в течение 30 дней в случае неблагоприятного состояния рынка. Однако, показателем краткосрочной ликвидности, предусмотрены более высокие требования к качеству ликвидных активов, входящих в базу для расчета показателя, чем при расчете Н3.

В связи с этим с января 2016 года вступило в силу Положение ЦБ РФ N 421-П «О порядке расчета показателя краткосрочной ликвидности (Базель III)» в рамках которого предполагается регулирование риска ликвидности с помощью показателя краткосрочной ликвидности (ПКЛ). Этот показатель идентичен показателю LCR и рассчитывается как отношение активов, которые должны быть погашены в течение месяца, и ожидаемому оттоку денежных средств в течение месяца.

Далее Банк России принял решение об установлении с 1 января 2016 года норматива краткосрочной ликвидности (НКЛ), разработанного в соответствии с документами Базельского комитета, на минимально допустимом числовом значении в размере 70 %, с постепенным ежегодным повышением на 10 процентных пунктов и достижении 100 %-ого значения с 01.01.2019 года. Расчет норматива будет производиться в соответствии с требованиями Положения Банка России от 03.12.2015 N 510-П «О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности (Базель III) системно значимыми кредитными организациями, нормативы называются Н26 (для головных организаций) и Н27.

Расчет НКЛ будет осуществляться в соответствии с порядком расчета показателя краткосрочной ликвидности (ПКЛ) и использовать альтернативный метод расчета числителя в рамках допущений Базель III.

Приведем формулы расчета:

$$\text{ПКЛ} = (\text{ВЛА} - \text{ВК}) / \text{ЧООДС}, \quad (1)$$

$$\text{НКЛ} = (\text{ВЛА} + \text{БКЛ} + \text{ДАИВ} - \text{ВК}) / \text{ЧООДС}, \quad (2)$$

где: ВЛА – сумма высоколиквидных активов;

БКЛ – сумма лимита безотзывной кредитной линии;

ДАИВ – сумма высоколиквидных активов, номинированных в отдельные иностранные валюты, в части, превышения чистого ожидаемого оттока денежных средств в аналогичной иностранной валюте;

ВК - размер корректировки ВЛА;

ЧООДС – размер чистого ожидаемого оттока денежных средств.

В свою очередь расчет ЧООДС осуществляется следующим образом:

$$\text{ЧООДС} = \text{ООДС} - \min(\text{ОПДС}; 0,75 \times \text{ООДС}), \quad (3)$$

где: ООДС – размер ожидаемого оттока денежных;

ОПДС – размер ожидаемого притока денежных средств.

Норматив краткосрочной ликвидности не является кардинально новым показателем для российских банков, но является более жестким действующему аналогичному нормативу текущей ликвидности (НЗ). Так, НКЛ отличается более строгими требованиями по покрытию отдельных категорий привлеченных средств со сроком погашения до 30 дней, также уменьшен список ликвидных активов, кроме того, показатель рассчитывается с учетом различных степеней ликвидности отдельных групп активов [1, с. 4].

Рассмотрим подробнее чем отличается Н27 от НЗ.

$$НЗ = \text{ЛАТ}/(\text{ОВТ}-\text{ОВТ}^*), \quad (4)$$

где: ЛАТ – сумма ликвидных активов с возможностью востребования в ближайшие 30 дней;

ОВТ – обязательства со сроком востребования в ближайшие 30 дней или до востребования;

ОВТ* – минимальный совокупный остаток средств по счетам со сроком востребования в ближайшие 30 дней или до востребования.

Приведем для примера динамику нормативов ликвидности по АО «Россельхозбанк» с начала расчета норматива краткосрочной ликвидности (01.01.2016) (рис. 1).

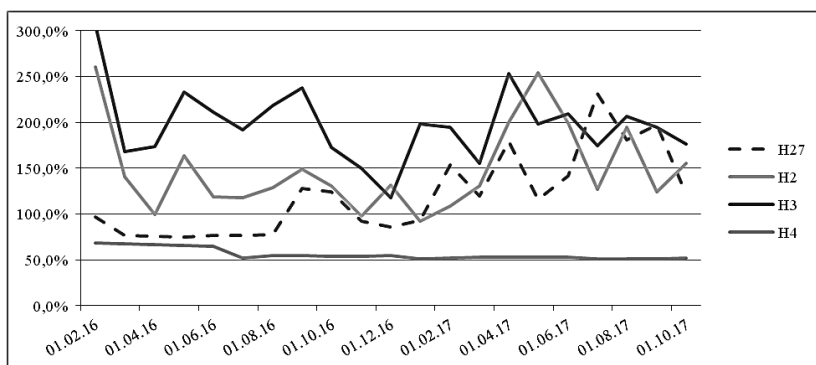


Рисунок 1. Динамика нормативов ликвидности АО «Россельхозбанк» (%)

Анализируя график можно отметить что схожие в теории нормативы Н3 и Н27 (НКЛ) ведут себя по разному. Это связано с несколькими техническими и принципиальными отличиями в их расчете:

1) размер минимально допустимого численного значения НКЛ (на период с 01.01.2017 по 01.01.2018 установлен на уровне 80 %) больше значения норматива Н3 – от 50 %, следовательно, есть гораздо больший запас прочности по нормативу и более широкий «коридор» допустимых значений.

2) при расчете НКЛ ликвидными активами признаются в основном, средства, размещенные в Банке России, ОФЗ, казначейские бонды США, Германии, а также облигации корпораций с рейтингом не ниже ВВВ-, при расчете Н3 таких жестких ограничений нет, что также позволяет поддерживать значение норматива на более высоком уровне. Более того, при падении рейтинга облигации ниже ВВВ- ценная бумага перестает учитываться в числителе НКЛ, но продолжает входить в состав Н3.

3) более высокие требования к качеству ликвидных активов для расчета НКЛ. Установлены также дополнительные критерии для ценных бумаг, включаемых в высоколиквидные активы (ВЛА).

4) активы для расчета НЗ рассчитываются по состоянию на прошедшую дату и показывают уже существующую ситуацию, а НКЛ дает прогноз на ближайшие 30 дней вперед.

5) активы для включения в состав НКЛ должны быть сгруппированы в единый портфель и использоваться исключительно для нужд ликвидности.

Преимуществами норматива НКЛ является более глубокий учет специфики управления банками собственной ликвидностью, в отличие от аналогичных действующих пруденциальных стандартов, применяемых в России. Для выполнения норматива НКЛ банкам придется активно искать долгосрочные источники финансирования, что, в свою очередь, благоприятно скажется на качестве кредитного портфеля [2, с. 1].

При этом введение норматива НКЛ обладает и недостатками. Так, во-первых, выполнение норматива потребует от банков поддержания на балансе значительных сумм высоколиквидных активов, которые не приносят прибыль, чем может быть обусловлено снижение рентабельности; а во-вторых, на российском рынке отсутствует достаточное количество подходящих ликвидных ценных бумаг.

В соответствии с тем, что Базелем III предусмотрены альтернативные варианты расчета числителя НКЛ для стран, которые испытывают недостаток соответствующих критериям Базеля III высоколиквидных активов, Банк России принял решение о возможности включения в расчет числителя НКЛ размера лимитов безотзывных кредитных линий (открытых Банком России) и высоколиквидных активов в отдельных иностранных валютах в части, превышающей потребности в этих валютах.

В рамках реализации своего решения Банком России предоставлена возможность для кредитных организаций заключения договоров об открытии безотзывной кредитной линии (Приложение 1 к Приказу Банка России от 30.11.2015 № ОД-3381 «О предоставлении кредитов в рамках договоров об открытии безотзывной кредитной линии»).

В соответствии с данными Обзора финансовой стабильности за 4 квартал 2016 - 1 квартал 2017 г. по состоянию на 01.04.2017 показатель НКЛ по системно значимым кредитным организациям варьировал от 83 до 181 % (рис. 2).

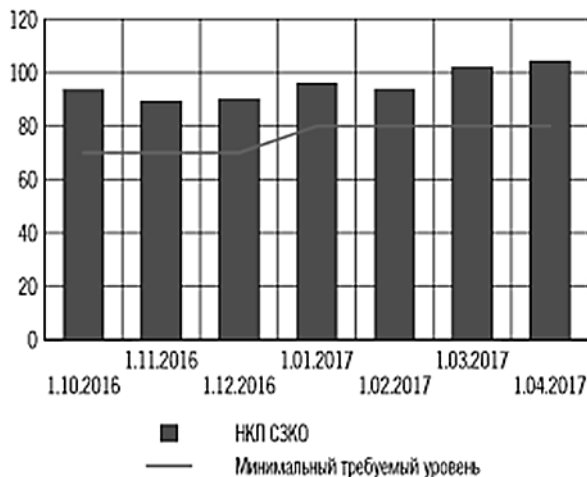


Рисунок 2. Среднее значение НКЛ по системно значимым банкам (%) [3, с. 33]

Среднее значение норматива Н26 (Н27) по системно значимым банкам увеличилось в период с октября 2016 года по апрель 2017 года на 11 % (с 93 % до 104 %).

Кроме того, кредитные организации, не обязанные соблюдать норматив НКЛ, в индивидуальном порядке рассчитывают данный показатель, предоставляя данные в ЦБ РФ, в настоящее время данные предоставили 140 банков. По предоставленным данным средняя величина НКЛ на 01.10.2016 составляла 60,5 %, но на 01.04.2017 г. снизилась до 52,9 %. Для сведения, по состоянию на 01.01.2016 это значение составляло 52,6 %, по банку Сбербанк России – 59 %, по банку РСХБ – 83 %.

В этот же период (с 01.10.2016 по 01.04.2017) пять системно значимых банков заключили договор с ЦБ РФ о безотзывной кредитной линии, но только 4 из них в этот же период включили размер линий в расчет НКЛ.

Совокупный размер максимально возможного лимита безотзывных кредитных линий для указанных банков составил 688 млрд. рублей.

Избыток использования кредитными организациями указанных кредитных линий в целях выполнения НКЛ может привести к риску искажения структуры банковских балансов, а также привести к росту зависимости от рефинансирования ЦБ РФ. Однако, по расчетам ЦБ, использование безотзывных кредитных линий является временной

мерой, обеспечивающей выполнение норматива в соответствии с альтернативными вариантами расчета числителя НКЛ в соответствии с Базель III. В соответствии с документами Базельского комитета ЦБ РФ для предупреждения указанного риска установлена фиксированная плата за использование безотзывных кредитных линий, в размере 0,15 % от размера максимального возможного лимита БКЛ. В дальнейшем, ЦБ РФ планирует анализировать объем использования банками безотзывных кредитных линий и адекватность величины платы за БКЛ с целью ее коррекции.

Итак, исследование практики введения пруденциального норматива краткосрочной ликвидности показала постепенный рост средней величины норматива, что показывает рост финансовой устойчивости системно значимых банков в условиях дефицита ликвидности. При этом остальные банки демонстрируют снижение норматива, что может быть следствием дефицита высоколиквидных активов на российском рынке в целом, а также о возможном увеличении объема оттока денежных средств. По оценкам Банка России системно значимым банкам необходимо нарастить объем высоколиквидных активов в период с 01.01.2017 г. По 01.01.2019 г. для выполнения требований по НКЛ (с учетом повышения нормативного значения до 100 %) на 3,5 трлн. рублей. Несмотря на планы увеличения эмиссии ОФЗ на 23 % по сравнению с 2016 годом, фактический прирост объема в рублях за три квартала 2017 года составил 0,9 трлн. руб. (+15 %) [4, с. 1], в целом по банковскому сектору прогнозируется сохранение дефицита ликвидного покрытия на уровне 17-18 %, что соответствует уровню 2016 года. Перечисленные сведения свидетельствуют не только о недостаточных темпах выпуска высоколиквидных ценных бумаг, но и о необходимости совершенствования практики управления активами и пассивами в российских банках.

Список литературы:

1. Ушанов А.Е. Краткосрочная банковская ликвидность: новые требования и инструменты управления. Финансы и Кредит. – Москва. 2016. – № 34 (706).
2. О внедрении норматива краткосрочной ликвидности. Банк России – Москва. 2015. URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=29122015_185140ik2015-12-29T18_45_44.htm (Дата обращения 01.10.2017).
3. Обзор финансовой стабильности. Банк России. – Москва. 2017. – № 1. URL: http://www.cbr.ru/publ/Stability/OFS_17-01.pdf (Дата обращения 01.10.2017).
4. Государственный внутренний долг Российской Федерации, выраженный в государственных ценных бумагах Российской Федерации. Министерство финансов Российской Федерации. – Москва. 2017. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/ (Дата обращения 01.10.2017).

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Шамагина Екатерина Андреевна

*студент, ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»,
РФ, г. Самара*

Крюкова Анастасия Александровна

*канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»,
РФ, г. Самара*

STAGES OF THE BLOCKCHAIN TECHNOLOGY DEVELOPMENT AND OPPORTUNITIES OF ITS APPLICATION IN INNOVATIVE ECONOMY

Ekaterina Shamagina

*student,
Volga State University of Telecommunications and Informatics,
Russia, Samara*

Anastasia Kryukova

*candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Volga State University of Telecommunications and Informatics,
Russia, Samara*

Аннотация. В данном исследовании детально рассматривается технология Blockchain, а также ее инновационный потенциал. Даны основные определения, связанные с этой технологией. В статье разобраны основные достоинства технологии и риски, связанные с инвестированием в эту инновационную разработку. Приведены основные инновационные технологии, заключенные в Blockchain. По итогам проведенного изучения данной темы сформулирован вывод, что технология Blockchain является одной из передовых разработок в инновационном мире, а ее огромный потенциал может полностью изменить привычные сделки в Интернете.

Abstract. In research the Blockchain technology is considered in detail, as well as its innovative potential. Main definitions connected with this technology are given. Main advantages of the technology and risks associated with investing to this innovative development are determined in the article. Main innovative technologies enclosed in Blockchain are presented. Based on results of the conducted research on this topic, the conclusion is drawn that the Blockchain technology is one of the most advanced developments in the innovative world, and its huge potential can completely change the usual transactions on the Internet.

Ключевые слова: Blockchain, криптовалюта, инновация, технология, потенциал, сделка.

Keywords: Blockchain; digital money; innovation; technology; potential; transaction.

Введение. Инновации не стоят на месте, в век стремительного развития высоких технологий возникновение такой прорывной разработки, как Blockchain, было предсказуемым. На данный момент большинство сделок и денежных операций проводятся в Интернете. Стимулом для изобретения такой технологии, как Blockchain, стал кризис 2008 года, когда пошатнулась уверенность в финансовых институтах и инструментах. Банки и государство лишились доверия. Поэтому появление на международной арене новой системы пошатнуло монополию банков, бухгалтеров и юристов в качестве гарантов сделки [2]. В 2008 году Сатоши Накамото предложил ввести концепцию из цепочки блоков, в которой должна была быть заложена безопасность на уровне защиты базы данных. Однако впервые появилась она лишь в 2009 году и использовалась как компонент для цифровой валюты под названием «Биткоин». Первоначально Blockchain играл роль реестра данных для всех совершаемых операций с цифровой валютой. Bitcoin представил миру новую технологию быстрых, недорогих и гарантированных системой транзакций, что, естественно, заинтересовало многих пользователей сети Интернет [3; 6].

Blockchain (цепочка блоков) – это распределенная база данных, у которой устройства хранения данных не подключены к общему серверу. Эта база данных хранит постоянно растущий список упорядоченных записей, называемых блоками. Каждый блок содержит метку времени и ссылку на предыдущий блок [5].



Рисунок 1. Как работает Blockchain (на примере криптовалют) [6]

В настоящее время технология Blockchain находит применение во многих системах. Её стремятся внедрить многие высокотехнологичные компании ввиду ее большого инновационного потенциала.

Чтобы детально разобраться, что же такое Blockchain, необходимо понять, что это своеобразная база данных, которая фиксирует и записывает сделки между клиентами. Все записи о совершенных сделках хранятся не в одном месте. Благодаря этому ни покупатель, ни продавец могут не беспокоиться об утере данных [1].

Безопасность в технологии Blockchain обеспечивается благодаря децентрализованному серверу, устанавливающему сетевые соединения одного ранга с присвоением определенных меток времени. В итоге образуется автономная база данных, у которой нет единого головного центра. Вся информация, которая обновляется в базе, меняется во всей системе. В связи с этим формируется целая цепочка блоков, которая регистрирует, записывает и обрабатывает события с данными. Для большей надежности в систему введена возможность подтверждения подлинности источника и идентификации человека.

Инновационный потенциал Blockchain. Если еще несколько лет назад будущее Blockchain казалось туманным, то сегодня оно приобретает все более четкие очертания. Трейдеры, инвесторы и венчурные фонды уже пытаются освоить молодой рынок инвестиций в технологию Blockchain посредством внедрения системы в производства, торговли на рынке криптовалют, создания и поддержания

проектов на основе ICO. Однако нельзя утверждать, что игроки финансового рынка полностью используют и понимают потенциал этой инновационной системы, так как некоторые применяют ее производные (криптовалюту) в качестве чисто спекулятивного инструмента. Данный прецедент существенно замедляет формирование доверия к этой новой технологии [4].

Эволюция понимания технологии blockchain



Рисунок 2. Эволюция понимания технологии Blockchain [1]

Чтобы понять потенциал технологии, необходимо доступным языком сформулировать сущность этой инновации. По сути, Blockchain – это общедоступная, децентрализованная и гарантированно достоверная база данных [7].

Такая технология, разумеется, стала довольно востребованным инструментом для компаний, работающих в разных областях. Фирмы, стремящиеся внедрять инновационные технологии, уже обратили пристальное внимание на Blockchain. Совместно с крупнейшими blockchain-лабораториями разрабатываются различные способы применения инновационного потенциала новой технологии. Сейчас уже имеются протоколы по внедрению этой технологии в различные сферы, такие как:

- безопасное администрирование сетей;
- хранение цифровых сертификатов;
- безопасные двусторонние сделки без привлечения гарантирующей третьей стороны;
- фиксация времени размещения документов, позволяющая решать вопросы патентования, авторского права и др.;
- подтверждение подлинности продукта;

- подтверждение прав собственности;
- создание общедоступных электронных визиток, информация на которых автоматически обновляется.

Заключение. Итак, технология Blockchain имеет большой инновационный потенциал: создание и усовершенствование инструментов разработки, проведение исследований в области безопасности смарт-контрактов, реализация протокола де-идентификации для транзакций. Инвесторы, решившие участвовать в развитии криптовалюты, получают отличный доход, который им приносит использование Blockchain, а люди успешно и безопасно совершают сделки. Но технология имеет и свои минусы: мошенники, запрет на использование в некоторых государствах, высокая волатильность. Столь быстрый рост интереса людей к интернет-валюте способствовал созданию успешной системы проведения сделок по всему миру [8].

Сейчас наступил тот момент, когда Blockchain внедряется в наиболее важные отрасли жизни и используется большим количеством пользователей. Поэтому разработчики будут все чаще использовать данную систему для своих проектов. Открытость, защищенность и безопасность – именно на этом будут базироваться проекты, основанные на технологии Blockchain.

Интерес к данной технологии будет постоянно расти, инновационный потенциал начнет увеличиваться, и всему миру придется признать криптовалюту и технологию, способствующую ее развитию в полной мере.

Список литературы:

1. Блокчейн: Текущие проблемы. Блокчейн в России. Проекты на блокчейн // Tadviser [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья%3АБлокчейн_\(Blockchain\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья%3АБлокчейн_(Blockchain)) (Дата обращения: 10.07.17).
2. В чем плюсы и минусы инвестиций в криптовалюту // О заработке на сайтах и партнерках [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ozarabotkevceti.ru/2017/05/In-what-plus-and-minus-investment-in-cryptocurrency.html> (Дата обращения: 12.07.17).
3. Исследование рынка Blockchain от PwC: потенциал применения и основные тенденции // Geektimes [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://geektimes.ru/company/wirex/blog/272852> (Дата обращения: 09.07.17).
4. Кудряшов А.А. Совершенствование классификации торговых систем валютного рынка / А.А. Кудряшов // Российское предпринимательство. – 2010. – № 9 (2). – С. 93-98.
5. Технология Blockchain: что должен знать каждый // Блог ленивого инвестора [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://smfanton.ru/interesno/blokchejn.html> (Дата обращения: 09.07.17).

6. Технология Блокчейн (blockchain) – что это такое простыми словами // real-investment.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://real-investment.ru/finansovaja_gramotnost/blokchejn_blockchain_что_это_такое_prostymi_slovami (Дата обращения: 10.07.17).
7. Шерстянкина А.А. Закономерности и тенденции развития инновационного предпринимательства / А.А. Шерстянкина, И.А. Хасаншин // Бюллетень науки и практики. – 2016. – № 12. – С. 247-249.
8. Щербина М.Ю. Ключевые аспекты маркетинга инноваций / М.Ю. Щербина, А.А. Крюкова // Карельский научный журнал. – 2016. – № 4. – С. 83-85.

9. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ РЕГИОНОВ КАК ФАКТОР ВОЗНИКНОВЕНИЯ АСИММЕТРИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Махтибекова Мадина Эльдаровна

аспирантка

*Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

SPATIAL POLARIZATION OF REGIONS AS A FACTOR OF THE TERRITORIAL DEVELOPMENT ASYMMETRY

Madina Makhitbekova

Post-graduate student

*Dagestan State University
Russia, Makhachkala,*

Аннотация. Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме возникновения пространственной поляризации. Рассмотрены основные факторы и концепции асимметрии территориального развития, а также аспекты пространственной неравномерности социально-экономического развития. Особое внимание уделено проблеме взаимоотношений «центр-периферия» и влиянию «полюсов роста» на прилегающие к ним периферийные территории.

Abstract. The article deals with the actual problem of the appearance of spatial polarization. The main factors and concepts of the territorial development asymmetry and the aspects of spatial non-uniformity of regional social and economic development are considered. Much attention is given to the problem of "center-periphery" relationships and the influence of "poles of growth" on the peripheral territories adjoining them.

Ключевые слова: пространственная поляризация; «полюс роста»; периферия, регион; централизация; сбалансированность регионального развития; сглаживание поляризации территорий.

Keywords: spatial polarization, "growth pole"; periphery; region; centralization; balanced regional development; smoothing of the polarization of the territories.

Структуру социально-экономического пространства России можно представить в виде иерархии, построенной на зависимостях между центрами регионов страны. Отсюда возникает такой тип подчиненности как «центр-периферия», имеющий место на разных уровнях пространства.

Среди первых российских ученых, посвятивших свои труды асимметричности и неравномерности территориального развития, особое место занимают В.Н. Лексин и А.Н. Швецов. Многие исследователи-регионоведы отмечают, что «асимметричность» и «неравномерность» не тождественные понятия. Первый феномен формируется под влиянием совокупности внутренних и внешних факторов (изменение механизмов взаимодействия), обуславливающих несоблюдение сложившихся пропорций регионального развития. Неравномерность, в свою очередь, объективна по своей природе.

Как отмечает О.А. Чернова, по мнению российских и зарубежных ученых, истоки асимметрии в нашей стране лежат в пространственной организации, сформированной еще при командной экономике. Положенный в основу территориального развития принцип обеспечения равенства его показателей при безусловном преобладании государственной собственности и отсутствии рационализации воспроизводственной системы, привел к диспропорциям экономического пространства России [6, с. 5].

Центр и периферия не являются изолированными друг от друга составляющими экономического пространства. Они постоянно взаимодействуют через потоки рабочей силы, капитала, товарной массы и т. д., направления которых определены характером взаимоотношений «центр-периферия». Важно то, что данные отношения постоянно развиваются за счет внедрения новшеств и инноваций в ядро и воспроизводства системы отношений. Соответственно неравномерность экономического роста является причиной еще большего разрыва, несмотря на постоянное повышение уровня развития периферии.

Концепция «полюсов роста» дает обоснование позитивного влияния рассматриваемого явления на прилегающие территории, которое согласно С.Н. Леонову формируется из следующих составляющих: прямой эффект, непосредственный эффект, косвенный эффект и дополнительные эффекты (рис. 1) [5, с. 450].



Рисунок 1. Позитивное воздействие «полюса роста» на экономику региона

Что касается периферийных регионов, то для них свойственны неразвитость институтов гражданского общества, низкий уровень гражданской активности, фактическое отсутствие суверенности в решении региональных проблем, более выраженная, по сравнению с развитыми регионами, авторитарность власти.

По данным В.Н. Лексина в региональных столицах сконцентрировано около 30 % населения и формируется от 40 до 70 % валового регионального продукта субъекта РФ, а показатель уровня фактической безработицы ниже на 30-40 %, чем на остальной территории региона [3]. Эти данные отражают зависимый тип развития периферии от центра и сложность создания цивилизованных долгосрочных отношений на разных уровнях экономического пространства страны.

Асимметрия территориального развития является следствием объективных и субъективных факторов неравномерного распределения ресурсов и экономической активности в различных регионах страны. К объективным факторам относятся географические,

природно-климатические условия, обеспеченность ресурсами, степень экономической обособленности территории. В качестве субъективных факторов принято считать политико-территориальное устройство, характер власти аппарата управления, наличие крупных корпораций, транспортно-логистическая и инженерная освоенность территории, уровень развития экономической базы и т. д. [4].

Развитие полюсов роста в настоящее время является приоритетным в российской практике. Подтверждением этому служит Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, в соответствии с которой уделяется внимание развитию центров, а проблемы трудоизбыточных периферийных территорий решаются посредством миграционных движений в точки роста [2].

По данному вопросу у ученых-исследователей возникают споры. Согласно мнению сторонников теории полюсов роста, сосредоточение ресурсов в отдельных крупных городских агломерациях (точках роста), представляющих собой узловые элементы, позволяет создать каркас территориальной структуры общества, посредством которого обеспечивается последующее развитие периферийных зон. В данном контексте можно выделить две теории: концепция полюсов роста (экономическая сторона) и концепция опорного каркаса (географическая сторона). В то же время, другие ученые отмечают, что нельзя не учитывать слабую развитость внутрирегиональной социально-экономической инфраструктуры, которая приведет к усугублению разрыва по показателям развития и к увеличивающемуся оттоку населения.

Согласно Приказу Минфина России от 9 ноября 2016 г. № 481 “Об утверждении перечней субъектов Российской Федерации в соответствии с положениями пункта 5 статьи 130 Бюджетного кодекса Российской Федерации”, вступившим в силу с 1 января 2017 г., в перечень регионов - получателей дотаций в 2017 г. вошло 72 региона. 13 субъектов Федерации не являются в 2016 г. получателями дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности [1]. Таким образом, у преобладающего числа регионов отсутствует экономическая самостоятельность. Возможно, это связано с неумеренной централизацией властных и финансовых полномочий на федеральном уровне и их неэффективным использованием. Ясно лишь, что приведение экономики страны к высокому уровню невозможно без полноценного развития субъектов федерации и сглаживания пространственной поляризации.

Для преодоления асимметрии территориального развития важно добиться сбалансированности региональной экономики. Технократической концепции соответствует рассмотрение сбалансированности

с точки зрения выстраивания определенных пропорций развития между взаимосвязанными отраслями, объемами производимых и потребляемых ресурсов. Однако данный подход не учитывает влияния нематериальных факторов, обеспечивающих сбалансированное развитие экономики (социокультурная среда, восприимчивость ее к изменениям, местная идентичность сообщества и др.). Сглаживание неравномерности развития внутрирегионального пространства возможно при сбалансированном региональном развитии – эффективных взаимоотношениях между центром и периферией и высоком уровне функциональных связей экономических субъектов.

Асимметрия территориального развития и разрывы экономического пространства могут привести к социальным взрывам при отсутствии результативной государственной региональной политики, обеспечивающей государственные гарантии граждан и максимально возможное использование трудового потенциала каждого субъекта федерации.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 9 ноября 2016 г. № 481 “Об утверждении перечней субъектов Российской Федерации в соответствии с положениями пункта 5 статьи 130 Бюджетного кодекса Российской Федерации”
2. Распоряжение Правительства РФ от 06.09.2010 N 1485-р (ред. от 28.10.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года».
3. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016 г.: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат); [редкол. С.Н. Егоренко и др.]. – Офиц. изд. – М., 2016. – 1326 с.
4. Зиновьева А.А. Проблемы сглаживания пространственной поляризации в экономике регионов / А.А. Зиновьева // Проблемы современной экономики. – 2011. - № 4. – С. 256-259.
5. Леонов С.Н. Эмпирический анализ поляризованного развития субъекта Российской Федерации / С.Н. Леонов // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. – Т. 15, вып. 3. – С. 449-458.
6. Чернова О.А. Проблема сбалансированности внутрирегионального развития в исследованиях центрo-периферийных взаимодействий / О.А. Чернова // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – Т. 14, вып. 1. – С. 4-17.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СИСТЕМЫ “ПЛАТОН” НА ОРГАНИЗАЦИИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ: В ЦЕЛОМ ПО ОТРАСЛИ И В РАЗРЕЗЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Садыкова Лилия Гайсаевна

*канд. экон. наук, доцент
Стерлитамакский филиал БашГУ,
РФ, г. Стерлитамак*

Осокин Максим Алексеевич

*магистрант
Стерлитамакский филиал БашГУ,
РФ, г. Стерлитамак*

Аннотация. В статье рассматриваются несколько сценариев развития ситуации на рынке транспортных услуг (количество предприятий, занимающихся грузоперевозками в целом и в разрезе) в случае введения системы “Платон” и обзор рынка грузоперевозок (анализ различных публикаций Росстата и их консолидация) в сегодняшних реалиях – уже после введения в действие вышеуказанной системы.

Ключевые слова: автомобильные дороги, грузоперевозки, дорожный фонд, финансы, малый бизнес, система взимания платы “Платон”.

Система взимания платы “Платон” (далее система), с момента своего ввода (15 ноября 2015 года) и по сей день (на момент написания статьи она проработала уже 24 месяца 04 дня 18 часов) [1], является объектом оживленных дискуссий. Суть самой системы уже изложена во многих публикациях, поэтому заострять внимание на этом не имеет смысла.

С одной стороны, бюджет уже не в состоянии финансировать дорожный фонд в связи с увеличением доли других не менее важных расходных статей. Нахождение новой доходной части воспринимается законодателем и частью авторов, как панацея, [8, с. 131] так как плата взимается с тех, кто наиболее всего изнашивает дорожное полотно (воздействие одного грузовика с массой более 12 тонн эквивалентно воздействию 25 – 30 тысяч легковых автомобилей) [11], а собранные средства отправляются на починку дорог. С другой стороны, начиная

с момента введения по настоящее время, часть населения и хозяйствующих субъектов (в общей массе это индивидуальные предприниматели и малые предприятия, занимающиеся грузоперевозками) выражают свое категорическое несогласие (в виде мирных забастовок) с введенной в действие системой и требуют ее отмены и введения моратория на использование системы, мотивируя это снижением конкурентоспособности малого бизнеса, для которого повышение доли обязательных платежей непосредственно отражается на уровне благосостояния, а в случае увеличения цен на грузоперевозки – на благосостоянии конечного потребителя [4].

От введения системы в действие следовало ожидать тех же последствий, которые возникают в результате принятия новых или повышения уже существующих обязательных платежей, таких как: налоги, сборы, взносы во внебюджетные фонды.

Теоретически, для крупных организаций введение подобной системы является менее сильным ударом, потому что, как правило, в таких организациях объем оборотных средств позволяет справиться с подобными ситуациями (за счет масштаба производства, права собственности на принадлежащие им основные средства), что позволяет им адаптироваться к новым условиям. Очевидно, что основной удар придется по малым предприятиям, у которых недостаток оборотных средств может привести к утрате способности осуществлять предпринимательскую деятельность [2, с. 71-72]. На данное замечание можно возразить следующим образом: что мешает переложить тарифы системы на конечного потребителя? Однако на рынке грузоперевозок есть крупные игроки, которые могут оставить цены на прежнем уровне без существенных потерь [6, с. 152]. Возможно два сценария развития транспортной отрасли после введения системы: первый – все участники отрасли увеличат цены на грузоперевозки и количество субъектов при этом останется на прежнем уровне; второй – предприятия, имеющие достаточно оборотных средств, оставят цены на прежнем уровне, а мелкие предприятия и ИП начнут постепенно уходить с рынка из-за снижения нормы прибыли и уровня благосостояния. От данной ситуации следует ожидать комбинации первого и второго сценария в связи с региональными особенностями отрасли и экономики в целом (неравномерность распределения организаций, емкость региональных рынков и так далее).

Система функционирует уже два года, но несмотря на это комплексная оценка ее влияния на организации и экономику крайне затруднительна по ряду причин. Во-первых, на дату публикации статьи в рамках проекта Росстата “Малое и среднее предпринимательство в России” доступны только данные до 2015 включительно. Во-вторых,

во всех публикациях различных статистических сборников (“Транспорт и связь”, “Россия в цифрах”, “Российский статистический ежегодник”) отсутствует подробное описание отрасли “Транспорт” – в эту группу входят не только организации, занимающиеся перевозками грузов, но еще и другие организации и ИП в области транспорта, например, занимающиеся перевозками людей, водными перевозками и тому подобные (рис. 1). В-третьих, за рассматриваемый период могут измениться методологии группировки тех или иных субъектов, тем самым изменяя показатели “номинально”, снижая аналитическую ценность имеющихся данных.

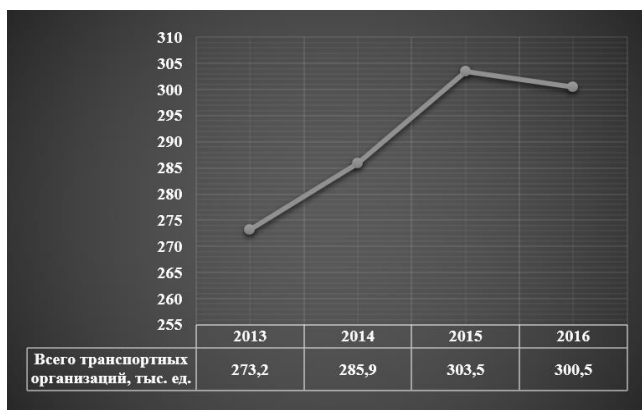


Рисунок 1. Общее количество транспортных организаций в РФ 2013 – 2016 гг., тыс. ед.

По данным рис. 1 видно, что в период с 2013 по 2015 гг. количество организаций транспорта (только юридические лица) испытывало положительную динамику. По результатам 2016 г. видно, что рост остановился, и количество организаций незначительно снизилось. По этим данным невозможно сказать за счет роста организаций какого типа была положительная динамика в 2013 – 2015 гг. и отрицательная в 2016 г.

Имеет смысл рассмотреть количество и динамику предприятий транспортной отрасли в разрезе предприятий и ИП, отнесенных к малому и среднему бизнесу (рис. 2). Согласно указанным выше предположениям было отмечено, что введение в действие системы в основном ударит по субъектам малого бизнеса. Так как информация о том, что введение системы планируется на последние месяцы 2015 года была известна заранее. Поэтому следует ожидать, что отрасль начала подстраиваться под новые условия не только с момента ввода системы, но и до него.



Рисунок 2. Общее количество транспортных организаций в РФ 2013 – 2016 гг., тыс. ед.

Необходимо найти относительные показатели динамики для каждой из групп на рис. 2. Это позволит оценить происходящие тенденции. Для наглядного представления результатов необходимо построить график, характеризующий коэффициенты роста для каждой группы (рис. 3).

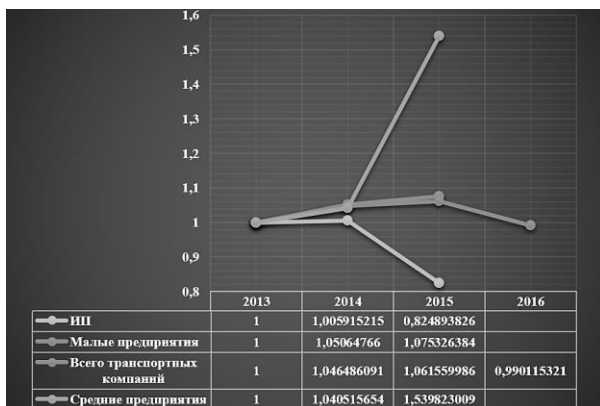


Рисунок 3. Относительное изменение хозяйствующих субъектов, занимающихся грузоперевозками 2014 – 2016 гг. (с использованием метода цепных подстановок)

Таким образом, общее количество транспортных организаций увеличилось в 2014 и 2015 гг. на 4,6 % и 6,2 % соответственно, а в 2016 г. сократилось на 1 %. Количество малых предприятий (малые предприятия и микропредприятия) увеличилось на 5 % и 7 % в 2014 и 2015 гг. соответственно. Количество средних предприятий,

за рассмотренный период, увеличилось на 4 % и 54 % в 2014 и 2015 гг. соответственно. Количество ИП в 2014 году увеличилось на 0,5 %, а в 2015 году сократилось на 17 %.

На основании приведенных данных можно сделать вывод о том, что система не оказала существенного влияния на предприятия транспорта в 2015 году. По всем показателям, характеризующим количество тех или иных предприятий, наблюдалось не снижение показателей, а наоборот увеличение. Кроме того, приращение в 2015 году оказалось выше, чем в 2014 году. Однако, как уже отмечалось, приведенные показатели являются агрегированными по отрасли. Это исключает возможность, на основании только этих данных, сказать, как повели себя организации, осуществляющие грузоперевозки под влиянием изменений. Могло получиться так, что: число организаций-грузоперевозчиков осталось прежним (а общий рост произошел за счет других организаций, отнесенных к транспорту); число организаций-грузоперевозчиков увеличилось (а число других осталось прежним); число организаций-грузоперевозчиков снизилось (а число других организаций в области транспорта увеличилось на большее число).

Так же следует сделать замечание относительно увеличения количества малых и средних предприятий. В 2015 году были изменены критерии определения субъектов малого и среднего предпринимательства в большую сторону. Поэтому могло произойти следующее: часть средних предприятий стали относиться к малым, а часть крупных – к средним [7]. Поэтому данные, указанные выше, нужно использовать в сочетании с другими. Использование же данных только по количеству организаций может привести к неверным выводам.

Более информативно оценить влияние системы на грузоперевозчиков можно рассмотрением статистики грузоперевозок см. табл. 1.

Таблица 1.

**Количество перевезённых грузов автомобильным транспортом
2013 – 2016 гг.**

	2013	2014	2015	2016
Всего перевезено грузов, млн. тонн.	5635	5417	5 041	5138,226
Перевезено на коммерческой основе, млн. тонн.	1690,7	1614,1	1540,3	н/д
Перевезено организациями (без малого бизнеса), млн. тонн.	468,2	390,3	378,9	н/д
Перевезено грузов ИП, млн. тонн.	143,6	133,2	129,6	н/д

По табл. 1 необходимо определить относительное изменение количества перевезенных грузов автомобильным транспортом (рис. 4).

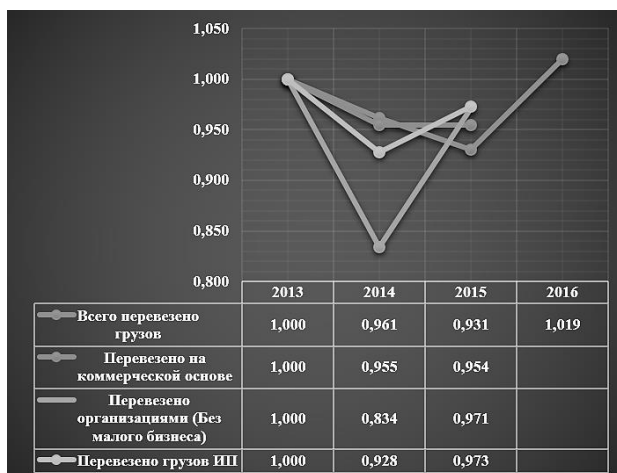


Рисунок 4. Относительное изменение количества перевезенных грузов 2014 – 2016 гг. (с использованием метода ценных подстановок)

Таким образом, на рис. 5 видно, что количество перевезенных грузов за рассматриваемый период уменьшалось, что существенно осложняет определение последствий от ввода системы в действие.

В 2014 году наблюдалось снижение числа грузоперевозок на коммерческой основе на 4,5 %. В этот период количество перевезенных грузов снизилось наиболее сильно у субъектов, не относящихся к малому бизнесу (17 %) – это может свидетельствовать о снижении спроса на грузовые перевозки. Иными словами, в 2014 году снижение количества перевезенных грузов организациями, не являющимися малым бизнесом, полностью соответствует уменьшению количества перевезенных грузов на коммерческой основе на 76,6 млн. тонн и уменьшению количества грузоперевозок со стороны предприятий, не являющихся субъектами малого бизнеса, на 77,9 млн. тонн. Также в 2014 году количество перевезенных грузов со стороны ИП сократилось на 10,4 млн. тонн. Количество перевезенных грузов на коммерческой основе формируется путем сложения количества перевезенных грузов со стороны организаций и ИП. По данным видно, что у ИП и организаций, не являющихся малым бизнесом, в сумме (88,3 млн. тонн) снижение количества перевезенных грузов больше,

чем снижение их агрегированного показателя (перевозки на коммерческой основе (76,6 млн. тонн)). Сокращение количества перевезенных грузов на коммерческой основе было компенсировано повышением количества грузоперевозок со стороны предприятий малого бизнеса на 11,7 млн. тонн.

Однако в 2015 году число коммерческих грузоперевозок, по сравнению с предыдущим годом, снизилось на 7 %. Данное сокращение нельзя объяснить уменьшением количества перевезенных грузов со стороны организаций, не являющихся малым бизнесом (как в 2014 году). У этих организаций количество перевезенных грузов сократилось только на 11,4 млн. тонн, что составляет только 14,5 % общего изменения. Также грузоперевозки со стороны ИП сократились на 3,6 млрд. тонн. В сумме сокращение составило 15 млн. тонн, что составляет 20 % от общего сокращения грузоперевозок на коммерческой основе. Получается, что остальные 80 % сокращения грузоперевозок пришлось на субъекты малого предпринимательства (организации), что является странным на фоне их прироста в 2015 году. Но, как было уже отмечено выше: 1) в 2015 году резкий прирост числа субъектов малого бизнеса объясняется изменением критериев отнесения организаций к этим субъектам; 2) показатели численности организаций и ИП являются общими по отрасли.

В 2014 году, несмотря на кризисные явления в экономике, наблюдался рост грузоперевозок со стороны субъектов малого бизнеса (организаций), который в свою очередь смягчил уменьшение количества перевезенных грузов ИП и организаций (без малого бизнеса) на 11,7 млн. тонн.

В 2015 году сокращение количества грузоперевозок произошло на 80 % за счет уменьшения грузоперевозок малым бизнесом, а с учетом ИП на 85 %. На фоне общего роста числа организаций транспорта, уменьшение грузоперевозок должно говорить о сокращении числа организаций, осуществляющих грузоперевозки.

Таким образом, введенная в действие система, не могла не отразиться на предприятиях, осуществляющих грузоперевозки. Косвенная оценка состояния рынка грузоперевозок показала, что в 2015 году рынок испытывал спад в основном из-за снижения грузоперевозок со стороны предприятий малого бизнеса. Система проработала уже два года, однако скудность статистических данных не позволяет произвести полноценную оценку ее влияния не только на организации транспорта, но и экономику в целом – это в свою очередь осложняет оперативное вмешательство в экономические процессы со стороны государства, усугубляя тем самым стагнацию экономики.

Список литературы:

1. Главная страница // РТ-Инвест Транспортные системы. URL: <http://www.rtiits.ru/> (Дата обращения 19.11.2017).
2. Григоренко Д.Ю., Оркина Е.А. Экономические эффекты и последствия внедрения системы «Платон» // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. 2016. №2. С. 66-74.
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства URL: <https://tmrsp.nalog.ru/index.html> (Дата обращения: 20.11.2017).
4. Забастовка дальнобойщиков в России // Википедия. [2017—2017]. Дата обновления: 11.10.2017. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=88253086> (Дата обращения: 20.11.2017).
5. Малое и среднее предпринимательство в России // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359 (Дата обращения: 15.11.2017).
6. Нуруллина А.Р. Разносторонний взгляд на систему взимания платы «Платон» // Инновационная наука. 2017. № 4. С. 150-153.
7. Осокин М.А. Резкое увеличение субъектов малого бизнеса: результат государственной поддержки или неверная интерпретация статистических данных? // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XLIV студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2017 – № 4(44) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/4\(44\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/4(44).pdf).
8. Поготовкина Н.С., Демахина Е.С. Система «Платон» и ее первые результаты // Организация и безопасность дорожного движения. Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2017. С. 129 – 132.
9. Россия в цифрах // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641 (Дата обращения: 15.11.2017).
10. Транспорт и связь в России // Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/3e4fc4004e3423529616fe18bf0023dd (Дата обращения: 19.11.2017).
11. Транспортная телематика // РТ-Инвест URL: <http://rt-invest.com/branches/#tab12> (Дата обращения: 20.11.2017).

10. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ

Саркисов Аведик Сергеевич

*д-р экон. наук, профессор кафедры финансового менеджмента
«Российского Государственного Университета нефти и газа
(Национальный Исследовательский Университет)
имени И.М. Губкина,
РФ, г.Москва*

Сайлаонов Тамерлан Ибрагимович

*магистрант
Российского Государственного Университета нефти и газа
(Национальный Исследовательский Университет)
имени И.М. Губкина,
РФ, г. Москва*

THE IMPORT SUBSTITUTION IN THE OIL AND GAS SECTOR AS A NATIONAL IDEA

Avedik Sarkisov

*doctor of Economics,
Professor of the Department of Financial Management
of the Russian State University of Oil and Gas
(National Research University) name Gubkina,
Russia, Moscow*

Tamerlan Sailaonov

*graduate student of the Russian State University of Oil and Gas
(National Research University) named after I.M. Gubkin,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье рассматривается сущность политики импортозамещению. На основании проведенного анализа ситуации в нефтегазовом секторе делается вывод о перспективах производства

отечественной продукции и технологий, необходимых для его стабильного функционирования. По результатам исследования сформулированы концептуальные выводы.

Abstract. The article considers the essence of the policy of import substitution. On the basis of the analysis of the situation in the oil and gas sector, the conclusion about the prospects of domestic production and technology required for its stable operation. According to the results of the research are formulated the conceptual insights.

Ключевые слова: импортозамещение; промышленность; нефтегазовый сектор; экспортно-сырьевая модель экономики; импорт; инновации; технологии.

Keywords: import substitution; industry; oil and gas sector; export-raw model of the economy; imports; innovation; technology.

Введение финансово-экономических санкций в отношении Российской Федерации и ее отдельных субъектов, являющихся крупнейшими представителями ведущих отраслей народного хозяйства, включая предприятия нефтегазового сектора, стало мощным толчком для укрепления политической и социоэкономической независимости государства. В этой связи в значительной степени актуализируются вопросы импортозамещения, которые выступают первоначальной стадией решения проблемы конкурентоспособности экономики.

Несмотря на то, что на федеральном уровне уже достаточно давно ведутся разговоры о переходе от сырьевой экономики Российской Федерации, доходы, получаемые от добычи и экспорта продукции нефтегазового сектора, остаются достаточно высокими. Однако сложившаяся ситуация на мировой арене предопределила необходимость политики импортозамещения. Такая необходимость обусловлена следующими моментами [2]:

- увеличение цен на зарубежные комплектующие, предназначенные для оборудования для добычи и переработки нефти и газа;
- высокий уровень зависимости российского производства от иностранных технологий.

Действительно, по оценкам специалистов, доля зарубежного оборудования при добыче трудноизвлекаемых залежей углеводородов составляет около 50 %, на традиционных месторождениях – чуть менее 20 %, при получении сжиженного природного газа – 80 %, при работах на шельфе доля импортного оборудования превышает 80 процентных пунктов [5]. Перечисленные факторы, а также введение западных санкций, в значительной степени осложнили функциональную деятельность многих отечественных хозяйствующих субъектов.

Действительно, в России отсутствуют аналоги импортного оборудования для горизонтального бурения, для работ на шельфе и др. Чтобы хоть как-то решить обозначенные проблемы, российские предприятия активно приобретали подержанное оборудование, использовали менее качественные китайские аналоги, осуществляли закупки по черным схемам.

Все это требует применения комплексного подхода, который предполагает модернизацию государственной научно-технической политики, возобновление прикладной науки, осуществление преобразований в области высшего технического образования.

При этом перечисленные мероприятия должны дополнять друг друга и быть взаимосвязаны между собой.

По мнению К.Т. Пайтаевой и Т.Ю. Анопченко, импортозамещение представляет собой модель интеграции государства в систему мирохозяйственных связей, в центре которой стоит развитие внутреннего рынка промышленных товаров и ориентированная на устойчивый экономический рост [4].

Н.Н. Белогурова интерпретирует анализируемое понятие как процесс, происходящий на уровне национальной экономики, при котором обеспечивается выпуск товаров силами внутренних производителей, необходимых для внутреннего потребления [1].

Е.А. Захарченко предлагает понимать под импортозамещением такой тип экономической стратегии и промышленной политики, при котором обеспечивается защита отечественного производителя посредством замещения импортных товаров и технологий продукцией национального производства [3]. При этом в качестве основной цели автор выделяет повышение уровня конкурентоспособности отечественных товаров путем стимулирования сферы производства за счёт освоения новых видов продукции и повышения ее эффективности.

В настоящее время идёт реализация программы импортозамещения, основная суть которой состоит в сокращении либо прекращении импорта определенного товара посредством производства в стране аналогичных товаров. Так, Минпромторгом был утвержден План мероприятий по импортозамещению в соответствующей отрасли. Следует отметить, что основными направлениями данного Плана являются следующие [7]:

- технологии, техника и сервис эксплуатации скважин, увеличения нефтеотдачи;
- техника и технологии бурения наклонно-направленных, горизонтальных и многозабойных скважин;

- программные средства для процессов бурения, добычи, транспортировки и переработки углеводородного сырья;
- технологии сжижения природного газа;
- технологии переработки углеводородного сырья;
- технологии производства катализаторов и присадок для нефтеперерабатывающих производств и нефтехимии;
- технологии и оборудование, используемое для реализации шельфовых проектов;
- технологии и оборудование для транспортировки нефти и газа;
- технологии и оборудование для геологоразведки.

Следует подчеркнуть, что реализация перечисленных направлений уже дала определенные положительные результаты. Так, зависимость от импортных катализаторов в 2016 году сократилась практически вдвое с 62,5 % до 37 %, что заслуживает положительной оценки. Кроме того, происходит строительство специализированных заводов, активно развивается производство. В подтверждение этого можно привести следующие факты [6]:

- организация компанией «Транснефть» выпуска отечественных магистральных и подпорных насосов, шибберных задвижек, системы контроля качества нефти;
- введение «Роснефтью» установки регенерации катализаторов;
- обеспечение нефтедобычи роторно-управляемыми системами и т. д.

В целом, можно с уверенностью говорить о том, что в Российской Федерации имеется вся необходимая производственная база, а также интеллектуальные ресурсы для создания альтернативной технологии. Кроме того, вполне возможен и вариант локализации на территории России производств западных компаний, которые обладают необходимой компетенцией.

Таким образом, успешная реализация программы по импортозамещению способна стимулировать развитие отечественного нефтегазового сектора и вывести его на качественно иной уровень. Однако рассматриваемая отрасль является сферой с длительным инвестиционным циклом. Именно поэтому необходимо понимать, что данный процесс будет достаточно длительным.

Список литературы:

1. Белогурова Н.Н. Импортозамещение в нефтяной и газовой промышленности // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. №11. 2015.

2. Головецкий Н.Я., Иванова Е.В., Евдокимов С.Ю. Импортозамещение как фактор стимулирования развития нефтегазовой отрасли России // *Фундаментальные и прикладные исследования корпоративного сектора экономики*. N 5. 2016.
3. Захарченко Е.А. Задачи стратегии импортозамещению с учётом мирового опыта // *Economics*. N 2(11). 2016.
4. Пайтаева К.Т., Анопченко Т.Ю. Импортозамещение в нефтегазовом секторе: место и роль в повышении социально-экономической отдачи недр России // *Вестник Северо-Кавказского государственного университета*. N 6. 2015.
5. Перепелица О. Пласт на разрыв. ТЭК осваивает новые технологии // *Российская газета*. N 6705(134). 23.06.2015.
6. Перспективы импортозамещению в нефтяной отрасли и ситуация в нефтепереработке // *Нефтегазовый эксперт*. N 6. 2017.
7. Приказ Минпромторга России от 31.03.2015 N645 (в ред. Приказа Минпромторга России от 07.06.2016 N1868 «Об утверждении Плана мероприятий по импортозамещению в отрасли нефтегазового машиностроения»).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XI международной
научно-практической конференции*

№ 9 (11)
Ноябрь 2017 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 28.11.17. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 7,5. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213
E-mail: economy@nauchforum.ru

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



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru