

Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Национальный исследовательский Томский государственный университет
Томский государственный архитектурно-строительный университет
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ НАУК

Сборник научных трудов
XIII Международной конференции студентов, аспирантов
и молодых ученых
Том 5. Экономика

РОССИЯ, ТОМСК, 26 – 29 апреля 2016 г.

PROSPECTS OF FUNDAMENTAL SCIENCES DEVELOPMENT

XIII International Conference of students, graduate students
and young scientists
Volume 5. Economics

RUSSIA, TOMSK, April 26 – 29, 2016



Конференция проведена при финансовой поддержке
Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 16-32-10075.

Издательство Томский политехнический университет

Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Национальный исследовательский Томский государственный университет
Томский государственный архитектурно-строительный университет
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ НАУК

Сборник научных трудов
XIII Международной конференции студентов, аспирантов
и молодых ученых

Том 5. Экономика

РОССИЯ, ТОМСК, 26 – 29 апреля 2016 г.

PROSPECTS OF FUNDAMENTAL SCIENCES DEVELOPMENT

XIII International Conference of students, graduate students
and young scientists

Volume 5. Economics

RUSSIA, TOMSK, April 26 – 29, 2016

Томск 2016

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Химический факультет и Институт дистанционного образования Томского государственного университета приглашает дипломированных специалистов пройти программу повышения квалификации

«МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ БИМЕДИЦИНСКОГО И ФУНКЦИОНАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ»

Направление 04.03.01 Химия

Модульная структура обучения:

Модуль 1: Биология и биомедицина

Модуль 2: Химия и химические технологии

Модуль 3: Наноматериалы и нанотехнологии

Профессиональные компетенции, формируемые в результате обучения:

- формирование представлений о современных подходах в области синтеза материалов биомедицинского и функционального назначения с заданными свойствами;
- формирование представлений о новых методологических подходах в использовании различного оборудования для изучения физиологии человека и материалов биологического и биомедицинского назначений.
- формирование представлений о принципиальных основах, практических возможностях и ограничениях современных методов исследования материалов биомедицинского и функционального назначения;
- ознакомление с аппаратурным оснащением и условиями проведения современного эксперимента, процессами интерпретации и оценивания экспериментальных данных, в том числе публикуемых в научной литературе;
- формирование прогностического понимания фундаментальных проблем и практических методов их решения в области современного материаловедения с учетом новых представлений о способах создания и организации функциональных систем;
- получение теоретических знаний в области исследования структуры, состава и физико-химических свойств функциональных материалов.

Обучение в рамках образовательной программы реализуют ученые с высокой научной квалификацией из ведущих научных организаций РФ. Практическая часть курса проводится с использованием современного аналитического и исследовательского оборудования Лаборатории каталитических исследований и Лаборатория трансляционной клеточной и молекулярной биомедицины ТГУ, Научно-образовательного центра «Наноматериалы и нанотехнологии» ТПУ.

КОНТАКТЫ

Руководитель программы: Слизов Юрий Геннадьевич, к.х.н., доцент, декан химического факультета ТГУ, dekanat@chem.tsu.ru.

Координатор программы: Зыкова Анна Петровна, к.ф.-м.н., ассистент ТПУ, zykovaap@mail.ru.

АДРЕС

г. Томск, ул. А. Иванова, 49, корпус № 6, Химический факультет ТГУ

УДК 50(063)
ББК 20л0
П27

П27 Перспективы развития фундаментальных наук [Электронный ресурс]: сборник трудов XIII Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Россия, Томск, 26–29 апреля 2016 г. / под ред. И.А. Курзиной, Г.А. Вороновой. – Томск: Изд-во – Национальный Исследовательский Томский политехнический университет, 2016. – Режим доступа: http://science-persp.tpu.ru/Arch/Proceedings_2016_vol_5.pdf – 179 с.

ISBN 978-5-4387-0656-4
ISBN 978-5-4387-0651-9

Сборник содержит труды участников XIII Международной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных «Перспективы развития фундаментальных наук». Включает доклады студентов, аспирантов и молодых ученых, представленные на секции «Экономика». Сборник представляет интерес для студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей.

УДК 50(063)
ББК 20л0

Редакционная коллегия

И.А. Курзина, доктор физико-математических наук, доцент;
Г.А. Воронова, кандидат химических наук, доцент;
С.А. Поробова

ISBN 978-5-4387-0656-4
ISBN 978-5-4387-0651-9

© ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
Томский политехнический университет», 2016
© Томский политехнический университет,
электронный текст, 2016

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКА

- институциональная экономика
- экономика труда
- отраслевая экономика
- пространственная экономика;
- инновационная политика
- международные экономические отношения
- финансы, менеджмент
- мультидисциплинарные исследования в экономике

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА»

НАЛОГИ НА СОБСТВЕННОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН А.С. Баймухаметова	9
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Я.А. Бацанов	12
THE ANALYSIS OF ADVANCED QUALITY MANAGEMENT MODELS (ON THE EXAMPLE OF THE USA AND JAPAN) D.S. Bolshanina	15
ОБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ М.Т. Бюранова	18
ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ П.С. Васева	21
МАРКЕТИНГ В КРИЗИС: НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ Н.А. Веренич	24
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ С.С. Воложанин	27
РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ П.А. Гаримова	30
СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ И СПОСОБЫ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ А.М. Гейшторайтите	33
МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ КРИЗИСА 2008-2009 ГОДА А.А. Герб	36
РАЗВИТИЕ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ Е.С. Дадаев	39
УВОЛЬНЕНИЕ В СВЯЗИ С ЛИКВИДАЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ДВЕ МОДЕЛИ ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ И РЕАЛЬНАЯ ПРАКТИКА Н.В. Демидов	42
ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОХОДА БЮДЖЕТА Н.Л. Дроздова, М.А. Сорокин	45
РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА ИНДИИ А.В. Дьяченко	48
ТРЕХСТОРОННЯЯ ЛОГИСТИКА МОНГОЛИИ, РОССИИ И КИТАЯ: СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА, ДИСКУССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ М. Дэмчигжав	51
ОЦЕНКА ТОЧНОСТИ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА К.С.Ерофеева, А.Н.Алимханова, П.А.Чудин	54
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ С.Т. Жадамбаева	57
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В РОССИЙСКИХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ У.В. Карташева	60

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ С.Г. Качаева, Е.В. Петров	63
ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ Я.В. Колесникова	66
ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ВРАЧЕЙ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ Е. В. Коновалова, Е. В. Уварова	69
ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ И.С. Кузнецов	72
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ВУЗОВ РФ: ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ А.Н. Лещинская	75
ДЕОФШОРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ А.И. Людкевич	78
ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ТРУДА С.Н. Михеенко	81
ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ Е.Е. Мухортикова	84
ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА КАПИТАЛ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА Д.Д. Нам	87
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА МЕТОДА «ЗАТРАТЫ – ВЫПУСК» НА ПРИМЕРЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В.В. Наседкин, Д.А. Шафоростов	90
ВЬЕТНАМСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ Нгуен Тхи Хонг Бак Лиен	93
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ О.А. Никифорова, Л.Л. Лычагина	96
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ К.М. Ничинская	99
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ Д.С. Новоселова	102
ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА А.А. Оганян	105
УКРЕПЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ ПОСРЕДСТВОМ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА ТРУДА О.А. Панова	108
ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТА «КАРТИРОВАНИЕ ПОТОКА СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ» НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ Е.И. Пантюхина	111
БУХГАЛТЕРСКО – НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НИОКР В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ Ю.К. Паршина	114
СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ОГРАНИЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ С.А. Педченко	117

ПРОЦЕСС КОНСОЛИДАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ Л.М. Помыткина, М.А. Сорокин	120
ИННОВАЦИИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ФИНАНСОВОЙ АНАЛИТИКЕ Т.А. Рожкова	123
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ Н.А. Рыкин	126
РОССИЙСКИЕ АГРОХОЛДИНГИ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ Т.Р. Сабирова	129
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ А.С. Савельева	132
ОСОБЕННОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ А.Г. Семенова	135
СПОСОБЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ НЕФТИ. ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩЕГО ДЛЯ РОССИИ М.А. Семкина	138
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА РОССИИ А.С. Сенина	141
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ Ю.С. Сергиевская	144
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И.В. Сумачакова	147
ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В.М. Тарханаева	150
ОТ ВУЗА ДО РЕГИОНА ТРУДОУСТРОЙСТВА: АНАЛИЗ И ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПОТОКОВ ВЫПУСКНИКОВ А.Ю. Тимофеева, К.В. Тесёлкина	153
СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА СТРАН ЕАЭС И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ИНТЕГРАЦИИ Б.С.Тусупбаева	156
АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПАО СБЕРБАНК О.С. Тюменцева	159
ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ СЕТИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ДЕПОЗИТАРИЕВ НА ТЕРРИТОРИИ ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ К.М. Фадеев	162
ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Т.А. Фадеева	165
КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО (АУТСОРСИНГ) КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ О.Д. Харитонова	168
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ ТОВАР А.А. Харламова	171
ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ Е.А. Штук	174
МАЛЫЙ БИЗНЕС В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ Л.А.Юрьева	177

НАЛОГИ НА СОБСТВЕННОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

А.С.Баймухаметова

Научный руководитель: профессор, д.э.н. А.А.Земцов

Томский Государственный университет

Россия, г.Томск, площадь Ново-Соборная, 1 634050

E-mail:ayagyul@bk.ru

PROPERTY TAXES IN REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

A.S.Baimukhametova

Scientific Supervisor: Prof. A.A.Zemtsov

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Novo-Sobornay sq, 1, 634050

E-mail:ayagyul@bk.ru

***Abstract.** The article discusses the types of property taxes levied in the Republic of Kazakhstan. In the Republic of Kazakhstan the following property taxes are being charged: tax on vehicles, land tax, property tax for businesses and individuals. These taxes are traditionally referred to as local taxes. In accordance with the Budget Code of the Republic of Kazakhstan these taxes are the revenue sources of local budgets.*

Налоги на собственность традиционно относят к местным налогам. В соответствии с Бюджетным Кодексом Республики Казахстан данные налоги являются доходными источниками местных бюджетов. К местным бюджетам в Республике Казахстан относятся областной бюджет, бюджеты города республиканского значения, столицы, бюджет района (города областного значения) [1]. Согласно принятой классификации, налоги на собственность являются прямыми реальными налогами, т.е. не зависят от индивидуальных особенностей налогоплательщиков. Помимо фискальных, данные налоги имеют целью стимулирование использования собственности, так как налогообложение не зависит от результатов хозяйственной деятельности и эффективности использования объектов данного налога. Таким образом, ставки устанавливаются по внешним признакам - размерам собственности, а не ее доходности. Государство, устанавливая налоги на собственность или увеличивая ставки по этим налогам, заставляет собственников земли, недвижимости и т.п. стремиться использовать ее более эффективно или же избавляться от нее. В условиях рыночной экономики, можно сказать, что данные налоги являются дополнением к личным налогам.

В Республике Казахстан взимаются следующие налоги на собственность:

- налог на транспортные средства;
- земельный налог;
- налог на имущество юридических и физических лиц.

Плательщиками налога на имущество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей являются: юридические лица, имеющие объект налогообложения на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления; индивидуальные предприниматели, имеющие объект налогообложения на праве собственности; юридические лица-нерезиденты РК по объектам

обложения, находящимся на территории РК. Объект налогообложения - являются здания, сооружения, жилые строения, помещения, а также иные строения, прочно связанные с землей (далее-здания), находящиеся на территории РК, являющиеся основными средствами или инвестициями в недвижимость. Налоговая база - среднегодовая остаточная стоимость объектов обложения, определяемая по данным бухгалтерского учета. Среднегодовая остаточная стоимость объектов обложения определяется как одна 13 суммы, полученной при сложении остаточных стоимостей объектов обложения на первое число каждого месяца текущего налогового периода и первое число месяца периода, следующего за отчетным.

Плательщиком налога на имущество физлиц являются физлица, имеющие объект налогообложения на праве собственности, при этом установлены определенные категории лиц, не являющихся плательщиками налога на имущество. Объект обложения налогом на имущество - принадлежащие им на праве собственности и не используемые в предпринимательской деятельности жилые помещения, дачные строения, гаражи и иные строения, сооружения, помещения, находящиеся на территории РК, а также объекты незавершенного строительства, находящиеся на территории РК –с момента проживания (эксплуатации). Налоговая база - стоимость объектов налогообложения, устанавливаемая по состоянию на 1 января каждого года уполномоченным органом, определяемым правительством РК.

Плательщиками земельного налога являются физические и юридические лица, имеющие объекты обложения на праве собственности, на праве постоянного землепользования и на праве первичного безвозмездного временного землепользования, кроме плательщиков единого земельного налога, религиозных объединений и прочих. Объект обложения - земельный участок, за исключением земельных участков общего пользования населенных пунктов, земельных участков, занятых сетью государственных автомобильных дорог общего пользования и некоторых других. Налоговая база - площадь земельного участка.

Плательщиками налога на транспортные средства являются физлица, имеющие объекты налогообложения на праве собственности, и юрлица, имеющие объекты налогообложения на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления. Объектами налогообложения являются транспортные средства, за исключением прицепов, подлежащие государственной регистрации и (или) состоящие на учете в РК. Ставки налога на транспортные средства установлены в месячных расчетных показателях. Налоговым периодом по всем местным налогам является календарный год [2].

Рассмотрим поступления налогов на собственность в государственный бюджет Республики Казахстан за период с 01.01. 2014 по 01.01.2016 гг. , представленные в таблице 1 [3].

Таблица 1

Поступления в государственный бюджет Республики Казахстан за 2012-2014 гг. (млн.тенге)

Наименование	Отчет 2013 г.	Отчет 2014 г.	Отчет 2015 г.
Поступления в том числе:	7486491	8820346	8945844
Доходы	6382353	7321277	7634805
Налоговые поступления	4779004	5115743	4883913
Налоги на собственность	193453	227175	267030
Налоги на имущество	142444	173155	208984
Земельный налог	14150	14300	14935
Налог на транспортные средства	36029	38844	42278

Поступления по налогу на имущество за период с 01.01.2014г. по 01.01.2016 г. увеличились на 66540 тыс. тенге или на 46,7%, поступления по земельному налогу увеличились на 78 тыс. тенге, или на 5,5%, поступления по налогу на транспортные средства увеличились на 6249 тыс. тенге, или на 17,3 %. В целом, за анализируемый период, налоги на собственность увеличились на 73577 тыс. тенге, или на 38 % [2].

При этом для повышения экономической отдачи налоговой системы в 2014 году в Налоговый кодекс РК были внесены изменения. В частности:

1) по налогу на имущество увеличена базовая стоимость одного квадратного метра жилища и дачной постройки по городам Астаны и Алматы в два раза с 30,0 тыс.тенге до 60,0 тыс.тенге, по областным центрам – также в два раза с 18,0 тыс. тенге до 36,0 тыс. тенге. Пересмотрена шкала ставок при определении налоговой базы налога на имущество физических лиц;

2) по неиспользуемым земельным участкам, выделенным под строительство различных объектов, включая земельные участки, выделенные под жилищное строительство, предусмотрено повышение ставок в 10 раз;

3) отменены льготы по налогу на транспортные средства для отдельных категорий физических лиц, по легковым автомобилям с объемом двигателя свыше 4000 куб.см., регистрация (перерегистрация) которых в уполномоченном органе произведена после 31 декабря 2013 года.

Также были предусмотрены изменения по налоговым ставкам по легковым автомобилям с объемом двигателя свыше 3000 куб. см., произведенных (изготовленных или собранных) в РК после 31 декабря 2013 года или ввезенных на территорию РК после 31 декабря 2013 года. С 1 января 2014 года такие легковые автомобили облагаются при объеме двигателя свыше 3 000 до 3 200 включительно по ставке 35 МРП, свыше 3 200 до 3 500 включительно – 46 МРП, свыше 3 500 до 4 000 включительно – 66 МРП, свыше 4 000 до 5 000 включительно – 130 МРП, свыше 5 000 – 200 МРП. При этом сумма налога увеличивается на каждую единицу превышения соответствующей нижней границы объема двигателя на 7 тенге [2].

Предполагается, что это увеличит налогооблагаемую базу по данным налогам и, как следствие, обеспечит дальнейшее увеличение поступлений в бюджет. В настоящее время, исходя из отчетных данных, налоги на собственность в РК демонстрируют рост поступлений как в абсолютной, так и в относительной суммах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 04.12.2008 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2016).
2. Отчетные данные Министерства Финансов РК за 2012-2014 годы.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.minfin.kz](http://www.minfin.kz).
3. Налоговый кодекс Республики Казахстан от 10.12.2008 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 14.01.2016).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.А. Бацанов

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Н.Д. Шимширт
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 50, 634050
E-mail: linkwei@yandex.ru

STATE SUPPORT FOR SMALL ENTERPRISES

Y.A. Batsanov

Scientific Supervisor: Shimshirt Natalia Dmitrievna. Candidate of economic science, Associate professor
National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 50, 634050
E-mail: linkwei@yandex.ru

***Abstract.** From the healthy functioning of small and medium-sized businesses depend on the economic stability of the country and the region in particular. Organization of small businesses are very flexible structures, capable to adjust to the shock sometimes changing market conditions. Analysis of the development of small and medium enterprises in the Tomsk region and in the Tomsk, shows the relative improvement of the development of small and medium-sized businesses.*

Малый бизнес считается основой рыночной экономики страны. В Италии, Франции, США и других государствах придают особое значение вопросу развития малого бизнеса, всячески поддерживают и помогают предпринимателям. Малое и среднее предпринимательство (МСП) имеет полное право на то, чтобы его относили к числу приоритетных секторов экономики. Однако в России доля малого и среднего бизнеса составляет около 21 % от объема ВВП, хотя в развитых странах этот показатель не меньше 50 % и обеспеченность рабочими местами лишь 27%, в то время как в ЕС -67%, а в США -50% [1]. От здорового функционирования МСП зависит экономическая стабильность страны, и в частности региона. Появление новых рабочих мест, сглаживание негативного влияния безработицы, повышения уровня оказываемых услуг и рост производства импортозамещающей продукции весьма актуально в наши дни, а так же формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, связанных с уровнем развития МСП. Стоит отметить, что именно малое и среднее предпринимательство наиболее мобильно в изменяющейся обстановке на рынке по сравнению с крупными предприятиями [2].

Основными отличиями малого предприятия от крупного является простота его организации, возможность более гибких и оперативных решений, небольшой объем первоначальных инвестиций, ориентация преимущественно на региональный рынок. Следовательно, малым и средним предприятиям легче переориентировать свое производство в случае неудачи или увеличения спроса на другие товары/услуги. Но в то же время они наиболее уязвимы в период кризиса, нестабильной экономической и политической ситуации в стране. Под действием налогового давления и помех извне часть предпринимателей уходит в «тень», другая - вовсе покидает рынок. Но и это ещё не всё, ведь уход от уплаты налогов становится обыденностью даже при благоприятном экономическом климате, а это серьезная проблема и значительная брешь в бюджете страны. Кроме того, актуальна проблема

социальной незащищенности работников таких предприятий, ведь получая «черную зарплату» они лишаются социальных гарантий: получение заслуженной пенсии в будущем, выплаты по больничным листкам, в частности по беременности и родам. Специфика развития малого бизнеса имеет много отличий от предпринимательства в других странах [3]. Выделим некоторые особенности предпринимательства в РФ: низкий уровень технической оснащенности; недостаток сырьевых и финансовых ресурсов, несовершенство законодательной базы, регламентирующей деятельность МПС, не развитость системы социальных гарантий и социального обеспечения субъектов МСП, низкий уровень квалифицированных кадров, не достаточно высокий уровень подготовки будущих предпринимателей, низкая платежеспособность населения и пониженный спрос.

С 2005 года Минэкономразвития России реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне. В настоящий момент программа реализуется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2014 г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России [4]. В рамках программы средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. Такой подход позволяет в дополнение к средствам федерального бюджета привлекать финансовые средства регионов, а также стимулировать регионы к реализации более активной политики в сфере поддержки предпринимательской деятельности. В реализации программы задействованы все регионы страны. В рамках программы предусмотрены как прямые, так и непрямые меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Если проанализировать положение г. Томска по темпам развития малого предпринимательства на фоне большинства городов Сибири и России в целом, то по состоянию на начало 2015 года в г. Томске работали 17 тысяч малых предприятий, на которых занято 86,3 тысяч человек, около 14 тысяч человек являются индивидуальными предпринимателями, которые обеспечивают занятость 20,5 тысяч наемных работников. Таким образом, доля занятых в сфере малого предпринимательства к 2015 году в г. Томске достигла 45,0% от общего числа экономически активного населения.

Место малого и среднего бизнеса в экономическом потенциале г. Томска характеризуют следующие данные: если в целом экономический оборот томских организаций и предприятий за 2006–2014 годы возрос в 3,9 раз, то более 60% этого объема обеспечивают крупные и средние предприятия. Растет вклад и предприятий сферы малого предпринимательства в экономику города Томска – за 2006–2014 годы (табл.1).

Таблица 1

Доля малого бизнеса в экономике г. Томска

Наименование показателя	2005	2014	2014/2005
Экономический оборот (млрд. руб.)	134,2	520,5	387,9%
Оборот крупных и средних предприятий (млрд. руб.)	94,7	315,8	333,5%
Оборот малых предприятий (млрд. руб.)	39,5	204,7	518,2%

Источник: Статистические данные г. Томска

Миссия Города Томска: Город Томск в России – инновационный город, город с высокой концентрацией малых и средних предприятий, производящих наукоемкую продукцию. Именно здесь просматриваются стратегические позиции будущего малых и средних предприятий. Одной из задач роста благосостояния населения на основе инновационного развития экономики ставится задача содействия развитию предпринимательства. В Концепции «ИНО Томск» предусматривает реализацию комплекса мер, сформированных по 5 приоритетным направлениям. Анализ показал, что практически по всем направлениям этой Концепции есть место и развитию предпринимательства. В основе развития положен принцип формирования инновационных территориальных кластеров. Анализ ситуации с развитием малого и среднего предпринимательства в г. Томске показал наличие проблем, которые необходимо решать, в том числе посредством реализации комплекса мер в соответствии со Стратегией социально-экономического развития муниципального образования «Город Томск».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баранцева Е.Ю. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России. [Электронный ресурс] // VII Международная студенческая электронная научная конференция 2015 - электронные данные URL:<http://www.scienceforum.ru/2015/828/10524>.
2. Консулатов И.К. "Я ИП". [Электронный ресурс] // Профессиональный журнал о индивидуальном предпринимательстве 2014 - электронные данные URL: <http://ipya.ru/subsidii-na-razvitie-malogo-biznesa-v-2015g>.
3. Орлова М.В. "Деньги". [Электронный ресурс] // Журнал «СмартБизнес» 2015 - электронные данные URL: <http://sb-advice.com/money/373-pomosh-malomu-biznesu-ot-gosudarstva.html>.
4. Экономическое развитие и инновационная экономика" в 2015 году [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 N 1605 (ред. от 26.12.2015) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. - Электрон. дан. – М., 2015. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_173683/.

**THE ANALYSIS OF ADVANCED QUALITY MANAGEMENT MODELS
(ON THE EXAMPLE OF THE USA AND JAPAN)**

D.S. Bolshanina

Scientific Supervisor: Associate Prof., PhD A.K. Ustyuzhanina

Tomsk Polytechnic University, Russia, Tomsk, Lenin avenue, 30, 634050

E-mail: dsb10@tpu.ru

**АНАЛИЗ ПРОГРЕССИВНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ
(НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ И США)**

Д.С. Большанина

Научный руководитель: доцент, к.ф.н. А.К. Устюжанина

Национальный исследовательский Томский политехнический университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 30, 634050

E-mail: dsb10@tpu.ru

***Аннотация.** В статье рассматриваются оптимальные подходы менеджмента качества на примере Японии и США. Исследование раскрывает характерные черты японских компаний, приводящие их к успеху, и предлагает усовершенствование менеджмента качества в России на их основе.*

Introduction

The problem of improving the quality of production is of a great importance nowadays, and it is especially actual in Russian quality management. The main disadvantages of the quality management systems in our country are the passivity of business leaders in the questions of improvement and the underestimation of the roles of teaching methods for the personnel quality management. But the main drawback of the Russian systems is that they are not focused on the consumer. So we should find out the way to improve it, studying the experience of the most developed countries.

Thus, the aim of our research is to identify the specific features of the ideal model of quality management for further application in the domestic management. We chose to study the examples of two most developed countries: the USA and Japan. Everyone knows that Japan and the United States have high quality standards. First of all, these countries have high production requirements and a lot of highly skilled professionals. Their business success is rooted in their management techniques, so it should be studied and applied in our country where suitable.

Results

Having studied the methods of quality management in the USA and Japan we revealed their deep difference. The Japanese management system is recognized as the most efficient in the world, and the main reason for success is the ability to use the human factor. Akio Morita, the co-owner and president of Sony, confirms these words, expressing his attitude to the Japanese model of management: "The most important task of a Japanese manager is to establish normal relations with employees to create a relationship to the corporation as to the family and understand that workers and managers have one destiny" [1]. To understand in detail the specifics of the Japanese companies, we uncovered the following features of their management system:

1. Education. It is the key factor in the success of Japanese management. They understand the importance of learning and can learn throughout life. A distinctive feature of their education is the orientation training from a young age. They teach to observe, analyze, interpret the results and take action.

2. Competitiveness. The potential job plays the important role in the strategy of quality. This process became known as "quality circles". Quality circle is a small group of workers of the same department, dealing with problems of quality management. Each employee gives suggestions to improve production on the basis of their individual understanding of the process. Ulf Andersson, president of the quality organization, pointed out the importance of it in Japan, [2]. The tasks of quality circles are:

- improvement and development of the company;
- comprehensive development of employees' skills and use of it in the interests of the company.

This approach of Japanese quality management differs from any other. For example, hardly even the strictest control can eliminate the occurrence of defects in the product at various stages of production. The occurrence of defects can be better prevented by controlling factors in a particular process.

3. The lifetime employment system. The recruitment begins from the cooperation between educational institutions and representatives of corporations, who study the interests and abilities of students, evaluate the recommendations and reviews. Selected candidates, after passing a special exam, are employed with probation for a year. Only after that, the new expert is included in the permanent staff of the company - for life, until retirement. The employee can not be dismissed under any circumstances and gets constantly increasing wages. Thanks to this, large Japanese firms do not know the problem of staff turnover, and their staff are fully confident in their professional future.

4. Special methods of management art. The use of a common base of information about activity of all workers improves communication and increases productivity. The Japanese management system is trying to create a total base for all the company employees to understand corporate values, such as priority of quality service [3].

Thus, the Japanese concept of quality management is a constant training and motivation of the staff, who wish to achieve the high-quality production. What is the difference between the Japanese methods and those used in the USA? The aim set by a Japanese manager is to improve the efficiency by increasing the productivity of workers. The main aim of management in the USA is to maximize profit, to get the most benefit with the least effort. In contrast to the Japan, the American concept comprises the ability to fight to the end, to assert the leadership and individualism. The individual style of management dominates, and companies have strict discipline. The Americans traditionally bring business questions to the forefront, even damaging human relations. The main motivation is a monetary incentive which consists of two parts: the wages for the work and additional benefits, such as partial payment of hospital, health and life insurance. The US companies clearly differentiate service and production duties. Supervisors control this, so it depends little the on workers. Thus, the control in the US is "hierarchical", and in Japan is "universal". The detailed comparative characteristics of the US and Japan concepts of quality management is given in Table 1.

Table 1

The comparative characteristics of the US and Japan quality concepts

US model	Japanese model
1. Higher quality is equivalent to higher expenses	1. Higher quality is equivalent to lower expenses
2. Higher quality is equivalent to lower productivity	2. Higher quality is equivalent to higher productivity

3. The quality control inspector is responsible for quality	3. Working team is responsible for quality
4. Production of larger items is equivalent to low expenses	4. Production of smaller items reduces expenses
5. Efficiency grows due to the division of labor between these who think and those who produce	5. All workers should think: «Thinking worker is an efficient worker»
6. There is always loss in expenses, quality and during delivery	6. No loss in expenses, quality and delivery
7. Automation can reduce costs and eliminate production defects, but causes problems in the relations with trade unions	7. Automation reduces labor costs and eliminates manufacturing defects
	8. High quality guarantees long term confidence of consumers
	9. Low quality is equivalent to extra costs, and the extra costs is evil

Discussion

Having compared the features of the US and Japanese quality management, we have found out that the "Japanese" quality is a system, multi-level category, which depends largely on the human factor. This model is the most resource-efficient and allows improving quality of product due to the increase of labor productivity. The US method is based on high wages and strict control, unlike the Japanese model.

If we apply in Russian companies the features of Japanese management, such as "quality circles", lifetime employment, leadership development, etc., we can not only make better management techniques, but also observe the progress of quality. We would also suggest to introduce such comparative analysis into the curriculum of quality management at Russian universities. It will help students to understand better the advanced management techniques and apply them correctly in their future professional activity.

REFERENCES

1. Morita, A. (1994). Made in Japan : Akio Morita and Sony. HarperCollins, First edition
2. Andersson, U. Lectures on Quality Management [Internet resource] Mode of access: <http://studopedia.org/11-77801.html>
3. Strach, P., Everett, A. (2004) "Is There Anything Left to Learn From Japanese Companies?" SAM Advanced Management Journal 69, no. 3: 4–13.

ОБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

М.Т. Бюранова

Научный руководитель: профессор, д.э.н. А.В. Ложникова
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: byuranovamaria@gmail.com

BONDS AS AN INVESTMENT INSTRUMENT FOR THE POPULATION

M.T. Buyranova

Scientific Supervisor: Dr.of.Sc. A.V. Lozhnikova
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: byuranovamaria@gmail.com

***Abstract.** This article explores the investment of household savings as bonds. Author shows the historical facts of domestic and foreign experience, which reflect the specific conditions of the bond issue. The research is focused on the practice of issuing municipal loans in the city of Tomsk for the period from 2004 to 2015.*

Ценные бумаги становятся средством платежа, заменяя деньги, вносятся в качестве вкладов в уставные капиталы юридических лиц, они - предмет купли-продажи на биржах и аукционах, в общем являются таким же объектом гражданских прав, как и любая другая вещь. Вступая в имущественные отношения, субъекты гражданского права, как правило, имеют целью повышение собственного благосостояния. Достичь этой цели можно двумя способами: либо самостоятельно занявшись предпринимательской деятельностью (но порой слишком хлопотно, рискованно, да и не каждому под силу), либо опосредовать свое участие в бизнесе приобретением ценных бумаг. Одним из таких выгодных вложений является купля такого вида ценных бумаг, как облигации.

Облигация (лат. obligatio - обязательство; англ. bond - долгосрочная, note - расписка) - это эмиссионная долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от лица её выпустившего (эмитента облигации) в оговорённый срок её номинальную стоимость деньгами или в виде иного имущественного эквивалента. Также облигация может предусматривать право владельца (держателя) на получение процента (купона) от её номинальной стоимости либо иные имущественные права. Процент остается неизменным, поэтому и называется фиксированным доходом. Обычно процент выплачивается на протяжении всего срока займа, в равных порциях один раз в год. По срокам обращения облигации принято разделять на 3 вида: краткосрочные – выпущенные на 1-2 года, среднесрочные – выпущенные на 3-6 лет, долгосрочные – выпущенные на срок более 7 лет.

Такой инструмент, как выпуск облигаций, используется в нашем государстве еще со времен СССР, а именно с 1922 года. Государство занимало у населения некоторую сумму. Взамен раз в месяц устраивало розыгрыш: если совпадал номер серии, можно было выиграть 50 рублей, а если и номер серии, и номер билета, выигрыш мог составить весьма внушительную сумму. При этом государство не просто играло бы на жажде наживы, а производила мобилизацию личных средств на нужды страны. С 1927 года людям

приходилось покупать облигации на ползарплаты. Сумма подписки равнялась уровню общественной сознательности. «С большим воодушевлением, - писали газеты, - и подъемом проходит подписка на облигации государственного займа!». Трудящихся обязывали их приобретать. В 1957 году, когда пришло время платежей по займам тридцатилетней давности, люди надеялись, что государство вернет заемные средства. Но и этого не произошло. Совет министров постановил отсрочить платежи еще на 20 лет. Никита Сергеевич Хрущёв докладывал на XXI Съезде КПСС: «Миллионы советских людей добровольно высказались за отсрочку на 20-25 лет выплат по старым государственным займам» - то есть, и займ, и отсрочка по выплатам представлялись инициативой трудящихся, всплеском сознательности, примером государственного мышления. По советским облигациям 1982 года срок выплат выпадал на 1996 год. В реальности после деноминации 1998-го за облигацию достоинством 10 тысяч (стоимость «Волги») давали 10 рублей (стоимость батона хлеба), 5 тысяч - 5 рублей и так далее. Теперь объявление «Продам облигации СССР» могут заинтересовать только коллекционеров [1].

В западных государствах облигации также используются для привлечения средств населения, например, университетами. Так, университет Лидса выпустил первые в своей истории облигации, используя их как наиболее дешевый источник фондирования в условиях жесткой конкуренции за иностранных студентов. Срок обращения выпуска объемом 250 млн. фунтов стерлингов (\$361,8 млн.) составит 34 года. Выплата по купонным облигациям составит 3,125% в год, что на один п. п. выше, чем по облигациям с аналогичными условиями. Впервые за долгие годы английский Кембриджский университет в 2012 году выпустил ценные бумаги на общую сумму 350 миллионов фунтов стерлингов, то есть на 563 миллионов американских долларов, которые нужно будет погасить до 2052 года, то есть через 40 лет. Деньги должны пойти на строительство современных лабораторий, предназначенных для исследований стволовых клеток, а также для улучшения общежитий для аспирантов [2]. Эксперты уверены, что в ближайшем будущем многие университеты будут прибегать к такому способу привлечения денег как облигации, ведь спонсорских денег многим престижным учебным заведениям давным-давно не хватает на реализацию всех проектов.

Томск является одним из немногих российских городов, которые развивают рынок муниципальных ценных бумаг. Впервые эмиссия облигаций Томского городского займа произошла 25 ноября 2004 года на ЗАО «Московская Межбанковская Валютная Биржа». Выручка от размещения выпуска составила более 301 млн. руб. рублей. С 2004 до 2016 года администрацией города Томска было проведено семь эмиссий облигаций городского займа. Все они являются среднесрочными (от 3 до 5 лет) [3].

Таблица 1

Эмиссии облигаций Томского городского займа

Год эмиссии	Условия	
	Номинальная стоимость всего выпуска	Номинальная стоимость одной облигации
2004 г.	300 000 000 руб.	1 000 руб.
2007 г.	500 000 000 руб.	1 000 руб.
2008 г.	500 000 000 руб.	1 000 руб.
2010 г.	800 000 000 руб.	1 000 руб.
2012 г.	1 000 000 000 руб.	1 000 руб.
2014 г.	1 000 000 000 руб.	1 000 руб.

Целью выпуска облигаций, перечисленных в таблице 1, является строительство новых усовершенствованных зданий, сооружений, предприятий и т.д. Например, как строительство жилого микрорайона «Солнечная долина», строительство спортивного комплекса олимпийского уровня с пятидесятиметровым бассейном, строительство завода по производству ДСП и завода «Свет XXI века. Томский завод светотехники».

Однако облигации, выпущенные в 2015 году, являются первыми такого рода ценными бумагами, выпущенными именно для населения. Основной целью является финансовая поддержка населения и обеспечение гарантий сохранности его сбережений. Номинальная стоимость всего выпуска 100 000 000 руб., а номинальная стоимость одной облигации 1 000 руб. 3 марта 2016 года в пресс-центре информационного агентства «Интерфакс-Сибирь» в Томске состоялась пресс-конференция, директора департамента финансов администрации Томска, Ирины Ярцевой. Темой пресс-конференции: «Пилотный выпуск облигаций администрации Томска для населения. Новые возможности для сбережения средств».

Примером наоборот по отношению к политике муниципальных займов у населения является интересный пример из истории Нью-Йорка, который в 1975 году стал банкротом. Произошло это благодаря губернатору Нельсону Рокфеллеру. Суть механизма снабжения муниципалитетов дешевыми кредитами заключалась в том, что компании, зарегистрированные в штате, покупали пакеты муниципальных облигаций. Нью-Йорк стал привлекать все больше и больше средств, а его мэр тратил их на социальные программы. Более миллиона горожан жили на социальные пособия из городского бюджета причем эта цифра увеличивалась каждый год на 8%. Количество муниципальных служащих на 10 тысяч жителей превышало 500 человек при среднем показателе по США 200 человек. 1 апреля 1975 года рейтинговое агентство «Standard & Poor's» объявило муниципальные облигации Нью-Йорка нежелательными для проведения операций с ними. Торги по облигациям немедленно прекратились. Городские власти в судорожной попытке избежать процедуры банкротства прекратили практически все выплаты из бюджета. К середине мая в городских департаментах 40% сотрудников городских служб были отправлены в отпуска, 15% - сокращены. Прекратили работу школы, больницы и прочие организации, дотируемые из бюджета, а их служащие устраивали на улицах акции протеста. Частные банки и корпорации отказали муниципалитету в кредите, законодательное собрание штата запретило повышать городские налоги, а федеральные власти лишили Нью-Йорк финансовой поддержки. Ситуация была разрешена лишь после создания специального финансового агентства, которое поддерживали банки и правительство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Достян А. Облигации СССР. Облигация или Аблигация? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://22-91.ru/statya/obligacii-sssr-obligacija-ili-abligacija/08.08.2011> - 12.03.16
2. Национальное Деловое Партнерство «Альянс Медиа». Самара станет местом, где будет отрабатываться практика банкротств муниципальных образований. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_33_aId_119434.html - 10.03.16
3. Официальный портал «МО ГОРОД ТОМСК». Эмиссии облигаций Томского городского займа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/18a> - 06.03.16

**ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

П.С. Васева

Научный руководитель: доцент, к.э.н М.В. Герман

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: p.vaseva@mail.ru

**APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES IN
DOMESTIC ORGANIZATIONS**

P.S. Vaseva

Scientific Supervisor: Associate Professor, Cand. Sc. in economics M.V. German

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: p.vaseva@mail.ru

***Abstract.** The article is devoted to studying foreign experience in the field of personnel management. The author points out features of human resource capacity management in foreign companies. The opportunities for applying foreign experience in domestic enterprises and organizations are presented in the article. The proposals and recommendations to improve the methods of management personnel at Russian enterprises.*

В России общий кризис затронул многие сферы деятельности, немногие организации сумели сохранить свой потенциал и продолжить развиваться. Управляющему звену компаний приходится реформировать свою деятельность, поскольку «выживаемость» стала сильно зависеть от результативного раскрытия человеческого потенциала. Существование экономической нестабильности в обществе привело к возникновению проблемы эффективного стимулирования труда, что обуславливает актуальность темы. Многообразие новшеств в различных сферах деятельности предприятий предъявили новые требования к личным и профессиональным качествам сотрудников.

За рубежом вопросам формирования кадрового резерва давно уделяется пристальное внимание.

Говоря об иностранном опыте, будет разумно уделить внимание японской организации управления персоналом, поскольку она будет являться более близкой к отечественному менталитету, исходя из того, что Россия является евроазиатской страной.

В Японии управленческий аппарат организаций действуют, исходя из понимания того, что именно особые условия побуждают сотрудников эффективно трудиться, поэтому почти в каждой фирме создается свой комплекс мотивационных мероприятий. Для того чтобы предотвратить утечку квалифицированных кадров, организациями была принята совокупность мер - системы пожизненного найма и системы оплаты труда в соответствии со стажем работы. В пользу такого решения говорил тот факт, что невозможно ожидать накопления уникальных производственных разработок «ноу-хау», если существует текучесть профессиональной рабочей силы. Эти ценные разработки будут постоянно уплывать из компании [1].

Существуют мнения, что подобный стиль управления происходит из исторического прошлого изучаемой страны, но наш взгляд, в первую очередь данный стиль управления происходит из

прагматичного и рационального подхода к управлению кадрами. Это говорит о том, что такая система управления или ее основополагающие принципы могут применяться и в других странах. Говоря о Японской системе развития кадрового потенциала, важно отметить ее синергетическое действие, происходящее из совокупности следующих компонентов: системы кадровой ротации, системы репутаций, системы подготовки на рабочем месте, системы оплаты труда. В России не применяется понятие «пожизненный наем», однако для многих российских сотрудников характерна работа на одном предприятии в течение всей трудовой деятельности. Значительное влияние на это оказывают: отсутствие большого числа рабочих мест в регионах; низкая миграционная активность населения; родственные связи; принадлежность региона к особой отраслевой или физико-географической специализации. В то время как в Японии пожизненный наем связан с тем, что работодатели создают реальную заинтересованность работников долгое время работать в их организации. Такой опыт было бы полезно применить и в нашей стране. Кроме того, полезным будет внедрение системы кадровой ротации, которая не только приводит профессиональному росту, но и помогает сотрудникам приобрести представление о разных аспектах работы организации, что, в конечном счете, позволит точнее понимать потребности и интересы компании. Часто в России наблюдается такой факт, что при найме сотрудника на работу излишне проверяются все его знания и умения, особенное внимание уделяется опыту работы. В связи с этим и в этом аспекте было бы целесообразно применить японский опыт, который заключается в подготовке сотрудника на рабочем месте до нужного организации уровня. Полезным было бы обратить внимание и на систему оплаты труда в Японии, в которой существуют такие понятия, как «плавающие» оклады, распределение доходов специалиста на основе экспертной оценки, бестарифную оплату труда [2].

Интересный опыт служб по управлению человеческими ресурсами существует в Германии. Такие службы, помимо своих первоочередных задач, занимаются и другими вопросами, например расчетом заработной платы. В этой стране точному планированию расходов на человеческий капитал уделяют большое внимание. Помимо заработной платы существует дополнительные расходы, которые являются вложениями в человеческий капитал, включающие в себя всю социальную сферу: будь то медицинское обслуживание или жилье. Во многих германских компаниях сотруднику запрещено говорить о своей заработной плате другим работникам фирмы [1].

В США система управления персоналом существует на принципах индивидуализма, в отличие от той же японской, где принят коллективизм. Там в процессе управления ставка делается на яркую личность, способную улучшить показатели предприятия.

В США деятельность по управлению человеческими ресурсами базируется на развитой управленческой системе и консультативной помощи. В современных организациях существует большое разнообразие содержания, форм, принципов и методов работы с персоналом. Пристальное внимание уделяется росту профессионального уровня работников. Существует тенденция к увеличению расходов, направленных на работу служб управления человеческими ресурсами. В обязанности таких служб входит ведение переговоров с профсоюзами, которые довольно развиты в США. Кроме того, такие службы часто занимаются созданием особого психологического настроения у сотрудников, который заключается в возбуждении соревновательной активности.

Одним из основных стимулов к эффективной работе для сотрудников американских компаний является аспект именно экономического стимулирования. Если говорить о типе организационной культуры, то здесь российская система управления персоналом имеет множество общих сторон с

моделью США. Каждый работник наделен четкими должностными обязанностями и предписаниями. В подавляющем большинстве организаций существуют значительные различия в социальном статусе в зависимости от занимаемой должности. Как говорилось ранее, именно экономический, то есть денежный, аспект является для американцев наиболее значимым способом стимулирования деятельности. Такой способ мотивации включает в себя не только заработную плату, но и дополнительные выплаты, а именно - оплата больничных, отпусков, страхование жизни, пенсии, оплата юридических услуг, физическое и психологическое оздоровление работников. Кроме этого, во многих организациях существуют субсидируемые столовые, ссуды с пониженной процентной ставкой на обучение в колледжах детей сотрудников, детские учреждения, оплата юридических услуг, физического оздоровления, коллективные гаражи, оплаченные творческие отпуска и т.д [3].

Долгое время в России компании подражают опыту зарубежных компаний, не вникая в суть их методов. Изучив две основополагающие школы управления, можно заметить, что в отечественной системе присутствуют их смешанные черты. У нас есть возможность приспособить лучшие черты каждой из них под свои реалии. Основываясь на принципах японского управления развитием кадрового потенциала, целесообразно будет принять и развивать следующие черты: методы оплаты труда; уважение к сотруднику; система пожизненного найма вряд ли подойдет российским фирмам, но сама суть надежности и защищенности сотрудника, которая заложена в эту систему, возможна и в наших организациях [4]. Полезным будет и введение кадровой ротации, без этого профессиональный рост и интерес к работе снижаются. Из американской модели эффективно принять и поддерживать ориентацию на развитие инициативы и творческой самостоятельности работников, поддержание конкуренции, социальную обеспеченность сотрудника. Такое влияние рассмотренных двух систем, адаптированных под отечественную реальность, поможет создать нам уникальную модель управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Редько А.М. Зарубежный опыт организации управления персоналом на предприятиях// Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – № 18. – С. 83-92.
2. Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально-трудовых проблем. – М.: Экономика, 2006. – 255 с.
3. Овчинникова А.С., Марусинина Е.Ю. Влияние зарубежных моделей управления персоналом на отечественную модель управления персоналом, перспективы развития// Экономика и социум. – 2015. - № 2-3 (15). – С. 993-999.
4. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – М.: Интел-Синтез, 2006. – 214 с.

МАРКЕТИНГ В КРИЗИС: НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Н.А. Веренич

Научный руководитель: доцент В.В. Маковеева

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: nverenich93@mail.ru

MARKETING IN CRISIS: NEW INSTRUMENTS FOR ATTRACTING CUSTOMERS

N. A. Verenich

Scientific Supervisor: associate Professor, V.V. Makoveeva

Tomsk State University

Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: nverenich93@mail.ru

Abstract. This article considers the impact of the financial crisis on purchasing power of the population. Considered research of PWC's on the main features of the economic downturn in 2015. New marketing tools and ways to attract new account development during the crisis were analyzed.

В условиях текущей экономической ситуации, когда кризис внес ощутимые изменения в функционирование российских компаний, становится актуальнее разработка новых и совершенствование существующих маркетинговых инструментов удержания клиентов. Эффективная стратегия маркетинга подразумевает разработку стратегии реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, с помощью сегментирования рынка и разработки предложений для каждого из сегментов [1].

По мнению Я. Трубниковой, финансового аналитика Lionstone Investment Services, финансовый кризис ощущается клиентами не сразу – быстрее происходит психологическое потрясение: сокращение штата сотрудников, ослабление валюты, повышение цен, рост ставок по кредитам т.д. [2]. Покупатели выбирают более дешевые бренды, ограничивая приобретение товаров класса «премиум». Они чаще задумываются о целесообразности тех или иных трат, стараясь приобретать только необходимое.

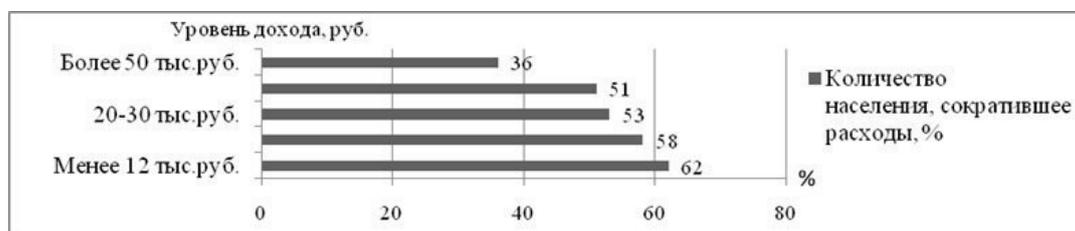


Рис. 1. Количество населения, сократившее расходы на товары повседневного спроса, в зависимости от уровня дохода

Тенденция снижения покупательской способности большей части населения отражается на уровне спроса. По данным компании PWC за июнь 2015 г. экономический спад в России имел следующие черты [3]:

1. Примерно 90% населения страны ощутили снижение покупательной способности за последние 12 месяцев.

2. Потребители с меньшим уровнем дохода чаще стали сокращать расходы на приобретение товаров повседневного спроса, в сравнении с потребителями, чей уровень дохода выше среднего (рис. 1).

3. Покупатели стали приобретать меньшее количество продуктов, закупаться в розничных магазинах, обращая внимание на промоакции (см. рис. 2).

4. Выявлено снижение выручки в различных отраслях за последние 12 месяцев (рис. 3).

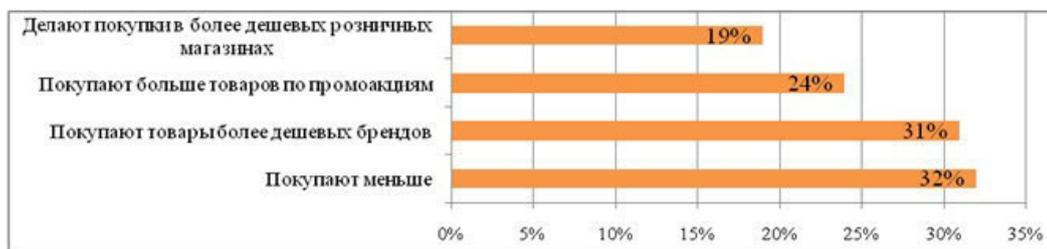


Рис. 2. Поведение покупателей в сегменте продуктового ритейла



Рис.3. Заявленная динамика выручки за последние 12 месяцев по отраслям, в %.

Ф. Котлер, который посетил Россию в 1998 г., полагал, что в условиях кризиса и нестабильной ситуации роль маркетинга должна возрастать, необходимо серьезное изменение его стратегии и инструментов [4]. Сегодня маркетологи вынуждены разрабатывать новые пути привлечения покупателей, так как на фоне кризиса традиционные маркетинговые инструменты перестают быть эффективными.

В настоящее время существует множество маркетинговых инструментов, помогающих привлечь клиентов. В статье рассмотрены новые инструменты, рекомендованные экспертами в своей области. Так, по мнению И. Кретова, маркетингового директора eВау в России, цена, дистрибуция и трейд-маркетинг оказывают основное влияние на продажи в краткосрочном периоде. Компании необходимо понять, в чем основная ценность для потребителя и разработать уникальное торговое предложение [5].

М. Передугов, генеральный директор компании «Партия еды», делает акцент на необходимости постоянного взаимодействия с клиентом не только через телефон и e-mail, но также через социальные сети [5]. В данный момент идет тенденция к виртуальному общению, поэтому компаниям следует быть более гибкими, подстраиваясь под предпочтения потребителей.

Затрагивая тему виртуальной реальности, обратим внимание и на сферу мобильных приложений. Генеральный директор компании e-Legion Р. Белодед, считает, что мобильные приложения являются эффективным инструментом продаж. Например, приложение «мобильный банк» позволяет минимизировать затраты на обслуживания и привлекать новых клиентов [5]. Этот рынок продолжает активно расти, компаниям важно вовремя понять какие бизнес-процессы можно оптимизировать и как эффективно использовать их для привлечения новых клиентов и получения дополнительной прибыли.

Рассмотрим несколько новых способов привлечения клиентов. Одним из способов привлечения клиентов, набирающих популярность сегодня, является геймификация – процесс использования игрового

мышления, динамики игр для вовлечения аудитории и решения задач [6]. А. Головин, сооснователь сервиса для геймификации BalaLIKEa, считает это эффективным способом стимулирования поведения потребителей с помощью социальных сетей и мобильных приложений [6]. В то время как программы лояльности апеллируют к монетизационной составляющей, геймификация подключает и эмоциональную составляющую. Яркий пример – приложение, предлагающее угадать дизайнера платья три раза подряд, а в четвертый раз дарящее пользователю баллы для следующей покупки [6].

Следующим способом является сторителлинг. Сторителлинг – это способ передачи информации и нахождения смыслов через рассказывание историй. Известный эксперт в области подготовки публичных выступлений и сторителлинга А. Яныхбаш приводит следующий пример – проиллюстрируйте жизнь персонажа, похожего на клиента компании, который сталкивается с определенными проблемами, но в итоге на помощь приходит компания и решает его проблемы [6]. Такой подход покажет, что компания заботится о клиенте и предугадывает его проблемы.

По мнению В. Пули, главного редактора Russia Beyond The Headlines ("Российская газета") и со-основатель MediaToolbox.ru, онлайн-видеотрансляции являются новым массовым форматом. В 2015 г. на рынке стали появляться удобные и популярные приложения для онлайн-видеостриминга. В настоящее время набирает популярность сеть Periscope, собирая многотысячные аудитории зрителей, а в начале 2016 года и Facebook решил не упустить этот рынок, создав Facebook live [6].

Таким образом, для эффективного привлечения клиентов в период кризиса компаниям необходимо скорректировать маркетинговую стратегию, ориентируясь на внешние условия и подстраиваясь под потребности потребителей. Постоянное взаимодействие с клиентом и обратная связь позволяют проводить своевременную работу над ошибками. Сегодня существует множество инструментов маркетинга и их число постоянно увеличивается. Поэтому как никогда важно, чтобы маркетологи сумели вовремя разглядеть те инструменты, которые набирают популярность и завоевывают лояльность потребителей, ведь чем раньше компания начнет применять современные инструменты маркетинга в своей деятельности, тем у нее будет больше возможностей преодолеть кризис.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Симановская М.Л., Крупецкая Е.С. Микро- и макромаркетинг в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/5/5103.html>. – 25.02.16.
2. Шперлик К. Экономический кризис в России: прогнозы на 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/1320>. – 23.02.16
3. ЕУ. Экономический спад в России: взгляд под углом 360. Что необходимо изменить сегодня, чтобы добиться успеха завтра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pwc.ru/en/publications/assets/e-crisis-survey_rus.pdf. – 25.02.16.
4. Голубков Е.П. Антикризисный маркетинг // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009.-№1.–С35-38.
5. Мартышук Д. 6 нестандартных способов привлечения клиентов // VC.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/868>. – 23.02.16.
6. Хохлова Д.А. Как заставить клиента покупать в кризис — мнения экспертов eBay, SkyEng, e-Legion и других // VC.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/p/get-customers-to-buy>. – 25.02.16.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИИ

С.С. Воложанин

Научный руководитель: доцент, к.э.н. М.В. Чиков

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: volozhaninss@bk.ru

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN MARKET OF ENVIRONMENTALLY FRIENDLY PRODUCTS

S.S. Volozhanin

Scientific Supervisor: associate Professor, Ph. D. M.V. Chikov

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: volozhaninss@bk.ru

***Abstract.** This article discusses the relevance of the market of environmentally friendly products. Discusses the main challenges hindering the growth of this market. Also the statistics of this market development in Russia compared with other countries.*

В последнее время становится актуальным вопрос об экологически чистом производстве из-за высокого загрязнения окружающей среды, и, как следствие, сокращения числа здоровых людей. В России существует не мало проблем, препятствующих развитию экологически чистого производства.

Во-первых, в государственных стандартах нет категории экологически чистой продукции. По данным приказа ВНИИС Госстандарта РФ от 17.02.1992 №21, экологически чистая продукция - продукция, изготовленная из экологически чистого сырья экологически чистыми методами. Однако в ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования» не существует чёткого определения экологически чистого продукта, а надпись «экологически чистый» наносить на продукты запрещено. Большая же часть малого количества экопродукции производится в соответствии с иностранными стандартами и идёт на экспорт.

Иностранные же государства решили эту проблему достаточно эффективно. Производство экопродукции в них регулируется различными директивами и постановлениями, среди которых международные и межправительственные стандарты, стандарты, действующие на уровне стран (директива ЕС № 2092/91, Американская национальная органическая программа USDA, японские сельскохозяйственные программы JAS), частные стандарты экологического производства. Данные стандарты дают ощутимый результат. Например, доля США на мировом рынке экологических товаров и услуг в 2008 г. составляла 39%, Европейского союза - 33%, Юго-Восточной Азии (преимущественно Япония) - 21%. На другие регионы мира приходится только 6% этого рынка. На развитые страны также приходится основная доля мировой торговли экологическими товарами. По оценке доля США составляет 20,6% мирового экспорта, Германии - 16,5%, Японии - 12,3%, Италии - 9,0%, Великобритании - 7,5% и Франции - 6,6% [1].

На первом рисунке предоставлена статистика развития мировых рынков органической продукции.

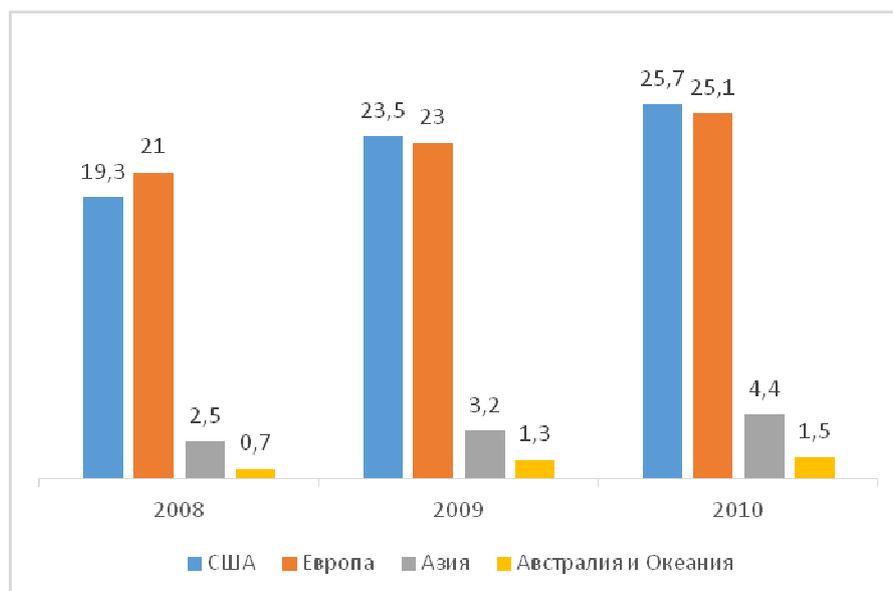


Рис. 1. Динамика объёмов мировых рынков органической продукции, млрд долл. Источник: IFOAM

Объём мирового рынка экологически чистых продуктов в 2012 году составлял около 60 млрд. долл., и этот рынок стремительно растёт - примерно на 30 % в год. По данным International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), оборот российского рынка экопродуктов составляет 60-80 млн долл., это составляет 0,1 % от всех продуктов питания. Россия, по мнению IFOAM, отстает от мировых тенденций в сфере экопродукции на 15-20 лет. На сегодняшний день в России большая часть экопродуктов - это импорт [2].

Во-вторых, экологические продукты могут позволить себе люди, с заработной платой не ниже среднего. Экопроизводство является более затратным, в основном из-за того, что при его производстве не используются химические вещества, которые являются достаточно дешёвыми по сравнению с их натуральными аналогами. Так же без консервантов и химических веществ значительно снижается срок годности продукта: он не превышает 36-72 часов. Цена же органических продуктов примерно в 40-100% выше их обычных аналогов [3].

В-третьих, производителям выгодней выбрасывать отходы от своего производства в окружающую среду, заплатив небольшой штраф, чем вкладывать средства в природоохранные мероприятия. Это тормозит рост экологически чистых технологий в России. Например, в нашей стране производятся автомобили без католического преобразователя, кроме того, мы разрешаем сборку таких автомобилей на нашей территории иностранным производителям. В мире за год производится на 60-80 млн. долл. католических преобразователей, в результате выбросы ядовитых веществ от автомобилей снизились на 80-95%. При этом большая часть нейтрализаторов в мире производятся из российских благородных металлов. У нас же этого производства практически не существует, и выбросы автотранспортными средствами растут из года в год [4].

В-четвёртых, не справедливая система рентного налогообложения. При налогообложении природных ресурсов не учитывается, за счет каких факторов образуется рента, и, следовательно, у предприятий,

получающих дифференциальную ренту второго рода за счет более эффективного использования дополнительных капитальных вложений, нет преимуществ перед предприятиями, получающими ренту исключительно за счет лучших качественных характеристик природных ресурсов и выгодного местоположения [4].

В-пятых, не существует системы контроля за всем жизненным циклом продукции, который бы обеспечивал её экологическую безопасность. Для всего производственного цикла должны быть установлены удельные нормы расхода сырья, материалов, топлива и энергии, образования отходов на основе наилучших существующих технологий. Кроме этого, следует значительно увеличить налоги на сверхнормативное потребление природных ресурсов. Данные меры помогут избавиться от производителей, использующих неэффективные технологии с экономической и экологической точки зрения [4].

В-шестых, государство не способствует развитию данной отрасли. Необходимо создать систему льгот и субсидий для предприятий, занимающихся производством экологически чистых товаров. Это является важным, потому что экопроизводство, по сравнению с обычным, является достаточно затратным, и особенно в первое время таким предприятиям необходима поддержка.

В-седьмых, в России недостаточно развита служба сельскохозяйственного консультирования. Различные исследования инвестиций, вкладываемых в ИКС, свидетельствуют об их высокой окупаемости (около 30-40% в развитых странах). ИКС является эффективным сектором для увеличения конкурентоспособности аграрного сектора, так как повышает интеллектуальный потенциал и мотивацию, способствует качественному развитию аграрного сектора, в котором и производятся экологически чистые товары [5].

В России рынок экологически чистой продукции находится на начальной стадии развития, но несмотря на это имеет большой потенциал, в основном благодаря большому количеству природных ресурсов и большой территории. Темпы его развития зависят от многих субъектов этого рынка, в большей степени и от государства. Также немаловажную роль играет и увеличение нашей с вами потребительской грамотности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пискулова Н.А. Перспективы развития мирового рынка экологически чистых товаров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – Т. 1. – № 12. – С. 4–8.
2. Коломыйко У.Н. Виноградова А.В. Российский рынок экопродуктов: проблемы и пути решения // Международный технико-экономический журнал – 2012. – Т. 1. – №2. – С. 29–33.
3. Евпланов А. Без гормонов и удобрений в области производства экопродуктов мы отстаем на 20 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru/2011/11/22/eko.html>. – 8.03.16.
4. Газизова О.В. Экологический бизнес как одно из перспективных направлений развития инновационной экономики России // Вестник Казанского технологического университета – 2009. – Т. 1. – №5. – С. 7–14.
5. Романова Н.С. Береснева Е.И. Создание информационных служб АПК в рамках проекта поддержки осуществления реформы в сельском хозяйстве России (АРИС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ftcntr.ru/Aris/aris-000.htm>. – 10.03.16.

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ

П.А. Гаримова

Научный руководитель: профессор, д.э.н. А.В. Ложникова

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: garimova@me.com

THE ROLE OF PUBLIC ORGANIZATIONS IN STRATEGIC PLANNING

P.A. Garimova

Scientific Supervisor: Prof., Dr. Sc, A.V. Lozhnikova

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: garimova@me.com

***Abstract.** In the article the role and values of public organizations in strategic planning are considered. The purpose of this article is to study the level of activity of public organizations in different branches of the Russian economy. It should be emphasized that comparison of influence of public organizations in strategic planning is given between Russia and India in the article. It is shown that in India process of planning is transparent. Data are given about the involvement of public organizations in process of strategic planning in the Tomsk region.*

26 февраля 2016 года в Торгово-промышленной палате Российской Федерации (ТПП РФ) состоялся круглый стол на тему «О реализации Федерального закона от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Он был организован Комитетом ТПП РФ по промышленному развитию и Комитетом ТПП РФ по содействию модернизации и технологическому развитию экономики России при участии Экспертного совета по модернизации Комитета Государственной Думы ФС РФ по промышленности. По итогам состоявшегося обсуждения была принята резолюция, в которой были учтены предложения участников круглого стола по дальнейшим направлениям использования инструментов стратегического планирования для развития отечественной промышленности [1]. Система стратегического планирования и управления признается во всем мире наиболее адекватной к условиям быстро меняющейся внешней среды технологией управления. Предназначавшаяся первоначально для использования в коммерческих организациях, эта система стала постепенно применяться для управления в территориальных системах на национальном, региональном и муниципальном уровнях.

Федеральный закон РФ от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» устанавливает порядок взаимодействия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического планирования. В законе отмечается, что к разработке документов стратегического планирования могут привлекаться объединения профсоюзов и работодателей, общественные, научные и иные организации [2].

Применение стратегического подхода в управленческой практике российских городов, хотя и находит постепенное распространение, однако далеко не стало общепринятым. Даже крупнейшие города-

миллионники, которые имеют относительно более благоприятные возможности для разработки и реализации стратегических планов с учетом их ресурсного и интеллектуального потенциала, не все приняли и руководствуются долгосрочной стратегией социально-экономического развития или стратегическим планом. Первые городские стратегии развития стали появляться во второй половине 1990-х годов. Наиболее известным примером является Стратегический план Санкт-Петербурга, разработанный в 1997 году. Ценность этого примера состояла в том, что здесь впервые в российской практике были разработаны и успешно применены научно обоснованные методологические подходы к организации стратегического планирования развития города с учетом лучшего мирового опыта. Сущность этого подхода состояла в привлечении к процессу планирования и последующей реализации стратегии максимально широкого круга заинтересованных сторон городского сообщества – представителей властей, бизнеса, науки, общественных и неправительственных организаций [3].

Отличным зарубежным примером вовлечения частного сектора в стратегическое планирование для России может быть Индия. В этой стране научное и экспертное сообщество привлекается к самому активному и широкому участию в разработке социально-экономической стратегии и государственных решений. Например, для Одиннадцатого пятилетнего плана Плановая комиссия Индии сформировала по основным 25 направлениям плана рабочие группы: промышленность (12 групп), сельское хозяйство (17), энергетика (5), транспорт (8), связь и информатика (4) и другие. В этих 143 рабочих группах участвовали около 2,8 тыс. ученых и специалистов из самой Плановой комиссии, научных институтов, университетов, правительственных учреждений и организаций центра и штатов, деловых кругов и т.д. Для каждой из рабочих групп формулировался круг проблем и задач, подлежащих рассмотрению для поиска их решения. Каждая из групп по завершении работы представляла Плановой комиссии доклад. Все эти материалы (списки групп, их участников, поставленные перед ними задачи, представленные ими доклады) находились в открытом доступе в Интернете [4]. Все это говорит о прозрачности процесса планирования.

В России, к сожалению, не так заметно влияние общественных организаций в процессе стратегического планирования. Главный научный сотрудник Института востоковедения РАН О. В. Маляров в своем блоге отмечает то, что в России сложился феномен невостребованности ученых, экспертов и специалистов в процессе принятия государственных решений. Его поддерживает бывший первый зампред ЦБ С. Алексашенко «У нас абсолютно разорваны связи между экспертным сообществом и правительством. Правительство готово работать только с теми экспертами, которые говорят ему приятные вещи» [5].

Но и самих этих общественных организаций в нашей экономике сегодня явно недостаточно. Только в составе ТПП РФ фактически действуют 93 ассоциации, 5 обществ, 60 союзов и 15 иных общественных и некоммерческих организаций. Стоит отметить, что эффективность и масштаб ТПП РФ очень часто подвергается критике, по некоторым данным, в ТПП состоит лишь 0,6% российских предприятий (50 тыс. из 5 млн. организаций) [6].

Основываясь на классификации из 188 отраслей российской экономики, мы изучили отрасли на предмет наличия и уровня активности деятельности общественных организаций. Ассоциации имеются лишь в каждой третьей отрасли. Можно заметить, что по некоторым ассоциациям деятельность была приостановлена более 10 лет назад. Например, на сайте Российской ассоциации зоотехники, ветеринарии

и зооиндустрии данные не обновляются с 2002 года, а на сайте Национальной мясной ассоциации – с 2009 года. Ассоциация «Транспортная безопасность» в отрасли обеспечения безопасности на официальном сайте допустила множество орфографических ошибок [7].

На наш взгляд, наиболее активны ассоциации в отрасли научных и исследовательских разработок, где ассоциации проводят различные слушания, конференции, предоставляют планы и отчеты. Кстати, одна из крупнейших ассоциаций – Ассоциация инновационных регионов России – создавалась именно в Томске в ходе ХIII Инновационного форума «Innovus».

В завершение статьи приведем еще один пример вовлечения общественных организаций в процесс стратегического планирования в Томской области. Так, в организацию среднесрочного прогнозирования были вовлечены большинство ассоциаций компаний-работодателей. Это нашло отражение в размещенном в открытом доступе в 2013 г. «Соглашении о социальном партнерстве между Администрацией Томской области, Федерацией профсоюзных организаций Томской области, работодателями и их объединениями на 2014 – 2016 годы», (Союзы строителей, коммунальных предприятий, томских лесопромышленников и лесозэкспортеров, Томская ассоциация пищевиков и другие).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Департамент содействия инвестициям и инновациям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tpprf.ru/ru/interaction/committee/kommodernizacia/news/123842/> – 08.03.16.
2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70684666/> – 06.03.16.
3. Дидык В.В. Методические аспекты и практика стратегического планирования и управления в российских городах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://helion-ltd.ru/practice-of-strategic-planning/> – 06.03.16.
4. Маляров О.В. Роль государства в переходной экономике: опыт Индии // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 2. – С. 120-135.
5. Маляров О.В. Опыт Индии. Бюджет и модернизация. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ovmalyarov.livejournal.com/?skip=10> – 04.03.16.
6. Рязанов А. Экс-сотрудник обвиняет руководство Торгово-промышленной палаты в коррупции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pasmi.ru/archive/129948> – 08.03.16.
7. Ассоциация «Транспортная безопасность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://atb-tsa.ru/> – 06.03.16.

**СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ И СПОСОБЫ
ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

А.М. Гейшторайтите

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Н.А. Редчикова

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: annetochka_7@mail.ru

MERGERS AND ACQUISITIONS ON AGRO-FOOD MARKETS AND FINANCING METHODS

A.M. Geyshtoraytite

Scientific Supervisor: PhD N.A. Redchikova

National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: annetochka_7@mail.ru

***Abstract.** In the present paper, mergers and acquisitions on Russian agro-food markets are considered. The main participants and financing methods used by companies.*

В соответствии с российским законодательством под слиянием понимается реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Необходимым условием оформления сделки слияния компаний является появление нового юридического лица. Новая компания образуется на основе двух или нескольких прежних фирм, утрачивающих полностью свое самостоятельное существование. Имущество, права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему предприятию.

При поглощении поглощающая фирма приобретает контрольный пакет акций поглощаемого предприятия. Если приобретается пакет, превышающий 75% обыкновенных акций, то поглощаемое предприятие теряет свою юридическую самостоятельность и становится структурным подразделением поглощающего предприятия. Если пакет меньше 75%, то поглощающая компания может не потерять своей юридической самостоятельности и стать дочерним предприятием. Но в любом случае поглощенное предприятие теряет свою хозяйственную самостоятельность. [1]

Различают 3 вида сделок слияний и поглощений (табл.1)

Таблица 1

Организационные формы слияний и поглощений [1]

Форма интеграции	Особенности	Цель
Горизонтальная	Объединение компаний одной отрасли, имеющих сходство технологии и исходного сырья. Самая высокая степень интеграции. Находятся под пристальным вниманием антимонопольного комитета	Расширение доли рынка компании-покупателя, объединение усилий по противостоянию конкурентам, укрупнение бизнеса для повышения его эффективности
Вертикальная	Объединение компаний разных отраслей, связанных технологический процессом производства готового продукта. Предполагается высокая технологическая	Получение доступа к относительно дешевым источникам сырья, обеспечение рынка сбыта для своей продукции.

	совместимость и устойчивость связей.	
Конгломератная	Объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности	Диверсификация активов для снижения рисков, защиты от конкурентов.

На российских агропродовольственных рынках осуществляется большинство сделок. Рассмотрим основных субъектов данных процессов:

- российские компании, которые расширяют масштабы деятельности, оптимизируют активы. Как правило, они больше заинтересованы в покупке земли, прилегающей к уже обрабатываемым земельным участкам, или в покупке конкретных промышленных объектов, которые находятся на территории их деятельности.
- иностранные компании, которые стремятся получить доступ к продовольственному сырью. Для представителей этой группы важно, в первую очередь, найти и выстроить отношения с локальным партнером, благодаря компетенциям и опыту которого можно строить крупный местный бизнес.
- финансовые инвесторы, которые на волне повышенного внимания к сельскохозяйственной земле и сырью как альтернативным инвестиционным инструментам покупают активы. Чаще всего их интересуют доли в капитале успешных компаний или сформированные имущественные комплексы, на базе которых можно будет реализовывать свою стратегию. [2]

Стоит обратить внимание, что в составе внешних инвесторов происходят изменения: активность западноевропейских компаний ослабевает, однако больший интерес начинают проявлять покупатели стран Азии и Ближнего Востока. Например, приобретение тайской группой Charoen Pokphand Foods (CPF) двух птицефабрик у голландской Agro Invest Brinky. [3]

Сделки слияний и поглощений на отечественных агропродовольственных рынках связаны со стратегическим развитием компаний и расширением их бизнеса, а также санацией неэффективных игроков за счет их поглощения более сильными компаниями. Все указанное проявляется либо в покупке предприятий, либо в выкупе прав требования по долгам у банков и других кредиторов.

В целом, сделки слияний и поглощений весьма затратны. При определении объема финансирования, необходимого компании, можно выделить различные источники, которые подразделяются на внешние и внутренние. К внутренним относят самофинансирование – денежные средства, которые были сгенерированы самой компанией за счет основной деятельности. Иной раз к ним также относят доходы, полученные компанией от инвестиционной и финансовой деятельности. Для малых и средних форм хозяйствования применение полного самофинансирования невозможно, так как чаще всего прибыли недостаточно для такого рода приобретений.

Внешний источник – средства, извлекаемые на платной основе. Хотя использование собственных средств для финансирования является более привлекательным, внешние источники имеют значительные плюсы, особенно когда руководство компании-покупателя требовательно к уровню рентабельности.

Самым простым способом внешнего финансирования является финансирование за счет заемных средств, которые получают организацией по соглашению между сторонами. Второй способ внешнего финансирования – эмиссия акций компании. Таким образом, компания может получить необходимые средства для совершения сделки слияния и поглощения.

Существование нескольких источников финансирования не предполагает, что можно воспользоваться только одним из них. На практике чаще всего наблюдается смешанное финансирование. Например, в

2011 году Агрохолдинг АО «Группа Черкизово» закрыло сделку по приобретению 100% голосующих акций производителя мяса птицы ЗАО «Моссельпром». Бизнес компании «Моссельпром» был оценен в 253 млн. долларов, учитывая 184 млн. долларов долговых обязательств и 69 млн. долларов стоимости акционерного капитала. Приобретение части акционерного капитала на 27 млн. долларов профинансировано за счет ранее объявленной дополнительной эмиссии обыкновенных акций, оставшаяся часть акционерного капитала в 42 млн. долларов оплачена денежными средствами из собственных средств «Черкизово». При этом участники закрытой подписки не имели права продать более 50% на рынке в течение 12 месяцев. [4]

В конце 2015 года Группа компаний «Русагро» объявила о том, что выкупила у Внешэкономбанка 19,97% акций агрохолдинга «Разгуляй», а также все долговые обязательства последнего перед банком, выплатив за них 34 млрд руб. [6] Руководство компании отмечает, что сделка была профинансирована за счет кредита, привлеченного сроком на 13 лет. Здесь можно отметить, что убыточная компания стала выгодным активом за счет политики государства, ориентированной на рост агросектора. Для «Русагро» данную сделку можно отнести к горизонтальной форме интеграции, так как деятельность холдинга «Разгуляй» схожа с деятельностью «Русагро». [5]

Таким образом, сделки слияния и поглощения являются характерной чертой развития современных российских агропродовольственных рынков. В эти процессы активны вовлечены как крупные российские агрохолдинги, так и относительно небольшие региональные компании, применяя различные способы финансирования сделок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: учебник – М.: Дашков и К, 2015. – 399 с.
2. Новоселов В.А., Демидов В.Д. Сделки слияний-поглощений в агробизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.befl.ru/press/detail.php?ID=726>. – 05.03.16
3. Кулистикова Т. В сельском хозяйстве продолжается консолидация за счет слияний и поглощений [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.agroinvestor.ru/investments/article/22395-v-selskom-khozyaystve-prodolzhaetsya-konsolidatsiya-za-schet-sliyaniy-i-pogloshcheniy/full/#cut>. – 29.02.16
4. Российский рынок слияний и поглощений: итоги 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2012/02/16/33565594>. – 29.02.16
5. Огородников Е. «Разгуляй» – конец истории. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://fincake.ru/currencies/articles/14182>. – 24.02.16
6. «Русагро» приобрело у ВЭБа 20% холдинга «Разгуляй» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.forbes.ru/news/308319-rusagro-priobrelou-u-veba-20-kholdinga-razgulyai>. – 24.02.16

**МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ КРИЗИСА 2008-2009 ГОДА**

А.А. Герб

Научный руководитель: доцент, к.э.н. А.С. Баландина
Национальный исследовательский Томский государственный университет
Россия, г. Томск, пр. Ленина 36
E-mail: Gerb_anna@mail.ru

GLOBAL EXPERIENCE OF USING TAX BENEFITS DURING THE FINANCIAL CRISIS 2008-2009

A.A. Gerb

Scientific Supervisor: Associate professor, Candidate of Economic Science, A.S. Balandina
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenina str., 36, 634050
E-mail: Gerb_anna@mail.ru

***Abstract.** The article considered the basic reform of tax system in some countries of the world in point of tax preferences in the period of global financial crisis 2008-2009 and the post-crisis period.*

С наступлением мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося с кризиса ипотечного кредитования в США, перед руководством большинства стран стал вопрос о пересмотре некоторых аспектов экономической политики, включая налоговую политику, как основную систему, влияющую на пополнение государственного бюджета.

Актуальной мерой поддержки национальной экономики по средствам налоговой политики для многих стран стало введение налоговых льгот, так как налоговая льгота является эффективным инструментом контроля и стимулирования различных секторов экономики.

Уменьшение налоговой нагрузки путем снижения ставки по налогу на прибыль пользовалось особой популярностью. В период с 2001 г. по 2009 г. 90 % стран, входящих в ОЭСР снизили свои налоговые ставки по налогу на прибыль компаний. Так же, в этот период снизили ставки Япония, Нидерланды, Турция, Россия. В законодательство Великобритании вносились изменения касающиеся расширения скидок на инвестиции, введения специального режима налогообложения прибыли от патентов и иных видов интеллектуальной собственности, расширения льгот при осуществлении НИОКР. Налоговый вычет на НИОКР позволяет организации уменьшить размер налоговой базы на сумму, превышающую фактические затраты на эту деятельность. Исключением стала Литва, Греция и Ирландия: компенсировав возросшей нагрузкой на крупных и обеспеченных налогоплательщиков по средствам расширения налоговой базы по подоходным налогам и налогам на потребление, страны понизили нагрузку на низкодоходные слои населения и фирмы [1].

Не менее популярной мерой стало снижение ставки по НДС. Такой мерой воспользовались в Китае, Чехии, Бразилии. Снижение ставки произошло не повсеместно, а лишь по отношению к определенным группам товаров или услуг, таким как товары детского потребления, печатные издания, медицинские услуги. В частности в Китае были повышены ставки возврата НДС на экспорт одежды, текстильных

изделий, пластмассовых изделий, изделий бытовой и художественной керамики, мебели и проч. Таким образом, после проведения реформ ставки составили от 5 до 17%. [2] Однако в Великобритании напротив, ставка по НДС с 2011 г. была повышена с 17,5% до 20%. При этом надо иметь в виду, что в Великобритании существует довольно широкий перечень налоговых льгот по данному налогу: льготы в отношении основных средств; возврат НДС лицам, строящим жилые дома, при импорте строительных материалов в Великобританию; возврат НДС по безнадежным долгам; поставки (операции), облагаемые НДС по пониженной ставке в 0 и 5 процентов [3].

В период экономического кризиса как нельзя актуальными оставались различные социальные льготы. По индивидуальному подоходному налогу в Германии имело место расширение налоговых льгот для работающих налогоплательщиков, также были увеличены льготы по вычету расходов по уходу за детьми и расходов на помощь престарелым родителям [4]. В Великобритании основная налоговая нагрузка по налогообложению физических лиц была возложена на лиц с высоким доходом. Физические лица с доходами свыше 100 тыс. фунтов потеряли право на применение некоторых скидок. Была существенно сокращена скидка (вычет расходов) на формирование пенсионных накоплений (с 255 тыс. фунтов до 50 тыс. фунтов). [5] Несмотря на сложную экономическую ситуацию в Греции в 2011-2012 годах, там были сохранены налоговые вычеты по таким категориям расходов, как медицинские расходы, арендная плата за жилье, расходы на образование, расходы на установку природоохранных отопительных систем, расходы на выплаты процентов по закладным и погашение основного долга, расходы на страхование жизни [6].

Для поддержания конкурентоспособности выпускаемой страной продукции во время кризиса и дальнейшего экономического роста популярной мерой, особенно в Европейских странах стал такой вид льготы как налоговый кредит. Во Франции исследовательский налоговый кредит был введен еще в 1983 г. Первоначально он применялся только к приращению расходов, а с 2008 г. стал исчисляться на основе общего объема произведенных расходов [7].

Отсутствие популярности такой меры налогового стимулирования в России объясняется тем, что в отличие от стран ЕС и ОЭСР инвестиционный налоговый кредит в РФ не предполагает сокращения налогового обязательства, построен по принципам срочности, платности и возвратности. И при наличии возможности получить полное или частичное освобождение от уплаты налогов этот кредит не является востребованным.

В России, как и во многих странах мира, таких как США, Великобритания, Франция была предпринята мера введения ускоренной амортизации. Некоторые страны пошли на улучшение в части амортизационной премии. К примеру, в России размер амортизационной премии увеличился с 10 % до 30 % для отдельных видов имущества, а в Великобритании – с 20 % до 40 %. В США 50 % амортизационная премия была распространена на имущество, введенное в эксплуатацию в течение 2009–2010 гг. [8] Предполагалось, что эта мера поспособствует увеличению инвестиций в развитие производства, стимулированию бизнеса.

Анализ зарубежного опыта преодоления кризисных последствий по средствам предоставления налоговых льгот и преференций позволил нам сделать вывод: абсолютное большинство стран поддерживало развитие малого и среднего бизнеса, инноваций и инвестиций, сектор недвижимости. Большинство вводимых в кризисное время льгот носило социально-ориентировочный характер: многие

страны поддерживали наиболее уязвимые и низкодоходные слои населения, возлагая основную налоговую нагрузку на налогоплательщиков с высокими доходами. Весь комплекс реформ налоговой политики позволил многим из вышеперечисленных стран наилучшим образом преодолеть разрушающие последствия мирового финансово-экономического кризиса. Большинство предпринятых антикризисных мер, рассмотренных в данной статье, могли бы эффективно работать в современной российской действительности, при осуществлении необходимого контроля над их применением.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Hemmelgarn T., Nicodeme G. The 2008 Financial Crisis and Taxation Policy. Taxation Papers// European Union. – Электрон. журн. - 2010. – URL: <http://www.cesifo-group.de>
2. Прохорова Н., Гусейнова Г.М. Антикризисные меры Китая в налоговой политике // Роль финансовой системы в преодолении глобального экономического кризиса: Сборник научных трудов студентов факультета финансово- кредитных и международных экономических отношений / Под ред. проф. В.Г. Шубаевой. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. - 220 с.
3. Гончаренко И.А. Особенности предоставления налоговых льгот по НДС в Великобритании и в России: Сравнительно - правовой анализ // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2008. - N3. – С. 46-54.
4. Лыкова Л.Н., Букина И.С. Налоговые инструменты в процессе преодоления финансового кризиса: опыт стран Евросоюза и США // Вестник ИЭ РАН. – 2015. - №5. – С. 109-130.
5. Малинина Т.А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика. – М.: Институт Гайдара, 2010. – 210 с.
6. LeBlanc P., Matt hews S. and Mellbye K. The Tax Policy Landscape Five Years after the Crisis // OECD Taxation Working Papers. - 2013. - No. 17
7. Королева Л.П., Кандрашкина М.А. Налоговый кредит как инструмент стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок: зарубежный и отечественный опыт // Финансы и кредит. – 2015. - № 30. – С. 29-39.
8. Вахитов Р.Р., Марков А.С. Налоговое бремя в России и зарубежных странах: сравнительный анализ. Изменение условий налогообложения в 2008–2009 г.г. // Сборник Докладов Торгово-промышленной палаты России по вопросам совершенствования налоговой политики и практики. - Москва, 2009. – 320 с.

**РАЗВИТИЕ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР НА
АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ**

Е. С. Дадаев

Научный руководитель: доцент, к. э. н. Редчикова Н. А.

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: egor.dadaev.93@mail.ru

**DEVELOPMENT OF VERTICALLY-INTEGRATED STRUCTURES
ON THE AGRO-FOOD MARKETS**

E. S. Dadaev

Scientific Supervisor: PhD N.A. Redchikova

National Research Tomsk State University

Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: egor.dadaev.93@mail.ru

***Abstract.** This article deals with the problems of vertical integration in the enterprises of agroindustrial complex. It presents the major companies that have successfully developed and strengthened its market position. And revealed the necessity of the transition to vertical integration.*

В настоящее время российская экономика находится под влиянием большого количества внешних и внутренних факторов, которые не совсем способствуют ее росту. В сложившихся условиях необходимо предпринимать меры для активного развития вперед. Одним из способов можно рассматривать развитие сельского хозяйства и продовольственных рынков как основы продовольственной независимости и импортозамещения – это одни из ключевых направлений социально-экономической политики государства.

Одним из условий роста российского агропромышленного сектора можно назвать вертикальную интеграцию компаний, растущий спрос на отечественную продукцию и ее экспортный потенциал. За последние несколько лет российские продукты питания начали всё больше заполнять рынки сбыта и вытеснять с них иностранные. На эти процессы влияет совокупность факторов: развитие агропродовольственных рынков, усиление роли сельского хозяйства в проводимой государством политике, эмбарго на ввоз определенных продуктов питания, девальвация рубля, снижение реальных доходов населения[3]. Как раз эти факторы привели к повышению цен на сельскохозяйственную продукцию отечественного производства. Отчётливо проследить данную динамику можно на таком продукте, как мясо (Рис. 1).

Для оценки масштаба изменений аналитический центр «Эксперт» и журнал «Эксперт» провели исследования, которые показали, что за 2014 год выручка предприятий АПК выросла в среднем на 20%, а чистая прибыль – на 34%. В списке компаний немало тех, чья выручка увеличилась более чем на 35%, а чистая прибыль некоторых компаний выросла в три, семь, одиннадцать и даже в пятнадцать раз. Многие

лидирующие в рейтинге компании объясняют свой подъем тем, что вырос физический объем производства, а также увеличением выручки от продаж [1].

На сегодняшний день в сельском хозяйстве оправданной и экономически выгодной может быть только компания, которая берет под контроль полностью всё производство продукта. Представители агропродовольственного сектора обосновывают следующим образом: «... интегрированное производство важно для обеспечения непрерывности технологических процессов и экономической безопасности предприятия в Российской Федерации не развит сельскохозяйственный аутсорсинг, поэтому многие направления – доставка кормов, транспортные перевозки, помещения для содержания животных, разделочные и убойные цеха, обработка для соблюдения санитарных норм, производство кормов, а также склады для хранения продукции – мы обслуживаем и развиваем сами для сокращения затрат и снижения риска простоя всего производства» [2].

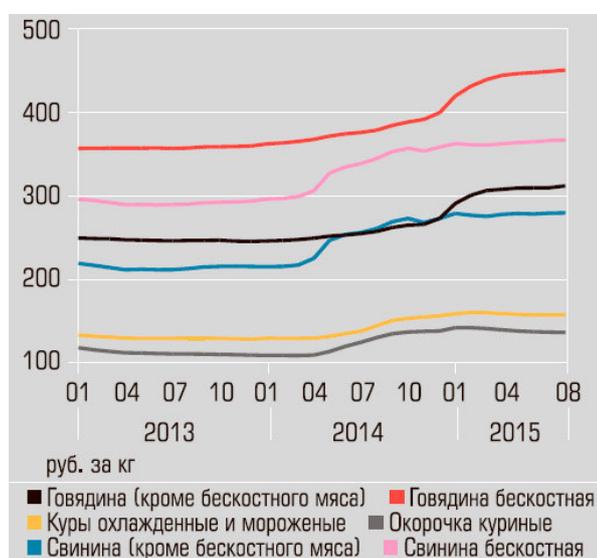


Рис. 1 Динамика цен на рынке мяса [1].

Вертикальную интеграцию для хозяйствующих субъектов можно рассматривать с позиций, прежде всего, экономической безопасности, а также источника извлечения максимума прибыли. Когда производитель контролирует весь процесс, то уходит от рисков связанных с ценой, качеством поставляемого сырья, надежностью поставщиков и получает максимум добавленной стоимости на продукт. Кроме того, вертикальная интеграция является отличной мерой в случае борьбы с болезнями животных и эпизоотией [4]. Данные издержки являются почти неизбежными в случае отказа от вертикальной интеграции. Но не стоит забывать о финансовой стороне ее развития: она не возможна без инвестиций на начальной стадии. В свою очередь получаемые преимущества в результате и сроки окупаемости проектов способствуют принятию решений по их финансированию. Многие компании такие как «Черкизово», «Мираторг», «РусАрго», «Агро – Белогорье» расширили производственные мощности и модернизировали их, тем самым обеспечили себе не только хорошую прибыль, но и укрепили свое положение на рынке. В то же самое время на первоначальных этапах развития агрохолдингов создание замкнутого цикла на производстве в условиях российской экономики было вынужденной мерой.

Так, лидерами (входят в первую десятку компаний по выручке) являются крупные мясные холдинги с полной вертикальной интеграцией и переработчики – производители продуктов, выпускающие товары первой необходимости, в частности сахар и масложировую продукцию. Наибольшую рентабельность демонстрируют мясные производители и диверсифицированные компании. Например, рентабельность «Мираторга» составляет 22%, «Черкизово» – 19%, «Русагро» – 34%, «Агро-Белогорья» – 10,4%, «Приосколья» – 15%. А вот компании, сконцентрированные на сахарном и масложировом направлении, по рентабельности сильно уступают коллегам из мясного цеха: «Юг Руси» – 3,8%, «Продимекс» – 0,2%, «Эфко» – 1,4% [1].

Это все говорит о том, что можно и нужно использовать вертикальную интеграцию производства, а также то, что она способствует развитию, укреплению компаний на рынке. Именно использование вертикальной интеграции помогает компаниям грамотно выстроить свой бизнес.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Калянина Л.О. Похоже, эту машину уже не остановить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2015/41/pohozhe-etu-mashinu-uzhe-ne-ostanovit/>. – 30.02.16
2. Ермак С. В. Продовольственный оптимизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2015/41/prodovolstvennyj-optimizm/>. – 25.01.16
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
4. Древинг С.Р. – Вертикально-интегрированные компании и их роль в развитии промышленных кластеров // Проблемы современной экономики. – 2008. – Т. 1. - №28. – С. 31 – 40.

**УВОЛЬНЕНИЕ В СВЯЗИ С ЛИКВИДАЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ДВЕ МОДЕЛИ ПРАВОВОЙ
РЕГЛАМЕНТАЦИИ И РЕАЛЬНАЯ ПРАКТИКА**

Н.В. Демидов

Зап.-Сиб. филиал Российского гос. университета правосудия
Томский политехнический университет
634050, г. Томск, площадь Ленина, 2
E-mail: fra_nickolas@list.ru

**DISMISSAL DUE TO LIQUIDATION OF THE ORGANIZATION: TWO MODELS OF LEGAL
REGULATION AND ACTUAL PRICE**

Demidov N.V.

West Siberian branch of the Russian State University of justice
Tomsk Polytechnic University
Russia, Tomsk, Lenin sq., 2, 634050

***Abstract.** The author identifies two models of legal regulation of these relations. One model is based on liberal economic understanding of labor relations, characterized by leading European and American economic countries. Second, the Soviet and modern Russian model, assumes administrative interference in the release of the workers of the liquidated company.*

Ликвидация организации оказывает прямое влияние на рынок труда и национальное хозяйство. При ликвидации прекращает свое существование фигурант экономических отношений, происходит высвобождение работников, случаются массовые увольнения. По данным Единого государственного регистра предприятий и организаций по Томской области в 2003 г. было ликвидировано 1414 организаций, в 2004 г. – 589. В последние годы статистика ликвидированных организаций в Томской области резко выросла: в 2013 г. ликвидирована 2091 организация, в 2014 г. – 2085, в 2015 г. – 2707.

Сущность увольнения в связи с ликвидацией организации в трудовом праве разных стран понимается сходно. Прекращение организации обуславливается экономической целесообразностью. Как следствие этого, увольнение работников ликвидируемой организации становится неизбежным. Работодатель не способен устранить негативные явления в деятельности организации, либо в силу различных причин не желает этого делать. Отсутствует связь между увольнением и особенностями личности увольняемого работника. Таковы общемировые трактовки увольнения в случае ликвидации организации. Однако реализация этих положений в каждой из национальных систем права приобретает свою специфику.

Анализ российской практики показывает, что действующая правовая регламентация отличается наличием недочетов. Так, не имеет легального разрешения вопрос об уведомлении о предстоящем увольнении по п. 1 ст. 81 Трудового кодекса РФ в период отпуска работника. На деле не всегда соблюдаются требования об уведомлении органов занятости о предстоящих увольнениях. Не решен законодательно ключевой вопрос о моменте допустимого увольнения работников в течение процедуры ликвидации. Достаточно спорным является возложение компенсационных выплат при увольнении в

связи с ликвидацией (выходного пособия и оплаты времени трудоустройства) на организацию-ликвиданта. Представляется, что субсидиарным должником по платежам такого рода обязано выступить российское государство. В связи с появлением в Трудовом кодексе РФ новой главы о заемном труде неясно, какова судьба трудовых отношений трехсубъектного труда при ликвидации одного из работодателей. Аналогичная проблема возникает при ликвидации одного из работодателей работника-совместителя. Должен ли оставшийся трудовой договор автоматически признаваться договором по основному месту работы или должен сохранить признаки договора по совместительству со всеми связанными с этим ограничениями – ответов на эти вопросы в законодательстве и разъяснениях Верховного Суда РФ нет.

Обращение к зарубежной практике правового регулирования увольнения работников в связи с ликвидацией организации позволяет выявить несколько закономерностей. Существует две основных модели регулирования данных отношений. Первая из них родственна традиционному советскому и современному российскому подходу и предполагает детальную регламентацию увольнения по инициативе работодателя. Ликвидация организации как основание увольнения работника при данном способе императивно регулируется трудовым законодательством, а не коллективными договорами, прецедентным или статутным правом. Правила увольнения в значительной мере формализуются. В дальнейшем это становится источником новых проблем. Со стороны работодателя предпринимаются попытки заведомого нарушения, обхода законодательства, разработка определенных схем такого обхода. Императивная регламентация увольнения в случае ликвидации организации существует в первую очередь в странах бывшего социалистического лагеря, и в бывших советских республиках.

Нормативные акты о труде с принципиально иным подходом (вторая модель) приняты, в основном, в ведущих экономических странах Европы и Америки. В традициях таких государств как Германия, Великобритания, Франция, США, Япония, Голландия существует презумпция свободы работодателя на управление персоналом в интересах производства, включая и расторжение трудового договора. Той же концепции придерживаются бывшие колонии этих государств: Египет, Филиппины, Алжир, Индия, и относительно недавно возникшие демократические государства, например, Израиль.

Перечень оснований прекращения трудового договора по инициативе работодателя согласно второй модели не закрепляется законодательно, а формируется на уровне практики и правовой доктрины. К увольнениям по инициативе работодателя закон предъявляет лишь два требования: действительная фактическая обоснованность увольнения и соблюдение установленных процедур. В случае, когда взгляды работника и работодателя на фактическую обоснованность увольнения различны, решение по делу выносит суд. Увольнение в связи с ликвидацией организации в странах второй модели относят к увольнениям по экономическим причинам. Единственное требование закона – исключение неправомерных мотивов прекращения деятельности организации. Сопутствующее ликвидации высвобождение работников детально законом не регулируется. Такие критерии, как социальная оправданность увольнения, его справедливость, необходимость, не оговариваются в законодательстве, но подлежат судебной защите в случае сомнения в их наличии.

Директива Европейского Совета 77/187 о защите прав работников при реорганизации предприятий, Директива 75/129 о массовых высвобождениях, Директива 80/987 о банкротстве подтверждают сказанное. Статья 4(1) Директивы 77/187 устанавливает свободу хозяйской власти по управлению

персоналом, включая право на увольнение. Указанная статья оперирует сложившимся в европейской судебной практике понятием «ETOR» - увольнение в связи с экономическими, техническими или организационными причинами («This provision shall not stand in the way of dismissals that may take place for economic, technical or organizational reasons [ETOR] entailing changes in the workforce»). Основное условие увольнений такого рода – добросовестность применения работодателем основания увольнения, то есть наличие реальных экономических причин для прекращения трудовых отношений с работником.

Британское трудовое законодательство также не называет ликвидацию как конкретное основание увольнения, но исходит при этом из нужд производства, определяемых усмотрением работодателя. Важнейшие нормативные акты, регулирующие увольнение работников – Employment Rights Act 1996, Employment Relations Act 1999, Employment Act 2002 устанавливают пакет гарантий и условий, в обязательном порядке сопровождающих процедуру прекращения трудового договора по рассматриваемому основанию. Работник уведомляется о предстоящем увольнении в соответствии с прогрессивной шкалой времени, в срок от двух до двенадцати недель в зависимости от стажа.

Мировая практика способна предложить российскому законодательству ряд конкретных нововведений. Несмотря на отсутствие законодательного закрепления, по решению работодателя под угрозой ликвидации организации может быть предпринят комплекс мер. Цель таких шагов – преодоление, насколько это возможно, экономических трудностей, вывод предприятия из кризиса. В отношении трудового права прежде всего представляет интерес сокращение рабочего дня с оплатой соответственно рабочему времени. Это позволяет работодателю распределить производственные функции между работниками, не проводя сокращений, а также уменьшить расходную часть бюджета организации. Пункт 5 ст. 74 ТК РФ предусматривает введение неполного рабочего дня или неполной рабочей недели в случае угрозы массовых увольнений по организационным или технологическим причинам. Однако ликвидация организации может и не предполагать изменений условий труда. Поэтому представляется целесообразным распространение данной нормы и на отношения увольнения в случае угрозы ликвидации. Можно говорить и о других схемах социальной защиты высвобождаемых работников. Так, в Узбекистане в течение срока предупреждения об увольнении работнику предоставляется право не выходить на работу в течение одного (или более – по соглашению сторон) дня в неделю с сохранением заработной платы. Часть 2 ст. 243 ТК Беларуси при невозможности или нецелесообразности восстановления работника вследствие незаконного увольнения позволяет суду с согласия работника возложить на нанимателя обязанность выплатить возмещение в размере десятикратного среднемесячного заработка. Однако данные заимствования, даже будучи перенесены в российское законодательство, останутся частностями, не меняющими сути проблемы. Ведущие мировые государства успешно упорядочивают отношения увольнения в случае ликвидации организации благодаря иным причинам. Работодатель не ставится в строго заданные рамки законодательной регламентации и ограничивается в свободе хозяйской власти только в случае явных правонарушений с его стороны. При этом суд порой игнорирует несоблюдение работодателем отдельных процедурных формальностей. Упор сделан не на количественные показатели гарантий работникам, а на механизмы их обеспечения, на качественный параметр. И основополагающую роль в данной системе играет суд, который обладает широкими возможностями для самостоятельной оценки и вынесения решений по каждому конкретному делу.

**ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ДОХОДА БЮДЖЕТА**

Н.Л. Дроздова, М.А. Сорокин

Научный руководитель: доцент, к.э.н., М.А. Сорокин

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050

Email: ndrozdova@mail.ru

**EFFICIENT USE OF LAND RESOURCES
TO INCREASE THE LEVEL OF REVENUES OF BUDGET**

N.L. Drozdova, M.A. Sorokin

Scientific Supervisor: C.E.S., M.A. Sorokin

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 60, 634050

Email: ndrozdova@mail.ru

***Abstract.** This article is devoted to a comparison of the land tax and land rent. The authors present an analysis of budget revenues from the tax on land and from the land rent on the example of the city of Tomsk. Also, the article provides recommendations for the effective use of land resources and increase income.*

Собственные доходы местных бюджетов представляют собой совокупность местных налогов и сборов, а также неналоговых поступлений от экономической деятельности органов местного самоуправления, закрепленных полностью или частично за бюджетом муниципального образования на долгосрочной основе [1]. Муниципальные органы власти имеют право при введении соответствующих налогов, устанавливать по ним ставки, порядок и сроки уплаты в пределах, предусмотренных Налоговым кодексом РФ

Земельные платежи, которые в соответствии с Земельным кодексом РФ включают налог на землю и арендные платежи за пользование муниципальной землей, являются одним из основных источников дохода городского бюджета.

Порядок исчисления и уплаты земельного налога устанавливается законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Плательщиками земельного налога признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения [2].

Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог [3]. Не признаются объектом налогообложения земельные участки, изъятые из оборота или ограниченные в обороте в соответствии с законодательством Российской Федерации, а так же земельные участки из состава земель лесного и водного фонда [3]. Налоговая база для исчисления земельного налога определяется как кадастровая стоимость земельных участков [2].

Общая площадь территории муниципального образования «Город Томск» составляет 29 510 га. (290 510 000 м²), из которых по состоянию на 31.12.2014 в хозяйственный оборот вовлечено 11 006 га городских земель (37,3%) [4].

На конец 2014 года действовало:

- 29 договоров аренды имущественных комплексов, в том числе 16 договоров в отношении объектов жизнеобеспечивающих систем (объекты водо-, тепло-, электроснабжения и т.п.);
- 94 договора аренды нежилых муниципальных помещений общей площадью 9 899,4 кв. м.;
- 9 договоров аренды движимого имущества.

В отчетном году проведено 7 торгов (3 конкурса и 4 аукциона) по продаже права аренды объектов муниципальной собственности, по итогам которых заключено 8 договоров аренды с годовым размером арендной платы 1,3 млн. руб.

Доходы от аренды муниципального имущества в 2014 году составили 51,7 млн. руб. или 108% утвержденных плановых назначений (47,9 млн. руб.), в том числе:

- 24,7 млн. руб. (48%) - аренда имущественных комплексов;
- 26,1 млн. руб. (50%) - аренда нежилых помещений;
- 0,9 млн. руб. (2%) - аренда движимого имущества.

Снижение доходов обусловлено планомерным сокращением площади арендного фонда в связи с приватизацией муниципального имущества и расторжением договоров аренды.

В период с 2012 по 2014 год площадь земель, находящихся:

- в государственной и муниципальной собственности, сократилась с 24933 га до 24505,0 га.
- собственности граждан и юридических лиц, увеличилась с 2352 га до 2582,6 га и 2435 га до 2422,4 га.

В 2014 году сложилась следующая структура земельных платежей [5]:

- земельный налог - 41,3% (651,8 млн. руб., или 101% плановых назначений);
- арендная плата за землю - 29,4% (461,5 млн. руб., или 98% плановых назначений);
- продажа земельных участков - 29,3% (463,2 млн. руб., или 97% плановых назначений).

Можно сделать вывод, что с 1 м² с налога на землю в бюджет города Томска поступает 13 рублей, а доходы городского бюджета, полученные от сдачи в аренду муниципальных земельных участков (в том числе продажи права аренды), составили 42 рубля на 1 м².



Рис. 1. Динамика поступлений земельных платежей во все уровни бюджета, млн. руб.

Увеличение доходов от взимания земельных платежей в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 204,9 млн. руб. (+14,9%) связано со значительным ростом поступлений от продажи земельных участков в собственность посредством проведения аукционов (в 2,8 раза, со 143,7 млн. руб. до 402,2 млн. руб.).

В городской бюджет за 2014 год от продажи земельных участков поступило 463,2 млн. руб., в том числе:

- от продаж на торгах - 381,3 млн. руб.;
- от продаж под объектами приватизации - 20,9 млн. руб.;
- от предоставления земельных участков собственникам объектов недвижимости - 61 млн.руб.

Доходы от взимания арендной платы за землю в 2014 году на 52,2 млн. руб. ниже уровня 2013 года, что связано с сокращением на 30,5 га арендуемых площадей, в отношении которых производились начисления по арендной плате за землю (в связи с выкупом земельных участков, а также вводом в эксплуатацию объектов, расположенных на земельных участках, предоставленных для строительства).

Удельный вес доходов городского бюджета от использования земельных ресурсов в структуре собственных доходов бюджета Города Томска в 2014 году составил 27,3% (в 2013 году - 21,1%).

В 2014 году, в целях повышения эффективности использования земельных ресурсов проведена актуализация кадастровой стоимости земельных участков муниципального образования «Город Томск» по состоянию на 01.01.2014 года, которая является налоговой базой при исчислении земельного налога и применяется для определения размера арендной платы за землю и выкупной стоимости земли. Новая оценка городских земель вступила в силу с 01.01.2015 (предыдущая оценка проводилась в 2008 году по состоянию на 01.01.2007 и действовала с 01.01.2009) [5].

В результате пересмотра кадастровая стоимость земельных участков, состоящих на государственном кадастровом учете по состоянию на 01.01.2014, возросла на 30% (или на 72,5 млрд. руб.) и составила 316,2 млрд. руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Переметина Н. А. Бюджет города Томска: Проблемы формирования и исполнения // Вестник ТГПУ – 2011. – №12. – с. 41-45.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 31 июля 1998 года №146-ФЗ (в ред. от 02.05.2015) / КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия от 03.08.2016
3. Земельный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от от 25 ноября 2001 года № 136-ФЗ (ред. от 30.12.2015) / КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия от 03.08.2016
4. Официальный сайт администрации города Томска [Электронный ресурс] / Электрон. дан. - URL: <http://www.admin.tomsk.ru/> (дата обращения 27.02.2016)
5. Приложение к решению Думы Города Томска от 21.04.2015 [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – URL: – Электрон. дан. http://duma.admin.tomsk.ru/information/mer_otschet/ (дата обращения 27.02.2016)

**РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
КАПИТАЛИЗМА ИНДИИ**

А.В. Дьяченко

Научный руководитель: профессор, д.э.н, А.В. Ложникова
Национальный исследовательский Томский государственный университет
Россия, г.Томск, пл.Ново-Соборная, 1 ст.2 или ул. Герцена, 2, 634050
E-mail: 687@sibmail.com

ROLE OF STATE CAPITALISM IN MODEL INDIA

A.V.Diachenko

Scientific Supervisor: Prof., Dr. of Sci., A.V.Lochnikova
National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk, Gerchena str., 2, 634050
E-mail: 687@sibmail.com

***Abstract.** The report is dedicated to the role of state capitalism in model of such countries as Russia, Brazil, India and China. Most attention is paid to strategic planning in economy of India. The report is demonstrate that the correctly chosen strategy of planning helps the economy to develop. The main advantage of the Indian model is the availability of information to the public.*

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. привел к тому, что многие развитые страны мира стали увеличивать долю государства в частных корпорациях, произошла масштабная приватизация частной собственности в развивающихся странах. Начавшие возникать новые государственные предприятия и предприятия с государственной поддержкой превратились в серьезных конкурентов. На это, в частности, обратила внимание секретарь международной организации АРСАС Дебора Маккарти на американо-азиатской конференции, состоявшейся в Вашингтоне в марте 2012 г. По ее словам, государственный капитализм становится новым вызовом современной экономике, используя преимущества открытых свободных рынков и в то же время закрывая ключевые сектора национальной промышленности. Он осуществляет контроль над ключевыми предприятиями и субсидирует их развитие и экспансию за рубежом [1].

Происходит рост государственных корпораций и усиление их позиций в мировых рейтингах. В 2005 г. число государственных компаний среди 500 крупнейших корпораций мира в списке журнала «Forbes» составляло 67; к 2011 г. оно увеличилось до 106. В 2012 г. в списке ведущих двадцати глобальных компаний этого журнала было 6 государственных корпораций, в то время как в 2008 г. – ни одной.

Особое внимание в нашем исследования обратим на страны БРИКС. На протяжении последних десятилетий ВВП Китая ежегодно возрастал на 9.5%, а объемы международной торговли - на 18%. Китай опередил США по объему рынка потребительских товаров и, опередив Японию, занял место второй экономики мира. Китайское государство владеет акциями ведущих корпораций страны, руководит тысячами компаний.

Другим приверженцем модели государственного капитализма является Бразилия. В 80-е годы 20 века в Бразилии насчитывалось около 500 государственных компаний. В 90-е года проходила активная приватизация с целью борьбы с гиперинфляцией, сокращением дефицита бюджета и повышением эффективности. Однако немного позднее государство начало проводить обратную политику и закачивать финансовые средства в компании. Бразилия предложила неиспользуемую ранее модель промышленной политики: замену прямого контроля и мажоритарного владения собственностью на миноритарное владение и контроль через бразильский Банк национального развития и его инвестиционный филиал BNDESPAR. Данная модель ограничивает использование компании государством в качестве инструмента социальной политики, так как акционеры могут заблокировать такие решения и в то же время позволяет государству оказывать влияние на большое число компаний. Можно сказать, что большая часть современной экономической истории Бразилии – это история государственной индустриализации. В то же самое время в России «важнейшие бюджетообразующие и жизнеобеспечивающие отрасли национальной экономики (электроэнергетика, нефтяная промышленность, ЖКХ и др.) находятся в стадии активного поиска источников инвестиций в проекты модернизации отраслей, компаний, закладывая в цены, тарифы для населения и промышленности одновременно прибыль, ренту и капитальные затраты. Напротив, в некоторых отраслях российской экономики (оборонно-промышленный комплекс, образовательный сектор, сельское хозяйство и др.) государство фрагментарно финансирует капитальные и текущие затраты с введением одновременно жестких ограничений на уровне цен, рентабельности, правила возмещения затрат» [1-2].

На наш взгляд, в контексте становления процесса стратегического планирования, наибольший интерес для России представляет опыт Индии. Это связано с тем, что как и Россия, Индия обладает большой территорией с различными природными зонами, многонациональное и, что немаловажно, многоконфессиональное население. В связи с этим, в данных странах возникает ряд схожих проблем. Также хочется заметить, что экономическая реформа, направленная на расширение экономических свобод в обеих странах проходила в демократических условиях, и началась она одновременно – в 1991 г. Это позволяет сравнить методы проведения экономической реформы.

В основу экономической реформы в России легло устранение государства как «субъекта экономических отношений в стране» [3]. Данная направленность реформы основана на представлении о том, что для наилучшего устройства экономики, необходимо дать рынку и предпринимательству неограниченную свободу. Вместо ожидаемого подъема произошла деградация национальной экономики. Хаотичный демонтаж советской экономики привел к огромным потерям в объемах производственных капиталовложений и к массовому обнищанию населения. В отличие от России, Индия пошла по иному пути, осуществляя модернизацию экономики с опорой на государственный капитализм [4]. Совершенно разные подходы к управлению экономикой дали очень разные результаты, прежде всего в обрабатывающей промышленности, производящей продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Таблица 1

Доля занятых в экономике по сектору обрабатывающей промышленности [5]

Страна	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Россия	15,7	15,6	15,7	15,7	15,2	14,2	14,3	14,3	14,5
Индия	39,1	47,8	48,8	...	46,9	...	44,0	...	53,0

Структурная модернизация экономики невозможна без четкой стратегии, которая зависит от планирования. Индия адаптировала планирование к рыночной экономике, направив его на подчинение целям социально-экономического развития. Если правительство РФ только в фазе острого кризиса декларирует политику форсированного импортозамещения, то индийское правительство целенаправленно выстраивало долгосрочную экономическую политику следующим образом. На первом этапе ставилась задача импортозамещения и удовлетворения потребностей внутреннего емкого рынка. И уже на втором этапе задача была поставлена на стимулирование экспорта произведенной продукции и услуг.

Протицируем авторитетного российского ученого-востоковеда РАН О.В.Малярова: «Индийское планирование – категория переходного общества, стратегия поэтапной комплексной системной модернизации всей социально-экономической структуры» [4].

Экономическое планирование Индии делится на три больших направления: долгосрочное, среднесрочное и годовое планирование. Основную роль играет среднесрочное планирование, а именно – пятилетние планы. Они определяют параметры экономического развития в стране, программу капиталовложений и развития отдельных отраслей. Годовые планы помогают наиболее детально распределить ресурсы между центром и штатами, отраслевыми сферами. Также именно в годовом плане детально рассматриваются различные проекты и программы. Размер годового плана определяется с учетом оценок имеющихся ресурсов и намечаемых капиталовложений. Долгосрочное же планирование является ориентиром для составления среднесрочных и годовых планов, не детализируя направления развития. Как правило, в нем указывается несколько вариантов развития событий.

Огромное значение играет открытость индийской экономики. Это позволяет общественности участвовать в обсуждении планов не только в окончательной форме, но и в процессе их разработки. Народ, не относящийся к правящим слоям, может ознакомиться с проблемами, стоящими перед страной, методами их решений, внести свои предложения на обсуждение. Особенно это важно для предпринимателей, так как, видя перед собой четкие программы развития, систему приоритетов и стимулов государственной политики позволяет предпринимателям подойти к выбору сферы деятельности более реально. Это позволяет минимизировать риски.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кондратьев В.Б. Государственный капитализм на марше. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=149827> – 24.08.12.
2. Ложникова А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. – Томск: ФЖ ТГУ, 2011. – 292 с.
3. Гайдар Е. Государство и эволюция. М. 1995. – с. 189
4. Моляров О.В. Роль государственного капитализма в модернизации экономики (Опыт Индии)// Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность. – 2012. № 2. С. 110а-119.
5. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР/Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – 235 с.
6. Маляров О.В. Роль государства в переходной экономике: опыт Индии// Экономическая наука современной России. 2000. № 2. С. 120-135.

**ТРЕХСТОРОННЯЯ ЛОГИСТИКА МОНГОЛИИ, РОССИИ И КИТАЯ: СОВРЕМЕННАЯ
ПРАКТИКА, ДИСКУССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

М. Дэмчигжав

Научный руководитель: канд. ист. наук, доцент В.В.Агеева
Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 30, 634050
E-mail: demchigjav.monhbat@yandex.ru

**TRILATERAL LOGISTICS IN MONGOLIA, CHINA AND RUSSIA: MODERN PRACTICE
DISCUSSION AND PERSPECTIVES**

M.Demchigjav

Scientific Supervisor: PhD., V.V.Ageeva
E-mail: demchigjav.monhbat@yandex.ru

***Abstract.** Russia, Mongolia and China have been the strategic partners in the field of international economic activity and customs affairs over the long time by virtue of historical and geopolitical traditions as well as development tendencies. This paper presents strategic pathways of development of economic, cargo-carrying and logistical, as well as customs partnership of the three countries in the 21st century under the conditions of globalization and international engagement..*

Актуальность. Важнейшей составляющей международного экономического сотрудничества является внешняя торговля. Благодаря географическому положению Монголия имеет все шансы стать страной транзитером между Россией и Китаем, однако нуждаются в оптимизации маршруты доставки и затраты на транспортировку. К факторам, оказывающим негативное влияние на развитие внешнеэкономической деятельности Монголии, относится отсутствие выхода к морю и отставание в развитии транспортно-логистической инфраструктуры. В международном рейтинге эффективности логистики Монголия занимает 136-е место (из 162), в то время как Россия - 91, а Китай – 29. Для интенсификации транзитных операций Монголия нуждается в создании эффективной транспортно-логистической структуры.

Цель исследования - определить современное состояние, перспективы и направления развития трехсторонней логистической системы Монголии, России и Китая.

Углубление трехстороннего сотрудничества и общий выбор стратегий развития во внешнеэкономической сфере тесно связан с тремя международными проектами: китайской инициативой «экономического пояса Шелкового пути», монгольской инициативы «Степного пути» и российского проекта Транс-Евразийской железнодорожной магистрали. В современной международной ситуации и в соответствии с интересами национального развития руководители Российской Федерации, Монголии и Китая предпринимают активные действия в долгосрочной перспективе развития [1, 2].

Экономическое сотрудничество стало ключевой сферой трехстороннего взаимодействия. Россия, Монголия и Китай, в рамках вышеуказанных инициатив, продвигают идеи делового сотрудничества в таких областях, как строительство экономического коридора, развитие земледелия и скотоводства.

Одновременно с этим стороны расширяют политическое, гуманитарное и таможенное взаимодействие, стремясь к тому, чтобы трехстороннее сотрудничество между ними стало классическим примером многоплановой и полномасштабной региональной кооперации [3].

За последнее время состоялось три раунда консультаций на уровне заместителей министров иностранных дел, а в мае в Уфе прошла первая встреча руководителей транспортных ведомств. При этом российская сторона выступила с инициативой закрепить многоаспектный характер трехстороннего взаимодействия «дорожной картой». «К нашей встрече подготовлен соответствующий проект, - сообщил В.В. Путин. - Определены приоритетные сферы взаимодействия: политика, безопасность, экономика, приграничные и межрегиональные связи, гуманитарная сфера, международные дела». Президент рассказал, что в рамках встречи подписан меморандум о достигнутых договоренностях по созданию экономического коридора. Соответствующая инициатива была выдвинута председателем КНР Си Цзиньпином еще в Душанбе.



Рис. 1. Маршруты перевозки из Европы в Азию

Россия располагает возможностями для увеличения экспорта продуктов питания, учитывая, что порядка 30% их объема Монголия предполагает закупать за рубежом, а российские продукты традиционно пользуются популярностью в стране. В результате открывается дополнительный канал интенсификации межрегионального сотрудничества Монголии с Россией. Монголия может стать важным для России экспортером мяса и скота, что является актуальным в условиях объявленного Россией запрета на импорт продовольственных товаров из США и стран ЕС.

К предпосылкам активизации сотрудничества трех стран по созданию эффективных транспортных коридоров относятся три масштабных международных проекта:

- китайская инициатива «экономического пояса Шёлкового пути»;
- монгольская инициатива «Степного пути»;
- российский проект Транс-Евразийской железнодорожной магистрали.

Краеугольными вопросами в этой сфере российско-монгольских экспортно-импортных операций являются:

- высокие ставки российского таможенного тарифа на импорт товаров из Монголии (от 36% до 42%);
- высокие транспортные тарифы на транзит монгольских товаров по территории России.

К факторам, влияющим на товарооборот между СФО и КНР в настоящее время и в обозримом будущем, следует отнести:

- отсутствие автомобильной дороги, напрямую выходящей с российской территории в КНР, что не позволяет увеличить пропускную способность. Россия и Китай, имея в Алтайском горном регионе общую границу протяжённостью 54,57 км, тем не менее, не имеют прямого транспортного сообщения. В настоящее время этот участок российско-китайской границы не оборудован пунктами пропуска.

- железнодорожный маршрут, связывающий Европу и Среднюю Азию (а именно: Китай) в обход СФО, не дает возможность увеличить экспорт субъектов СФО. В настоящее время действуют 2 маршрута по направлению Европа-Россия-Китай.

Оценка транспортно-логистических коридоров. Существуют три главных маршрута (Рис.1), которые проходят через 3 международных пограничных перехода: 1) Забайкльск (РФ) - Маньчжурия (КНР); 2) Наушки (РФ) - Сухэ-Батор, Замын-Уд (Монголия) - Эрлянь (КНР); 3) Достык (Казахстан) - Алашанькоу (КНР).

Среди указанных маршрутов, связывающих Северо-Восточную Азию с Европой и Россией, самым оптимальным является маршрут, проходящий через Монголию. Однако в 2014 году Монголия от транзитных грузов получила доход 86 млн дол., в то время как казахстанский доход составил 394,6 млн дол. Монгольский транзит на 7,2 млн тонн меньше, чем Казахстанский.

Заключение. Нуждаются в оптимизации маршруты транзитных перевозок. Необходимо создание благоприятных условий для развития трехстороннего транспортно-логистического сектора. Перспективными направлениями кооперации является российско-монгольское сотрудничество в модернизации железнодорожного транспорта, а также создание трехсторонней транспортно-логистической компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балдорж Б. Добрососедские отношения между Россией и Монголией // Проблемы безопасности в XXI веке и роль СМИ. Материалы XI научно-практической конференции студентов и преподавателей, посвященной 50-летию РУДН. Под редакцией В.В. Барабаша; составитель Н.А. Иванова. Москва, 2010. С. 46-51.
2. Бянкина А.М. Развитие отношений между Россией, Китаем и Монголией (краткий историко-правовой аспект) // Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества. Материалы 2-й международной научно-практической конференции. Отв. ред. Д.В. Буяров. Благовещенск, 2012. С. 17-20.
3. Даваасурэн А., Отгонсайхан Н. Роль малого и среднего предпринимательства в развитии приграничной торговли между Россией и Монголией // Baikal Research Journal. 2011. № 3. С. 25.
4. Дамдинсурен Д. Планирование работы международного транспортного коридора Россия - Монголия – Китай // Транспорт: наука, техника, управление. 2010. № 1. С. 22-28.
5. Железняков А.С. Монголия во взаимодействии с Китаем и Россией в рамках цивилизационной структуры ШОС // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2010. Т. 15. № 15. С. 106-115.
6. Кульганек И.В. Россия-Монголия: историко-культурное взаимодействие в прошлом и настоящем // Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность. 2010. № 2. С. 155-159.

ОЦЕНКА ТОЧНОСТИ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

К.С.Ерофеева, А.Н.Алимханова, П.А.Чудин

Научный руководитель: доцент, к.т.н. Е.Б. Грибанова

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 40, 634050

E-mail: nika333-94@mail.ru

ACCURACY ESTIMATION OF BANKRUPTCY FORECASTING MODELS

K.S. Erofeeva, A.N. Alimkhanova, P.A.Chudin

Scientific Supervisor: Associate Professor, c.t.s. E. B. Griбанова

Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Russia, Tomsk, Lenin str., 40, 634050

E-mail: nika333-94@mail.ru

***Abstract.** The present article is devoted to the most common forecasting models of bankruptcy based on logistic methods approach and multinomial discriminative analyses. A performance evaluation is also conducted on the sample of 30 companies from the variety of industrial sectors. The research reveals that none of the studied models does not provide high forecasting accuracy, thus only a range of measures can predict company's nature of activity and avoid bankruptcy.*

Согласно статистике в 2015 году банкротами было признано 14 624 тысяч компаний. Уже в первом квартале года процент банкротств был выше аналогичного периода предыдущего года на 22%. Поэтому в современной нестабильной экономической ситуации собственникам предприятия крайне важно не только оценить уровень возможной прибыли, но и исключить вероятность банкротства.

Для предупреждения возможности банкротства существует множество инструментов и методик, позволяющих с большей или меньшей долей вероятности своевременно прогнозировать данное явление. В мировой и российской науке разработаны различные методы оценки риска банкротства. Большинство методик, как правило, включают в себя несколько ключевых показателей (от двух до одиннадцати), характеризующих финансовое состояние предприятия. В своей работе мы исследовали наиболее популярные методики основанные на множественном дискриминантном анализе (MDA) и на логистической регрессии, примерами которых являются модели Э.Альтмана, Р. Лиса, Г. Спрингейта, Д.Фулмера, Таффлера-Гишоу, Г. Хайдаршиной и R-модель.

Наибольшую популярность в области прогнозирования вероятности банкротства приобрели работы американского ученого Эдварда Альтмана. Он разработал двухфакторную модель, в которой учитываются коэффициенты текущей ликвидности и коэффициенты финансовой зависимости. Эта модель считается наиболее простой, но учитывает незначительное число факторов. Более информативной считается пятифакторная Z-модель Э.Альтмана, которая является одной из основных методов оценки вероятности банкротства предприятий.

В 1972 году ученый из Великобритании Р. Лис предложил свою модель для оценки вероятности банкротства предприятий своей страны. В своей работе ученый использовал финансовые показатели

ликвидности, рентабельности и платежеспособности. Так как коэффициенты совпадают с коэффициентами, которые взял Альтман, то данную модель можно считать адаптированным вариантом модели Эдварда Альтмана.

На основании работ Альтмана, в 1978 году Гордон Л.В. Спрингейт разработал собственную модель для определения риска банкротства. В процессе разработки из девятнадцати наиболее значимых коэффициентов, по мнению Спрингейта, были отобраны четыре. В процессе тестирования на данных 40 предприятий была достигнута точность прогноза на год вперед 92,5%.

В 1977 двое британских ученых Р.Таффлер и Г.Тишоу, с помощью компьютера и на основе данных 80 предприятий, вычислили отношения, которые после использования статистического метода легли в основу их четырехфакторной модели.

Американский экономист Д. Фулмер в 1984 году предложил свою модель, основанную на поэтапном дискриминантном анализе 40 финансовых коэффициентов, в окончательном варианте используется всего 9. В своей работе он взял данные 60 различных предприятий, со среднегодовым активом 450000\$. Точность данной модели на год вперед составляет 98%, на два и более года-81%.

В своей работе мы так же рассмотрели и отечественные модели. Одной из таких является R-модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии. Данная модель, по замыслу авторов, должна была обеспечить более высокую точность прогноза банкротства предприятия, так как по определению лишена недостатков присущих иностранным разработкам.

Представителем logit-моделей является модель логистической регрессии разработанная в 2009 году Г.А.Хайдаршиной. Расчет производился на основе специально сформированной репрезентативной выборки из 300 российских предприятий различных отраслей. Точность оценки риска банкротства по такой модели составляет 85,6 %. Формулы всех описанных выше моделей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Модели вероятности банкротства

Тип модели	Название и формула
MDA	Двухфакторная модель Э.Альтмана $Z = -0.3877 - 1.073 \times K_{ml} + 0.0579 \times K_{фз}$
MDA	Пятифакторная модель Э.Альтмана $Z = 1,2 \times K_{об} + 1,4 \times K_{нп} + 3,3 \times K_p + 0,6 \times K_n + 1,0 \times K_{от}$
MDA	Модель Лиса $Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4$
MDA	Модель Р. Таффлер и Г. Тишоу $Z = 0,5 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4$
MDA	Модель Гордона Л. В. Спрингейта $Z = 1,03 \times X_1 + 3,07 \times X_2 + 0,66 \times X_3 + 0,4 \times X_4$
MDA	Модель Д. Фулмера $Z = 5.528 \times X_1 + 0.212 \times X_2 + 0.073 \times X_3 + 1.27 \times X_4 - 0.120 \times X_5 +$ $+ 2.335 \times X_6 + 0.575 \times X_7 + 1.083 \times X_8 + 0.894 \times X_9 - 6.075$
MDA	R-модель $R = 8.38 \times X_1 + X_2 + 0.054 \times X_3 + 0.63 \times X_4$

Logit-модель	<p>Одинадцатифакторная модель Г.А.Хайдаршиной</p> $P = \frac{1}{1 + e^{-Z}}$ <p>$Z = a_0 + a_1 \times X_1 + a_2 \times X_2 + a_3 \times X_3 + a_4 \times X_4 + a_5 \times X_5 + a_6 \times X_6 + a_7 \times X_7 +$ $+ a_8 \times X_8 + a_9 \times X_9 + a_{10} \times X_{10} + a_{11} \times X_{11}$</p>
--------------	--

В нашем исследовании мы опробовали все представленные модели на 30 предприятиях различного масштаба, профилей и географического положения. Результаты данного эксперимента представлены в таблице ниже.

Таблица 2

Результаты эксперимента

Модель	Точность
Двухфакторная модель Э.Альтмана	60,8%
Пятифакторная модель Э. Альтмана	82,4%
Модель Р. Лиса	68,9%
Модель Таффлера-Тишоу	67%
Модель Спрингейта	72,9%
Модель Фулмера	61,9%
ИГЭА	62,8%
Модель Хайдаршиной	66%

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

С.Т.Жадамбаева

Научный руководитель: доцент, д.э.н. А.В. Ложникова

Национальный исследовательский Томский Государственный Университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: zhadambaevas@mail.ru

FOREIGN EXPERIENCE OF STIMULATION INVESTMENTS TO THE MAIN CAPITAL

S.T.Zhadambaeva

Scientific Supervisor: Dr. of Sc. A.V. Lozhnikova

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: zhadambaevas@mail.ru

***Abstract.** In that article is considered the role of investments to the main capital in the national economics. There are given some quantitative characteristics of the investment in the transition period from the soviet to the russian market economy. Besides, there is analysed progressive foreign experience of stimulation investments to the main capital on the example of such countries as Great Britain and France.*

Инвестиции в основной капитал являются важной материально-вещественной составляющей экономического развития. Для любой страны её богатство состоит в насыщенности инвестициями, поэтому их наличие, объём, видовой состав представляют для государства интерес и являются стратегической сферой управления национальной экономикой.

Инвестиции в основной капитал это, прежде всего, средства, направляемые на модернизацию основных фондов, их совершенствование, обновление и увеличение. Нестабильная экономическая ситуация 1992–1999 годов в нашей стране негативно сказалась на объеме инвестиций в основной капитал [1]. Согласно таблице «Динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации (в сопоставимых ценах)» в рубрике «Предпринимательство» на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики (Росстат), объёмы капитальных вложений, начиная с 1991 года, неуклонно снижались: 1991 год – 85,1% к предыдущему году, 1992 – 60,3% к предыдущему году и т.д. В 1998 году – 88% к предыдущему году, а в 1999 заметен рост объёма инвестиций в основной капитал – 105,3% к предыдущему году. Пиковое значение достигается в 2007 году – 123,8% к предыдущему году, затем в 2009 наблюдается резкий спад – 86,5% к предыдущему году, после этого ситуация стабилизируется, но начиная с 2014 года объёмы заметно снижаются – 98,5% к предыдущему году в 2014 и 91,6% в 2015 году. Можно сделать вывод, что инвестиционная деятельность в России значительно сократилась с началом перестройки и рыночных преобразований.

Несмотря на то, что со стороны государства присутствует контроль капитальных вложений, в России давно не наблюдается целенаправленных действий по стимулированию инвестиций в основной капитал. Поэтому зарубежный опыт стимулирования капитальных вложений может послужить источником положительных изменений в инвестиционной сфере российской экономики [2].

Страной, имеющей один из самых привлекательных инвестиционных режимов, является Великобритания. У Великобритании богатый опыт по стимулированию инвестиционной деятельности и высокие инвестиционные показатели по сравнению с другими странами, как развитыми, так и развивающимися. Британское правительство прилагает большие усилия по улучшению инвестиционного климата в стране. Инструментами, благодаря которым достигаются преимущества страны, являются государственные инструменты поддержки инвестиций. Во-первых, это создание «свободных» и «предпринимательских» зон. «Свободная зона» - это территория, на которой действуют упрощённые таможенные и административные процедуры и льготные налоговые ставки. А под «предпринимательской зоной» понимают территорию, которая создаётся с целью стимулирования экономической активности и повышения занятости. Во-вторых, Агентствами регионального развития реализуются программы с целью привлечения компаний из других регионов или из-за рубежа, например, так называемые программы «soft landing», которые предусматривают предоставление деловой недвижимости компаниям малого и среднего бизнеса на льготных условиях. Ещё одним государственным инструментом является то, что в настоящее время в стране существуют льготные условия получения виз и вида на жительство для иностранных инвесторов. Великобритания предоставляет трехлетнюю «инвесторскую» визу (Tier 1 Investor Visa) иностранцам, которые вкладывают минимум 1 млн. ф. ст. в государственные ценные бумаги. С 3 кв.2008 г. по 3 кв.2013 г. россиянам было выдано 433 таких визы – больше, чем гражданам любой другой страны [2].

Согласно таблице «Инвестиции в основной капитал в Великобритании» на официальном сайте РосБизнесКонсалтинга в первом квартале 2011 года объём инвестиций составил 66,784 млрд. фунт стерл., а к концу года уже 67,047 млрд. фунт стерл. В 2012 году объёмы начали увеличиваться, но в четвёртом квартале 2012 года наметился спад - 66,759 млрд. фунт стерл. С 2014 года заметен неуклонный рост объёмов инвестиций в основной капитал: первый квартал 2013 – 66,409 млрд. фунт стерл., первый квартал 2014 – 71,65 млрд. фунт стерл., первый квартал 2015 – 76,004 млрд. фунт стерл. Но уже с третьего квартала 2015 года объёмы несколько уменьшились: 77,086 млрд. фунт стерл. в третьем и 77,043 млрд. фунт стерл. в четвёртом. Можно сделать вывод, что меры по стимулированию инвестиций в основной капитал в Великобритании оправдывают себя. И несмотря на то, что руководство страны придерживается либерального режима осуществления инвестиционной политики, органы государственной власти Великобритании постоянно занимаются мониторингом текущей ситуации в инвестиционной сфере, что позволяет своевременно реагировать на проблемы, возникающие вместе с изменениями на рынке мировой экономики, об этом свидетельствуют данные, приведённые выше.

Другим примером успешного стимулирования инвестиций в основной капитал является Франция. В 2007 году во Франции был начат целый ряд реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата и повышение экономической конкурентоспособности страны. В своей инвестиционной деятельности Франция использует один из источников самофинансирования – резервы предприятий, который в российской практике представлен очень скудно. Налоговым законодательством Франции в балансах предприятий предусмотрены четыре статьи резервов, экономический смысл которых заключается в том, что часть прибыли, направленная в резервы, была представлена в распоряжение компании для расширения воспроизводства или иных целей. Можно выделить следующие виды резервов: обязательные; образованные на основе прибыли от реализации элементов основного капитала,

так называемые регламентируемые резервы; специальные и оценочные. Остановимся подробнее на первых двух.

Обязательный резерв формируется посредством того, что все акционерные общества должны ежегодно оставлять на нужды предприятия, т.е. не распределять на доходы акционеров 5% чистой прибыли. Это требование обязательно до достижения данным резервом уровня 10% от акционерного капитала. Для формирования регламентируемых резервов используется прибыль, полученная от реализации элементов основного капитала по цене, превышающей их балансовую стоимость. Здесь же стоит упомянуть о важном моменте – существование принципа дифференцированного налогообложения этой прибыли в зависимости от направления её использования. Так, в случае реинвестирования данная прибыль облагается налогом от 10 до 30% в зависимости от вида реализованного имущества, а в случае её распределения на дивиденды – ставка налогообложения возрастает до 50% [3].

России стоит обратить внимание на то, что в отечественной практике в малой степени используется такой важный источник и одновременно способ накопления необходимых инвестиционных ресурсов предприятий, как резервы.

Ещё одной особенностью стимулирования инвестиций в основной капитал зарубежными странами является то, что в них модернизация производства не носит характера разовой компании, как в России. Это – повседневная хозяйственная практика. Так, в целом по обрабатывающей промышленности США и в большинстве западноевропейских стран в начале 90-х годов она варьируется в пределах от 70 до 80% в общем объёме инвестиций [4].

В результате проведённого исследования зарубежного опыта можно сделать вывод, что государство должно быть активным участником инвестиционного процесса, стимулируя, регулируя и направляя его. России следует брать пример с зарубежного опыта стимулирования инвестиций в основной капитал, допустим, с рассмотренных выше стран. Великобритания с её льготами, либеральной политикой и программами, привлекающими инвесторов, как и Франция с резервами показали, какие методы нужно использовать для успешного стимулирования инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аблеева А.М. Инвестиции в основной капитал: структурно-динамический аспект // Учёные записки Российского государственного социального университета. – 2013. – Т. 2. – №6. – с. 93-99.
2. Голяшина Е.А. Зарубежный опыт стимулирования инвестиционной деятельности / Голяшина Е.А., Подпругин А.В. // Проблемы науки. – 2016. – №1. – с. 15-20.
3. Ложникова А.В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике. – Москва: МЗ-Пресс, 2001. – 176 с.
4. Рекитар А.Я. Инвестиции в России: тенденции, проблемы, пути решения с учетом зарубежной практики / Рекитар А.Я., Куренков Ю.В., Адно Ю.Л. – Москва: Б.И., 2000. – 124 с.

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В
РОССИЙСКИХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ**

У.В. Карташева

Научный руководитель: профессор, д.э.н. А.В.Ложникова
Национальный исследовательский Томский Государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: Y19i@inbox.ru

**INSTITUTIONAL ASPECTS OF FORECASTING OF FIXED CAPITAL IN THE RUSSIAN SECTORS
OF THE ECONOMY**

U.V. Kartasheva

Scientific Supervisor: Prof., Dr. A.V. Lozhnikova
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: Y19i@inbox.ru

***Abstract.** This article refers to this acute problem, as an objective reflection of the value of fixed assets in the preparation of financial statements in accordance with Russian standards. The research is focused on the principle of the use of statistics in the framework of forecasts, analysis and evaluation of the effectiveness of national economy. A comparison of the fixed capital's indicators presented in the standards-based RAS and IFRS. The conclusions about the need to form institutes to improve the statement of Russian companies. It must reflect a true and complete information that is suitable for the development of medium and long-term forecasts.*

В настоящее время, когда экономическая ситуация не только в России, но и в мире в целом, нестабильна, особенно важно получать качественную информацию, на основе которой можно построить средний и долгосрочный прогноз, план дальнейшего развития. Долгосрочным социально-экономическим прогнозированием в правительстве РФ занимается Министерство экономического развития РФ. В свою очередь данное ведомство опирается на официальную информацию Росстата. Федеральная служба государственной статистики занимается сбором, группировкой и обнародованием сводной экономической информации. Кроме того вся методология Росстата основывается на исходных данных бухгалтерской отчетности российских организаций, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) [1].

Таким образом, в отношении отражения официальной информации и прогнозирования на перспективу в части основных средств российских компаний возникает целый ряд проблем. Так, например, предприятиям невыгодно проводить переоценку, так как это увеличивает стоимость имущества организации, что ведет к повышению налоговой нагрузки по налогу на имущество организации. В то же время отечественным предприятиям не вменена обязанность производить такую переоценку. А в международных стандартах отчетности основные средства необходимо учитывать по справедливой стоимости [2].

Таким образом, можно отметить, что невозможно даже относительно оценить величину основного капитала, его структуру, обновление, переоценку и другие важные параметры категории основных средств предприятий. Вследствие данного факта, информация Росстата об основных фондах на основе бухгалтерской отчетности компаний по РСБУ не состоятельна и не отражает экономические реалии. В итоге, данными показателями пользуются не только аналитики, но и правительство РФ, что может негативно отразиться на принятии экономических решений, прогнозировании и планировании в целом [3].

Необходимо акцентировать внимание на масштабах занижения отраженной стоимости основных средств по Российским и международным стандартам финансовой отчетности на примерах трех российских публичных компаний (которые ведут учет и в международном, и в российском стандартах). Результаты сравнительного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение доли основных средств на основе бухгалтерской отчетности за 2014 г., составленной на основе стандартов РСБУ и МСФО

Название компании	Основные средства в ББ* по РСБУ, млрд руб	Доля основных средств в ББ по РСБУ, %	Основные средства в ББ по МСФО, млрд руб	Доля основных средств в ББ по МСФО, %
Роснефть**	957	12,3	5666	64,9
РЖД**	3 742	77,2	3 120	82
Алроса**	195	38,9	272	69,8

*ББ – бухгалтерский баланс

** Данные взяты из финансовых годовых отчетов за 2014 год компаний, опубликованных на официальных сайтах [4,5,6].

На примере данных компаний можно заметить, что занижение показателей основных средств в бухгалтерской отчетности по РСБУ всегда присутствует, но в конкретных оценках может варьироваться. На наш взгляд, необходимо формировать такие институты, которые способствовали бы тому, чтобы отчетность российских компаний отражала более правдивую и полную информацию, пригодную для разработки средних и долгосрочных прогнозов.

Например, в зарубежной практике управления развитием фирмы, отрасли, такое прогнозирование осуществляется на основании коэффициентов Robert Morris Associates (RMA). Эти показатели рассчитываются национальной ассоциацией банковских кредитных специалистов на основе аналитических таблиц с указанием кода (по стандартному классификатору отраслей), оборота и размера активов компаний, которым банки предоставляют ссуды. Величина основных средств компании служит основанием для оценки деловой активности, значения которой будут делиться по нахождению их в пределах определенного интервала между наилучшим и наихудшим значением показателя. Так, на основании данных коэффициентов можно определить, какой именно интервал доли основных средств в валюте баланса считается нормальным. К примеру, соотношение «Амортизация/продажи», будет колебаться между значениями от 1,1 до 2,5 [7].

На данный момент скорее можно говорить о нормах и правилах поведения российских фирм, которые препятствуют компаниям проводить периодически переоценку основных фондов и отражать их

реальную стоимость. Так, например, доценка основных средств обходится организациям потерями в виде налога на имущество, так как увеличение стоимости актива влечет увеличение налоговой базы.

Можно заключить, что существует несколько путей, чтобы решить данную проблему. Одним из них можно обозначить введение льготных тарифов налогообложения на переоцененные активы. Вторым вариантом – это непосредственное реформирование правил бухгалтерского учета и российские стандарты бухгалтерской отчетности непосредственно. Однако можно сказать однозначно, что назрела необходимость изменений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01"[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12122835/#ixzz42Vltb8Xj>. – 20.02.16.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства" (ред. от 11.06.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123941/9a3bb88979642cfbed6cb1dddd3035783584094b/. – 19.02.16.
3. Ложникова А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития. Макро - и микроэкономическая природа (монография). – Томск: ФЖ ТГУ, 2011. – 292 с.
4. Сводная и консолидированная финансовая отчетность ОАО «НК Роснефть» по российским стандартам бухгалтерского учета и по международным стандартам бухгалтерской отчетности соответственно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/. – 20.02.16.
5. Сводная и консолидированная финансовая отчетность ОАО «РЖД» по российским стандартам бухгалтерского учета и по международным стандартам бухгалтерской отчетности соответственно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=32#1. – 21.02.16.
6. Сводная и консолидированная финансовая отчетность АК «Алроса» по российским стандартам бухгалтерского учета и по международным стандартам бухгалтерской отчетности соответственно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alrosa.ru/documents/>. – 18.02.16.
7. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP). – М.:ИНФРА-М, 1998. – 448 с.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

С.Г. Качаева, Е.В. Петров

Научный руководитель: доцент, к.т.н. Е.В. Петров

Томский государственный архитектурно-строительный университет,

Россия, г. Томск, пл. Соляная, 2, 634003

E-mail: petrov@tsuab.ru

ECONOMIC AND SOCIAL ROLE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

S.G. Kachaeva, E.V. Petrov

Scientific Supervisor: Associate Prof. Ph.D. E.V. Petrov

Tomsk State University of Architecture and Building, Russia, Tomsk, Solyanaya sq., 2, 634003

E-mail: petrov@tsuab.ru

***Abstract.** The article discusses the role of small and medium entrepreneurship in the country, its impact on employment. The article presents the criteria for inclusion of economic entities to the small and medium business. The article presents the distribution of small and medium enterprises by economic activity, as well as the main directions of state support of small and medium businesses.*

Малое и среднее предпринимательство во всем мире является одним из направлений развития и диверсификации экономики страны. На основе конкуренции малых и средних компаний и их кооперации с крупными производителями формируется оптимальная себестоимость продукции, повышается качество товаров, снижается конечная цена для потребителя.

Малые и средние предприятия имеют достаточную мобильность и гибкость, что особенно важно в условиях кризисных явлений в экономике, тем самым они могут быстро реагировать и приспособиться к изменившимся экономическим условиям. Кроме этого они могут частично уменьшить отрицательные процессы в области занятости населения и сформировать новые рыночные ниши и возможные точки будущего экономического роста [1–3]. Таким образом, малое и среднее предпринимательство можно рассматривать как институт, который обеспечивает, в первую очередь, занятость населения. При этом малое предпринимательство делает среду для проживания более комфортной и удобной, предоставляя разнообразные виды услуг. Среднее предпринимательство можно рассматривать как институт, обеспечивающий решение задач по экономическому росту и возможному переходу на путь инновационного развития [4, 5]. Критерии отнесения субъекта предпринимательства в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 29.12.2015) следующие:

- микро-предприятие – численность работников от 1 до 15 человек, оборот до 60 млн. руб.;
- малое предприятие – численность работников от 16 до 100 человек, оборот до 400 млн. руб.;
- среднее предприятие – численность работников от 101 до 250 человек, оборот до 1 млрд. руб.

Малый бизнес в развитых странах является двигателем экономики, создает большинство новых рабочих мест [6–8]. Особенно развит в западных странах именно инновационный малый бизнес, повышающий конкурентоспособность экономики. Малый бизнес в России развит в меньшей степени. В Российской Федерации на 1 тыс. населения действует около 12,5 предприятий. Тогда как в странах ЕС и США – 40 предприятий. В отдельных странах ЕС этот показатель еще выше. Согласно стратегическим ориентирам, проводимой государственной политики и программным целям, малый бизнес к 2020 году должен представлять не менее половины рабочих мест в экономике. В соответствии с этим власти страны должны определить все векторы экономической политики.

Согласно официальным данным на начало 2015 года, в России зарегистрировано 5,6 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, на которых занято около 25% от общей численности занятых в экономике [9]. Для сравнения, в странах Европейского Союза малый бизнес обеспечивает до 70% рабочих мест в экономике. В тоже время вклад малого и среднего бизнеса в общие экономические показатели в России существенно ниже, чем в большинстве не только развивающихся, но и развитых стран. На долю малого и среднего предпринимательства приходится около 25% от общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями в стране. Доля сектора малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте в России составляет 20–21%. Вместе с тем уровень обеспеченности малых и средних предприятий основными средствами также остается низким. Малые и средние компании владеют только 5–6% от общего объема основных средств и формируют около 6% от общего объема инвестиций в основной капитал. Среди субъектов малого и среднего предпринимательства 62,8% – индивидуальные предприниматели; 37,2% – юридические лица (из них 32,7% – микро-предприятия; 4,2% – малые предприятия и 0,3% – средние предприятия). Основными видами деятельности малых и средних предприятий являются торговля (более 39,6%) и предоставление услуг (35,4%) и незначительная роль инновационного и производственного сектора.

Совершенно очевидно, что Россия находится на начальной стадии формирования малого и среднего бизнеса. Приоритет на современном этапе – увеличение количества малых и средних предприятий до уровня западных стран. Малого и среднего бизнеса должно стать больше, и он должен играть существенную роль в экономике. К настоящему времени в России созданы организационные и нормативно-правовые основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Реализуется ряд масштабных программ финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны предприниматели имеют возможность получить грант на начало собственного дела, микрозайм, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях.

Согласно прогнозам долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года число субъектов малого и среднего предпринимательства к этому периоду времени должно вырасти на 30%. При этом, в некоторых отраслях рост возможен в два раза и более. Целью правительства является, чтобы не менее 50% валового внутреннего продукта создавал малый и средний бизнес. Для этого потребуются структурные изменения в экономике. Основные направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на перспективу предполагают: снижение уровня финансовой нагрузки от избыточных административных барьеров, расширение мер имущественной поддержки, снижение финансовых расходов, связанных с ведением предпринимательской деятельности, упрощение и удешевление доступа к объектам коммунальной

инфраструктуры, а также совершенствование трудового законодательства. Прироста планируется добиться за счет системной государственной поддержки предпринимательства и развитию инфраструктуры, включая особые внедренческие и инновационные зоны.

Очевидно, что развитие индивидуального, малого и среднего предпринимательства – один из национальных приоритетов экономики в любом государстве. Однако, 2015 год получился непростым для каждого сегмента экономики. Продолжающийся обмен экономическими санкциями между Россией и странами Евросоюза, падение цен на нефть, рост курса иностранных валют, рост кредитных ставок – все это отразилось, в том числе и на состоянии различных видов предпринимательства в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Петров Е.В., Качаева С.Г. Стимулирование развития малого бизнеса и предпринимательства как основа обеспечения занятости молодежи // Наука и современность. – 2014. – № 1 (1). – С. 101 – 107.
2. Колосова М.В., Петров Е.В. Демографический ресурс Томской области как существенный потенциал развития территорий Сибири // Наука и современность. – 2014. – № 2 (2). – С. 180 – 187.
3. Петров Е.В., Морозов А.И., Колосова М.В., Печенкина Т.И. Современные социальные технологии в управлении занятостью населения (на примере Томской области) // Социальная политика и социология. – 2015. – Т. 14. – № 1 (107). – С. 41 – 53.
4. Петров Е.В., Качаева С.Г. Управление занятостью молодежи путем развития малого бизнеса и предпринимательства на примере Томской области // Инновационные технологии и экономика в машиностроении: сборник трудов VI Международной научно-практической конференции / Юргинский технологический институт. – Томск: Изд-во Национального Исследовательского Томского политехнического университета, 2015. – С. 238 – 242.
5. Печенкина Т.И., Колосова М.В., Морозов А.И., Петров Е.В. Особенности подготовки социальных работников в системе высшего профессионального образования Сибирского региона // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2014. – Т.2. – № 4 (127). – С. 61 – 69.
6. Петров Е.В., Морозов А.И., Колосова М.В., Печенкина Т.И. Регулирование занятости населения на современном этапе: региональный аспект // Социально-экономические и правовые основы развития экономики: коллективная монография [под ред. И.В. Тропченко]. – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 89 – 103.
7. Петров Е.В., Качаева С.Г. Современные технологии социальной работы в социальной службе (на примере Алтайского «Краевого кризисного центра») // Научный альманах. – 2015. – № 8 (10). – С. 1450 – 1459.
8. Kolosova M., Morozov A., Petrov E., Pechenkina T., Voltaire T. The demographic potential of the regions of Siberia: contribution to the development of territory // French Journal of Scientific and Educational Research, 2014, No. 2. (12), (July-December). Volume I: «Paris University Press». – Paris, 2014. – p. 807 – 813.
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/ (Дата обращения: 05.01.2016).

**ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
В РОССИИ**

Я.В. Колесникова

Научный руководитель: профессор, д-р экон. наук И.В. Рощина
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: kolesnickova.yana2017@yandex.ru

MILESTONES AND CHALLENGES OF MACHINE-BUILDING INDUSTRY IN RUSSIA

Y. KOLESNIKOVA

Scientific Supervisor: Prof., Dr.in Economics, I. Roshina
National Research Tomsk State University,
Russia, Tomsk, Lenin av., 36, 634050
E-mail: kolesnickova.yana2017@yandex.ru

Abstract. In this article additional measures in the framework of state engineering industry regulation are represented considering the introduction of the import substitution program. The conclusions of the article are based on the analysis of the import substitution policy application in Russian Federation and abroad since 1992.

Возможности развития машиностроительной отрасли в сложившейся экономической обстановке в России возможно только с учетом применения механизмов стратегии импортозамещения. Данная стратегия подразумевает под собой сложный комплекс различных экономических мероприятий, направленных на развитие отечественных производств, в комплексе с инновационными технологиями. Под импортозамещением будем понимать полную или частичную замену ввозимых на территорию страны импортных товаров машиностроительной отрасли отечественными аналогами, не уступающими по критериям цена/качество заграничному оборудованию, с обязательной организацией производства товаров на территории Российской Федерации.

Основные цели политики импортозамещения:

1. Обеспечение государственной и национальной безопасности. Снижение критической зависимости от иностранных производств, технологий и товаров.
2. Стимулирование развития национальной экономики.
3. Вывод на международный рынок новых конкурентоспособных товаров-лидеров.
4. Увеличение положительного сальдо баланса.

В России о необходимости политики импортозамещения заговорили после дефолта 1998 года. Однако программа конверсии потерпела неудачу, прекратилось государственное финансирование военных НИОКР. Также катастрофически снизился спрос на машиностроительную продукцию общего потребления. Единственная сфера машиностроения, где после дефолта наметился положительный сдвиг - это технологические машины и оборудование для производственных отраслей. Многие предприятия воспользовались тактикой накопления капитала за счет обновления устаревшей техники.

С 2000-2005 гг. наметились положительные изменения в конъюнктуре машиностроительного рынка, благодаря скачку доллара и спросу на отечественную продукцию на внешнем рынке. До 2008 года машиностроительная отрасль характеризовалась высокими темпами роста, была принята Государственная комплексная программа развития машиностроения России. Основным спросом пользовалась продукция дизельного, нефтяного и газового машиностроения, приборостроения, транспортного машиностроения, электротехнической и автомобильной промышленности. Однако в период финансово-экономического кризиса 2009 г. произошло снижение импортозамещения, снизилось производство станков, высокотехнологичного оборудования и инновационных разработок, объемы производства отрасли стали сопоставимы с уровнем 1997 г. [1,4].

Среди основных антикризисных мер, предпринятых правительством РФ и оказавших стимулирующее воздействие на машиностроительную отрасль, можно выделить следующие:

- программа предоставления поддержки мощностей (ДМП) в энергетической отрасли;
- программа «Утилизация старых автомобилей»;
- программа субсидирования части процентных ставок российскими организациями автомобилестроения и транспортного машиностроения по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на технологическое перевооружение;
- программа поддержки производителей сельскохозяйственной техники;
- введение регламентации процедур закупок в госкомпаниях, в том числе установление преференций для поставщиков российских товаров [2].

Это позволило повысить долю машиностроения в объеме выпуска обрабатывающих производств в 2010 г. до 20,2%, а в 2011 г. до 21,5% в [3]. Однако, в целом кризис в машиностроительной отрасли не удалось преодолеть. И причины кроются как в неконкурентоспособности отрасли, так и в неэффективной реализации антикризисных мер. Средства тратились не столько на инновации, модернизацию и выпуск высокотехнологичных продуктов, сколько исключительно на покрытие операционных расходов.

В условиях новой геополитической ситуации, связанной с введением санкций странами Европы и США против России, возникла необходимость применения ряда стратегических, стимулирующих мер, направленных уже не столько на развитие и модернизацию, сколько на обеспечение экономической безопасности страны посредством выпуска конкурентоспособной отечественной продукции. Одним из основных приоритетных направлений стал возврат к стратегии импортозамещения.

В апреле 2014 г. была утверждена новая редакция программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Данная программа рассчитана до 2020 г. и предполагает развитие 21 направления, в том числе: «автомобильная промышленность», «сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности», «машиностроение специализированных производств», «транспортное машиностроение», «станкоинструментальная промышленность», «тяжелое машиностроение» и «силовая электротехника и энергетическое машиностроение».

С учётом результатов проведённого анализа отечественной и зарубежной практики государственного регулирования национальной экономики, считаем целесообразной апробацию отдельных мер политики протекционизма в странах азиатского региона. В частности, необходимо повысить экспортные пошлины и снизить размер налогов внутри страны, как с населения, так и с малого бизнеса. Как вариант, ввести

«налоговый мораторий» - снизить до минимума налоговую ставку в течение одного года после открытия предприятия, чья деятельность направлена производство высокотехнологичной продукции, способствующей импортозамещению. Обеспечить открытость тендерных закупок и снижение посреднических звеньев. Необходимо выделить дополнительное финансирование на развитие одного из ведущих направлений машиностроения – станкостроение -, испытывающее серьёзный кризис (большая часть станков закупается за границей, а это – постоянное дорогостоящее обслуживание, дополнительные затраты на модернизацию парка, обучение и переквалификация персонала т.д.). Необходимо рассмотреть модель финансирования частных станкостроительных компаний с возможным получением реальных активов. Требуют решения и многочисленные проблемы в сфере сертификации, в частности, необходимо введение определённых промышленных стандартов, сертификация, поскольку стандарты в действующей системе качества ISO не всегда соответствуют новым технологическим требованиям. Необходимо также уделить внимание повышению уровня образования, т.к. это является основой для разработки новых технологий и инновационных производств во всех отраслях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Куренков Ю.В., Кондратьев В.Б. «Структурная и институциональная модернизация экономики России: секторный анализ в контексте мирового развития».- М.: Наука. 2006 – 266-269с.
2. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy.htm>. - (3.03.2016)
3. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.eufn.ru/download/analytics.pdf>. - (7.03.2016)
4. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс] - режим доступа: http://ipem.ru/research/cross_industry.html. - (5.03.2016)

**ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ВРАЧЕЙ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ
ПЛАНА ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

Е. В. Коновалова, Е. В. Уварова

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Чиков М.В.

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 34, 634050

E-mail: konovalovazhe@gmail.com

**OPTIMUM DISTRIBUTION OF WORKING HOURS OF DOCTORS FOR IMPLEMENTATION
OF THE PLAN OF TREATMENT-AND-PROFHYLACTIC ESTABLISHMENT**

E. V. Konovalova, E. V. Uvarova

Scientific Supervisor: Associate Professor, Ph.D. in Economics M. V. Chikov

National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 34, 634050

E-mail: konovalovazhe@gmail.com

***Abstract.** Applied aspects of use of imitating modeling are given in article in the course of the analysis and adoption of the administrative decision. The algorithm of optimum distribution of fund of working hours of doctors for implementation of the put plan by means of methods of linear programming is considered.*

Подавляющее число действий, совершающихся внутри предприятий управленческим персоналом, вне зависимости от форм их собственности направлено на увеличение прибыли. Работодатель и работник выступают в качестве взаимозаинтересованных сторон в вопросах, касающихся обоснованного установления трудозатрат рабочего времени, их использования и последующего вознаграждения.

Современный этап рыночных отношений настолько актуализирует процессы нормирования труда, что первостепенными становятся социально-экономические аспекты управления персоналом. Одним из эффективных способов нормирования рабочего времени с соответствующим распределением трудовой нагрузки рабочих является использование компьютерного моделирования трудозатрат. Оно позволяет рассмотреть процессы, которые происходят непосредственно в структуре кадрового состава на любом уровне детализации. Согласно предлагаемой модели, возможна реализация фактически любого алгоритма управленческой деятельности или поведения системы [1].

Многообразие существующих вариантов моделирования позволяет выбрать наиболее эффективные из них, так, использование надстройки MS Excel «Поиск решения» позволяет выявить наиболее подходящее решение за счет изменения значений целевых ячеек и регулирования входных критериев или ограничений, определенных пользователем.

В частности, использование такой надстройки обеспечивает оптимальное распределение функциональной годовой нагрузки врачей для выполнения плана лечебно-профилактического учреждения [2].

На первом этапе решения задачи создается модель, которая соответствует структуре и процессам работы лечебно-профилактического учреждения. В ходе разработки модели учитываются только те детали, которые оказывают существенное влияние на изучаемые аспекты работы системы.

На втором этапе на вход модели подаются исходные данные: количество врачей в отделениях, их категории, специализации; план по отделениям; время, необходимое для излечения одного пациента (по отделениям, и в зависимости от категории врача); распределение фонда рабочего времени врачей (табл. 1,2)

Таблица 1

Время, затрачиваемое врачом на лечение одного пациента в зависимости от его квалификации

ФИО врача	k_j			
	терапия	неврология	хирургия	травматология
Горовая	6			
Наумкина	6,6	5,5		
Козлова	7,2			
Кармадонов			5	
Руденко			5,5	
Давтян			6	
Козырева			6	
Аристакесян				8
Ранджич				8,8
Ахметова		5,5		

Таблица 2

Исходные данные модели

	ФИО врача	u_j				min время, ч	max время, ч
		терапия u_{j1}	неврология u_{j2}	хирургия u_{j3}	травматология u_{j4}		
u_i	Горовая	1	0	0	0	1482	1500
	Наумкина	1	1	0	0	1235	1271
	Козлова	1	0	0	0	1482	1504
	Кармадонов	0	0	1	0	1482	1497
	Руденко	0	0	1	0	1235	1252
	Давтян	0	0	1	0	1235	1253
	Козырева	0	0	1	0	1482	1500
	Аристакесян	0	0	0	1	1482	1506
	Ранджич	0	0	0	1	1235	1261
	Ахметова	0	1	0	0	1482	1499
	план	547	383	975	328		

На основании этих данных модель прогнозирует работу лечебно-профилактического учреждения в течение заданного промежутка времени (одного года).

После введения всех исходных данных, определяется целевая функция для задачи и ограничения.

Математическая модель целевой функции будет определяться суммой затраченного времени на излечение пациентов, которая должна стремиться к минимуму [3]:

$$\sum u_{ij} \times k_{ij} \rightarrow \min$$

где

u_{ij} – пациенты 4-х отделений,

k_{ij} – время, затрачиваемое на излечение одного пациента

Математической моделью ограничений по плану пациентов будут являться следующие данные:

$$\begin{cases} \sum y_{i1} \geq 547 \\ \sum y_{i2} \geq 383 \\ \sum y_{i3} \geq 975 \\ \sum y_{i4} \geq 328 \end{cases}$$

где

$y_{i1}, y_{i2}, y_{i3}, y_{i4}$ – пациенты отделений лечебно-профилактического учреждения

Математическая модель ограничений на минимальное и максимальное время работы в стационаре, исходя из годового фонда рабочего времени врача, формируется в следующую систему функций:

$$\begin{cases} \sum y_{ij} \times k_{ij} \geq \min \\ \sum y_{ij} \times k_{ij} \leq \max \end{cases}$$

В итоге, с учетом целевой функции и всех ограничений получены данные об оптимальном распределении пациентов между врачами (табл.3).

Таблица 3

Оптимальное распределение пациентов между врачами

		y_j			
ФИО врача		терапия	неврология	хирургия	травматология
		y_{i1}	y_{i2}	y_{i3}	y_{i4}
y_i	Горовая	250	0	0	0
	Наумкина	159	191	0	0
	Козлова	208	0	0	0
	Кармадонов	0	0	280	0
	Руденко	0	0	236	0
	Давтян	0	0	206	0
	Козырева	0	0	233	0
	Аристакесян	0	0	0	175
	Ранджич	0	0	0	147
	Ахметова	0	345	0	0

Применение современных методов моделирования позволяет не только существенно сократить время затрачиваемое работодателем на распределение нагрузки работников, но и дает возможность выбрать из множества вариантов наиболее оптимальный и эффективный. Система целевых ячеек и заданных ограничений позволяет изменять выходные данные в зависимости от сложившейся ситуации и возможностей врачей. Что в свою очередь способствует эффективному распределению трудозатрат и выполнению поставленного перед лечебно-профилактическим учреждением плана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сушкина А.А. Нормирование труда и заинтересованность работников // Кадровик. – 2007. – № 6. - С. 24-26.
2. Горшков А. Ф., Евтеев Б. В., Коршунов В. А. Компьютерное моделирование менеджмента: Учебное пособие / Под общ. ред. Н. П. Тихомирова. - М.: Экзамен. - 2004. – 528с.
3. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic. СПб., БХВ-Петербург. - 2005. – 500с.

**ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ
АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ**

И.С. Кузнецов

Научный руководитель: профессор, д.э.н. А.В. Ложникова
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: Harrukuznetsov@mail.ru

PRICE REGULATION IN THE ACTIVITIES FEDERAL ANTIMONOPOLY SERVICE

I.S. Kuznetsov

Scientific Supervisor: Prof., Dr. A.V. Lozhnikova
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: Harrukuznetsov@mail.ru

***Abstract.** This article discusses the issues of minimizing the costs of economic and political crisis for the Russian. Author notes achievements of the method of "input-output" in USA, Japan, which characterizes cross-sectoral industrial relations and correlation "price-cost" in the country's economy. The research is focused on the examples of the work of FAS after the transfer of its powers by the FTS.*

Сегодня на повестке дня остро стоит вопрос о минимизации издержек экономико-политического кризиса для россиян. Премьер-министр РФ Д.А. Медведев заявил: «Необходимо сделать максимум возможного, чтобы смягчить негативные последствия кризиса для людей, для граждан нашей страны, удержать ситуацию с занятостью, замедлить по возможности, конечно, рост цен. Помочь тем, кто по объективным причинам находится в наиболее уязвимом положении — эти пенсионеры, инвалиды, семьи с низкими доходами» [1].

Согласно давним традициям в экономической науке и на практике, вопросы занятости и цен рассматриваются в комплексе. Огромный теоретический и практический вклад в достижение баланса между ценами и издержками внес наш соотечественник В.В. Леонтьев, получивший Нобелевскую премию за метод «затраты-выпуск» и применивший свой метод в Японии, США, европейских странах. «Помимо объяснения материальных потоков продукции в отдельной экономике, вышеописанная система «затраты-выпуск» служит также для уяснения существующей хозяйственной связи между ценами и издержками. Вектор технологических коэффициентов, показывающих, скажем, количество руды, кокса, флюса, рабочей силы и других затрат, необходимых для производства тонны стали, можно использовать для составления уравнения, показывающего необходимые балансовые соотношения между ценами на все эти составляющие и ценой стали. Точнее, цена стали должна быть равна, сумме издержек плюс нормальная прибыль, которую сталелитейная промышленность должна получить на единицу продукции. Не вдаваясь далее в подробности, важно подчеркнуть, что параллельно системе уравнений, представляющей баланс, а следовательно, взаимозависимость всех товарных потоков в экономике, можно построить «двойственную» систему уравнений «цена-издержки», показывающую баланс между

издержками, и ценами всех товаров и услуг, производимых и потребляемых в экономической системе» - говорил В.В. Леонтьев [2]. Реализация метода В. Леонтьева началась и в рыночной России, но пока, к сожалению, Росстат не выполнил заявленную давно на официальном сайте разработку таблиц «затраты-выпуск» по российской экономике за 2011 год.

Как известно, больше года назад Федеральную службу по тарифам передали в Федеральную антимонопольную службу (ФАС), с целью создания нового мегарегулятора в сфере ценообразования. Проанализируем формирование новой практики деятельности регулятора, обобщив некоторые тексты его постановлений, связанных с вопросами ценообразования и тарифов.

К примеру, заместитель Федеральной антимонопольной службы и официальный куратор переданной Федеральной службы по тарифам А. Голомолзин поясняет, что в связи с девальвацией рубля и увеличением налоговой нагрузки на нефтяников, при резком падении цены на нефть, бензин в России дорожает. В целях предотвращения этого ФАС принимает решение ускорять введение обязательного объема продаж нефти и природного газа на биржах внутри страны. Проект приказа по обеспечению обязательного объема торговли нефтью и газом на бирже был направлен Федеральной антимонопольной службой в Минэнерго РФ [3].

Заметим, что инициативы ФАС по развитию биржевой торговли уже реализуются не впервые. В 2006 году под давлением ФАС, из-за жестких конфликтов между участниками рынка, компания «ФосАгро» начала торговлю апатитовым концентратом на бирже. В ФАС начали регулярно поступать письма с жалобами от потребителей сырья, вследствие, служба начала периодически обвинять монопольных производителей в завышении цены на товар. По словам аналитика ИК «Олма» М. Сайно: «Биржевая торговля апатитовым концентратом появилась исключительно благодаря действиям ФАС, которая поощряла решения компаний продавать свою продукцию через биржу». Объективная рыночная цена на минеральные удобрения может быть достижима при определенных объемах биржевых торгов и достаточного количества участников. Другие же участники рынка удобрений не располагают интересом к биржевой торговле, так как производят другую продукцию, которую они называют недефицитной и которая не регулируется ФАС. [4]. При нехватке минеральных удобрений в собственной стране, мы активно и в большом количестве продаем за границу. Вмешательство ФАС так и не позволило решить проблему с дефицитом минеральных удобрений в стране, дополнительно обострившуюся в условиях импортозамещения сельскохозяйственной продукции. Президент РФ В.В. Путин в 2015 году сказал, что «...Надо заранее договариваться с производителями минеральных удобрений и выработать графики работы, поставок и смотреть: не исполняют – значит, санкции...» [5].

Недавно Руководитель ФАС И. Артемьев рассказал о новой тарифной политике и ее первых итогах. «Тариф в обмен на эффективность» - таким видят главный принцип новой тарифной политики, который предполагает индексацию тарифов естественных монополий при условии снижения ими собственных издержек. Он отметил, что «Все тарифы установлены ниже инфляции», например, при инфляции в размере 12,5% в 2015 году рост тарифов на газ составил 2%, индекс платы граждан за услуги ЖКХ – 4%, услуги по транспортировке нефти – 5,76%. Также он добавил: «Из тарифа должны быть исключены необоснованные расходы, такие как, например, кредиты самим себе или аренда дорогостоящего офисного помещения». По мнению руководителя ФАС, необходимо определять справедливую себестоимость, используя методы бенчмаркинга, нормирования затрат и метода эталонных затрат» [6].

Изначально появившееся в США антитрестовское законодательство подразумевало ограничения на уровень цен монополистов не столько в сфере промышленности, требующей всемерной поддержки, сколько в сфере торговли [7]. В этой связи, очень важным контролем ФАС за формированием цен в российской аптечной сети. Поступление жалоб в ФАС от граждан на отсутствие противовирусных препаратов, а также свободно продаваемых лекарств, которые требуют обязательного рецепта от врача, дало начало массовым проверкам аптечных сетей. За месяц аптечные сети ощутили рост доходов в связи с повышением спроса на лекарства, вызванного эпидемией гриппа. При падении продаж в аптечных сетях мы наблюдаем рост числа аптек на аптечном рынке. Проблема заключается в том, что не хватает платежеспособного спроса на одну аптеку. Е.В. Неволina, считает, что государству необходимо изучить зарубежный опыт и поддержать рынок дополнительной регулировкой. Цены, режим работы, в каких населенных пунктах, и в каком количестве аптеки должны открываться – все эти вопросы в зарубежной практике регулируются, хотя за рубежом аптеки тоже работают в рыночных условиях. «Мы не просим сегодня денег, льгот – мы просим, чтобы нам конкуренцию отрегулировали» - заявляет директор НП «Аптечная гильдия» Елена Неволina [8]. Это проявления внедрения в экономическую практику России, так называемого ценового лимита «price cap» распространенного за границей. Суть его в следующем — средний тариф монополиста в реальном выражении не может расти быстрее заданного темпа и должен соответствовать определенному уровню рентабельности по затратам или по капиталу [9].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Медведев Д.А.: Необходимо сделать максимум возможного, чтобы смягчить негативные последствия кризиса для россиян / Официальный сайт Финам 18.02.2016г. [Электронный ресурс] / URL <http://www.finam.ru/analysis/newsitem/medvedev-neobxodimo-sdelat-maksimum-vozmozhno-chtoby-smyagchit-negativnye-posledstviya-krizisa-dlya-rossiyan-20160218-141021/> (дата обращения: 20.02.2016).
2. Леонтьев В. Избранные статьи. – СПб.: Издательство газеты «Невское время», 1994. – 366с.
3. ФАС намерена форсировать введение обязательного объема продаж нефти и газа на бирже / Официальный сайт Информационного агентства России 15.02.2016 [Электронный ресурс] / URL <http://tass.ru/tek/2667821> (дата обращения: 20.02.2016).
4. Мусорина В. Биржа ан ФАС / В. Мусорина // Прямые инвестиции. – 2007.- №10. – С. 58-60
5. Путин взялся за производителей удобрений / Официальный сайт Агро 2b 28.09.2015 [Электронный ресурс] / URL <http://agro2b.ru/ru/companiesnews/24507-Putin-vzyalsya-proizvoditelej-udobrenij.html> (дата обращения: 20.02.2016).
6. Игорь Артемьев о новой тарифной политике и ее первых итогах / Официальный сайт ФАС РФ 03.03.2016 [Электронный ресурс] / URL <http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=44891> (дата обращения: 04.03.2016).
7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская Энциклопедия. – Т. 1, 1972. – 560 с.
8. Финансовые осложнения после гриппа / Официальный сайт Газеты ру 04.02.2016 [Электронный ресурс] / URL <http://www.gazeta.ru/business/2016/02/03/8055881.shtml> (дата обращения: 04.03.2016).
9. Ложникова А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа/ ТГУ. – Томск, 2011. - 291 с.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ВУЗОВ РФ: ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

А. Н. Лещинская

Научный руководитель: доцент, канд. экон. наук Л. И. Ткаченко
Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: nastyajja@yandex.ru

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN UNIVERSITIES: THE SOURCE OF FUNDING

A. N. Leshchinskaya

Scientific Supervisor: L. I. Tkachenko, Ph.D. in economics, Associate Professor

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: nastyajja@yandex.ru

***Abstract.** Nowadays universities are the epicenter of innovation and research activity. The integration of sciences, production and business play the important role in innovative development and creation national innovative system. The article considers some main source of funding innovation and research activity of higher educational institutions and analyzes ways of developments commercialization.*

Современная модель инновационного развития России предполагает систему интеграции научно-технической и производственной сфер. Актуальность темы обусловлена тем, что университеты становятся не просто местом сосредоточения научных разработок и фундаментальных знаний, а играют роль важнейших субъектов, определяющих темпы развития и процессы формирования инновационного рыночного поля. Однако создание интеграционных связей затруднено по причине слабости материально-технической базы вузовской науки, недостаточности источников финансирования инновационной деятельности [3, С. 22-23]. Для решения данной проблемы необходимо сконцентрировать ресурсы на поддержке ведущих учебных заведений, способных вести исследования на мировом уровне.

Мировая практика показывает, что основные инновации рождаются в центрах университетской науки, где сосредоточена большая масса интеллектуальной молодежи и ученых, способных создавать новое и представлять этот продукт в виде диссертаций, научных публикаций, дипломных проектов и в виде законченных машин, аппаратов, технологий. Объединяя в «одних стенах» фундаментальные научные исследования и прикладные разработки, вузы получают значительное преимущество перед небольшими исследовательскими организациями. Развитие инновационной деятельности учебных заведений высшего образования предполагает наличие развитой и обоснованной системы финансирования. Выделим основные источники финансирования инновационной деятельности вузов:

- 1) бюджетное финансирование (государственное финансирование по нормативу в расчете на 1 студента приведенного контингента, на конкурсной основе - гранты, государственный заказ);
- 2) внебюджетное финансирование (платные образовательные услуги, реализация результатов инновационной деятельности, заключение хозяйственных договоров с коммерческими организациями, привлечение банковских кредитов) [4, С. 126-128].

Значительную долю в общем объёме финансирования инновационной деятельности вузов занимает государственное финансирование, преимущественно из федерального бюджета. Финансовая поддержка государства необходима, прежде всего, в сфере фундаментальных научных исследований. Для инновационного процесса данный этап имеет большое значение, поскольку исследования призваны развивать знания об окружающей среде и обществе, но с финансовой точки зрения они не могут приносить прибыль и даже самоокупаться. Финансирование фундаментальных исследований важно для науки в целом, но не представляет интереса для какого-либо отдельного инвестора [6, С. 161-171].

Рассмотрим структуру источников финансирования затрат на исследования и разработки в университетах и других высших учебных заведениях в 2014 году (Рис. 1. Составлено автором по [1]).

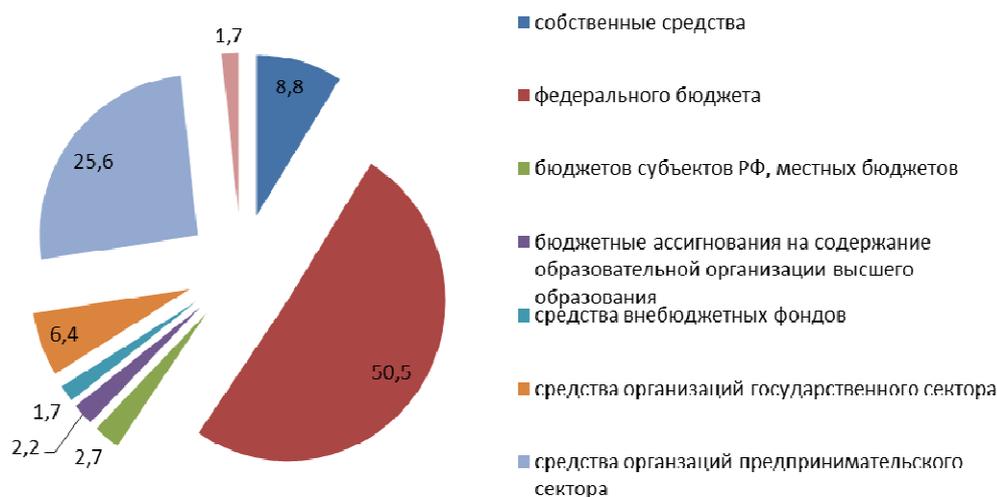


Рис. 1. Структура источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки

Из построенной диаграммы видно, что основным источником финансирования вузовских исследований и разработок является федеральный бюджет, 25,6% финансирования составляют средства организаций предпринимательского сектора, значительно меньше на финансирование исследований направляется собственных средств вузов – 8,8%, средств организаций государственного сектора – 6,4%. Наименьшая доля приходится на инвестиции из внебюджетных фондов, иностранных источников. В период 2010 - 2014 год наблюдается положительная динамика инвестиций из основных источников финансирования, кроме средств организаций государственного сектора, в 2014 году наблюдается незначительное снижение. Также в 2014 году резко возросло финансирование исследований и разработок в университетах из федерального бюджета [1].

Государство осуществляет поддержку инновационной и научно-исследовательской деятельности вузов через учреждение грантов, выдаваемых на конкурсной основе, реализацию программ и проектов. В настоящее время Минобрнауки реализуется «Проект 5-100», позволивший сформировать сеть ведущих университетов.

В зависимости от типа научных разработок в настоящее время в российской науке управления инновациями и практике инновационной деятельности выделяются несколько источников финансирования. Если результаты научных исследований носят прикладной характер, коммерциализация научных разработок и технологий вузов осуществляется через: проведение НИОКР по заказу предприятий и компаний различных отраслей экономики, лицензирование и уступку патентных прав, а также образование малых организаций на базе внедрения результатов научных разработок вузов. При этом успешное проведение НИОКР по заказу предприятий из различных отраслей может способствовать созданию совместных исследовательских лабораторий, развитию специализированных научно-образовательных и научно-технологических центров в университетах [7, С. 199-

207]. Малые инновационные предприятия при вузах могут создаваться следующими основными способами: на базе научно-образовательной организации с полным слиянием уставного капитала; с участием сотрудников научно-образовательной организации, представителей бизнеса, консалтинговой организацией; с привлечением представителей высшей школы и крупных корпоративных структур; с привлечением иностранных организаций [2, С. 86]. Наиболее реальными формами финансирования для малых инновационных предприятий, созданных при вузах, являются финансирование в рамках федеральных инновационных программ, кредитование. Кроме того, во многих странах одним из лучших финансовых инструментов поддержки малых инновационных предприятий, являются государственные контракты от различных организаций на проведение НИОКР. Привлечение венчурного финансирования на современном этапе развития российской экономики представляется маловероятным [5, С. 72-73].

В заключение статьи можно сделать вывод, что одним из успешных подходов к финансированию инновационной деятельности в вузах является интеграционный, объединяющий организации бизнеса, науки, образования и органов власти. Инновационная деятельность университетов решает задачи коммерциализации знаний и технологий, предполагает эффективное взаимодействие сотрудников и преподавателей с рынком через инфраструктуру высшей школы [3, С. 24]. Также необходимо подчеркнуть особую роль государства, поскольку растущие масштабы финансовых ресурсов, необходимых для проведения исследований, отдаленность во времени их прибыльной отдачи ограничивают привлечение частного капитала в некоторые сферы НИОКР, особенно в фундаментальные исследования. Решающим фактором конкурентоспособности страны на мировом рынке становится развитие НИОКР и внедрение научных разработок в производство, что требует активного участия государства, в том числе и посредством финансирования инновационной деятельности вузов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Статистика науки и образования // Затраты на научные исследования и разработки и источники их финансирования: инф.-стат. материал Минобрнауки РФ ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ. - М, 2015. - 280 с.
2. Баранова А. Ю. Финансирование и продвижение инноваций вуза / А. Ю. Баранова // Финансы и кредит. - 2014. - №9. - С. 82-89.
3. Губарьков С.В. Управление инновационной деятельностью вузов: формирование понятийно-категориального аппарата / С. В. Губарьков // Проблемы современной экономики. - 2011. - № 4 (40). - С. 21-28.
4. Езиева А. О. Проблемы и перспективы государственного и внебюджетного финансирования вузов (на примере Кабардино-Балкарского Государственного Университета) // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: Сборник статей XXXVII Международной научно-практической конференции. Новосибирск, 2015. - 382 с.
5. Латуха О. А. Инновационная деятельность современного вуза: тенденции развития / О. А. Латуха // Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. - 2012. - №4. - С. 69-73.
6. Макашева Н. П. Государственная поддержка и финансирование инновационной деятельности в России и странах мира / Н.П. Макашева // Вестник ТГУ. Экономика. - 2013. - №3 (23) - С. 161-171
7. Новикова Е.Н. Источники финансирования инновационной деятельности вузов / Е. Н. Новикова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. -2013.- №3.-С. 199-207.

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

А.И. Людкевич

Научный руководитель: профессор, д.э.н. Л.С. Гринкевич
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск, пр-т Ленина, 36, 634050
E-mail: Ludkevich_Alena@mail.ru

DESTRUCTION OF OFFSHORE ECONOMY: INTERNATIONAL EXPERIENCE

A.I. Ludkevich

Scientific Supervisor: Prof., D.e.s. L.S. Grinkevich
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: Ludkevich_Alena@mail.ru

***Abstract.** This article examines the international experience of the struggle against the illegal outflow of capital through offshore zones. And as the best bred measures to destruction of offshore.*

Эффективная политика деофшоризации предполагает комплексный подход. Те меры системного характера, которые ограничивают легальный отток капитала, должны дополняться действиями, связанными с борьбой с нелегальным выводом финансов по офшорным схемам. И здесь является важным изучить международный опыт деофшоризации экономики.

Международное сообщество всячески стремится обеспечить предсказуемость экономической среды и сделать ее более управляемой. Однако запретить офшорные зоны крайне затруднительно, так как в первую очередь это противоречит принципу права национального государства- офшора на самоопределение, и в частности на установление налогового режима для нерезидентов. Офшорные юрисдикции получают экономические льготы от своего особого статуса в виде доходов от регистрации иностранных фирм при минимуме выплачиваемых налогов.

Впервые офшорные зоны стали формироваться в 30-х гг. XX века. Это произошло в Панаме, Люксембурге, Нидерландских Антильских островах. Более активное развитие офшорных зон произошло после окончания Второй мировой войны. Связано это было с тем, что государства, которые освободились от колониальной зависимости, нуждались в притоке иностранного капитала в свою экономику. И в этих условиях именно офшоризация стала для них необходимостью, а для инвесторов повысилась привлекательность, так как они стремились снизить свои налоговые выплаты с доходов.

Сейчас офшор – это своеобразный финансовый центр, который привлекает иностранный капитал, предоставляя льготы, как налоговые, так и иные, иностранным компаниям, которые располагаются в стране расположения офшорного центра [5, с. 75]. При этом использование офшорных зон для ведения бизнеса или конкретных его операций бизнес-гиганты осуществляют на вполне законных основаниях. Слепокурова Т.В. и Запорожцева Л.А. отмечают, что в момент образования льготных зон на их долю приходилось лишь 5% от оборота мирового капитала. Сегодня же 60-70% от мирового капитала, проходя через «дыры» в законодательстве, прямиком устремляется на счета владельцев офшорных компаний [5, с. 76]. В свою очередь С.Б. Лапина пишет, что в США более 80% корпораций владеют дочерними предприятиями, расположенными в офшорах [3, с. 27]. Иными словами, офшоры – это мировой тренд, ведь крупные компании всех стран мира пользуются их услугами.

Сегодня главная цель, которую преследует государство – это полное возвращение капитала на родину, или его

подавляющей части. Если рассматривать опыт мирового сообщества, то можно выделить ряд знаковых, уже применяемых или намеченных мер в антиофшорной политике:

1. Власти США оказывают административное давление на банки Швейцарии с тем, чтобы они раскрывали информацию об имеющихся зарубежных банковских счетах американских налогоплательщиков.

3. В 2010 году в США был принят закон о зарубежных счетах в США – Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA). США, по всей вероятности, единственная страна в мире, которая облагает налогами своих граждан по принципу гражданства, а не резидентства. Независимо от места проживания гражданин США налоги должен платить в своей стране. Если складывается такая ситуация, что у страны, где проживает гражданин США нет договора об избежании двойного налогообложения, то в этом случае американский гражданин должен платить налоги дважды. Для того, чтобы налоговая служба США могла узнать о доходах своих граждан за границей, в своем национальном законодательстве США закрепили положение о том, что все банки и финансовые институты мира должны выявлять вкладчиков-американцев среди своих клиентов и предоставлять налоговой службе США всю информацию по этим счетам. Если финансовый институт отказывает в предоставлении информации, то США будут удерживать 30% налог на все доходы таких институтов от источников в США. При этом сами граждане США должны будут заплатить штраф в размере 40% сокрытых от налоговой службы сумм. США предложили несколько типов международных соглашений для иных государств в целях обеспечения выполнения требований FATCA. [1, с. 12].

3. Покупка властями ФРГ «серых» CD-дисков у частных лиц с информацией о гражданах Германии, уклоняющихся от уплаты налогов [2, с. 49].

4. Активно используется для деофшоризации экономики такая мера как проведение налоговых амнистий для офшорных капиталов (США, 2009, 2011; Италия, 2009-2010 гг.; Великобритания, 2009-2010 гг.). В практике есть успешный и провальный опыт. Приведем несколько примеров. Так, в Бельгии, где в 2004 г. вступил в силу закон об амнистии на вывезенные капиталы, граждане, имевшие сбережения в банках за рубежом, без всяких санкций до конца года могли перевести их обратно в страну, отдав государству 6-9%. Ожидалось, что в страну вернутся 10-15 млрд. евро, что позволило бы взыскать в виде сборов 850 млн. евро, однако поступило лишь около 1 млрд. евро. Среди причин провала – согласие властей Бельгии на последующее хранение этих средств в люксембургских банках и непривлекательность вложений в акции бельгийских компаний [4, с.123].

Обязательным условием амнистии 1987 г. в Аргентине был вклад легализованного капитала в национальные инвестиционные фонды для покупки оборудования и создания новых производств. Амнистия оказалась неуспешной: налогоплательщики не пожелали доверять этим фондам свои сбережения.

Одна из самых успешных деофшоризаций в мировой практике – итальянская, прошедшая в 2001-2002 гг. для заявителей был предоставлен выбор: они обязаны были заплатить 2,5% задекларированной стоимости имущества или купить ценные бумаги на сумму 12% стоимости сокрытого имущества. После этого налоговые органы Италии выдавали «сертификаты конфиденциального взноса». Вместе с данными мероприятиями правительство Италии ужесточило ответственность за нарушение налогового законодательства. Если, например, до проведения амнистии штраф за сокрытие капитала или имущества от налогообложения составлял 250-2000 евро, а после ее проведения уже от 5 до 25% суммы незадекларированных средств вместе с конфискацией имущества на соразмерную сумму. В итоге только за первые два месяца проведения амнистии в легальный оборот вернулись активы стоимостью 61 млрд. евро, а налоговые сборы выросли на 24 млрд. евро. Один лишь единовременный налог с амнистируемых активов принес в бюджет Италии дополнительно 1,4 млрд. евро. Проведенное мероприятие позволило правительству страны освободить от подоходного налога доходы менее 25 тыс. евро в год, а также сократить некоторые виды налогов для бизнесменов.

В Казахстане за 2001-2015 гг. были проведены три налоговых амнистии. Когда проходила первая амнистия, то легализации подлежали не только капиталы, но и другое имущество. Исключение составили такие активы, права на которые оспариваются в суде, а также которые получены в результате доказанных коррупционных преступлений, преступлений против личности, здоровья и нравственности. В ходе амнистии те средства, которые были задекларированы, налогом не облагались, и были уничтожены все декларации о доходах и имуществе граждан с 1995 по 2000 г. За 30 дней проведения амнистии было легализовано порядка 480 млн. долл., 82% легализованных средств были внесены в казахские банки наличными, размеры сумм колебались от 2 тыс. до 800 тыс. долл. Третья амнистия капиталов в Казахстане проводилась с сентября 2014 по 31 декабря 2015 г. Правительство подготовило закон о легализации денег, ценных бумаг и долей в собственности юридических лиц, а также недвижимости, включая имущество, находящееся за пределами Казахстана, если оно не получено в результате оговоренных в законе преступлений, и намерено вернуть в экономический оборот порядка 10-12 млрд. долл. [4, с. 123]

5. Принятие Великобританией (март 2012 г.) новых Общих правил против финансовых злоупотреблений – General Anti-Avoidance Rules (GAAR), которые требуют различать ответственное налоговое планирование и агрессивное уклонение от уплаты налогов.

6. Решение министров внутренних дел и юстиции стран Евросоюза (октябрь 2010 г.) о создании Eurofisc – общеевропейской системы по борьбе с уклонением от уплаты налогов.

7. Призыв Великобритании и Германии в 2012 году к сотрудничеству в деле укрепления международных стандартов налоговых выплат, которые не позволят международным компаниям экономить на них. Власти Великобритании объявили, что ряд крупнейших ТНК (Starbucks, Facebook, Apple, Amazon, Google и Ebay), работающих в их стране, фактически не платили налогов.

8. Создание Общей консолидированной базы для корпоративных налогов – Common Consolidated Corporate Tax Base (ССТВ), которая разработана ЕС по усилению борьбы с налоговыми гаванями и офшорами [2, с. 52].

Таким образом, большинство стран, включая Россию, развернули борьбу с офшорными юрисдикциями. Учитывая международный опыт, лучшим средством для деофшоризации является: 1. перемещение под юрисдикцию РФ экономических операций и процессов управления активами и предприятиями; 2. недопущение «нечестной налоговой конкуренции»; 3. создание препятствий для легализации незаконно полученных доходов; 4. создание комплекса мер административно-уголовного и экономического характера по противодействию офшоризации; 5. настройка экономики на рост; 6. расширение налоговых стимулов, которые ориентированы на инвестиции, модернизацию, длинные деньги, рост финансовой глубины экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артемьев А.А. Офшоризация российского бизнеса: причины и пути преодоления // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2014. - № 3. – С. 9-16.
2. Каткова Е.А., Фарафонтова Е.Л. Деофшоризация экономики // Научный альманах. - 2015. - № 12. – С. 48-53.
3. Лапина С.Б. Деофшоризация российской экономики: сущность и способы противодействия // Вестник экономической безопасности. – 2015. - № 1. – С. 26-30.
4. Скуратова И.Н. Деофшоризация: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран// Вестник Российского университета кооперации. - 2015. - № 3. – С. 122-124.
5. Слепокурова Т.В., Запорожцева Л.А. Деофшоризация российской экономики: необходимость и проблемы осуществления // Современные наукоемкие технологии. - 2014. - № 7-3. – С. 75-76.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ТРУДА

С.Н. Михеенко

Научный руководитель: профессор, д.э.н. Н.А. Скрыльникова
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: smihenko@yandex.ru

DEMOGRAPHIC COMPONENT OF THE DOMESTIC LABOUR MARKET

S.N. Mikheenko

Scientific Supervisor: Prof., Dr. N.A. Skrylnikova
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: smihenko@yandex.ru

***Abstract.** The article considers demographic aspects of the domestic labour market on the example of Tomsk region. Studying conformities to law of domestic market of labour development, it is impossible to go round such major socio-economic factor of his development, as a demographic component.*

В современных условиях важнейшим социально-экономическим фактором, оказывающим влияние на отечественный рынок труда, является сохраняющаяся в стране непростая демографическая ситуация.

С 1992 года рождаемость в России упала ниже уровня простого воспроизводства населения и составляет сейчас, по разным данным, от 1,4 до 1,6 ребенка на одну женщину в репродуктивном возрасте.

С целью решения демографической проблемы, которая неминуемо ударит по отечественному рынку труда в недалёком будущем, государство повысило и выплачивает в 2016 году российским семьям единовременные пособия: при рождении ребенка (свыше 15,5 тысяч рублей); пособие женщинам, вставшим на учет в медучреждениях на ранних сроках беременности (почти 582 рубля); пособие по беременности и родам (100% от среднего заработка за 2 предыдущих года или по МРОТ либо 581,73 рублей или в размере стипендии для студентов); материнский капитал, величина которого в 2016 году не изменилась и составляет 453.026 рублей. Одновременно были увеличены пособия на детей одиноких матерей, детей призывников и тех, чьи родители уклоняются от уплаты алиментов, а также размер ежемесячного пособия по уходу за первым и последующим ребёнком до полутора и трёх лет. Однако, величина этих пособий с трудом покрывает реальные расходы на ребенка даже в наименее обеспеченных российских семьях.

При этом нужно понимать, что никакие пособия не смогут повысить рождаемость в стране, где объективно нельзя увеличить количество женщин максимально детородного возраста (20 – 25 лет), ведь подросло поколение минимальной рождаемости начала 90-х, связанное с первым «эхом» отечественной войны и периодом неопределённости начала перестройки. Одновременно, естественную убыль женского населения фертильного возраста за счёт смертности, возросшую более чем в 1,5 раза за период 1990-2010 гг., следует признать наносящей колоссальный урон процессу воспроизводства российского общества. Если в 2006 году в России проживало 40 млн. женщин в репродуктивном возрасте, то к концу 2015 года около 36 млн. женщин, причем, их численность в фертильном возрасте имеет тенденцию к снижению.

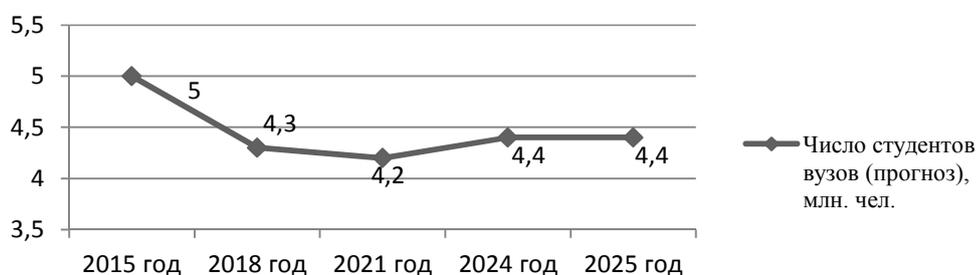
Непростая демографическая ситуация в стране привела к тому, что всё более явно в России наблюдается переход от модели материнской занятости, характерной для советского периода, к модели «мужчины-добытчика». Трудовая активность женщин трудоспособного возраста снизилась до 87% к 1994 году и до 74% к 2014 году. В

условиях нестабильного рынка труда начала 2016 года почти четверть женщин, которые могли бы быть активно заняты в производстве, остаются без работы или имеют её на ограниченных условиях, что значительно сокращает потенциальный ВВП страны.

По прогнозам Росстата, в период с 2010 по 2020 годы численность трудоспособного населения в стране уменьшится более чем на 1 миллион человек. Для работников убыль населения означает увеличение нагрузки по содержанию растущего числа пенсионеров. Основная группа работающих россиян – это лица от 40 до 49 лет.

При этом в стране сократится приток молодых кадров, в том числе и с высшим образованием. В 2014 году их число в экономике составило около 4,2 миллиона человек, что на 43% меньше, чем в 2009 году (7,4 миллиона человек). Прогнозы неутешительны – в дальнейшем разрыв будет только усиливаться.

Пик численности студентов в вузах России пришёлся на 2008 год – почти 7,5 млн. человек. Однако, с этого периода из-за демографической ямы, связанной с низкой рождаемостью 90-х годов, студенчество страны стало сокращаться. По статистике в 2014-2015 учебном году в российских вузах училось 5,2 млн. человек. По самым оптимистичным прогнозам к 2025 году контингент российского студенчества не превысит 4,4 млн. человек, что видно из рисунка 1.



*Расчитано автором по демографическим прогнозам Росстата

Рис. 1. Базовый прогноз числа студентов российских вузов до 2025 года в млн. человек

Следовательно, и приток молодых кадров с высшим образованием на рынок труда страны в ближайшее десятилетие не будет иметь тенденции к росту, что повлечет за собой риск снижения эффективности и производительности труда в отраслях национальной экономики. Хорошо известно, что уровень образования напрямую влияет на вероятность трудоустройства молодёжи. Для молодых людей с профессиональным образованием, особенно высшим, снижаются риски безработицы и время поиска первой работы, что особенно актуально в условиях текущего экономического кризиса.

Данный прогноз численности студенчества имеет непосредственное отношение и к рынку труда Томской области, где каждый пятый житель является студентом.

За последние пять лет наметилась тенденция положительной динамики развития демографической составляющей рынка труда Томского региона, где общий суммарный прирост населения составил 34,2 тыс. человек. И хотя коэффициент рождаемости в Томской области на 01.01.2015 года ниже показателя по Сибирскому Федеральному округу (14,7 рождений) на 6,8%, он выше показателя в целом по России (13,3) на 3,0% [1, с.37].

Коэффициент смертности населения в Томской области (11,8) в 2014 году ниже, чем в Сибирском федеральном округе (13,3) и в целом по Российской Федерации (13,1) на 11,3 % и 9,9 % соответственно. Основной вклад в структуру причин смертности населения Томской области, как и в целом по стране, на протяжении последних лет вносят: болезни системы кровообращения; новообразования; несчастные случаи, травмы и отравления.

В соответствии с прогнозом социально-экономического развития Томской области до 2030 года и реализацией мер в сфере демографии, направленных на улучшение здоровья, предполагается постепенный рост

ожидаемой продолжительности жизни населения региона до 72,5 лет к 2018 году, до 74 лет к 2020 году и до 77 лет к 2030 году [2].

Для анализа демографической составляющей рынка труда важнейшее значение имеет возрастная структура населения. Именно она, с одной стороны, определяет возможности дальнейшего воспроизводства населения, с другой стороны – стабильного долгосрочного обеспечения трудовыми ресурсами экономики региона. На начало 2015 года средний возраст населения Томской области составил 37,7 года. Для сравнения средний возраст россиян – 39,5 лет, а жителей Сибирского федерального округа – 38 лет.

После 2010 года в Томской области наметилась тенденция к количественному сокращению трудоспособного населения и старению его экономически активной части. На начало 2015 года 122,5 тыс. (11,4 %) жителей Томской области (каждый 9-й) находились в возрасте 65 лет и старше. Известно, что по международным критериям МОТ (Международная Организация труда), если доля лиц в возрасте от 65 лет и старше во всём населении страны превышает 7 %, то население страны считается старым. По этим критериям население России можно было отнести к таковым ещё с конца 60-х годов, а сегодня каждый 8-й россиянин (13,5 %) находится в этой возрастной группе.

Доля трудоспособного населения в Томской области (60,4 %) на сегодняшний день несколько выше, чем в Сибирском федеральном округе (58,2 %) и в целом по Российской Федерации (58,4 %) [1, с.15]. Это положительно влияет на уровень напряженности на рынке труда региона.

При этом доля населения пенсионного возраста в регионе (21,5 %) ниже, чем в Сибирском федеральном округе (22,4 %) и в целом по Российской Федерации (24,0 %), что свидетельствует о более благоприятной возрастной ситуации в Томской области и меньшей нагрузке по содержанию пенсионеров на работающих граждан.

Необходимо отметить, что рост демографической нагрузки имеет важные социальные последствия, увеличивая бремя ответственности за пенсионеров и несовершеннолетних на работающее население. Ведь хорошо известно, что в рамках пенсионной системы выплата пенсий идёт за счёт налогообложения работающих, а в свою очередь, снижение потенциальной поддержки лиц пожилого возраста влечет за собой изменение экономической активности населения области, включая самих пожилых людей.

По прогнозам, разработанным на базе сложившихся в последние годы тенденций в регионе, численность лиц старше трудоспособного возраста к началу 2031 года возрастёт на 42,7 тыс. человек (на 18,0 %), при этом доля лиц моложе трудоспособного возраста снизится на 0,9% [1, с. 11]. Всё это отрицательно скажется на динамике рынка труда области. В будущем трудоспособное население Томской области продолжит стареть, следовательно, ухудшится здоровье кадров, увеличатся периоды нетрудоспособности, уменьшатся качественные характеристики труда и способность к интенсивной и длительной работе, что совпадает с общероссийскими тенденциями. Старение населения области ведёт за собой демографические, экономические и социальные последствия, то есть всерьёз ограничивает экономическое развитие Томской области.

В целом же демографическая составляющая рынка труда Томской области имеет положительный характер, на что влияют несколько основных факторов: повышение качества оказания медицинской помощи и ранняя диагностика, действие программы «Материнский капитал», пропаганда здорового образа жизни, как стиля жизни, безопасность и конечно же относительная экономическая стабильность в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Численность и половозрастной состав населения Томской области: Стат. сб / Томкстат. Т., 2015, 51 с.
2. Прогноз социально-экономического развития Томской области на 2016 год и на плановый период 2017–2018 годов [Электронный ресурс] Режим доступа: http://clck.yandex.ru/redirect/*data=url%3Dhttp%253A%252F%252Ffdepeconom.tomsk.gov.ru – 20.11.2015.

**ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ В
СОВРЕМЕННЫХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Е.Е. Мухортикова

Научный руководитель: профессор, д.э.н. Н.А. Тюленева
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
e-mail: livelihood20@gmail.com

**CHALLENGES AND THREATS OF ACTIVITIES OF RUSSIAN AIRLINES IN MODERN
EXTERNAL ECONOMIC CONDITIONS**

E.E. Mukhortikova

Scientific Supervisor: Prof., Dr.of Econ.Sc. N.A Tyuleneva
National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
e-mail: livelihood20@gmail.com

***Abstract.** This article addresses the problem of the threat activity of the Russian airlines in the current external economic environment, as well as the risk of potential problems, its causes, effects and examples, as well as the positive dynamics of development of the passengers.*

Авиаперевозки являются одним из основополагающих сегментов в транспортной отрасли. Только развитая маршрутная сеть позволяет обеспечить мобильность населения страны, что в условиях огромных пространств Российской Федерации является инструментом сохранения территориальной целостности. Нередко авиационно-транспортные системы становятся обязательным условием развития целых регионов: в одном случае – это обеспечение пассажирских перевозок (международные и внутренние перевозки), в другом случае – это грузоперевозки (например, при освоении природных ископаемых в труднодоступных районах). И конечно, устойчивая воздушная транспортная система повышает деловую активность коммерческих организаций [2].

Оценим масштабы деятельности гражданской авиации России. В 2014 году было перевезено 93,18 млн. человек, из них на международные перевозки пришлось 46,9 млн. пассажиров, на внутренние – 46,3 млн. пассажиров. В 2015 году авиаперевозки пассажиров составили 92 млн. (-1,2%), из них международные перевозки— 39,5 млн. (-15,8%), внутренние — 52,6 млн. (+13,6%). Таким образом, по сравнению с предыдущим годом пассажирооборот в 2015 году упал на 6%, до 226,8 млрд. пассажиро-км [3].

В первую очередь, это связано с появившейся в 2014 г. тенденцией к сокращению международных перевозок, с ухудшением экономики в РФ и с ослаблением рубля. Эта ситуация сильно повлияла на российские авиакомпании так, как люди стали меньше выезжать за границу на отдых, что привело к сокращению пассажирских перевозок, банкротству множества турфирм и уменьшению доходов авиакомпаний.

Таблица 1

Крупнейшие авиакомпании России по пассажирообороту в 2014 году [4]

Авиакомпания	Пассажирооборот, млн. чел. 2013	Прирост в 2013г., %	Пассажирооборот, млн. чел. 2014	Прирост в 2014г., %
«Аэрофлот»	67,12	11,4	23,61	13
«Трансаэро»	47,06	0,1	13,19	5,6
«Ютэйр»	20,19	20,4	8,56	4,7
«S7 Airlines»	15,58	9,8	7,93	12
«Россия»	10,14	10,5	5,19	13,1
«Оренбургские авиалинии»	8,47	-22,9	3,03	-3,4
«Таймыр»	2,86	-14,6	1,1	-11,9
«Икар»	6,05	-400,8	1,23	-4,4
«Якутия»	2,51	-23,6	0,96	-11,1
«Газпром-авиа»	0,61	-16,7	0,31	-17,3

По данным табл. 1 наименьшее падение объема пассажирооборота в 2014 г. продемонстрировала первая пятерка авиаперевозчиков. В общей сложности они перевезли 58,5млн. пассажиров (62,8%). Лидером этой пятерки является авиакомпания «Аэрофлот», которая перевезла 23,61 млн. пассажиров.

Наибольшее падение по итогам 2014 года показала «Газпром-авиа», пассажирооборот которой составил 0,31 млн. человек (-17,3%). Общая сумма убытка авиакомпаний за 2014 год равна 4,1 млн. рублей.

По данным Росавиации общая сумма убытка в 2015 году выросла на 500 млн. рублей и достигла 4,6 млрд. рублей [4].

По мнению Российской ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ), «рост убытков в 2015 году связан с тем, что компании продают билеты гораздо ниже себестоимости, лишая себя возможности заработать средства для покрытия старых долгов» [4].

Сегодня, по данным Росавиации известно, что грузооборот российских авиакомпаний в январе 2016 года уже 424,03 млн. ткм. Из них международные перевозки - 381,1 млн. ткм (+15,9%), внутренние — 42,93 млн. ткм (-7,9%). Зато, трафик пассажирооборот в январе 2016 года составил 5,54 млрд. пассажиров, что на 6,1% меньше, чем в январе 2015 года [4].

Риск переизбытка провозных емкостей и его причины

Авиаперевозки - это высококонкурентная отрасль рынка, где на одном направлении деятельности могут сталкиваться несколько игроков национального и регионального масштаба. При этом существует конкуренция и с противоположными видами транспорта. В последние годы авиакомпании строят глобальные планы роста, заказывая больше самолетов у компаний Airbus и Boeing, чем им требуется на самом деле. С каждым годом такие заказы увеличиваются на 3,5%. В такой ситуации компаниям Airbus и Boeing либо придется поднять темп производства узкофюзеляжных самолетов (рост может увеличиться до 6,6 %), либо сократить количество выводимых из эксплуатации самолетов.

В связи с ростом провозных емкостей увеличился спрос на воздушные перевозки. Из этого следует, что авиационным компаниям необходимо разработать рациональную стратегию наращивания провозных емкостей, чтобы избежать перенасыщения рынка излишними провозными емкостями. Такие меры обеспечат более здоровое состояние отрасли на продолжительное время. Не разрабатывая таких стратегий, компания рискует стать банкротом. Ярким примером тому служит, крупнейшая российская авиационная компания «Трансаэро», сделавшая ставку на повышение объема перевозок путем увеличения закупки новых воздушных средств: «Машин у них с избытком, они закупили лишь лишние, когда был пик, на этом, собственно, и просчитались» [1].

В сложившейся ситуации «Аэрофлот» приобрел 75 % плюс 1 акцию «Трансаэро» за 1 рубль и получил 56 из 156 назначений «Трансаэро» на международные линии, на которые он претендовал ранее. Таким образом, фактически «Аэрофлот» стал монополистом на российском рынке авиакомпаний [1].

Несмотря на благоприятное положение авиакомпании «Аэрофлот», в 2015 году она все-же понесла определенные убытки. В первую очередь, они связаны с перевозкой пассажиров «Трансаэро» на 17 млн. рублей; во-вторых, с экономической средой (динамикой курса рубля по отношению к мировым валютам и динамикой стоимости нефти); в-третьих, с тем, что компания «Аэрофлот» имеет долговое обязательство, общая сумма которого по состоянию на 30 сентября 2015 года составила 196,031 млрд. рублей. При этом рост долга, в основном, произошел за счет увеличения кредитов и займов, а также переоценки обязательств по финансовому лизингу [2].

Для увеличения своей доли на рынке «Аэрофлот» понизил тарифы на авиаперевозки в размере 10% (как на внутренние, так и на международные). Кроме того, компания снизила цены для пассажиров, оказавшихся в сложной жизненной ситуации и срочно нуждающихся в перелете. Таким образом, компания пытается увеличить объем пассажирооборота и снизить свое долговое обязательство [1].

В заключении отметим, отличным выходом для повышения доходности российских авиакомпаний становится развитие внутреннего рынка, за который раньше никто особо не брался из-за меньшей рентабельности в сравнении с международными направлениями. Переориентация граждан на внутренний туризм, а также организация туристических поездок в страны Азии - вот что могло бы стать положительным решением для развития отечественных авиакомпаний в современных внешнеэкономических условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Синицкий А.В. «Аэрофлот» становится фактическим монополистом [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.ato.ru/blogs/blog-alekseya-sinickogo/aeroflotstanovitsya-fakticheskim-monopolistom> - 26.02.2016.
2. Дромова М.М. Исследование экономических ролей функционирования российских авиакомпаний // Международный студенческий научный вестник. – 2015.- № 4. - С. 5-15.
3. Авиаперевозки пассажиров в 2015 году в РФ снизились на 1,2% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/news/4205419> - 25.02.2016
4. Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://favt.ru/?q=dokumenty/resheniya_rosaviacii - 26.02.2016.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА КАПИТАЛ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Д.Д. Нам

Научный руководитель: профессор, д.э.н. Н.Б. Грошева
Иркутский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Иркутск, ул. Чернышевского, 15, 664074
E-mail:Dest1695@mail.ru

CAPITAL COST OPTIMIZATION IN ECONOMIC CRISIS SITUATION

D.D. Nam

Scientific Supervisor: Prof., Dr.N.B.Grosheva
Irkutsk State Transport University, Irkutsk, Chernyshevskiy str., 15, 664074
E-mail:Dest1695@mail.ru

***Abstract.** The weighted average cost of capital (WACC) calculation problem is relevant for companies which need to evaluate their investment projects profit. WACC can be used as the discount rate for the direct investments project, when company invests funds in new projects, and as a way of the indirect economic impact calculation - for example, the yield of stocks release. Despite the relatively simple calculation formula, there are several issues: assessment of the market and the carrying cost of capital, cost of capital estimation. A number of these issues will be considered at an example of PJSC "Irkutskenergo".*

Вопрос расчета средневзвешенной стоимости капитала (WACC) актуален для компаний, которые рассчитывают эффективность своих инвестиционных проектов. WACC может быть рассмотрен, как ставка дисконтирования, как при прямых инвестициях - вложении денежных средств в новые проекты, так и для расчета косвенного экономического эффекта - например, доходности высвобождения запасов. Несмотря на достаточно простую формулу расчета, возникает несколько проблем: оценка рыночной и балансовой стоимости капитала, оценка затрат на капитал. Ряд этих проблем будет рассмотрен в настоящем исследовании на примере ПАО «Иркутскэнерго».

Средневзвешенная стоимость капитала — это средняя процентная ставка по всем источникам финансирования компании. Экономический смысл средневзвешенной стоимости капитала состоит в том, что организация может принимать любые решения (в том числе инвестиционные), если уровень их рентабельности не ниже текущего значения показателя средневзвешенной стоимости капитала. Фактически WACC характеризует альтернативную стоимость инвестирования, тот уровень доходности, который может быть получен компанией при вложении не в новый проект, а уже в существующий.

Политика в области формирования структуры капитала нацелена на поиск оптимального сочетания указанных источников финансирования, оптимальной пропорции между собственным и заемным капиталом.

Классическая формула показателя WACC имеет следующий вид:

$$WACC = k_d \times (1 - T) \times \frac{D}{E + D} + k_e \times \frac{E}{E + D}$$

k_d - рыночная ставка по используемому компанией заемному капиталу, %;

T - ставка налога на прибыль, доли ед.;

D - сумма заемного капитала компании, ден. ед.;

E - сумма собственного капитала компании, ден. ед.;

k_e - рыночная (требуемая) ставка доходности собственного капитала компании, %.

В случае, когда компания финансируется только за счет собственных и заемных средств, средневзвешенная стоимость капитала рассчитывается следующим образом:

$$WACC = K_e \times K_e + K_d \times W_d$$

K_e - стоимость собственного капитала (%);

K_d - стоимость заемного капитала (%);

W_e - доля собственного капитала (%);

W_d - доля заемного капитала (%).

Стоимость капитала показывает уровень рентабельности инвестированного капитала, необходимого для обеспечения максимальной рыночной стоимости компании. Показатель средневзвешенная стоимость капитала организации интегрирует в себе информацию о конкретном составе элементов сформированного капитала, их индивидуальной стоимости и значимости в общей сумме капитала. Он определяет относительный уровень расходов (в форме процентных платежей, дивидендов, вознаграждений и т.п.) за пользование вложенных в деятельность предприятия финансовыми ресурсами.

WACC обычно формируется на основании предположения о том, что капитал компании состоит из: заемных и собственных средств.

Анализируя портфель источников компания может снизить затраты на капитал, при этом необходимо рассматривать портфель источников не как нечто статичное, а как то, что мы предлагаем регулярно пересматривать и по необходимости изменять.

Говоря о портфеле источников финансирования капитала, на ум приходит такое понятие, как модель Модильяни-Миллера. Модель Модильяни-Миллера без учета налогов приводит к выводу о том, что стоимость фирмы не зависит от способа ее финансирования, а также что по мере увеличения доли заемного капитала цена ее акционерного капитала также увеличивается. Эта модель утверждает, что в отсутствие налогов, как стоимость фирмы, так и общая цена ее капитала не зависят от структуры источников. Модель Модильяни-Миллера с учетом налогов на прибыль, предложенная Модильяни и Миллером в 1963 г., представляет собой усовершенствованную модель, в которой было учтено влияние налогов. Ученые пришли к выводу о том, что заемное финансирование увеличивает стоимость предприятия, так как проценты по займам вычитаются из налогооблагаемой прибыли и, следовательно, инвесторы получают большую долю прибыли.

Но возникает одна проблема - транзакционные издержки, связанные с переходом с одного источника на другой, поэтому для оценки совокупной эффективности портфеля источников финансирования мы должны оценить затраты на капитал.

У нас есть собственный и заемный капитал. Собственный капитал - это акции. Они делятся на привилегированные и обыкновенные, при обыкновенных есть риски потери контроля над бизнесом, если у нас есть миноритарные акционеры, то мы попадаем сразу под два налога - налог на прибыль у нас и у получателя дивидендов, следовательно, нам надо платить ему больше дивидендов для компенсации

потерь от налогов. Также к собственному капиталу относятся резервы, к тому же мы сюда можем отнести займы от акционеров.

Заемный капитал - это классические банковские кредиты, здесь возникает риск требования докапитализации и margin call - требование досрочного возврата кредита - например при банкротстве или санации кредитной организации. Поэтому мы предлагаем оценивать не просто WACC, а стоимость капитала с учетом риска.

Рассмотрим методику расчета. На сегодняшний день рыночная капитализация Иркутскэнерго (E) составляет \$ 1096,370 млн. Мы используем балансовую стоимость долга (D), чтобы сделать расчет. Это упрощается путем добавления двух последних лет в среднем краткосрочной задолженности и долгосрочной задолженности вместе. Последние два года в среднем краткосрочная задолженность Иркутскэнерго составила \$ +90,9473422752 млн. Долгосрочная задолженность составила \$ 130,366708064 млн. Общая балансовая стоимость долга (D) составляет \$ 221,314050339 млн.

$$\text{а) вес собственного капитала} = E / (E + D) = 1096,370 / (1096,370 + 221,314050339) = 0,832$$

$$\text{б) вес долга} = D / (E + D) = 221,314050339 / (1096,370 + 221,314050339) = 0,168$$

Используем модель CAPM:

$$CAPM = R_f + \beta \times (E(R_m) - R_f)$$

CAPM-стоимость акционерного капитала

R_f -безрисковая ставка доходности

$E(R_m)$ - ожидаемая доходность рынка

Рассмотрим составляющие: Текущая безрисковая ставка составляет 9.81%, Бета Иркутскэнерго равна -0.02, рыночная премия 7,5%. Таким образом, стоимость собственного капитала = $9,81\% - 0,02 * 7,5\% = 9,66\%$

Далее рассмотрим расчет заемного капитала. Расходы по процентам Иркутскэнерго составили \$ +16,3264613347 млн. Общая балансовая стоимость долга компании (D) составляет \$ 221,314050339 млн. Стоимость долга = $16,3264613347 / 221,314050339 = 7,3771\%$.

$$\text{Таким образом: WACC} = 0,832 * 9,66\% + 0,168 * 7,3771\% * (1 - 20\%) = 9,0286\%$$

Для расчета WACC с учетом риска, возьмем Бетта равную 0,5. $CAPM = 9,81\% + 0,5 * 7,5\% = 13,56\%$

Стоимость долго остается прежней. Следовательно $WACC_{\text{риск}} = 0,832 * 13,56\% + 0,168 * 7,3771\% * (1 - 20\%) = 12,27\%$

По данным расчетам мы видим, что WACC увеличивается в зависимости от рисков компании. $WACC_{\text{риск}}$ отражает более точную информацию о стоимости активов компании.

**АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА МЕТОДА «ЗАТРАТЫ – ВЫПУСК» НА ПРИМЕРЕ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ**

В.В. Наседкин, Д.А. Шафоростов

Научный руководитель: профессор, д.э.н. А.В. Ложникова

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: valerynasedkin@gmail.com, 1337def@gmail.com

**ANALYTIC SUPPORTING OF THE “INPUT - OUTPUT” MODEL BY THE EXAMPLE WITH
PHARMACEUTICAL PRODUCT**

V.V. Nasedkin, D.A. Shaforostov

Scientific Supervisor: Prof., Dr. Sci. A.V. Lozhnikova

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: valerynasedkin@gmail.com, 1337def@gmail.com

***Abstract.** The “input-output” model are part of national accounts and combine three cuts of gross domestic product. They can give us unique information capabilities for structural analysis. Changing the output of goods and utilities is emerged under the influence of two factors: technological changes (in the matrix of the flow of intermediate consumption) and the volume and the intersectoral structure of final product. The article is focused on the difference in the data of «Federal State Statistics Service» and “Euromonitor International”.*

Федеральное статистическое наблюдение метод «затраты-выпуск» применяет классификацию из 188 отраслей и 387 продуктов, в том числе по фармацевтической отрасли в ней представлены: продукты фармацевтические основные и препараты фармацевтические [1]. Согласно ОКПД 2 – Общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 (КПЕС 2008) – выделяются 2 подкласса продукции: 21.1 - Подкласс «Субстанции фармацевтические»; 21.2 - Подкласс «Препараты лекарственные и материалы, применяемые в медицинских целях». При этом к первому подклассу относятся: кислота салициловая, кислота О-ацетилсалициловая, их соли и эфиры сложные; лизин, кислота глютаминовая и их соли; соли четвертичные и гидроксиды аммония; фосфоаминолипиды; амиды, их производные и соли; лактоны, не включенные в другие группировки; соединения гетероциклические только с гетероатомом азота, содержащие неконденсированное пиразольное кольцо, пиримидиновое кольцо, пиперазиновое кольцо, неконденсированное триазиновое кольцо или фенотиазиновую кольцевую систему без дальнейшей конденсации; гидантоин и его производные; сульфаниламиды; сахара химически чистые, не включенные в другие группировки, эфиры сахаров простые и сложные и их соли, не включенные в другие группировки; провитамины, витамины и гормоны; гликозиды и алкалоиды растительного происхождения и их производные; антибиотики; железы и прочие органы; их экстракты и прочие вещества человеческого или животного происхождения, не включенные в другие группировки; услуги по производству основных фармацевтических продуктов отдельные, выполняемые субподрядчиком [2].

Статистический бюллетень «Промышленность России» характеризует в основном отрицательную динамику натуральных показателей по производству основных видов лекарственных средств (антибиотики, провитамины, витамины и их производные; препараты для лечения: сердечно-сосудистых, онкологических, психоневрологических заболеваний, сахарного диабета, дисбактериоза, глазных заболеваний, болезней эндокринной системы, органов пищеварения и других заболеваний; болеутоляющие, жаропонижающие и противовоспалительные средства; кровезаменители и плазмозаменяющие средства; противотуберкулезные препараты). Таким образом, сектор «Субстанции фармацевтические» вообще не находит отражения в официальных изданиях о российской промышленности [3].

Но подобная информация присутствует в независимых зарубежных сетевых ресурсах. Например, проанализируем отчет о фармацевтическом рынке России, размещенный в «Euromonitor International Passport компании». Мы видим, что таблицы 1-2 описывают динамику стоимостных показателей и относительных показателей, рассчитанных на их основе по обоим секторам фармацевтического рынка: активные вещества и медикаменты.

Таблица 1

Производство по секторам: Значение 2008-2013 [4]

Правительство (в миллионах рублей)	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Активные вещества	33838	41438	70976	61305	75350	73201
Медикаменты	77228	89477	122516	151398	172325	202880
Всего	111066	130915	193492	212703	247675	276080

Таблица 2

Производство по секторам: Доля Итого 2008-2013 [4]

Правительство (в миллионах рублей)	16450	20029	28248	29255	31732	36000
Активные вещества	30,5	31,7	36,7	28,8	30,4	26,5
Медикаменты	69,5	68,3	63,3	71,2	69,6	73,5
Всего	100	100	100	100	100	100

Очевидно, что анализ стоимостных показателей фармацевтического рынка России позволяет оценить картину, как положительную. Но при этом таблица 2 выявляет тенденцию постепенного увеличения доли медикаментов в отечественном производстве.

Большое значение для метода «затраты-выпуск» имеет информация об основных покупателях (Таблица 3), которая показывает подавляющую долю импортной продукции и ее основных потребителей (домохозяйства и сектор B2B) на фоне крайне низкой доли закупок правительства.

Таблица 3

Основные покупатели на фармацевтическом рынке на 2008-2013 [4]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Размер рынка (млн руб)	538505	651851	870952	944846	1028280	1151813
Импортная продукция рынка (%)	64,3	65,4	60,2	61,6	59,7	60,0
Доля локального производства (%)	35,7	34,6	39,8	38,4	40,3	40,0
B2B (млн руб)	187656	221983	304196	340235	381089	422221
Домохозяйства (млн руб)	344277	440630	498933	532344	582373	681066
Правительство (в миллионах рублей)	16450	20029	28248	29255	31732	36000

Также очень ценной является информация об основных направлениях формирования расходов в фармацевтической отрасли на ресурсе «Euromonitor International»: затраты на сырье и материалы (достигают 80% от общего объема затрат, затраты на оплату труда, торговая наценка (10-20%).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральное статистическое наблюдение метод “затраты-выпуск” [Электронный ресурс] / — URL: <http://zatraty-vypusk.gks.ru/> (дата обращения 28.02.2016).
2. ОКПД 2 — Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] / — URL: <http://okpd2.ru/kod21.20.htm> (дата обращения 28.02.2016).
3. Промышленность России [Электронный ресурс] / — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234 (дата обращения 28.02.2016).
4. Euromonitor International из официальной статистики, торговых ассоциаций, отраслевой прессы, исследовательская компания [Электронный ресурс] / — URL: <http://www.portal.euromonitor.com/portal/analysis/tab>. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та (дата обращения 28.02.2016).

ВЬЕТНАМСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Нгуен Тхи Хонг Бак Лиен

Научный руководитель: канд. ист. наук, доцент А. Н. Першиков
Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
Россия, г. Томск, пр. Ленина, 30, 634050
E-mail: bachlien.ir@gmail.com

**VIETNAMESE BUSINESSMEN IN RUSSIA: THE FORMATION AND CHARACTERISTICS
DEVELOPMENT**

Nguyen Thi Hong Bach Lien

Scientific Supervisor: Candidate of Historical Sciences, PhD. A.N. Pershikov
Tomsk Polytechnic University, Russia, Tomsk, str. Lenin, 30, 634050
E-mail: bachlien.ir@gmail.com

***Abstract.** Globalization in the modern world is expressed in the strong economic interaction between different countries. This trend reveals in the manifestation of Russian-Vietnamese cooperation at the present stage of its development. This article demonstrates the formation of Vietnamese businesses in Russia and shows the evolution of its development in the Russian market. In this paper the author studies the interaction of Vietnamese business communities, finds problems, difficulties, restrictions on businessmen's activity in Russia and suggests ways to solve these topical problems; that is considered important in modern conditions of administration and the sanctions of the West against Russia.*

Активное взаимодействие между двумя государствами началось в 50-х годов XX века в условиях вьетнамско-американской войны и развивалось в последующие годы. Согласно данным опроса Департамента иммиграции Российской Федерации, в период 1981-1991 гг. около 80 тысяч вьетнамцев работали примерно в 400 производственных местах на территории СССР [1].

После распада СССР большинство вьетнамцев осталось в России. Главная мотивация для вьетнамских мигрантов в Россию – более благоприятная социально-экономическая ситуация, возможность трудоустройства и занятия торговлей. Вьетнамские бизнесмены составляют около 80% от общего количества вьетнамцев в России. В настоящее время, в России работают около 300 вьетнамских компаний. Основными сферами их деятельности являются торговля, пищевая промышленность, производство строительных материалов [2].

Занимаясь бизнесом в России, вьетнамские бизнесмены и предприниматели немало инвестируют в российский рынок. Многие из них внесли значительный вклад в экономику России. К примеру, самыми известными проектами является производство лапши и картофельного пюре быстрого приготовления под марками «Лион Кинг», «Александр и Софья», «Роллтон». Основателем этого бизнеса в России является Нгуен Данг Куанг, вернувшийся из СССР во Вьетнам, затем учредил фирму Masan Group и занялся импортом лапши. Этот вид продукта пользуется довольно большой популярностью у российских покупателей [3].

За прошедшие несколько лет инвестиции вьетнамских предпринимателей очень быстро выросли. Если в 2008 г. их инвестиции составляли около 100 млн. долл. США, то в июле 2012 г. уже 776 млн. долл. США[5]. По состоянию на начало 2014г. накопленный объем прямых вьетнамских инвестиций в России составил 2,47 млрд. долл. [2]. США. На май 2013 г. Вьетнам осуществлял 16 инвестиционных проектов в Российской Федерации с общим объемом инвестиций 1,7 млрд. долл.[4], а в 2014 году количество проектов вьетнамцев на территории России выросло до 19 проектов[3]. Благодаря тому, что Российская Федерация проводит стратегию развития Сибири и Дальнего Востока, для вьетнамских предприятий открывается дополнительная возможность инвестировать и развиваться на ее территории. Правительство России обязалось проводить стимулирующую политику, предоставлять льготы инвесторам в эти регионы в таких отраслях, как текстильная и обувная промышленность, выпуск морепродуктов, мебели и т. п.

Очевидно, торговая деятельность вьетнамских бизнесменов в России была довольно благоприятной. Они добивались определенных успехов и играли важную роль в российско-вьетнамской торговле. Их успехи определяются следующими факторами. Во-первых, проживая длительное время в России, многие из них овладели русским языком, усвоили местные нравы и обычаи, т.е. Для них Россия уже знакома, даже является их «второй родиной». Поэтому они понимают характеристики российского рынка, и четко оценят возможности российских промышленных предприятий по выполнению заказов для Вьетнама. Во-вторых, между Вьетнамом и Россией отсутствует конкуренции в экспорте и импорте товаров. Так как Вьетнам обладает преимуществом в производстве продуктов питания, особенно тропических, а у России есть преимущество в машинах, металлургическом оборудовании, удобрениях, нефти и газе и прочее. Это благоприятствует развитию взаимной торговли.

К тому же, спрос на вьетнамские товары на российском рынке очень большой. Это связано с тем, что вьетнамская кухня сильно отличается от русской, поэтому вьетнамцам трудно жить без своих продуктов, таких как рис, специи, рыбный соус и прочее. Это ведет к росту производства товаров «этнической торговли». Более того, многие из них занимаются ресторанным бизнесом на основе вьетнамской национальной кухни. Это дает вьетнамским экспортерам возможность иметь свою постоянную нишу в данном сегменте. Кроме того, вьетнамские бизнесмены часто работают продавцами на крупных вещевых рынках, на которых продают отечественные товары, поэтому такие рынки приятно называть «вьетнамские рынки». Так как спрос русских на импортные товары, такие как одежда, обувь, сельскохозяйственная продукция и морепродукты очень высокий, то способность экспортировать товары во Вьетнаме считается довольно стабильным, поскольку товарооборот между двумя странами непрерывно увеличивается. В 2013 г. торговый оборот между двумя государствами увеличился на 8,5% и достиг 4 млрд. долл. США [5].

В-третьих, несмотря на то, что вьетнамцы приехали в Россию из разных городов Вьетнама, они очень хорошо организованы. Создана Ассоциация вьетнамских предпринимателей, позволяющая вьетнамскому правительству в какой-то степени осуществлять влияние на соотечественников. Целью этой организации считаются единение вьетнамских бизнесменов и предпринимателей, а также защиты их прав и интересов.

Одним из наиболее важных факторов, способствующих успеху вьетнамских бизнесменов, считаются также забота и своевременная поддержка со стороны правительства двух стран. По их инициативе, 19 октября 2015 года в Москве был создан многофункциональный комплекс «Ханой-Москва»[6]. Это первый в

России инвестиционный проект со стопроцентным участием вьетнамского капитала, воплощающий культурное и экономическое сотрудничество наших стран. В настоящее время, там работают некоторые известные вьетнамские компании, такие как розничная сеть «Магнит», центр восточных боевых искусств, салон красоты, фитнес-клуб и спа - комплекс VietSpa, ресторан Viet Soul и т.п.

Взаимоотношение базируется на том, что миграции между Россией и Вьетнамом уже много десятилетий связывают обе страны. Тем не менее, в последние годы их количество сокращается из-за опасений, связанных с работой, регулярно растут таможенных пошлин, труднодоступности кредитов в российских банках из-за слишком высокой процентной ставки и особенно растут масштабы экономической рецессии в России. Согласно данным РОССТАТ, в 2012 году в России проживали 62 961 вьетнамских мигрантов, а в 2014-2015 гг. их численность составила лишь около 32 тыс. человек [6].

Таким образом, несмотря на кризис, вьетнамцы всегда стараются преодолеть трудности, многие из них остаются и продолжают жить в России. Для сохранения и на дальнейшем развития вьетнамского бизнеса в России вероятно целесообразно следующие практические действия:

- Обязательно создать более прозрачный механизм управления инвестицией в различных сферах экономики с целью стимулирования предпринимателей более активно участвовать и инвестировать в различных сферах экономики.
- Банкам обеих стран необходимо согласовать режим кредитования, гарантирующий эффективную поддержку торгового обмена между ними.
- Для активизации деловых отношений двух государств, необходимо упростить таможенные процедуры, въездные и выездные формальности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чесноков А.С. Вьетнамская диаспора в России: история и современность, 2009. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/18252/1/iuro-2009-69-05.pdf>
2. Мосяков Д.В. Перспективы Российско-вьетнамского экономического сотрудничества // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития, №25, 2014 г., с.41-44.
3. Вьетнамская община в России постоянно растет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://thongtinvieclam.com.vn/vn/news-detail/210/Cong-dong-nguoi-Viet-tai-Nga-khong-ngung-lon-manh.html>
4. Нгуен Кань Тоан. Современное состояние и перспективы двусторонних торгово-экономических отношений. Российско-вьетнамские отношения: современность и история. Взгляд двух сторон. — М.: ИДВ РАН, 2013. с.137-159.
5. О состоянии и перспективах развития торгово-экономического сотрудничества Вьетнама и России (по состоянию на апрель 2014 г.) // Портал Внешнеэкономической информации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/vn/vn_ru_relations/vn_ru_trade/
6. Статистические сведения в отношении иностранных граждан, находящихся на территории Российской Федерации, в половозрастном разрезе [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/about/statistics/data/details/54891/> (дата обращения: 19.09.2015).

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГОРЮЧЕ-СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

О.А. Никифорова, Л.Л. Лычагина

Научный руководитель: доцент, канд. экон. наук Л.Л. Лычагина
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
Томский государственный архитектурно-строительный университет,
Россия, г.Томск, пл. Соляная, 2, 634003
E-mail: olgaleks93@yandex.ru

FEATURES OF ACCOUNTING OF COMBUSTIVE-LUBRICATING MATERIALS

O.A. Nikiforova, L.L. Lychagina

Scientific Supervisor: docent, C.E.S.
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
Tomsk State University of Architecture and Building
E-mail: olgaleks93@yandex.ru

***Abstract.** The paper describes the accounting of combustive-lubricating materials. The relevance due to the need to monitor the fuel consumption which is a serious challenge for the accountant. The article describes the procedure of accounting, the peculiarities of acquisition are disclosed principles of writing off using standards.*

Учет расходов горюче-смазочных материалов (далее ГСМ) является серьезной задачей для большинства бухгалтеров, так как он связан с необходимостью контроля за расходом топлива, который в свою очередь зависит от большого количества факторов, а также от добросовестности водителей и правильности заполнения первичной документации. К горюче-смазочным материалам относят топливо (бензин, дизельное топливо, природный и нефтяной газ), смазочные материалы (моторные, трансмиссионные и специальные масла, пластичные смазки) и специальные жидкости (тормозная, охлаждающая, тосол и антифриз). Поскольку ГСМ является частью запасов, то их учет ведется в соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Для отражения в бухгалтерском учете стоимости поступивших ГСМ используется счет 10 «Материалы», субсчет 10-3 «Топливо» [1]. Порядок отражения операций с ГСМ в бухгалтерском и налоговом учете зависит от способа приобретения топлива. На автозаправочных станциях (АЗС) организация может приобрести ГСМ:

1) За наличный расчет. Сотруднику для приобретения ГСМ выдается под отчет денежная сумма, заранее утвержденная внутренним приказом или учетной политикой организации. В установленные сроки подотчетное лицо должно сдать авансовый отчет, содержащий документы, подтверждающие покупку топлива. В бухгалтерском учете при этом будут сделаны следующие записи:

Дебет 71 Кредит 50 – выданы под отчет денежные средства для покупки ГСМ,

Дебет 10-3 Кредит 71 – оприходованы ГСМ (на основании авансового отчета).

2) За безналичный расчет (топливные талоны и карты). При безналичном расчете за ГСМ организация заключает договор с поставщиком, по которому продавец либо выпускает заправочные карты, либо

выдает топливные талоны. По договору поставки ГСМ компания оплачивает определенное количество топлива соответствующей марки, утвержденное для каждого сотрудника. Рассмотрим учет приобретения ГСМ по талонам. После произведения оплаты компания-поставщик выдает талоны, которые являются основанием для заправки транспортных средств на АЗС. На основании полученных от поставщика документов (товарной накладной, счета-фактуры, акта приема-передачи и т.п.), талоны подлежат оприходованию в качестве денежных документов [2].

По мере необходимости талоны выдаются под отчет водителям (иному ответственному лицу), которые обязаны в установленный срок сдать авансовый отчет с подтверждающими документами, полученными от АЗС. В бухгалтерском учете при этом будут сделаны следующие записи:

Дебет 50-3 Кредит 60 – получены (приобретены) топливные талоны,

Дебет 71 Кредит 50-3 – выданы под отчет топливные талоны,

Дебет 10-3 Кредит 71 – оприходованы ГСМ (на основании авансового отчета).

Еще одним способом безналичного расчета за ГСМ является использование карт. В этом случае поставщик выпускает определенное количество топливных карт, которые закреплены за конкретным сотрудником и также являются основанием для заправки. При этом денежные средства на карты могут поступать либо авансом, который распределяется фиксированными суммами, либо в конце каждого месяца за фактически израсходованные ГСМ. В учетной политике организации должно быть закреплено, к какому виду расходов будет относиться приобретение карт (материальные расходы, прочие расходы, связанные с производством и реализацией). В таком случае в бухгалтерском учете будут сделаны следующие проводки [2]:

Дебет 60 Кредит 51 – перечислена оплата за изготовление топливных карт,

Дебет 10-6 Кредит 60 – карты учтены в составе МПЗ,

Дебет 19 Кредит 60 – отражен НДС со стоимости топливных карт,

Дебет 60 Кредит 51 – перечислена оплата за ГСМ,

Дебет 10-3 Кредит 60 – оприходованы ГСМ,

Дебет 19 Кредит 60 – отражен НДС со стоимости ГСМ.

Если АЗС выдала сотруднику счет-фактуру, который оформлен в организацию, или НДС выделен отдельной строкой в кассовом чеке, то согласно статье 172 НК РФ НДС можно принять к вычету [3]. В этом случае сумма НДС в стоимость ГСМ не включается, а учитывается отдельно на счете 19 «НДС по приобретенным ценностям» [4]. Если счета-фактуры нет, ГСМ приходится по фактической цене, которая указана в кассовом чеке с учетом НДС [4].

Рассмотрим подробнее списание ГСМ. Количество израсходованных ГСМ должно быть подтверждено документально [3]. Для этого используются путевой лист, в котором сотрудник прописывает остатки на начало и конец дня, а также израсходованное количество топлива и показания спидометра при выезде и возвращении в гараж.

По данным путевого листа рассчитывается фактическое количество топлива, которое списывается на затраты. Для этого используется формула: $T_{сп} = T_{нд} + T_з - T_{кд}$, где $T_{сп}$ – количество топлива, подлежащее списанию на затраты (л), $T_{нд}$ – остаток топлива на начало дня (л), $T_з$ – количество топлива, заправленного в бак автомобиля (л), $T_{кд}$ – остаток топлива на конец дня (л).

Как показывает практика, определение фактического количества топлива не всегда является объективным, это связано, во-первых, со сложностью определения остатков в баке, во-вторых, с недобросовестностью водителя. Поэтому следует учитывать нормативы списания ГСМ, утвержденные Министерством транспорта РФ, с учетом поправок, которые зависят от следующих факторов: износ автомобиля, надбавки по регионам, связанные со временем года и др. Если для машины нет утвержденного Минтрансом лимита, либо организация решила использовать другое значение, она вправе рассчитать собственный лимит. Фактические и нормативные показания расхода должны быть равны. Если же расход по норме превышает фактический, то списание производится согласно фактическому расходу бензина. Когда ситуация обратная, организация должна обосновать такое превышение, и тогда перерасход может быть списан в целях налогового учета. В противном случае расходы сверх лимита относить на уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль рискованно [2].

Стоимость топлива, которая списывается на расходы, зависит от метода оценки МПЗ (ФИФО, по средней себестоимости) [4]. В бухгалтерском учете при этом будут сделана следующая запись:

Дебет 20 (23, 26, 44...) Кредит 10-3 – списаны ГСМ.

Для учета стоимости ГСМ в налоговом учете нужны документы, подтверждающие:

- приобретение ГСМ (чеки, авансовые отчеты, корешки талонов, отчет поставщика о количестве топлива, отпущенного за месяц по карте),
- использование транспорта в служебных целях (путевые листы, распечатанные отчеты системы) [2].

В целях контроля за правильностью исчисления расхода ГСМ организация должна проводить инвентаризацию остатков. Это можно сделать, слив остатки топлива из бака в мерную емкость и сверить показания с данными учета или заправить до полного бака и отнять это количество от объема бака.

В настоящее время все чаще используются системы спутниковой навигации, которые позволяют точно определить, когда и сколько километров проехала машина и сколько бензина потратила. В связи с этим организация, которая приобрела такую систему, может списать фактически израсходованные ГСМ без использования нормативов. Необходимость в инвентаризации тоже пропадает. Это существенно упростит процедуру списания ГСМ и снизит трудозатраты сотрудников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 31 окт. 2000 г. № 94н : (в ред. от 08.11.2010 г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия от 15.03.2016. – Электрон. дан. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
2. Галенко В.Ю. ГСМ в налоговом учете: шпаргалка для бухгалтера // Новая бухгалтерия. – 2015. – №3.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ : (в ред. от 06.04.2015 г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия от 12.04.2015. – Электрон. дан. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н : (в ред. от 25.10.2010 г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия от 15.03.2016. – Электрон. дан. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОЙ
СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

К.М. Ничинская

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Н.А. Телегина
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: nichinskayaks@sibmail.com

THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING OF INNOVATIVE BUSINESS STRATEGY.

K.M. Nichinskaya

Scientific Supervisor: Docent, C. E.S. N.A Telegina
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: nichinskayaks@sibmail.com

***Abstract.** This article provides guidance in the development of innovative strategies. The basic definitions disclosed in the text, such as - innovation, innovation strategy, innovation potential, etc. In addition, the basic types of strategies and presents the characteristics of each of them. The biggest problem faced by business leaders in the development of strategy is the risk. Recommendations have been isolated to prevent and avoid these problems. At the end of the article formulated the conclusion and suggestions in the development and improvement of the innovation strategy.*

В настоящее время инновационная стратегия играет большую роль, так как нововведения определяют основные направления развития фирмы. Что же такое инновационная стратегия?

Инновационная стратегия - комплекс мероприятий по эффективному использованию инновационного потенциала предприятия для обеспечения долгосрочного развития, а также формирование целого комплекса мероприятий по технологическому совершенствованию производства, изменению организационной структуры предприятия, внедрению современных технологий управления. [1, стр.259]

Выбор и действие инновационной стратегии определяет рыночным и финансовым состоянием предприятия. Создавая корпоративную стратегию, предприятие должно тщательно продумать разработку и реализацию инновационной стратегии, которая в дальнейшем может улучшать его хозяйственную деятельность.

Формирование целей и стратегий в области инноваций, как и для любой другой стратегии, основывается на анализе внешней и внутренней среды. Анализ внешней среды для разработки инновационных стратегий целесообразно проводить по уточненным данным на макроуровне, в отраслевом и региональном разрезе. Его проводят с целью выявления угрозы и новых экономических возможностей для развития организации, выявление новых перспектив для дальнейшего развития компании. Анализ внутренней среды компании помогает определить сильные и слабые стороны организации, преимущества среди конкурентов, эффективность работы организации в целом.

Для того, чтобы понять, насколько эффективно будет реализована инновационная стратегия, предприятию необходимо выяснить свой инновационный потенциал. Под инновационным потенциалом организации понимается совокупность характеристик предприятия, определяющих способность компании к осуществлению деятельности по созданию и практическому использованию нововведений. Инновационный потенциал включает такие виды ресурсов как: финансовые (собственные, грантовые инвестиционные), материальные ресурсы (оборудования, здания, сооружения), интеллектуальные ресурсы (патенты, лицензии, ноу-хау), кадровые (персонал, связи сотрудников) и т.д

Изучив свой потенциал, целесообразно поставить дальнейшие цели для разработки инновационной стратегии и определить вид будущей инновационной стратегии.

Выделяют три группы инновационных стратегии корпорации в зависимости от стратегической цели:

- 1) стратегии опережающего роста, направленные на разработку и реализацию принципиально новых «прорывных» продуктов и процессов (высокая радикальность инноваций);
- 2) стратегии постепенного роста, основаны на применении радикальных и улучшающих инноваций;
- 3) стратегии удержания позиции на рынке, подразумевающие выведение на рынок усовершенствованных продуктов и технологий (низкая радикальность инноваций).

Таблица 1

Виды инновационных стратегий в зависимости от стратегической цели корпорации[2]

Цель инновационной стратегии	Инновационные стратегии
Опережающий рост	-наступательная; -создание нового рынка; -стратегия выжидания лидера; -поглощающая
Постепенный рост	-стратегия непрерывных улучшений «Кайдзен»; -лицензионная стратегия
Удержание позиции на рынке	-подражательная стратегия; -защитная стратегия; -стратегия заимствования

В практической инновационной деятельности имеет место сочетание этих видов стратегий. Успешность инновационной стратегии корпорации во многом определяется способностью руководства определить и реализовать инновационный потенциал корпорации.

При разработке стратегии выявляются и систематизируются инновационные проблемы, в совокупности которых можно выделить две основные группы.

1. Проблемы, которые с учетом реального уровня инновационного потенциала организации могут быть решены в современных условиях.

2. Проблемы, решение которых на данном этапе не представляется возможным в силу ряда объективных и субъективных причин.

Выявленные, таким образом, проблемы составляют основу формирования инновационных стратегий и выражаются в форме основных направлений перспективного развития организации.

Инновационная стратегия тесно связана с проблемой управления рисками, решение которой направлено на избежание непредвиденных рисков и снижение их негативных последствий. В инновационной деятельности возникают различные риски, связанные с управлением и производственной

деятельностью. В этом случае возникает вероятность наступления неблагоприятных последствий в инновационном процессе.

Избежать рисков в инновационной деятельности невозможно, но можно разработать ряд мероприятий, направленных как на предотвращение наступления рисков событий, так и на реагирование с целью минимизации негативных последствий их наступления в процессе формирования и реализации инновационной стратегии развития компании.

К основным методам минимизации инновационного риска в настоящее время относят[3]:

- 1) распределительный метод – распределение риска между участниками инновационной деятельности;
- 2) метод диверсификации – обеспечивает снижение инновационных рисков за счет распределения ресурсов корпорации по разнонаправленным инновационным проектам, непосредственно не связанным друг с другом;
- 3) метод ограничения предельных величин расходов, продаж, кредитов;
- 4) хеджирование – способ снижения риска негативных изменений ценовой конъюнктуры с помощью заключения срочных контрактов (фьючерсов и опционов);
- 5) метод резервирования, обеспечивающий надежность функционирования системы за счет формирования резерва.

Оценка и снижение рисков в значительной мере зависят от характера инновационной стратегии, особенностей инноваций, состояния рынков инновационных продуктов, интересов потребителей, методов позиционирования новых продуктов на рынке.

Таким образом, создание и разработка данной стратегии – это длительный и сложный процесс для компании. Помимо проведения основных мероприятий для ее совершенствования, необходимо использовать комплексный, системный подход, который поможет обеспечить эффективную и скоординированную деятельность на всех этапах реализации данной стратегии и иметь положительный эффект.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник.- М.:ИНФА-М,2007.-295с.
2. Доржиева Э.Л. Формирование и реализация инновационной стратегии развития промышленных корпораций: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук.- Иркутск,2014.-53с.
3. Акулов А.Я. Современные инновационные риски и методы их снижения // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №7. – С. 73-83.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В
РОССИИ**

Д.С. Новоселова

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т.Ю. Осипова
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: Dasha-people@yandex.ru

THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PERSONAL PROPERTY INSURANCE IN RUSSIA

D.S. Novoselova

Scientific Supervisor: assistant professor, PhD in Economy, T. Yu. Osipova
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 30, 634050
E-mail: Dasha-people@yandex.ru

***Abstract.** This article is aimed at describing of property insurance problems of individuals. The main reason for some of the problems becomes precarious situation of the Russian economy. Insurance is considered to be an important sector in the economy, which is the main element in damages. Therefore, the growth of property insurance volume occurs.*

Страхование считается важной отраслью в экономике, которая является главным элементом в возмещении ущерба. Через механизм страхования обеспечиваются защита граждан и хозяйствующих субъектов от различных неблагоприятных бедствий. Поэтому принципиально меняется страховая деятельность в России, возрастает её значение как эффективного средства защиты имущества населения.

Актуальность данной темы очевидна, так как в процессе деятельности граждан могут произойти различные случайные события, наносящие материальный ущерб. Страхование является способом передачи риска, поэтому, застраховав свое имущество, граждане могут создавать другие целевые фонды и реализовывать новые финансовые планы [1].

Современное положение дел на российском рынке имущественного страхования физических лиц характеризуется:

1) Низкими потенциальными возможностями национальных компаний по размещению крупных страховых рисков, что определяется следующими причинами:

2) Недостаточным уровнем страховой культуры в обществе, отсутствием привычки к страхованию, усугубляющимися отсутствием необходимых стимулов в части отнесения затрат по добровольному страхованию имущества, а также исключения из налогообложения дохода при уплате подоходного налога физическими лицами расходов по договорам личного и имущественного страхования и страхования ответственности. Низкая страховая культура страхователей: низкий добровольный спрос на продукты розничного страхования; страховое мошенничество. Низкая страховая культура у страховщиков: выбор в качестве целевого ориентира рыночной доли, темпов роста взносов вместо

рентабельности и убыточности; демпинг и завышенные комиссии страховым посредникам; низкая надежность страховых компаний, необоснованные задержки страховых выплат [2].

3) Небольшими размерами уставных капиталов и отсутствием в необходимых размерах страховых резервов. Из-за нестабильной ситуации денежной единицы страхование лишается здоровой экономической основы для существования страховых операций.

4) Недостаточное количество предлагаемых страховых продуктов. Ввиду нестабильности экономики страны практически отсутствуют долгосрочные накопительные программы, которые во многих странах являются приоритетными и пользуются популярностью у населения. Российские страховщики предоставляют клиентам не более 30–40 страховых продуктов, в то время как в Японии перечень страховых услуг насчитывает более 300 разнообразных видов [3].

5) Проблемы внешней среды. К таким проблемам относятся, уровень платежеспособности и спроса граждан на страховые услуги, использование не в полной мере механизма страхования, слабое развитие страховых операций, отсутствие системы мер по совершенствованию законодательства о налогах и сборах во сфере страхового рынка и т. д.

По итогам 2014 года совокупный объем рынка страхования имущества физических лиц (за исключением автострахования) достиг 34 млрд. рублей. Согласно базовому прогнозу Эксперт РА, в 2015 году кризис существенно отразится на объемах этого сегмента, снизив темпы прироста до нуля, в результате чего взносы останутся на том же уровне. Но в 2016 году по прогнозу RAEX (Эксперт РА) страхование имущества физических лиц по базовому прогнозу имеет прирост на 17-20%, а по негативному -7-10%. При этом прогноз по оказанию данного вида страховых услуг остается положительным, в то время как страхование от несчастных случаев и болезней в базовом имеет ухудшение до минут 10-13%, а в негативном - минус 16-19%. Поэтому прогнозируется улучшение финансовых результатов страховщиков, специализирующихся на страховании имущества физических лиц.

К 2017 году объем рынка страхования имущества удвоится в целом и по отдельным составляющим сегментам. К 2017 году, по прогнозу, объем рынка страхования квартир может составить 5,3 миллиарда рублей, страхование загородных строений - 28,9 миллиарда рублей, страхование домашнего имущества - 8,2 миллиарда рублей. Также ожидается, что объем премий по страхованию квартир может достичь 2,5 миллиарда рублей, по загородным строениям - 13,5 миллиардов рублей, а по страхованию домашнего имущества - 3,8 миллиарда рублей.

В ближайшие несколько лет одним из наиболее быстро растущих рынков может стать страхование жилья и дач. По сути, этот вид страхования является добровольным, однако население стало чаще страховать свое имущество и это видно по росту объемов КАСКО

Таблица 1

Общая Динамика рынка КАСКО

Показатели рынка КАСКО	2012	2013	2014
ИТОГО			
Сумма премий, тыс.руб.	196 148 641	212 306 873	218 564 418
Заключено договоров, шт	4 851 134	4 932 119	5 212 434
Уровень выплат, %	63%	72%	78%
Средняя выплата ,руб.	44 522	48 963	56 069

Судя по данной динамике роста в настоящее время страховые компании активнее предлагают комплексные продукты по страхованию жилья и загородных домов. Но это не решает многих проблем рынка страхования.

В 2016 году ожидается снижение банковской и покупательской активности клиентов. Seriously снизится объем оформления кредитов, вместе с которыми продвигались и пакеты полисов страховых компаний. В итоге рост сегмента будет находиться на нулевом уровне, что крайне неприятно для современных страховых компаний.

Подобное замедление роста рынка имущественного страхования связано с тем, что на этот сектор негативное влияние оказывают колебания в сегменте банковского страхования. При снижении ипотечного кредитования серьезно снизится, следовательно, сократится и объем ипотечного страхования. Падение покупательской способности населения отрицательно влияет на банковский и страховой сектора. Поддержать сектор имущественного страхования, возможно за счет расширения линейки продуктов, чтобы потребители услуги могли ориентироваться на более выгодные условия и качественный сервис.

Возмещение убытков и необходимость выплаты кредита приведет к сложной финансовой ситуации, при этом отсутствие страхового полиса исключает помощь со стороны страховщиков. К подобному положению может привести и необдуманное приобретение полиса. Ориентируясь на его стоимость, покупатель забывает о том, что полис должен быть нацелен на возможное возмещение убытков при возникновении реальных рисков. Поэтому желательно ориентироваться на те предложения, которые могут иметь место в заданных условиях.

Так, например, активность в области имущественного страхования, в том числе и новых продуктов, а также активное страхование дач, связанная с паводками, не снижается даже в условиях кризиса, так как разрушение строений в ходе форс-мажорной ситуации является заметным для потребителя риском.

Таким образом, наблюдается рост объемов имущественного страхования, но российскому рынку присущ ряд проблем, основные среди которых низкая культура страховщиков и страхователей, и недостаточное количество предлагаемых страховых продуктов

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Земцов А. А. Финансовое планирование в домохозяйствах : учебное пособие : [для студентов и аспирантов вузов по экономическим и финансовым специальностям] / Земцов А. А., Осипова Т. Ю. – Томск : Издат. Дом Том. гос. ун-та, 2014. – 199 с.
2. Сильченкова Т.Н. Проблемы страхования в России и пути их преодоления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.silchenkova.ru/probl_strah_i_puti/index.html. – 27.02.16
3. Проблемы рынка: низкая страховая культура у страхователей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/insurance/noeasymaney/part2>. – 27.02.16

**ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА,
БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА**

А.А. Оганян

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Н.В. Веретенникова

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Россия, г. Томск, ул. Ленина, 36, 634050

E-mail: og.aa@yandex.ru

**THE BASIC MODELS OF INTERACTION BETWEEN SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL COMPLEX,
BUSINESS AND GOVERNMENT.**

A. A. Oganyan

Scientific Supervisor: associate Professor, PhD. N. V. Veretennikova

Tomsk State University

Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: og.aa@yandex.ru

***Abstract.** The basis for the development of modern countries is an innovative model based on the interaction of key institutions – scientific and educational complex, business and government. Each country has its own characteristics based on the history and framework of these institutions, structure of scientific and educational complex developed in the country, the characteristics of doing business, the legislative framework, the history and mechanisms of the past interaction of each of the institutions together, the financial mechanism of science, the openness of the economy, cultural characteristics, and other factors.*

Современная модель взаимодействия научно-образовательного комплекса, бизнеса и государства (модель тройной спирали) характеризуется их тесным взаимодействием, в отличие от предыдущей модели: институциональное взаимопроникновение, когда один институт частично выполняет функции другого института при формировании инноваций [1]. При этом происходит трансформация институтов: меняется их миссия, роль, функции.

Становление и развитие инновационных моделей различных стран определяются особенностями их институциональной среды. В США сформировалась система, в которой государство является активным участником процесса создания благоприятной инновационной среды для компаний (выделение земельных участков, поддержка законодательной базы, налоговые и прочие льготы). Финансовая поддержка инноваций осуществляется как на федеральном уровне, так и на региональном, а так же различными частными фондами, венчурными компаниями и бизнес-ангелами. Также существуют фонды, поддерживающие малые технологические фирмы, программы, направленные на создание совместных предприятий между университетами и частными компаниями. Большая часть передовых университетов США являются частными независимыми учреждениями. Большая часть федерального финансирования распределяется между ограниченным количеством университетов, следовательно, основную часть дохода университет получает от коммерциализации технологий. Университеты в своей структуре имеют отделы, в задачу которых входит трансфер академических исследований в сферу практического применения, поиск точек взаимодействия университета с бизнесом, возможных источников финансирования исследований, обучение

и консультация сотрудников по вопросам предпринимательства [2]. Также коммерциализация - основная функция исследовательских центров, в задачу которых входит проведение маркетинговых исследований, разработка бизнес-решений, консультация по вопросам патентного права. Важным катализатором университетов являются бизнес-инкубаторы, резиденты которых имеют возможность использовать интеллектуальную собственность университета. Бизнес-инкубаторы часто получают субсидии университета, финансируются регионом, фондами, заинтересованными фирмами. Особо отметим сильную законодательную базу в области защиты интеллектуальной собственности.

Для европейской модели характерна неоднородность: при общих характеристиках представлены страновые особенности. Европейская модель (университеты и научно-исследовательские центры), имея ту же институциональную структуру, как и американская, финансируются федеральными (через общественные организации) и региональными бюджетами и в меньшей - частными фондами и благотворительными организациями. Как правило, за средства конкурируют не только университеты, но и различные научно-исследовательские институты, научные лаборатории и научные парки. Получатель государственных финансовых средств имеет строго регламентированные обязанности [2]. Регионы, имея большие налоговые доходы, также играют существенную роль в формировании инновационной инфраструктуры: в Германии [3], например, регионы формируют тематически ориентированные кластеры. Поэтому инфраструктура, система подготовки, выбор приоритетных НИОКР, выбираются в соответствии с выбранным направлением. На региональном уровне создаются научные центры, которые предоставляют оборудование для разработок и налаживания выпуска. Для оценки патентоспособности созданы институциональные структуры, специализирующиеся на отборе инноваций, давая им техническую оценку, обеспечивая защиту, осуществляя их коммерциализацию. Четко отлажен механизм охраны интеллектуальной собственности, консультирования в данной области, за университетом закреплены права собственности на изобретения, право создания стартапов и коммерциализировать технологии.

С другой стороны, последние годы отмечается активность КНР к инновационному развитию: растет число заявок на патенты, мобильность студентов и научных кадров, количество выпускников, [4]. Контроль государства за инновационными процессами в экономике достаточно высокий, направленный на стимулирование исследований, поддержку малых фирм, значительные полномочия переданы на региональный и муниципальный уровни. В КНР формируется законодательная база в области интеллектуальной собственности, коммерциализации, льготного налогообложения, грантовой поддержки. Проводится политика привлечения иностранных инвестиций [5], прежде всего, в форме передачи новых технологий, создания крупными зарубежными компаниями исследовательских центров. Министерством науки и технологии разрабатываются пятилетние планы государственной инновационной политики. Китайское правительство стимулирует банки кредитовать инновационные малые фирмы. Отметим консервативность банков в выдаче кредитов, так как правительством не учитываются высокие риски таких кредитов [5], однако строго следуют правилам по поддержке и финансированию малых фирм. Отмечают нехватку венчурного капитала, в связи с его отсутствием ранее, несовершенство законодательной базы в области венчурного инвестирования. Университеты в стране получили право создавать частные университеты, устанавливать партнерство с частным сектором, растет статус ученых. Однако деятельность университетов все еще контролируется министерством образования. Финансирование университетов осуществляется на основе государственного бюджета, грантовой системы. Последние десять лет происходит сращивание научно-исследовательских институтов и частных фирм [6], посреднических структур. Китайская академия наук продолжает курировать происходящие изменения.

Определяющая роль в инновационной системе, промышленных и научных парков принадлежит правительству Китая [7, С. 254]. Отмечают проблемы в установлении связей между университетами и частным сектором, дефицит институтов, регулирующих взаимоотношения экономическими агентами и государством. Качество патентных заявок остается низким, не проводится экспертиза и коммерческая оценка патентов. Культурные и институциональные проблемы продолжают сдерживать переход к инновационной модели развития.

Таким образом, переход к экономике знаний обусловил трансформацию инновационных моделей различных стран, каждая из которых имеет специфические особенности институциональной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ицковиц Г.. Модель тройной спирали // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 5–10.
2. Бабкина Е.В., Сергеев В.А. Тройная спираль инновационного развития: опыт США и Европы, возможности для России// Инновации. – 2011. – № 12 (158). – С. 68–78.
3. Fuerlinger, G, Fandl, P., Funke, T, (2015). The role of the state in the entrepreneurship ecosystem: insights from Germany, Retrieved March 21, 2016, from the SpringerLink database.
4. Клочихин Е. Научная и инновационная политика Китая// Международные процессы. – 2013. – Т. 11. – № 2. – С. 37–55.
5. Wonglimpiyarat, J, Khaemasunun, P., (2015). China's innovation financing system: Triple Helix policy perspectives, Retrieved March 21, 2016, from the SpringerLink database.
6. Sharif, N., Baark, E. (2008). Mobilizing Technology Transfer from University to Industry: The Experience of Hong Kong Universities. [Electronic version]. Journal of Technology Management in China, no. 3 (1), pp. 123 –145.
7. Huggins, R., Luo, S., Thompson, P. (2014). The competitiveness of China's leading regions: benchmarking their knowledge-based economies. [Electronic version] Tijdschrift voor economische en sociale geografie, no. 3 (105), pp. 241-267.

**УКРЕПЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ ПОСРЕДСТВОМ
ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА ТРУДА**

О. А. Панова

Научный руководитель: профессор, д.э.н. В. С. Цитленок
Научный исследовательский Томский Государственный Университет,
Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: okcja.panova@gmail.com

**STRENGTHENING ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA THROUGH INCREASING THE
STABILITY OF THE LABOUR MARKET**

O. A. Panova

Scientific Supervisor: Prof., PhD in Economy, V. S. Tsitlenok
Tomsk State University,
Russia, Tomsk, Lenina str., 36, 634050
E-mail: okcja.panova@gmail.com

***Abstract.** In this, article the question of providing of economic security of Russia that examined by means of strategy of steady market of labor development based on criteria: the personal safety of worker, national safety of the state. The estimation of the state of the personal safety of citizens of Russian Federation is conducted in the context of change a middle salary and availability of comfortable housing. Analyzed the national security of the state through indicators of the population mobility and improving the quality of human resources.*

Эффективная система обеспечения экономической безопасности — вопрос «жизни» любого государства. Тем более это важно для сегодняшней России, стремящейся занять достойное место в мировом геополитическом и экономическом пространстве. Анализ тенденций развития мирохозяйственных связей, научно-технических преобразований в экономике, мировых интеграционных процессов и воздействия этих факторов на экономические основы национальной безопасности государств мирового сообщества позволяет наметить основные направления обеспечения экономической безопасности российского государства.

«Российская Федерация обладает достаточным потенциалом для того, чтобы рассчитывать на создание в среднесрочной перспективе условий для ее закрепления в числе государств - лидеров в мировой экономике на основе эффективного участия в мировом разделении труда, повышения глобальной конкурентоспособности национального хозяйства, оборонного потенциала, уровня государственной и общественной безопасности» [1].

С экономической точки зрения в условиях глобальной экономической нестабильности рынок труда следует рассматривать как гарантированную платформу эффективного развития производственно-хозяйственного комплекса, обеспечивающую динамичное развитие регионов через всестороннее рациональное использование трудовых ресурсов, не только улучшая качество жизни населения, но и кардинально меняя систему его потребностей. Именно изменение системы потребностей

населения является принципиально важным в плане обеспечения качественными трудовыми ресурсами всех сфер экономической деятельности.

Стратегия устойчивого развития рынка труда подразумевает создание стабильно развивающейся региональной производственно-экономической базы (значительное повышение уровня доходов, занятости, преодоление бедности, улучшение инвестиционного климата и др.). В общем плане степень устойчивости развития рынка труда современной России определяется действенностью, активностью, взаимосогласованностью и эффективностью использования всей совокупности факторов производства, составляющих основу ресурсного потенциала.

При этом основными направлениями обеспечения устойчивого развития рынка труда должны стать:

1. Формирование диверсифицированной региональной экономики.
2. Комплексная многосторонняя интеграция научно-образовательного комплекса, органов государственного регулирования рынка труда и субъектов предпринимательской деятельности при качественном обеспечении использования трудового потенциала региона.
3. Создание благоприятных условий для развития предпринимательской инициативы, ориентированной на создание высокодоходных рабочих мест во всех сферах деятельности.
4. Стимулирование формирования и развития высокотехнологичных секторов и кластеров не только повышающих инвестиционную привлекательность региона, но и способствующих росту производственной активности малого бизнеса.

Экономическое развитие России характеризуется формированием и развитием диверсифицированной экономики, основанной на создании высокотехнологичных производств. Современный этап развития экономики показывает, что обеспеченность трудовыми ресурсами и благосостояние населения выступают одним из факторов экономической безопасности и устойчивого развития страны.

Рассматривая устойчивость рынка труда с точки зрения его стабильного, динамичного, сбалансированного развития, можно выявить направленность государственной политики на повышение качества жизни российских граждан путём обеспечения:

1. Личной безопасности работника, а также доступности для него комфортного жилья, качественных и безопасных товаров, достойной оплаты труда;
2. Национальной безопасности, а именно достижение социально-политической стабильности, оптимальной занятости, устойчивого повышения квалификации и качества трудовых ресурсов.

Оценка состояния личной безопасности граждан Российской Федерации состоит в анализе таких важных факторов как средняя заработная плата экономически активного населения и доступность комфортного жилья. В период с 2005 по 2013 гг. доля МРОТ в средненачисленной заработной плате увеличилась в 3.8 раза (см. табл. 1) [2], что, в соответствии со ст. 7 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах, гарантирует достойный уровень жизни работников. Также увеличилась стоимость нового комфортного жилья в 2 раза [3], при этом возможность его приобретения фактически не изменилась. В 2005 г. можно было купить 0,67 кв. м., а в 2013 году – 1.1 кв. м., таким образом, возможность покупки возросла в 0,64 раза. Это даёт основание полагать, что государственная политика в сфере обеспечения качества жизни граждан является неэффективной.

Национальная безопасность определяется такими показателями как высокая мобильность населения и повышение качества трудовых ресурсов.

Сравнивая уровень мобильности населения России с соответствующими показателями в других странах, можно отметить, что она значительно ниже, чем на Западе. Однако в России этот показатель имеет устойчивую тенденцию к увеличению, так за период с 2010 по 2014 гг. он вырос на 112% [4]. Повышение мобильности трудовых ресурсов позволяет перераспределить предложение труда между другими рынками внутри страны и снизить отрицательный эффект от неполного использования указанного фактора производства.

Таблица 1

Сравнение средненачисленной заработной платы работникам и минимального размера оплаты труда, в рублях и средней стоимости строительства 1 кв. м. общей площади жилых домов по РФ

Год	2005	2007	2009	2011	2013
Средненачисленная заработная плата, руб.	8923,25	14096	19260	27159	34699
МРОТ, руб.	800	2300	4330	4611	5205
Средняя стоимость строительства 1 кв. м. жилой площади, руб.	13131	19046	24550	28144	31431

В подготовке инновационных кадров существенная роль принадлежит качеству образования. Однако, несмотря на высокие показатели вовлеченности населения в образовательный процесс, качество российской образовательной системы оценивается населением невысоко. Об ухудшении качества образовательной подготовки кадров свидетельствуют и оценки руководителей российских предприятий. По данным Центра человеческих ресурсов при РАНХиГС, 66% работодателей предпочитают доучивать и переучивать своих работников на базе собственных образовательных подразделений. В среднем по стране расходы только на дополнительное образование работников, по данным Росстата, составляют 0,4% от общих расходов предприятий на персонал.

Анализ состояния национальной безопасности, как фактора повышения качества жизни граждан Российской Федерации, позволят сделать вывод: политика обеспечения экономической безопасности в этой области недостаточно рациональна и эффективна, а качество трудовых ресурсов уступает передовым странам по многим показателям.

Таким образом, политика повышения устойчивости рынка труда позволит усилить экономическую безопасность страны, её способность достигать свои стратегические цели по стабильному, динамичному развитию экономики в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] : Указ Президента Рос. Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 // Гарант : информ.-правовое обеспечение. – Электрон. дан. – М., 2015.
2. Заработная плата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/#. – 01.03.2016.
3. Жилищное строительство. Средняя стоимость строительства 1 кв.м. общей площади жилых домов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/#>. – 01.03.2016.
4. Демография. Численность и состав населения [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#. – 01.03.2016.

**ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТА «КАРТИРОВАНИЕ ПОТОКА
СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ» НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Е.И. Пантюхина

Научный руководитель: доцент, к.э.н. М.В.Чиков

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: pantyukhinaei@gmail.com

**PRACTICAL EXPERIENCE OF USE OF THE “VALUE STREAM MAPPING” TOOL AT THE
INDUSTRIAL ENTERPRISE**

E.I. Pantyukhina

Scientific Supervisor: Associate Professor, Dr. M.V. Chikov

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: pantyukhinaei@gmail.com

***Abstract.** Results of Value Stream Mapping (VSM) - the basic instrument of lean production applied to the analysis of current state of production are presented in article. This method is applied to the identification of wastes and their sources, determination of production potential and adoption of effective administrative decisions.*

Традиционный тип промышленного производства не отвечает современным условиям, в которых функционируют российские предприятия: растущему уровню конкуренции (в особенности с зарубежными аналогами), быстрому изменению потребительского спроса, высоким требованиям к качеству выпускаемой продукции. Модель массового производства, с ее стремлением к концентрации с целью экономии на масштабах, имеет ряд серьезных недостатков: увеличенная длительность производственного цикла, неравномерность загрузки производственных мощностей, большие объемы незавершенного производства и невостребованной продукции, ограниченные возможности диверсификации производства, сложная и малоэффективная административно-организационная структура, низкая мотивация и реализация потенциала сотрудников[1]. Производительность труда в России имеет самый низкий показатель в Европе и более чем в 2 раза ниже, чем в США, при этом доля рабочего времени в году больше, чем в зарубежных странах[2]. Таким образом, возникает необходимость коренных преобразований в организации производства, развития собственных производственных систем на основе гибких инновационных моделей и концепций, уже доказавших свою эффективность.

Бережливое производство (Lean Production) является одним из приоритетных направлений современного производственного менеджмента, не требующих огромных инвестиций, но позволяющих значительно повысить показатели эффективности в степени, сопоставимой с инновацией в продуктах и технологиях, а при совместном применении оказывающих синергетическое действие. Все больше российских компаний, понимая необходимость преобразований, берут за основу построения собственных производственных систем концепцию бережливого производства. Примерами таких

предприятий являются: ОК «Русал», «Группа ГАЗ», ПАО КамАЗ, ОАО «Северсталь», ОАО «РЖД», ПАО «Компания «Сухой», госкорпорация «Росатом», ПАО «Сбербанк» и др. [3]. Современные управленческие технологии осваивают и томские предприятия, например, АО «НИИПП» - производитель компонентов, приборов и устройств для нужд радиоэлектронной промышленности, входящий в холдинг АО «Росэлектроника». В 2015 году на предприятии стартовал пилотный проект по внедрению концепции бережливого производства, в рамках которого ведется обучение сотрудников основным принципам и инструментам Lean production. На начальном этапе, до реализации каких-либо преобразований, перед руководством стоит задача – провести детальный анализ текущего состояния бизнес-процессов, для чего применяется наиболее информативный и наглядный инструмент бережливого производства – картирование потока создания ценности (КПСЦ)/Value Stream Mapping (VSM).

Цели построения КПСЦ - отображение технологических и информационных потоков, соответствующее реальному положению вещей на предприятии; четкое определение процессов, добавляющих ценность конечному продукту с точки зрения потребителя (внутреннего либо внешнего); выявление потерь и «узких мест», мешающих созданию непрерывного потока производства. КПСЦ является основой для принятия конкретных решений по устранению потерь и оптимизации процессов [4].

На пилотном участке рабочей группой, в состав которой входили сотрудники предприятия, а также студенты томских вузов и эксперты-консультанты, было проведено картирование потока создания ценности одного изделия – комплектующего для корпуса импульсного диода. Сбор информации по восьми производственным этапам проводился в течение пяти дней, размер наблюдаемой партии изделий составил 1050 ед. После получения исходных данных, был проведен анализ производственного процесса - все операции распределили на 3 категории: процессы, добавляющие ценность; потери, которые неизбежны в ходе выполнения операций, требующие постоянного сокращения (потери 2 рода); критические потери, которые не должны возникать в процессе производства (потери 1 рода).

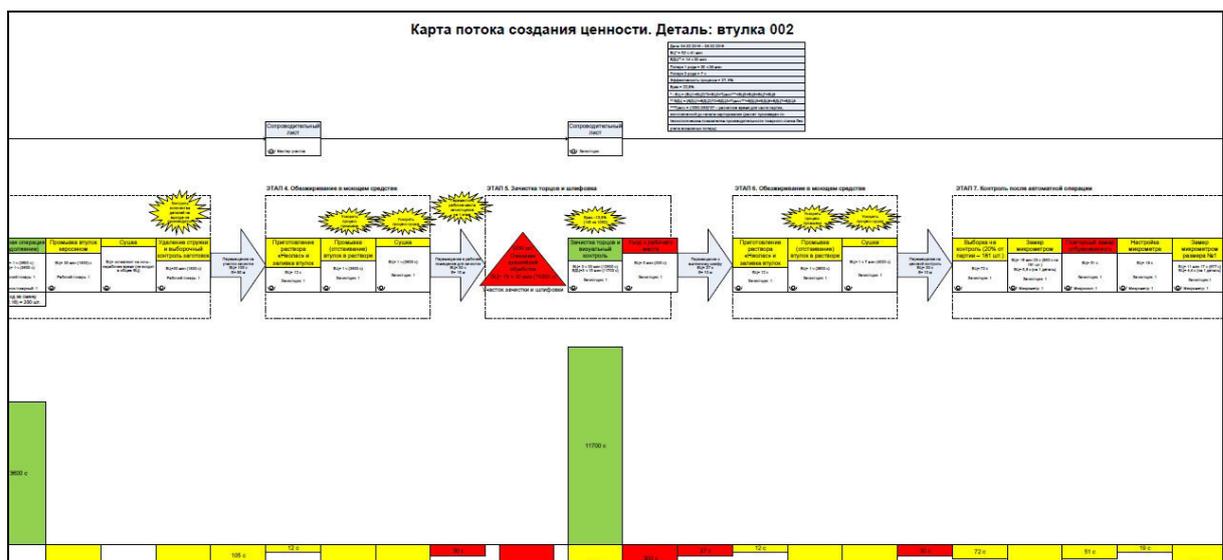


Рис. 1. Фрагмент карты создания потока ценности (текущее состояние)

Проведен структурный анализ потерь, основными являются следующие: дефекты и их устранение (высокий процент брака (22,9%) при производстве партии из-за использования устаревшего

оборудования, высокие временные затраты на доработку деталей и контроль качества); простои оборудования (длительная переналадка и частые поломки станков); транспортировка (значительное расстояние между цехами, неэффективная планировка помещений); скрытые потери от перепроизводства (неэффективное планирование загрузки оборудования и работы персонала, длительные ожидания дальнейшей обработки между производственными этапами); излишние перемещения сотрудников (неоптимальное размещение оборудования, инвентаря и оснастки на рабочих местах).

После анализа данных, полученных при картировании, был предложен комплекс мер (организационных и технологических) с применением инструментов и принципов бережливого производства, позволяющих устранить потери 1 рода и сократить минимум на 10% потери 2 рода, при реализации которых показатели производительности процесса могут достичь значений, указанных в итоговой таблице (табл.1).

Таблица 1

Основные параметры производительности процесса

	Показатель	Данные, полученные при картировании (как есть)	Расчетные показатели (как будет)
1	Время цикла	52 ч 40 мин	20 ч 30 мин
2	Время добавления ценности	14 ч 30 мин	14 ч 30 мин
3	Потери 1-го рода	30 ч 40 мин	-
4	Потери 2-го рода	7 ч	6 ч 20 мин
5	Эффективность процесса	27,6%	70,7%

Руководством предприятия было принято решение реализовать на практике ряд предложенных мер, метод картирования будет применяться на АО «НИИПП» в дальнейшем для комплексного анализа работы предприятия.

Таким образом, на практике было показано, что картирование потока создания ценности является эффективным инструментом для принятия управленческих решений по оптимизации и последовательному преобразованию производственных процессов предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тайити О. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства. – М.: ИКСИ, 2012. – 192 с.
2. Портал Организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stats.oecd.org/> – 15.02.16.
3. Бережливое производство и Lean-технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leaninfo.ru/> - 01.02.2016.
4. Ротер М. и Шук Д. Учитесь видеть бизнес-процессы: Практика построения карт потоков создания ценности. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 150 с.

**БУХГАЛТЕРСКО – НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НИОКР В РОССИЙСКИХ
КОМПАНИЯХ**

Ю.К. Паршина

Научный руководитель: профессор, д.э.н. А.В. Ложникова
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: parshina.julia@mail.ru

**ACCOUNTING – TAX ASPECTS OF RESEARCH AND DEVELOPMENT IN RUSSIAN
COMPANIES**

J.K. Parshina

Scientific Supervisor: Prof., Dr. A.V. Lozhnikova
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: parshina.julia@mail.ru

***Abstract.** Currently, one of the main problems of Russia's innovation sector is the low demand for innovation and R&D. Therefore it becomes necessary to stimulate this demand on the part of economic entities of industry and services. The article deals with regulations of the Government of the Russian Federation in the fields of accounting and taxation , developed in order to create favorable conditions for R&D, innovation .*

В современном мире для получения предприятием конкурентных преимуществ на рынке важную роль играет инновационная деятельность, способствующая его устойчивому функционированию. Это связано с тем, что способность адаптироваться к стремительно изменяющимся внешним условиям, а также готовность к новациям и активность в этой сфере в значительной степени определяют эффективность деятельности предприятия.

В настоящее время одна из главных проблем инновационной сферы России - низкий спрос на инновации. Промышленные предприятия предпочитают приобретать уже производимые машины и оборудование, а не осваивать результаты научных исследований и разработок в данной области. Одним из существенных показателей, характеризующих степень эффективности инновационной деятельности стран, является «Global Innovation Index», составленный международной бизнес-школой INSEAD. По результатам данного индекса Россия в 2015 году занимает всего лишь 14 место. Таким образом, в настоящее время одной из главных задач России является развитие инновационной деятельности предприятия. В процессе решения данной задачи особая роль принадлежит законодательству.

В связи с важностью получения компаниями выгоды при финансировании НИОКР, многие страны формируют систему подобных стимулирующих мероприятий. В целях формирования благоприятных условий для инновационной деятельности Правительство РФ разработало размещенный в открытом доступе Федеральный закон от 07.06.2011 № 132-ФЗ «О внесении изменений в статью 95 части первой, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности и статью 5 Федерального закона «О внесении

изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Этот закон внес существенные поправки, регулирующие учет расходов на НИОКР в российских организациях. А именно была значительно изменена ст. 262 НК РФ «Расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки», а также добавлены две новые статьи – ст. 267.2 «Расходы на формирование резервов предстоящих расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки» и ст. 332.1 «Особенности ведения налогового учета расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки» [1].

В статье 262 НК РФ изменения произошли в определении состава расходов на НИОКР (состав расширился) и в порядке их учета при исчислении налога на прибыль организаций. Теперь расходами на НИОКР признаются не только расходы, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), но и в части применяемых технологий, методов организации производства и управления. Данный факт еще больше разграничивает порядок налогового учета от бухгалтерского учета, вследствие того, что в ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» затраты, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, не относятся к расходам на НИОКР [1, 2].

Введение ст. 262.2 НК РФ предоставило налогоплательщикам возможность формирования резерва предстоящих расходов на НИОКР в целях равномерного учета этих расходов. Несомненным плюсом создания такого резерва является то, что предприятие имеет возможность уменьшить налогооблагаемую прибыль на их сумму еще до проведения работ. Решение о создании данного резерва принимается компанией самостоятельно и отражается в учетной политике для целей налогообложения. Он предназначен для реализации одной или нескольких утвержденных программ научных исследований, причем резерв формируется под каждую конкретную программу отдельно. Указанный резерв формируется на срок проведения соответствующих исследований, но он не должен превышать двух лет и его размер не может быть больше сметы (планируемых расходов), которая составляется исключительно по затратам, признанным расходами на НИОКР в соответствии со ст. 262.2 НК РФ.

Необходимо отметить, что резерв предстоящих расходов на НИОКР в бухгалтерском учете не создается, т.к. он не является оценочным обязательством. Также создание данного резерва не предусмотрено и ПБУ 17/02 «Учет расходов на НИОКР» [3].

Согласно пунктам 7 и 8 ст. 262 НК РФ при осуществлении фактических расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки в соответствии с перечнем НИОКР, установленным Правительством РФ, налогоплательщик имеет право включать данные расходы в состав прочих расходов того отчетного (налогового) периода, в котором эти исследования или разработки (отдельные этапы работ) завершены, в размере фактических затрат (предусмотренных подпунктами 1 - 5 пункта 2 ст. 262 НК РФ) с применением коэффициента 1,5. Условием применения указанного коэффициента является одновременное предоставление отчета о выполненных научных исследованиях и (или) опытно-конструкторских разработках (отдельных этапах работ) и налоговой декларации по итогам налогового периода, в котором были завершены НИОКР (отдельные этапы работ). При этом собственно перечень льготированных НИОКР задан, в свою очередь, рамками Указа Президента РФ «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня

критических технологий Российской Федерации» от № 988 от 07.07.2011, который обновляется примерно каждые 5 лет. Выход последнего указа обуславливает последнюю редакцию 2012 года Постановления Правительства РФ от 24.12.2008 N 899, в которой нашли отражения все произведенные корректировки 2011 г. в части приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации [1, 2].

Необходимо отметить, что редакция ст. 267.2 НК РФ и положения Федерального закона № 132-ФЗ не предусматривают никаких санкций за неполное использование сумм резерва предстоящих расходов на НИОКР в течение установленного срока. Вследствие того, что на основании разработанных и утвержденных налогоплательщиком программ очень сложно оценить правдивость намерений предприятия по осуществлению НИОКР, отсутствие каких-либо санкций дает возможность получения беспроцентного кредита от государства на сумму резерва на срок до двух лет.

Новая статья 332.1 НК РФ устанавливает особенности ведения налогового учета расходов на НИОКР. Она содержит порядок формирования данных затрат в аналитическом учете и информацию, обязательную к отражению в налоговых регистрах.

Нововведенный закон также внес поправку в налогообложение налога на имущество организаций – дал разрешение с 2012 года применять нулевую ставку по данному налогу в отношении инновационного имущества, причем это распространяется лишь на вновь вводимые объекты. К льготному имуществу можно относить: объекты, которые имеют высокую энергетическую эффективность и соответствуют перечню, установленному Правительством РФ, и объекты, имеющие высокий класс энергетической эффективности, если для них предусмотрено определение классов их энергетической эффективности. Льготированию подлежит имущество, которое поставлено на учет с 2012 г. Срок данной льготы составляет три года со дня постановки на учет.

Итак, происходит крайне необходимое с точки зрения формирования зрелой институциональной среды инноваций в России вовлечение в сектор проведения НИОКР не только государственных, но и частных компаний России [4]. На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что законодательство принимает меры для устранения имеющихся барьеров, препятствующих развитию и эффективности инновационной деятельности в России, и создания благоприятных условий для перехода на инновационный путь развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Веденина Е.Л. Инновационные поправки в Налоговый кодекс РФ // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 9. – С. 6-10.
2. Веденина Е.Л. Расходы на научные исследования: вопросы налогового учета. // Бухгалтерский учет. – 2012.– № 1 – С. 49–52.
3. Кудряшова Н.Н. Особенности создания резерва расходов на НИОКР в России // Бухгалтерский учет анализ и аудит: история, современность и перспективы развития: Материалы VIII Междунар. научно-практ. конф. студентов, аспирантов, преподавателей. – СПб, 2013. – С. 58–59.
4. Ложникова А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. – Томск : ФЖ ТГУ, 2011. – 292 с.

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ОГРАНИЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ

С.А. Педченко

Научный руководитель: профессор, д.э.н. В.С. Цитленок
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: Svetlanka2110@mail.ru

SOCIAL INEQUALITY AS THE DEVELOPMENT RESTRICTIONS

S.A. Pedchenko

Scientific Supervisor: Prof., Dr. V.S. Tsitlenok
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: Svetlanka2110@mail.ru

***Abstract.** In article the problem of public inequalities as one of global problems of the present is analyzed. Inequalities represent a specific form of the social differentiation predetermining distinctions of vital conditions of individuals and social groups and mediating different opportunities of satisfaction with them of actual requirements and interests. The main indicators and factors of a social inequality are considered. The destabilizing role of unfair inequalities, and positive influence of a fair inequality on society and economy is noted.*

Проблема социального неравенства уже на протяжении многих лет находится в центре внимания многих ученых-экономистов и социологов. Однако, несмотря на масштабы исследований неравенства, признаний его негативного влияния на общество и экономику, на практике уровень социального неравенства растет и в страновых экономиках, и между странами. Поэтому следует более глубоко изучить причины сохранения и роста социального неравенства, а также рассмотреть его не только негативный, но и позитивный эффект.

Если говорить о причинах неравенства, неоднородности общества, то следует разделять гетерогенность общества и вертикальное неравенство людей (наличие классов). Любое современное общество обладает сложной структурой. Причинами такой внутренней сложности могут быть многообразие верований, обычаев, установок, традиций. Это ограничивает направление деятельности человека, доходы от этой деятельности. Каждый человек, входя в то или иное образование, предписывает тот или иной уровень развития. Другими словами, речь идет только о различиях в позициях индивидов, но не об их ранге. Одним из примеров подобного неравенства является заниженная оценка результатов труда молодежи и женщин, дискриминация при приеме на высокооплачиваемые рабочие и управленческие места, увольнение данной группы населения при постановке вопроса о сокращении штата, что, в свою очередь, ведет к росту безработицы. По данным Федеральной службы государственной статистики доля женщин с низким уровнем заработной платы (ниже 2/3 медианы почасового заработка) в 2013 году составляла 33,8%, в то время как доля мужчин – 21,4% [1]. В большей степени проблема неравенства в уровне дохода, в уровне качества жизни, объясняется тем, что

представители различных классов несправедливо получают неравные доходы. Люди просто не имеют доступа к ресурсам. И речь уже не идет о различии полов, национальностей или возрастов. Экономически активное население делится на лиц, работающих не по найму (работодателей; лиц, работающих на индивидуальной основе; членов коллективных предприятий; неоплачиваемых работников семейных предприятий), наемных работников и безработных. И негативный эффект неравенства проявляется в нерациональном распределении дохода как между данными группами, так и внутри групп. Неравенство будет справедливым только тогда, когда разрыв в заработных платах будет умеренным.

В России с каждым годом рост неравенства становится фактором снижения ее экономической эффективности. Как известно, бедный покупатель – плохой потребитель. Если снижается платежеспособный спрос, то происходит снижение темпов роста национального продукта. При 10%-ной доле населения, имеющей доход ниже прожиточного минимума, усиливается снижение объемов товарного производства.

За период 2008 – 2015 г.г. уровень среднего дохода по стране увеличился более чем в 2 раза. В то время как у населения высшей доходной группы он увеличился в 2,5 раза, а у населения низшей доходной группы – снизился на 18% [2]. А количество миллионеров – на 13% и составляет 451 человек [3]. Таким образом, средний уровень доходов десятой части россиян с самыми высокими доходами превышает средний уровень доходов десятой части населения с самыми низкими доходами более чем в 16 раз [4]. Также, расчеты показали, что доходы 14 миллиардеров равны размеру годовой заработной платы всех работников здравоохранения страны, а доходы 17 миллиардеров могут покрыть размер годовой заработной платы всех работников образования.

Стоит отметить, что низкий уровень дохода в основном у людей социально-значимых профессий: учителя, медицинские работники, работники сферы культуры, ученые. В результате чего более 50% активного населения предпочитает покинуть страну в поиске более высокого качества жизни и работы, происходит снижение научно-технического потенциала страны. По сравнению с 90-ми годами уменьшились затраты Российской Федерации на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Доля России в мировом экспорте высоких технологий составляет примерно 0,3%. Доля занятых в НИОКР относительно всего занятого населения снизилась с 2,1% до 1,1 %. На 22% сократилось число научных организаций в РФ [5, с. 2]. Инновационная активность предприятий падает. Низкий уровень оплаты труда демотивирует население заниматься творческими видами деятельности. Развитию негативных процессов в экономике способствует нерациональное распределение мировых доходов между основными социальными группами населения. Справедливое неравенство в стране положительно влияет на общество и экономику и не ведет к усилению роста социально-экономических противоречий. Оно является неотъемлемым свойством общества, несет позитивную функциональную нагрузку. Справедливое неравенство способствует развитию и наиболее полной реализации творческой активности национального работника.

Справедливая дифференциация доходов – необходимый фактор организации социальной и экономической жизни. Любое предприятие функционирует на основе разделения труда, где есть управляющие, а есть исполнители. Это тоже своего рода неравенство, но без его существования невозможна производственная деятельность и устойчивое экономическое развитие. Поэтому любая

организация стремится к оптимальному распределению дохода. Кроме того, стремление людей достичь более высокого социального статуса в обществе и в структуре имущественной иерархии побуждает их к повышению эффективности их деятельности.

Современное общество крайне дифференцировано, состоит из множества классов, групп. Всегда одни будут обладать большей властью, большим доходом, большими полномочиями. И на социальное неравенство всегда будут смотреть с двух различных точек зрения. Кто-то будет видеть в нем необходимость, положительные черты, а кто-то будет видеть в нем лишь проблему, которая требует кардинальных решений.

Таким образом, категория «социального неравенства» требует более глубокого системного исследования, поиска критерия оптимального межгруппового распределения денежных доходов населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Распределение общего объема денежных доходов населения [Электронный ресурс]/ Федеральная служба государственной статистики. – Электронные данные. – 1999-2015. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.htm (дата обращения 23.10.15 г.).
2. Сакс Дж.Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени/ Дж.Д. Сакс. – М: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 423 с.
3. Девальвация увеличила число миллионеров и миллиардеров в России [Электронный ресурс]/ РосБизнесКонсалтинг. – Электронные данные. – 1995-2015. – URL: <http://www.rbc.ru/economics/24/07/2015/55b19a1b9a7947ff7b3fa44f> (дата обращения 29.10.15 г.).
4. Подоходный налог [Электронный ресурс]/ Вести Экономика. – Электронные данные. – 2011-2013. – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/54549/print> (дата обращения 20.10.15 г.).
5. Андреев В.В. Вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации // Сборник научных трудов ИПР РАН. – 2008. – №3.

ПРОЦЕСС КОНСОЛИДАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Л.М. Помыткина, М.А. Сорокин

Научный руководитель: к.э.н., М.А. Сорокин

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Россия, г. Томск, пр. Ленина 36, 634050

E-mail: liliya_mlm@mail.ru

PROCESS OF CONSOLIDATION FINANCIAL REPORTING

L.M. Pomytkina, M.A. Sorokin

Scientific Supervisor: C.E.S., M.A. Sorokin

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

Email: liliya_mlm@mail.ru

***Abstract.** The article describes process of creation of the consolidated financial reporting. In this article the main differences of drawing up the consolidated reporting under IFRS and RAS are considered.*

В практике бухгалтерского учета выделяют две группы отчетов: единичная и консолидированная. Последняя является более информативной, в тоже время её составление не так четко регламентируется, как составление единичной отчетности. Необходимость консолидации определяется экономической целесообразностью. Предприниматели нередко предпочитают вместо одной крупной фирмы создавать несколько более мелких коммерческих организаций, юридически полностью самостоятельных. Благодаря этому могут быть получены определенные ограничения юридической ответственности по обязательствам. Кроме того, значительно снижается степень риска в ведении бизнеса, достигается большая мобильность в освоении новых сфер приложения капитала, кроме того могут применяться трансфертные методы ценообразования с перераспределением финансового результата, тем самым будут искажаться итоговые данные в единичных отчетах.

Процесс консолидации заключается в следующем. Группа юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных организаций составляет консолидированную отчетность. При этом одна из них играет главенствующую роль и потому называется материнской организацией (в зарубежных странах такие компании называют «отеческими»), остальные организации выполняют подчиненную роль и именуются дочерними. Данные их консолидированной отчетности позволяют получить представление о финансовом состоянии и результатах деятельности всей группы организаций в целом. Вместе с тем каждая из организаций ведет бухгалтерский учет собственных операций и оформляет их в виде собственной бухгалтерской финансовой отчетности. Таким образом, консолидированной отчетности присущи две особенности:

- 1) она не является отчетностью юридически самостоятельной коммерческой организации. Цель консолидированной отчетности – получение общего представления о деятельности группы организаций;
- 2) консолидация не есть простое суммирование одноименных статей финансовой отчетности организаций группы. Сделки между организациями – участниками группы не включают в

консолидированную отчетность, а показывают только активы и обязательства, доходы и расходы от операций с третьими лицами.

Существуют некоторые различия в составлении консолидированной отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ):

Материнские компании по МСФО составляют консолидированную финансовую отчетность, которая включает отчетность всех дочерних компаний. Исключение предусмотрено при соблюдении следующих условий: материнская компания является в свою очередь 100% дочерней компанией, при этом ценные бумаги материнской компании не котируются на бирже; материнская компания не находится в процессе выпуска своих ценных бумаг на открытых рынках ценных бумаг.

Составление консолидированной отчетности по РСБУ в целом сравнимо с МСФО, но количество исключений из правил консолидации может быть больше, чем в МСФО. Так, дочерняя компания также может не составлять консолидированную бухгалтерскую отчетность, если 90% (или более) акций или уставного капитала принадлежит головной организации и остальные акционеры (участники) не требуют составления консолидированной отчетности. Консолидированная отчетность может быть составлена как по российским стандартам, так и по МСФО.

Если при приобретении дочерняя компания соответствует критериям компании, «предназначенной для продажи», как предусмотрено IFRS 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность», то материнская компания применяет порядок консолидации, предусмотренный для активов, предназначенных для продажи (т.е. представляет предназначенные для продажи активы и обязательства отдельной строкой), а не обычную постатейную консолидацию.

По РСБУ данные о дочерней компании могут не включаться в консолидированную отчетность: если дочерняя компания приобретена на краткосрочный период с целью последующей перепродажи; если данные о дочерней компании не оказывают существенного влияния на формирование представления о финансовом положении и финансовых результатах деятельности группы.

Консолидированная финансовая отчетность материнской компании и отчетность дочерней компании, как правило, составляются на одну и ту же отчетную дату. Однако МСФО допускают консолидацию дочерней компании, отчетность которой подготовлена на другую отчетную дату, при условии, что период между соответствующими отчетными датами не превышает трех месяцев. Необходимо сделать поправки в отношении существенных операций, осуществленных в период между отчетными датами. По РСБУ консолидированная отчетность и отчетность дочерних обществ составляется только на одну и ту же календарную дату (конец года или квартала).

В процессе консолидации иногда возникают ситуации, когда дочерняя компания принадлежит двум различным группам в равной доли (по 50%), с равными правами на управление и получение доходов.

Например, в Томской области существует компания ОАО «Томскнефть» ВНК акционерами которого являются ОАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпромнефть», которым принадлежат по 50% акций.

Согласно учетной политике ПАО «Газпромнефть» ведет бухгалтерский учет в соответствии с принципами и методами бухгалтерского и налогового учета, установленными в странах, где осуществляется деятельность (в основном, в Российской Федерации). Консолидированная финансовая отчетность подготовлена на основе данных бухгалтерского учета ПАО «Газпромнефть» с внесением корректировок с целью представления информации в соответствии с МСФО.

Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Газпромнефть» включает отчетность дочерних обществ (при наличии контроля т.е., когда инвестор подвергается рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение такого дохода, и имеет возможность использовать свои полномочия в отношении объекта инвестиций с целью оказания влияния на величину дохода инвестора). Отчетность дочерних обществ включается в состав консолидированной финансовой отчетности начиная с момента возникновения контроля и до даты его прекращения по методу долевого участия.

Что касается учетной политики ОАО «НК «Роснефть», то сама компания и ее дочерние общества ведут учет и по РСБУ, и по МСФО. В консолидированной финансовой отчетности отражены хозяйственные операции дочерних предприятий, контролируемых компаний и компаний специального назначения, в которых ОАО «НК «Роснефть» является основным выгодоприобретателем. Для учета вложений в компании, на финансовую и операционную деятельность которых ОАО «НК «Роснефть» имеет возможность оказывать существенное влияние, используется метод долевого участия в капитале.

Так как акционерами ОАО «Томскнефть» ВНК являются только ПАО «Газпромнефть» и ОАО «НК «Роснефть» (по 50% акций), то отчетность компании включается в состав консолидированной отчетности группы ПАО «Газпромнефть» и ОАО «НК «Роснефть». Учетные политики групп отличаются, и поэтому при консолидации существует необходимость корректировать отчетность ОАО «Томскнефть» ВНК для каждой из групп.

Из вышесказанного следует, что в настоящий момент консолидированная отчетность по РСБУ и МСФО имеет существенные различия не только в принципах учета, но и в принципах подготовки отчетности, основными из которых являются:

- отличия в дате консолидации;
- разные критерии включения компаний в консолидацию.

**ИННОВАЦИИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ФИНАНСОВОЙ
АНАЛИТИКЕ**

Т.А. Рожкова

Научный руководитель: профессор, д.э.н. Н.А. Тюленева
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: tanechka_rozhkova_94@mail.ru

**INNOVATIONS IN THE FINANCIAL MARKETS: NEW APPROACHES IN THE FINANCIAL
ANALYST**

T.A. Rozhkova

Scientific Supervisor: Prof., Dr. N.A. Tyuleneva
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: tanechka_rozhkova_94@mail.ru

***Abstract.** In the article the questions connected with financial innovations, in particular, with the existing new financial instruments and analytical receptions considered separately from each other are brought up. Their origin, features and structure were allocated, and conclusions are also drawn on their distribution and a form.*

Современный этап развития мировых финансовых рынков непременно связан с возникновением новых финансовых инструментов, которые предоставляют возможности, ранее недоступные на рынке наличных активов, и которые позволяют эффективно регулировать рыночные риски, осуществлять операции по диверсификации и страхованию портфельных рисков, а так же создавать желаемый профиль риска. Таким образом, инновационная деятельность на финансовом рынке имеет огромный потенциал для своего развития. Если говорить о международной практике, то она довольно богата готовыми инновационными разработками, доказавшими свою эффективность, в связи с чем, имеющийся потенциал особенно значим. Следует упомянуть, что российские финансовые институты, частные компании и органы государственного управления уже активно используют в своей деятельности наработки и решения в финансовой сфере, которые есть у международных организаций, иностранных фирм и банков. Принятие подобного опыта, дает необходимую основу для его грамотного применения и, конечно же, для успешной деятельности российских участников мирового рынка.

Не стоит забывать, что данное направление, а именно, поиск и эффективное применение инновационных, качественно новых финансовых инструментов, стало объектом изучения как зарубежных, так и российских ученых относительно недавно (около 20-25 лет назад), а потому существует еще довольно большое количество нерешенных вопросов, связанных с ним.

Что же представляет собой финансовая инновация? По сути, это новая финансовая технология, которая обеспечивает более эффективное перераспределение финансовых ресурсов, доходности, рисков, ликвидности и информации в целях извлечения дополнительной прибыли из такого перераспределения, но пока не получившая широкого распространения в условиях конкретного рынка [1]. Но тогда, какие же

существуют, и что же представляют собой новые финансовые инструменты и аналитические приемы? Давайте рассмотрим некоторые из них.

Секьюритизация. Данный термин получил широкое распространение на международных финансовых рынках в 80-х годах XX века. Он подчеркивает значимость процессов замещения традиционных финансовых операций с банковскими кредитами новыми финансовыми инструментами, которые обеспечивают привлечение финансовых ресурсов путем эмиссии ценных бумаг [2]. Ведущие эксперты считают, что секьюритизация является важнейшей финансовой инновацией на финансовых рынках. Ее процесс охватывает различные сферы деятельности и в настоящее время секьюритизацию рассматривают в широком и узком смысле протекания этого процесса. В широком смысле под секьюритизацией понимают постепенное замещение классического банковского кредитования финансированием, основанном на выпуске ценных бумаг [2]. В узком смысле под секьюритизацией понимают инновационную технику финансирования [2]. Первым банком в России в 2006 году, который секьюритизировал ипотечные кредиты, стал Внешторгбанк, его примеру в том же году последовал «Городской ипотечный банк».

Гибридные ценные бумаги. В Российской Федерации (РФ) понятие «гибридной» ценной бумаги очень абстрактно и в законодательстве не рассматривается. Под ними понимают, в частности, конвертируемые ценные бумаги, то есть ценные бумаги, которые могут быть конвертированы в другой вид ценной бумаги. В основном, в РФ распространение получили конвертируемые облигации, и на отечественном рынке представлены следующие их виды: 1) конвертируемые облигации с обязательной конвертацией (владелец таковых обязан в течение срока обращения облигации осуществить их конвертацию в другие ценные бумаги (акции)) - «ЛУКОЙЛ» является безусловным лидером на этом рынке, три раза размещавший конвертируемые валютные облигации; 2) облигации с нулевым купоном (они не предусматривают купонных платежей и реализуются с дисконтом) - впервые они были выпущены в 1985 г. при содействии инвестиционного банка Merrill Lynch, в российской практике единственным эмитентом подобных бумаг является компания «Газпром»; 3) обмениваемые облигации (инструмент, который можно обменять на ценные бумаги (акции) другого эмитента) - примером является выпуск банком UBS Warburg облигаций, которые могли быть обменены на акции «ЮКОСа».

Кредитный дефолтный своп. Данный финансовый инструмент впервые стали использовать в США в середине 1990-х годов, а свое широкое распространение он получил с 2003 года, когда началось развитие рынка CDS. CDS от англоязычного названия credit default swap – это аналог страховки, позволяющий кредитору защитить себя от невозврата кредита [1], фактически, это контракт между двумя сторонами: первая сторона (покупатель защиты), а вторая сторона (продавец защиты). Преимуществом данного финансового инструмента является то, что риск невыплаты принимает на себя продавец защиты, поэтому у покупателя нет необходимости создавать резерв на случай наступления дефолта заемщика. Также это и удобная возможность отделить кредитный риск от других видов риска (связанных с обслуживанием займа), например, от валютного риска, что позволяет управлять кредитным риском отдельно от других. Ярким примером тому может служить ныне покойный банк Lehman Brothers, который перед своим крахом был должен выплатить более \$5 млрд. по ипотечным обязательствам. Для сравнения, работающий в настоящее время банк Goldman Sachs продал страховок от дефолтов проблемных стран Еврозоны (Греции, Испании, Италии, Португалии, Ирландии) на сумму более \$140 млрд.

Факторинг. Разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, связанная с переуступкой клиентом-поставщиком факторинговой компании неоплаченных платежных требований за поставленные товары, выполненные работы и услуги и права получения по ним [1]. Таким образом, факторинг включает в себя инкассирование дебиторской задолженности клиента (получение средств по платежным документам), кредитование и гарантии от кредитных и валютных рисков. В 2012 - 2013 годах в РФ сложилась тенденция опережающего роста объемов сделок специализированных факторинговых компаний [3]. При этом если в 2012-м он происходил в основном благодаря эффекту низкой базы 2011 года, то в 2013-м активизировали свои усилия сразу несколько факторов-небанков («ГПБ-факторинг», «Росбанк факторинг», ПОЛИТЕКС) [3]. Также развитие факторинга будет включено в число механизмов достижения целей и решения задач Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года, подготовленной Министерством экономического развития Российской Федерации.

Форфейтинг. Особая форма среднесрочного коммерческого внешнеторгового кредитования, операция продажи в кредит, которая представляет собой покупку кредитором долговых документов заемщика «без права регресса» на любого предыдущего держателя обязательства [1]. Он применяется преимущественно в сфере международной торговли и оказания услуг. Само выражение «без права регресса» означает, что все риски и вся ответственность берется на себя заемщиком. По сути, форфейтинг является формой кредитования, оформляемой оборотными документами (векселя, тратты) и пригодной для любых торговых сделок, при этом, заемщик, не обязан закладывать весь свой бизнес или его существенную часть. Он особо распространен в Англии и Германии, например, первая специализированная форфейтинговая компания — FinanzAG (Цюрих) — появилась в 1965 г.

Таким образом, можно заметить, что финансовые инновации чаще всего возникают в виде инструментов рынка прямого финансирования, то есть, например, имеют форму рыночных ценных бумаг, которые являются стандартизированными контрактами. Это можно объяснить тем, что стандартизация контрактов ведет к снижению издержек и экономии времени на заключение сделки, снижению рисков и повышению ликвидности таких инструментов. Помимо этого можно отметить, что наибольшее распространение получают финансовые инновации, которые переносят ценовой риск.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/contents.nsf/business>. – 02.11.15.
2. Бэр Х. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов — инновационная техника финансирования банков. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 585 с.
3. Тетерин В. Теряем темп [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/17/teryaem-temp>. – 21. 04.14.

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА В ИННОВАЦИОННОМ
РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ**

Н.А. Рукин

Научный руководитель: старший преподаватель Н. Ю. Балясова

Томский государственный университет

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: rugin.nik.1996@mail.ru

**ROLE OF GOVERNMENT AND THE BUSINESS SECTOR IN INNOVATION DEVELOPMENT OF
ECONOMY**

N. A. Rukin

Scientific Supervisor: Lecturer N.J. Balyasova

Tomsk State University

Russia, Tomsk, Lenina str., 30, 634050

E-mail: rugin.nik.1996@mail.ru

***Abstract.** The article deals with the financial aspect of innovation development. The ratio of government and business contributions to innovation. The measures to encourage funding of science of the private sector.*

На современном этапе развития российская экономика столкнулась с такими препятствиями как санкции, введенные США и Евросоюзом. Последствием санкций стало ускорение темпов инфляции, снижение инвестиционной активности. В сложившейся ситуации правительство активизировало политику импортозамещения, под которой понимают стремление обеспечить внутренний рынок на основе развития национального производства. Это должно обеспечить продовольственную безопасность, устойчивый экономический рост и повышение уровня жизни населения. Но импортозамещение возможно лишь в рамках реализации инновационного развития отечественного производства.

Инновационное развитие - это развитие, основанное на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавленной стоимостью, а также самих технологий.

Инновации, основанные на результатах научных исследований, ведут к увеличению объемов производства, рациональному использованию производственных ресурсов, созданию принципиально новой, более высокого качества продукции. Главным признаком результата инновационной деятельности является производство конкурентоспособной по цене и качеству продукции, и выходу ее на региональный и международный рынки. Одним из важных факторов инновационного развития является организация и финансирование научных исследований и разработок (НИР).

Из всех внутренних затрат на исследования и разработки 69,2%- средства государства и лишь 27,1% средства непосредственно предпринимательского сектора. При распределении затрат на исследования ситуация обратная, на разработки в государственном секторе приходится 30,5%, в предпринимательском же секторе 59,6%. В развитых странах государство вкладывает в исследования меньше чем предприниматели: в Великобритании затраты государства - 27%, предприниматели - 46,5%; в Китае: государство - 21,1% предприниматели - 74,6%; в США: государство - 27,7%, предприниматели - 69,9%; в Япония: государство -

17,3%, предприниматели - 75,5%. Предпринимательские инвестиции в России ничтожны, к примеру, в 2009 году в США компания General Motors вложила в научные разработки и их внедрение 8 млрд. долл., а ежегодные затраты компаний EC Volkswagen и Siemens составляют около 7,2 млрд. долл., в России же весь объем предпринимательских вкладов в 2009 году составил 800 млн. долл.

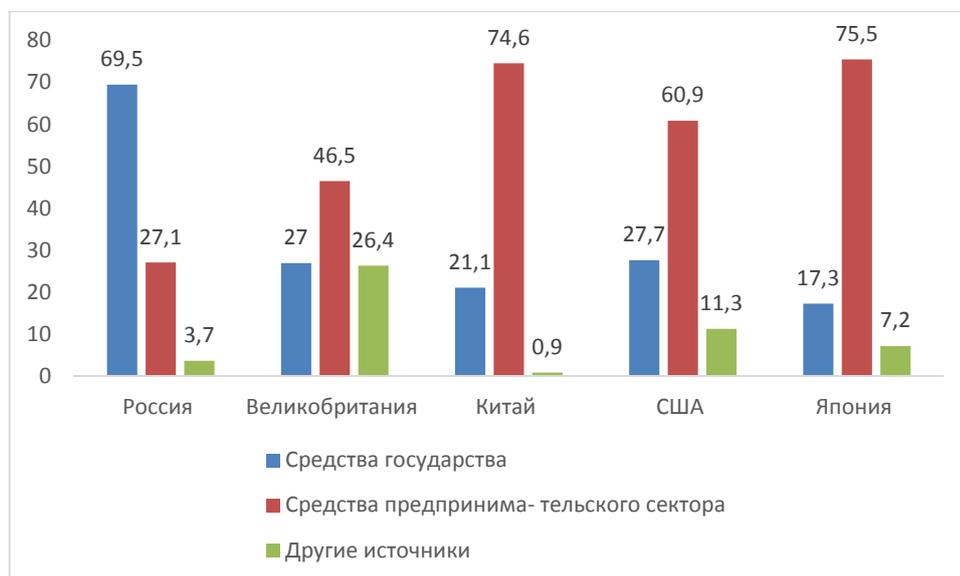


Рис. 1. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования и странам на 2014 год (в процентах) [1]

Такая выжидательная позиция российских бизнесменов связана, прежде всего, с тем, что вклады в исследования весьма рискованные, инновационный продукт может не оправдать средства, вложенные в его исследование и разработки, получив плохую коммерциализацию и принеся больше затрат чем выгоды. А, как известно, финансировать исследования требуется еще на стадии предпроектной подготовки, к которым относятся фундаментальные и прикладные научные исследования. Таким образом, государству следует создать благоприятный инновационный климат, чтобы предприниматели, вкладывая средства в инновационное развитие, не боялись разориться.

Ситуацию усугубляет тот факт, что государство, стремясь уменьшить бюджетный дефицит, часто увеличивает налоги товаропроизводителей, что плохо сказывается на их инновационной активности. Для разрешения данной проблемы государству следует вести более гибкую политику, идти на уступки предпринимателям, вкладывающим средства в исследования и разработки. К таким уступкам может относиться снижение налоговой нагрузки на отрасль или предприятие, занимающееся инновациями.

Существенным шагом вперед в этом направлении является закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»», принятый Государственной Думой 6 июля 2011 г. Согласно закону, формами государственной поддержки инновационной деятельности признано предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей, а также образовательных услуг, консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации, финансового обеспечения. [2].

Однако, с 2011 года по 2014 год вклады государства выросли на 2,1 процента, вклады предпринимательского сектора с 2011 года по 2014 год уменьшились на 0,6 процента (см. рис. 2.). Таким образом можно сделать вывод, что данных мероприятий все еще недостаточно чтобы побудить предпринимателей вкладывать средства в такое рискованное дело как инновации.

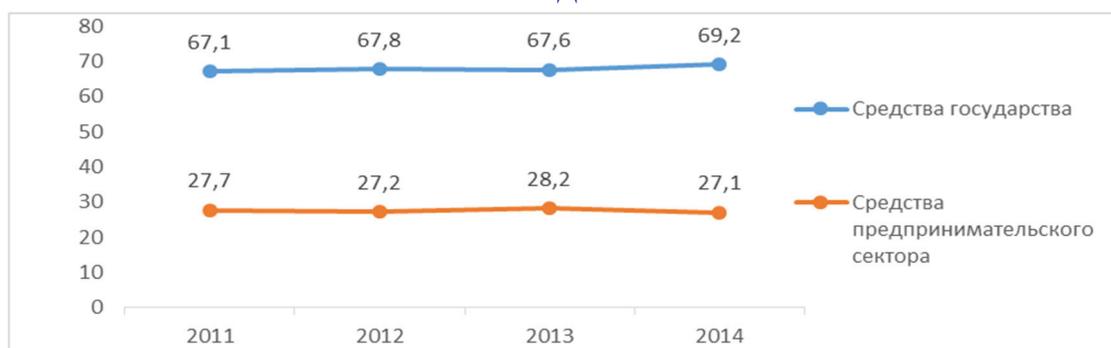


Рис. 2. Динамика внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования (в процентах) [3]

Необходимую, благоприятную инновационную среду можно создать, заимствовав опыт развитых европейских стран. Примером такого позитивного опыта может стать использование льготного кредитования инновационных проектов. Такое явление уже широко используется во всех развитых странах, например, в Италии и Испании выдается кредит под низкий процент, покрывающий 55% затрат на инновации (у малых и средних предприятий - до 65%). Льготный период составляет до двух лет, процентная ставка +1%. В Германии на разработку новой продукции, услуг, технологии предоставляется долгосрочный кредит (до 10 лет) под льготный процент 4,5 – 5% в год. Или же, в России можно создать фонды кредитного поручительства, оказывающих услуги частному сектору, предоставляя поручительства и гарантии погашения банковского кредита, при условии использования кредита на финансирование инновационных НИР. Такие фонды уже существуют в ряде европейских стран (Польше, Венгрии, Прибалтийских государствах), инициаторами которых выступают органы местного самоуправления и объединения предприятий [4]. Таким образом, многие проверенные на практике явления можно заимствовать в развитых странах.

Для активизации частного сектора в инновационном развитии, государству, прежде всего, необходимо абстрагироваться от пережитков командно-административной экономики, а в частности, улучшить механизмы стимулирования инновационной активности предприятий. На современном этапе, в этом направлении уже сделаны определенные успехи, и их следует развивать, используя проверенные другими странами методами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдрахманова Г. И. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/niiio2015>. – 03.03.2016.
2. Миндели Л. Э. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.issras.ru/papers/inn155_2011_Mindeli.php. – 03.03.2016.
3. Городникова Н. В. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/in2016>. – 03.03.2016.
4. Клавдиенко В. П. Конвергенция национальных инновационных систем стран Евросоюза // Инновации. – 2013. – № 1. – 65 с.

РОССИЙСКИЕ АГРОХОЛДИНГИ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Т.Р. Сабирова

Научный руководитель: к.э.н. Н.А. Редчикова

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: tatyana_sab@mail.ru

RUSSIAN AGROHOLDINGS: OPPORTUNITIES TO DEVELOPMENT

T.R. Sabirova

Scientific Supervisor: PhD N.A. Redchikova

National Research Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: tatyana_sab@mail.ru

***Abstract.** In the present paper, the author considers external and internal factors of Russian agroholdings development. These factors are related as to political and economic situation of a country so to selected corporate growth strategies.*

Динамичность факторов внешней и внутренней среды влечет за собой изменение условий ведения бизнеса. Агропродовольственные компании очень уязвимы к воздействию любых изменений, но 2014-2015 годы показали, что даже сложная нестабильная политико-экономическая обстановка способна обеспечить российскому агробизнесу хорошие возможности для успешного и стабильного развития. В данном случае большой интерес представляет деятельность крупных компаний агропромышленного комплекса, потому что именно они в наибольшей степени подвержены влиянию макроэкономических факторов в силу масштабов производства и территории присутствия.

Изменение условий функционирования агропродовольственных компаний обусловлено, в первую очередь, стремительной девальвацией рубля. Можно выделить несколько возможностей, которые открыл перед российскими агропродовольственными компаниями этот экономический фактор.

Во-первых, повышение спроса на продукцию российских производителей. За счет того, что ввозимые из-за рубежа продукты питания существенно выросли в цене, товары местных агропродовольственных компаний стали более востребованными. Кроме того, из-за снижения покупательной способности большинству граждан пришлось изменить свою модель поведения, и теперь многие из тех, кто отдавал предпочтение импортному продовольствию, выбирают товары российских марок, которые имеют неоспоримое конкурентное преимущество по ценовому параметру.

Для сравнения можно рассмотреть цены на молочную продукцию российского и европейского производителя. Розничная цена 1 литра 3,2% ультрапастеризованного молока финского бренда «Valio» составляет 115 рублей. Тот же продукт аналогичного объема российских брендов «Parmalat» и «Белый город» стоит 80,1 и 68,5 рублей, что почти на 35-40% дешевле [1].

Во-вторых, улучшение положения российских агрохолдингов, ориентированных на экспорт. Если брать за основу колебания курса национальной валюты, то эффективность экспортной деятельности находится в обратной зависимости от импортной: когда рубль падает, осуществлять продажи за рубеж

становится очень прибыльно. Тем более, что себестоимость производства многих культур в России находится на одном из самых низких уровней в мире [2]. Это говорит о том, что у местных производителей есть хорошие возможности для получения дополнительных доходов за счет экспорта части своей продукции.

Если в 2014 году Россия импортировала 2 млн тонн сои, то в 2015 – вдвое меньше и, при этом, несколько сотен тонн уже было поставлено на экспорт [3]. Хорошие перспективы экспорта стимулируют развитие производства востребованных продуктов и выращивание особо важных культур в России.

Несмотря на то, что девальвация рубля значительно упростила условия функционирования российских агропродовольственных компаний, нельзя сказать, что этот процесс отразился на них сугубо положительно. Местные агрохолдинги, так или иначе, зависимы от импорта в плане закупок техники, семян, племенного скота, производственного оборудования и прочего. Так, например, затраты холдинга «АгроПромкомплектация» выросли на 30% за период 2014-2015 годов только на фоне падения курса рубля. [4] Это связано с тем, что российские компании пока не в состоянии отказаться от использования импортных средств производства и готовы покупать их даже в условиях двукратного подорожания.

Еще одним немаловажным аспектом в улучшении условий деятельности российских агропродовольственных компаний стала государственная политика импортозамещения, которая поспособствовала повышению спроса на их продукцию. По данным Росстата, падение импорта замороженного мяса в январе-июне 2015 года составило 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Ввоз свинины снизился на 44%, мяса домашней птицы – на 52%. Схожая ситуация наблюдается по молочным продуктам: сокращение импорта по сырам и творогу составило 45% [5].

Российские агрохолдинги стали заинтересованы в выпуске тех продуктов, которые раньше активно импортировались (так как самообеспеченность на внутреннем рынке была невысокой). Так, АПХ «Мираторг» на 2017 год запланировал реализацию проекта по строительству свинокомплексов (на 4 млн голов). Инвестировать в это направление стала и компания «Русагро». Уже сейчас эти агрохолдинги являются лидерами по объемам производства свинины, но планы их перспективного развития позволяют судить о том, что импорт данного вида мясной продукции скоро может стать совсем нецелесообразным.

Развитие агропродовольственных компаний также не обходится без поддержки государства. Большинство российских агрохолдингов имеют крупные кредитные обязательства и государство в этом направлении активно практикует предоставление кредитов на льготных условиях с процентной ставкой ниже среднерыночных. Например, целых 82% долгового портфеля группы «Черкизово» составляют субсидированные кредиты, что на фоне долгосрочных многомиллионных обязательств является немаловажной финансовой поддержкой [6].

Сложившиеся макроэкономические условия одинаковы для всех компаний, функционирующих на продовольственных рынках. Но, тем не менее, адаптироваться удалось лишь части агрохолдингов. В связи с чем, нельзя недооценивать роль «внутренних» возможностей, которые также являются неотъемлемым элементом деятельности любой компании. Особую роль играет правильность выбранной стратегии, т.е. долгосрочного ориентира развития предприятия.

В сфере АПК наибольшее распространение получили стратегии интеграции. В первую очередь, это связано неразвитым в России аутсорсингом, а также проблемами качества и сроков годности сырья и производимой продукции. Обширная производственная структура требует взаимодействия большого числа

контрагентов, каждый из которых нацелен на получение своей доли выгоды. Все это не только усложняет взаимосвязь между структурными единицами, но и неизбежно влечет за собой увеличение цены для конечного потребителя, что в условиях нестабильной экономической обстановки является критичным.

Одной из стратегий интеграции является создание компаний с полным производственным-сбытовым циклом – «от поля до прилавка». В качестве примера компании, успешно реализовавшей такую стратегию, можно привести вышеупомянутый агрохолдинг «Черкизово». Информация, приведенная в отчетности за 2015 год, позволяет сделать вывод о том, что именно благодаря построению вертикально-интегрированной структуры (включающей выращивание зерновых, элеваторное хранение, собственное производство комбикормов, разведение и убой животных, а также мясопереработку и собственную дистрибуцию), Группа «Черкизово» демонстрирует долгосрочный устойчивый рост прибыли и объемов продаж [6].

Добиться устойчивого положения на рынке также позволяет стратегия диверсификации, предполагающая объединение несвязанных между собой производств в рамках одного агрохолдинга. Занимаясь производством и реализацией продукции нескольких видов, компаниям удается нивелировать колебания спроса на тот или иной вид продукции, частично перекладывая свои силы на совершенствование более востребованного на текущий момент сегмента. Так, например, компания «Русагро», являясь одним из лидеров сахарного рынка, за последние годы многократно увеличила производство масложировой продукции и стала заниматься производством и переработкой свинины [7].

Произошедшие политико-экономические изменения оказали существенное влияние на деятельность российских агрохолдингов. Если раньше внешние факторы препятствовали их развитию и совершенствованию, то теперь у компаний стало больше возможностей для наращивания объемов производства и расширения направлений своей деятельности. Но при этом также нельзя недооценивать роль внутренних факторов, а именно – успешно выбранной и реализованной стратегии развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Интернет-магазин Утконос // Продукты питания – Молочные продукты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.utkonos.ru/cat/11/> – 22.02.16.
2. Калянина Л. «Похоже, эту машину уже не остановить» Эксперт. – 2015. – №41. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2015/41/pohozhe-etu-mashinu-uzhe-ne-ostanovit/> – 24.02.16
3. Черненко И. «Перспективы мирового рынка сои в 2015/16 МГ: сезон, близкий к рекордному» // АПК-Информ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1046098 – 24.02.16.
4. Группа Компаний «АгроПромкомплектация» // Финансовая отчетность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://apkholding.ru/sections/company/reporting/> – 24.02.16.
5. Лайкам К.Э. «Импортозамещение в сельском хозяйстве: мифы и реальность» // Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/smi_080915.html. – 24.02.16.
6. Группа «Черкизово» // Финансовые результаты за I полугодие 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cherkizovo.com/press/company-news/5815/> – 25.02.16.
7. Группа Компаний «Русагро» // Мясной бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusagroup.ru/ru/biznes/mjasnoi-biznes/> – 25.02.16.

**СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ: РОССИЙСКИЙ
И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

А.С. Савельева

Научный руководитель: доцент, к.э.н. В.С. Чувакина

Томский государственный университет

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: nastenysh-ss@mail.ru

AGRICULTURAL CONSUMER COOPERATION: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE

A.S. Savelyeva

Scientific Supervisor: Associate Professor, Candidate of Economic Sciences V.S. Chuvakina

Tomsk State University

Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: nastenysh-ss@mail.ru

***Abstract.** The paper defines the efficiency of small businesses and farms and their role in ensuring of food security in Russia and the countries of Europe and the USA. The problems has been risen that damage the development of small farms. According to the author, problems can be solved with the help of agricultural consumer cooperatives.*

Для каждой страны вопрос обеспечения населения безопасной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием является достаточно важным. Гарантией достижения продовольственной безопасности является стабильность отечественного производства, наличие необходимых резервов и запасов. Именно поэтому аграрный сектор каждой страны находится под защитой государства, которое ориентировано на эффективное развитие сельского хозяйства и смежных с ним отраслей.

Отличительной чертой сельскохозяйственного производства стран ЕС, Канады, США и других стран являются фермерские хозяйства как форма предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве. Так, за семейными фермами США в настоящее время закреплено около 95 % земельных площадей из земель сельскохозяйственного назначения, они производят до 85 % сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [1]. В Канаде около 98% фермерских хозяйств являются семейными предприятиями, на одно фермерское хозяйство приходится 52 коровы. В Европе фермерские хозяйства занимают, как правило, от 10 до 60 га: в Финляндии средняя площадь фермы – 13 га, Германии– 17 га, в Швеции – 40 га, в Дании – 50 га [2].

Поддержка малых форм хозяйствования в развитых странах, в частности в США, осуществляется постоянно: законы принимаются каждые 5-7 лет, а само законодательство достаточно гибкое и ориентировано на фермеров. Кроме этого, существует научная база для исследования проблем фермерских хозяйств, на организационном уровне функционируют различные комитеты и организации, осуществляющие содействие в развитии малых форм хозяйствования (МФХ), а именно крестьянских (фермерских) хозяйств (К(Ф)Х) и личных подсобных хозяйств населения (ЛПХ).

В России ситуация с развитием малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе иная: в отличие от западных стран, где фермерство имеет многовековые исторические корни, оно возникло в

результате проведенных государством экономических преобразований менее полувека назад, и за 25 лет малые формы хозяйствования смогли занять прочную позицию в агропромышленном секторе России.

На начало 2014 года в России зарегистрировано 55562 индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельским хозяйством, и 47252 К(Ф)Х. Удельный вес индивидуальных и фермерских хозяйств в валовом выпуске отрасли значительно вырос – с 26% в 1990 г. до 51% в 2014 году, при учете, что площадь, занимаемая МФХ, составляет всего лишь 28% [3, с.51]. Кроме того, МФХ, в особенности К(Ф)Х, имеют высокий уровень товарности: по данным за 2014 год, товарность картофеля, произведенного в К(Ф)Х, составила 55%, зерна – 66%, молока – 69%, скота и птицы – 97,3% [3, с.111]. Также данная категория хозяйств является поставщиком сырья для предприятий третьей сферы АПК.

Сегодня МФХ прочно интегрированы в многоукладную экономику сельского хозяйства нашей страны, однако между Россией и западом все еще наблюдается существенный разрыв по доле фермерства в структуре сельхозпроизводителей. На данный момент потенциал МФХ используется недостаточно эффективно, что обусловлено рядом проблем:

1. Недостаточно эффективная координация между органами власти и МФХ.
2. Несовершенство господдержки МФХ, дефицит финансово-кредитных ресурсов.
3. Недостаточно эффективная система посредников;
4. Низкая доля сельскохозяйственных производителей в конечной стоимости продовольствия.
5. Неразвитая система материально-технического обслуживания МФХ.
6. Проблема получения рыночной информации, а также слабое развитие информационно-консультационного обслуживания индивидуальных хозяйств.
7. Слабо развитая система подготовки кадров для работы в АПК.

Безусловно, в странах Европы и США фермеры также сталкиваются с проблемами, в частности, финансово-экономических отношений, разница лишь в том, как государство пытается разрешить скрытые и видимые противоречия взаимодействия МФХ с другими структурами. По мнению авторов, учет опыта зарубежных стран необходим для России, однако копирование политики западных стран не решит всех проблем: необходим учет российских особенностей.

Одной из причин успешного развития фермерства в зарубежных странах является функционирование сельскохозяйственной потребительской кооперации (СХПК). Так, в странах северной Европы через кооперативы сбывается около 80% живого скота и мяса, 65-70% яиц. В Финляндии и Швеции через систему кооперативов реализуется до 70% зерна, а в Дании – 50-70% овощей и фруктов [4]. В Норвегии и Финляндии до 55% всей пищевой промышленности находится под контролем кооперативной системы. Роль кооперативов в европейских странах можно увидеть в отрасли производства молочной продукции: доля кооперативов на рынке молока в Ирландии – 100%, Швеции – 99%, Великобритании – 98%, Финляндии – 94%, Дании – 93%, Германии – 55-60% [5].

В США, по статистике, каждые четыре фермера из пяти пользуются услугами кооперативов, являясь либо их членами, либо клиентами. На данный момент количество кооперативов в Соединенных Штатах превышает 47 тысяч, а число их членов более 120 миллионов человек – это около 40% населения всей страны. Крупные кооперативы, занимающиеся снабженческой деятельностью, имеют в собственности свои комбикормовые заводы со складами, а также парк сельскохозяйственной техники и транспортных средств. Также, в последнее время в США наблюдается рост числа членов кредитного союза, и на данный момент туда входит около 89 миллионов человек [4].

Однако при несомненной выгоде от использования СХПК, в России она находится на начальном этапе своего развития. Говорить о развитии кооперации не приходится: тенденции роста СХПК не наблюдается – напротив, к 2014 году количество кооперативов сократилось с 6661 в 2011 году до 5528, или на 17% [6]. Это обуславливается рядом проблем, среди которых наиболее значимыми являются:

- Несовершенство нормативно-правовой и законодательной базы, координирующей деятельность СХПК, в частности, отсутствие грамотного законодательного сопровождения деятельности сельскохозяйственной кредитной кооперации.
- Низкий уровень финансовой и организационной поддержки кооперации.
- Несовершенство механизмов взаимодействия кооперативных организаций и органов государственной и муниципальной власти.
- Проблема доступа СХПК на рынок коммерческого кредита.
- Проблема информационного обеспечения кооперативов и отсутствие механизма вовлечения фермеров в СХПК.
- Незаинтересованность фермеров во вступлении в СХПК в силу их неосведомленности, проблема отсутствия лидерского потенциала среди фермеров.

По нашему мнению, для обеспечения эффективного развития СХПК в России, необходим пересмотр государственной политики в области сельскохозяйственной потребительской кооперации. Следует по возможности учитывать опыт развития кооперации в странах Европы и США, успехи в области кооперации которых уже сегодня наглядно представляются данными статистики. Также, по мнению авторов, необходимо внести существенные коррективы в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации», создать комплексный, самостоятельно действующий закон «О сельскохозяйственной кредитной кооперации», а также произвести детальную доработку ведомственной целевой программы, предусматривающей план развития кооперации до 2020 года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронин Б. А. Состояние и тенденции развития фермерских хозяйств в зарубежных странах / Б. А. Воронин, Я. В. Воронина // Аграрный вестник Урала. – 2015. – №10. – С. 65-70.
2. Юшкова Ю.Ю. Семейные фермы за рубежом / Ю.Ю. Юшкова, Л.Я. Юшкова // Сб. науч. тр. всерос. науч.-исследовательского ин-та овцеводства и козоводства. – 2014. – Т. 3, № 7. – С. 673-678.
3. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России 2015 : стат. сб. / Росстат - М. : Росстат, 2015. – 201 с.
4. Организация и функционирование сельскохозяйственных потребительских кооперативов : научно-методические рекомендации / Н. В. Парахин [и др.]; под общ. ред. П. И. Дугина. – Ярославль : Изд-во ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2014. – 146 с.
5. Папцов А.Г. Сельскохозяйственная кооперация в странах с развитой рыночной экономикой. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. – 116 с.
6. Число сельскохозяйственных потребительских кооперативов на 2014 год [Электронный ресурс] // Ассоциация (крестьянских) фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России. – Электрон. дан. – М., 2006. – URL: <http://www.akkor.ru/aktualnye-materialy-19.html> (Дата обращения: 10.02.2016).

ОСОБЕННОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ¹

А.Г. Семенова

Научный руководитель: доцент, к.э.н Н.А. Редчикова

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: semenova.a.g@mail.ru

THE CHARACTERISTICS OF THE FOOD MARKET IN TOMSK REGION

A.G. Semenova

Scientific Supervisor: PhD N.A. Redchikova

National Research Tomsk State University,

Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: semenova.a.g@mail.ru

***Abstract.** The article describes the features of the food market of the Tomsk region. These features have been revealed when considering the structure of the production of staple foods, as well as in the calculation of the level of security of personal consumption staples of its own production in 2014 in the context of municipal unions of Tomsk oblast.*

Производство сельскохозяйственных потребительских товаров Томской области играет особую роль в создании экономической основы для устойчивого развития сельских территорий, так как на селе проживает достаточное количество населения, а также является гарантом в обеспечении продовольственной безопасности региона. Особенности природных условий Томской области определили неодинаковую сельскохозяйственную освоенность земель ее 16 административных районов. Так, если в районах, находящихся возле тайги и лесостепи, освоенность земель варьирует от 18 до 45%, то в районах таежной зоны она составляет менее 1%. Характерно, что в южных, наиболее земледельчески освоенных районах (Томский, Кожевниковский, Шегарский, Бакчарский, Кривошеинский, Молчановский, Асиновский, Зырянский, Первомайский районы), проживает около 70% всего населения области, и именно в них сосредоточены основные сельскохозяйственные предприятия, обеспечивающие продовольственный рынок Томской области [1].

Рассмотрим последний по производству основных продуктов питания (мясо всех видов, молоко, яйца, картофель, овощи) в разрезе муниципальных образований (Таблица 1). Общий объем производства каждого вида продукта взят за 100%, из них первые 5 районов с наибольшим весом выделены цветом. Лидером является Томский район, где доля производства рассматриваемых продовольственных товаров варьируется от 22,9% (молоко) до 89% (яйца). На территории Томского района также было произведено 77,8% мяса всех видов, 31,6% картофеля, 38,1% овощей от общего объема всей Томской области. Именно здесь стабильно работают, постоянно наращивая производство, наибольшее количество

¹ Статья написана в рамках научного проекта 8.1.69.2015, выполненного при поддержке Программы «Научный фонд им. Д.И. Менделеева Томского государственного университета» в 2015 г.

предприятий и фермерских хозяйств.

Разница между долей производства продовольственных товаров на территории Томского района и следующего муниципального образования существенна. Так, Кожевниковский район является вторым по объемам производства, однако его доля от общего объема производства товаров в области составляет от 1,5% (яйца) до 17,8% (молоко), меньше чем объемы производства на территории Томского района. Разница в долях производства между данными районами является небольшой лишь по молоку (разница составила 5%), доля производства молока составила в 2014 г. на территории Кожевниковского района – 17,8% от общего объема производства в области.

Таблица 1

Структура производства продовольственных продуктов в разрезе муниципальных образований Томской области в 2014 г., %

	Молоко	Яйца	Мясо	Картофель	Овощи
Томская область, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Томский район	22,9	89,1	77,8	31,6	38,1
Кожевниковский район	17,8	1,5	4,7	6,8	4,29
Зырянский район	7,9	1,2	2,7	4,1	3,74
Кривошеинский район	7,9	0,7	1,6	3,4	3,08
Асиновский район	8	0,8	1,8	6,4	5,21
Шегарский район	6	1,3	1,8	6,3	2,91
Первомайский район	6,5	0,8	2,8	5,2	4,26
Бакчарский район	2,4	1,1	1,2	3,2	2,99
Чаинский район	5	0,6	1,2	2,6	3,73
Колпашевский район	3	0,5	0,7	4,9	4,38
Молчановский район	2,8	0,4	0,6	3,1	2,81
Парабельский район	1,4	0,2	0,4	2,1	2,76
Каргасокский район	1,6	0,3	0,3	3,5	3,77
Верхнекетский район	1,2	0,4	0,3	2,3	2,79
Тегульдетский район	1,2	0,2	0,3	1,3	1,72
Александровский район	0,7	0,1	0,1	0,8	0,74

Составлено автором на основе [2]

Самыми несельскохозяйственными районами являются Александровский и Тегульдетский районы. На их территориях произведено не более 2 % всего объема.

Исходя из анализа данных балансов продовольственных ресурсов Томской области, также был проведен расчет уровня обеспеченности личного потребления основными продуктами питания собственного производства в 2014 году в разрезе муниципальных образований Томской области (Таблица 2), который показывает, соответствует ли на продовольственном рынке Томской области предложение произведенных продуктов питания спросу на них. В результате данного анализа можно сделать вывод об уровне обеспеченности региона продовольственными товарами, в том числе собственного производства, и их доступности для широкого круга населения [3].

Среди муниципальных образований Томской области к наименее обеспеченным основными видами продовольственных товаров собственного производства относятся северные районы области и городские округа: Александровский район (зависимость от мяса, яиц, молока и овощей), Каргасокский, Парабельский, Колпашевский, Верхнекетский Тегульдетский районы (зависимость от мяса, яиц и молока). Также необходимо отметить, что во всех районах Томской области за исключением Томского района существует нехватка яиц. Данная недостаточность продовольствия на таких территориях

компенсируется за счет поставок из других муниципальных образований Томской области, а также из соседних регионов.

Таблица 2

Уровень обеспеченности личного потребления основными продуктами питания собственного производства в 2014 году в разрезе муниципальных образований Томской области, %

	Мясо	Молоко	Яйца	Картофель	Овощи	Кол-во продуктов питания, по которым существует зависимость
Томский район	2 042,8	171,4	605,7	902,7	482,0	0
Чаинский район	156,5	221,7	25,8	441,2	282,0	1
Зырянский район	332,6	343,6	48,6	684,7	275,8	1
Тегульдетский район	63,0	97,7	11,9	410,8	245,6	3
Кривошеинский район	198,7	340,5	29,2	559,0	224,6	1
Первомайский район	225,5	198,1	22,3	608,6	220,9	1
Бакчарский район	161,1	105,2	42,1	535,9	219,4	1
Парабельский район	51,7	61,9	8,3	350,5	203,1	3
Молчановский район	74,5	116,6	14,8	495,4	201,2	2
Кожевниковский район	339,2	466,1	36,4	680,9	190,0	1
Каргасокский район	29,7	43,8	7,2	358,7	171,1	3
Верхнекетский район	28,3	38,6	12,8	294,6	155,6	3
Асиновский район	77,9	124,3	11,4	378,7	137,5	2
Шегарский район	140,2	164,7	33,3	661,8	135,5	1
Колпашевский район	28,3	41,7	5,7	260,7	102,7	3
Александровский район	25,7	42,4	4,1	191,1	81,6	4

Составлено автором на основе [2]

Наибольший уровень обеспеченности вполне ожидаемо демонстрируют районы сельскохозяйственной специализации. Однако только Томский район в полной мере обеспечен основными видами продовольствия собственного производства. В разрезе конкретных видов продукции самый высокий уровень обеспеченности потребностей населения по всем муниципальным образованиям области отмечается по картофелю и овощам, самый низкий – по яйцам.

В целом по итогам 2014 года Томская область в полной мере обеспечивала свои потребности в продовольственных товарах и сельскохозяйственном сырье собственного производства только по мясу и картофелю. Если же учесть значительные объемы вывоза мяса за пределы области, то на 100% регион обеспечивает себя только картофелем, а фруктов и ягод вообще вывезено больше, чем произведено.

Также стоит отметить, что за последние два десятилетия уровень обеспеченности Томской области собственным производством (за вычетом объемов вывоза) по основным продуктам питания демонстрирует отрицательную динамику.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Обзор рынка сельскохозяйственных земель Томской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rway.ru/Bulletines/Item.aspx?id=1374>. – март 2009.
2. Производство и потребление основных продуктов питания. Статистический сборник / Томскстат – Т., 2015 – 48с.
3. Редчикова Н.А., Семенова А.Г. Экономическая доступность продовольствия в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. Экономика. Научный журнал. – 2015. - №4(32). – С. 71-87.

**СПОСОБЫ ТРАНСПОРТИРОВКИ НЕФТИ. ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩЕГО ДЛЯ
РОССИИ**

М.А. Семкина

Научный руководитель: профессор, д.э.н. И.А. Петиненко
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: mari.semkina@gmail.com

**WAYS OF OIL TRANSPORTATION. SELECTION OF THE MOST APPROPRIATE WAY FOR
RUSSIA**

M.A. Semkina

Scientific Supervisor: Professor, Dr. I.A. Petinenko
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenina str., 36, 634050
E-mail: mari.semkina@gmail.com

***Abstract.** This article presents the existing ways of oil transportation, listed their positive and negative sides and detected close relationship between them.*

Нефть – популярный вид топлива не один век, имеющий ряд преимуществ: высокая энергоемкость, огромная зависимость всего мира от данного вида топлива в большей или меньшей степени. С тех пор, как был создан двигатель внутреннего сгорания, а в последствии и транспорт, альтернатив нефти в данной отрасли пока не имеется [6]. Существуют следующие способы транспортировки нефти [12]:

- 1) Транспортировка по **нефтепроводам** за счет создания насосными станциями давления;
- 2) Перевозка по **железной дороге** позволяет перемещать большие объемы сырья;
- 3) Перевозка **танкерами** - один из самых распространенных способов, т.к. позволяет сократить путь;
- 4) Перевозка **автотранспортом** используется для локальных перевозок на небольшие расстояния;
- 5) **Воздушная перевозка** для снабжения нефтью Крайнего Севера, Арктики, дрейфующих станций [8].

Вся Россия поделена на нефте-газовые провинции: Северных, Дальневосточных морей, Восточной Сибири, Западно-Сибирская НГП, Тимано-Печерская, Волго-Уральская, Прикаспийская и Северо-Кавказская [7].

Нефтепроводы. Основная часть добываемой нефти поставляется по системе магистральных нефтепроводов АК «Транснефть», транспортирующей более 93% добываемой нефти [1], в ее распоряжении находятся ТС «ВСТО», «Куюмба-Тайшет», «Заполярье-Пурле-Самотлор», проект «Север» и «Юг», развитие МНПП Московского региона [10].

Таблица 1

Крупнейшие нефтепроводы России [2-5,13]

Название нефтепровода	Год постройки	Описание	Пропускная способность млн т
«Баку – Новороссийск» («Махачкала-Новороссийск»)		каспийская нефть поставляется к Черному морю	2,5-2,7

«Балтийская трубопроводная система» (БТС I)	1999-2007	связывает Тимано-Печерского, Западно-Сибирского и Урало-Поволжского р-ны с портом Приморск	74
«БТС II»	2009-2012	Учеля – Усть-Луги. Должна заменить «Дружбу»	30-50
«Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО)	2006-2012	транспортирует сибирскую нефть к порту Козьмино и НПЗ под Находкой	30
«Тихорецк – Туапсе»	1980-е	заменяет «Грозный-Туапсе»	12
«Дружба»	«Северная ветка»	1962-1981	уходит в Польшу
	«Южная ветка»		уходит в Словакию
«Каспийский трубопроводный консорциум» (КТК)		казахстанская нефть поставляется к побережью Черного моря	28,2
«Сургут – Полоцк»	1979-1981	соединяет Западную Сибирь с Беларусью	20
«Узень – Атырау – Самара»	1971	подогреваемый нефтепровод	30

313,4 млн т в год – общая пропускная способность крупнейших нефтепроводов (Табл1). По трубопроводам в 2009 г. экспортировали 58,8 млн т нефти на дальнее зарубежье [1].

Морские поставки. Основная часть морских терминалов подключена к «Транснефти». 50% всех поставок осуществляется через порт Приморск (70 млн т нефти в год) - конечный пункт БТС. Далее нефть направляется в Нидерланды, Францию, Швецию и т.д. Существует Новороссийский морской торговый порт – 33 млн т нефти в 2009 г. (в Италию, Францию). На побережье Черного моря находится порт Туапсе (4,2 млн т нефти в год). С восточного побережья страны есть порт Козьмино (конечный пункт ВСТО), из которого около 15 млн т нефти в год уходит в страны АТР [1].

Все большее внимание приковывает к себе Северный морской путь, имеющий 15 нефтегазоконденсатных месторождений (кратчайший путь между Европой и Тихоокеанским регионом). Арктика – регион, освоением которого заинтересована не только Россия и страны, граничащие с Арктикой (США, Канада, Дания, Норвегия), но и ЕС, Китай, Япония, Южная Корея, Сингапур [9].

Морские поставки осуществляет не только «Транснефть». Существуют такие порты, как Де-Кастри (12 млн т нефти в год), Корсаков (5,4 млн т нефти в год), Архангельский нефтеналивной терминал и плавучее нефтехранилище Белокаменка (3,5 млн т нефти в год) и др. Через все порты на экспорт в 2009 г. поставлено 140,1 млн т нефти в дальнее зарубежье [11].

Железнодорожный транспорт. Экспорт в дальнее зарубежье за 2009 г. составил 9,7 млн т. Используется для доставки нефти в отдаленные регионы или между нефтепроводом и портом, как она поставляется по трубопроводам до ж/д нефтеналивного комплекса Приводино, откуда транспортируется до Архангельского нефтеналивного терминала, далее на танкерах перевозится до Белокаменки [1]. Взаимодействуют все виды транспортировки нефти между собой: на смену одного приходит другой.

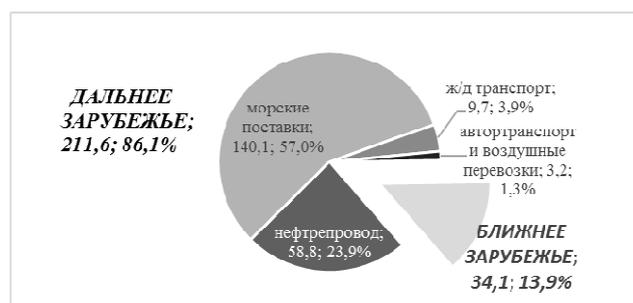


Рис. 1. Экспорт нефти за 2009 г., млн т

Автомобильный и воздушный экспорт нефти в 2009 г. на дальнее зарубежье составил в совокупности 3,2 млн т [1].

Для более наглядного представления об экспорте нефти обратимся к (Рис 1).

Внутри страны большая нагрузка приходится на нефтепроводы, т.к. не всегда танкер может беспрепятственно пройти по речному пути. Однако, при выходе на международный рынок появляется необходимость в транспортировке топлива через моря и океаны на танкерах. При этом роль железнодорожного и автомобильного транспорта остается значительной (Рис 1). Заявлять, что какой-то способ лучше другого было бы некорректно, т.к. необходимо учитывать географический фактор, существующие транспортные пути, климат, расстояние между станциями и соблюдать целесообразность. Россия богата углеводородами, которые находятся в ее недрах практически по всей территории. Необходимо пользоваться этим геополитическим преимуществом и развивать транспортную сеть для более быстрой, выгодной и менее трудозатратной перевозки сырья.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. Экспорт нефти из России // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2010. - № 4. – С. 55-60.
2. Крупнейшие магистральные нефтепроводы в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mavego.ru/kрупнейshie-magistralnyie-nefteprovody/> - 4.03.2016.
3. Крупнейшие нефтепроводы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sgeokom.ru/kрупnejshie-nefteprovody-rossii/> - 6.03.2016.
4. Нефтепровод Грозный-Туапсе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oko-planet.su/history/historydiscussions/275099-nefteprovod-groznyy-tuapse.html> - 2.03.2016.
5. Нефтепровод Тихорецк-Туапсе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tial.ru/izolyaciya-stykov-nefteprovodov-yuga-rossii> - 2.03.2016.
6. Нефть и альтернативные источники энергии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseonefti.ru/neft/alternativa-nefti.html> – 2.03.2016.
7. Основные направления транспортировки российской нефти по трубопроводам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseonefti.ru/downstream/> – 3.03.2016.
8. Переработка и транспортировка нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseonefti.ru/downstream/> – 3.03.2016.
9. Развитие Северного морского пути [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.morvesti.ru/tems/detail.php?ID=28072> – 6.03.2016.
10. Схемы магистральных трубопроводов ОАО «АК «Транснефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transneft.ru/pipelines/> - 1.03.2016.
11. Транспортировка нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseonefti.ru/downstream/transportirovka-nefti.html> - 4.03.2016.
12. Транспортировка нефти и нефтепродуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gruztech.net/article/56> – 5.03.2016.
13. Тюрие А. Нефтепроводные войны: прощай «Баку-Новороссийск», здравствуй «Махачкала-Новороссийск» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1392064200> – 27.02.2016.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА РОССИИ

А.С.Сенина

Научный руководитель: доцент, к.э.н. М.В.Чиков

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр.Ленина,36, 634050

E-mail: senina.alla97@mail.ru

MODERN PROBLEM OF THE CONSUMER MARKET OF RUSSIA

A.S.Senina

Scientific Supervisor: associate Professor, Ph.O. M.V.Chikov

Tomsk State University

Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: senina.alla97@mail.ru

Abstract. *This article deals with modern problems of Russian food market. Methods of state regulation and methods for solving these problem.*

Состояние продовольственного рынка, рост цен и вопросы обеспечения населения высококачественными продуктами питания являются актуальными проблемами для государства на сегодняшний день, так как Россия зависима от импорта многих видов продовольствия и занимает одно из последних мест в Европе по самообеспеченности ими населения страны. Вопрос обеспечения продовольственной безопасности традиционно входит в сферу важнейших национальных интересов государства. Продовольственный рынок должен обеспечивать население продовольствием в необходимом количестве, ассортименте и по рациональным нормам.

Повышение цен на тарифы и услуги затрагивает в большей степени население страны и наряду с высоким уровнем инфляции снижает его покупательную способность, не позволяя приобретать основные продукты питания в объемах и качестве, соответствующих рекомендуемым медицинским нормам потребления. По данным Росстата, годовой рост цен на продовольственном рынке составляет в среднем 14,3 %, а рост располагаемых доходов населения снизился на 4% в 2015 году. Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по предварительным данным, в январе 2016г. по сравнению с январем 2015г. снизились на 6,3% [1].

В настоящее время так же выделяют следующие проблемы продовольственного рынка:

- 1) неравные конкурентные условия для отечественного сельского хозяйства на мировом рынке;
- 2) эмбарго на ввоз продовольствия из ЕС, Канады, Норвегии, Украины и Австралии;
- 3) технологическая отсталость;
- 4) заниженная оплата труда;
- 5) проблемы импортозамещения;
- 6) слабое стимулирование отраслей АПК.

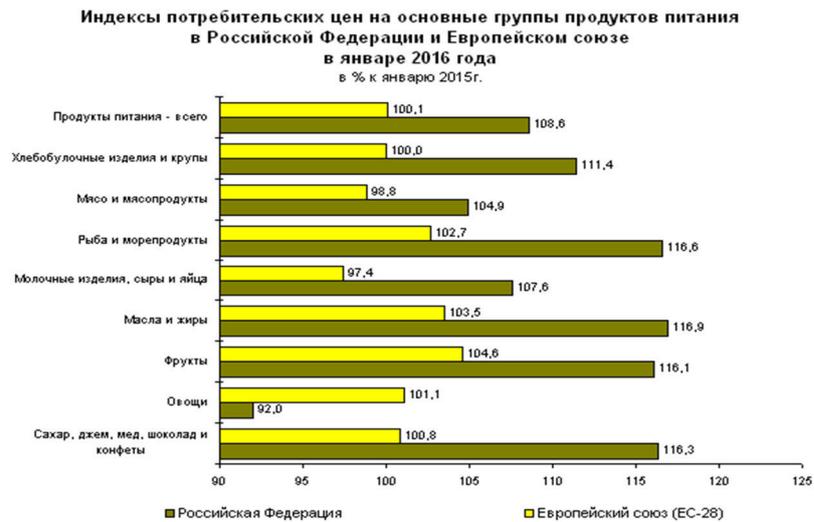


Рис. 1 Сравнения продовольственного рынка России с продовольственными рынками зарубежных стран [2]

В целях динамичного функционирования продовольственного рынка России необходимо принятие ряда мер системного характера на государственном уровне, осуществляющихся по следующим основным направлениям:

- 1) технологическая модернизация производства и повышение оплаты труда, стимулирующие мотивацию работников за счет роста потребительского спроса на продовольствие;
- 2) стимулирование экономического роста в отраслях АПК на основе создания системы внутренней продовольственной помощи малообеспеченным слоям населения России;
- 3) сохранение позитивных трендов на основе создания активного общественного интереса в среде экономически активных граждан, повышение их доверия к власти и общественным институтам
- 4) ведение диалога бизнеса и государства для создания благоприятного инвестиционного климата как основного инструмента экономического роста на инновационной основе в отраслях АПК в условиях активного привлечения средств для модернизации;
- 5) предоставление налоговых льгот малым и средним формам хозяйствования в решении задач инновационного развития, занятости населения, обеспечения населения отдаленных и малых поселений продукцией сельского хозяйства и качественным продовольствием;
- 6) внедрение в производство достижений научно-технического прогресса и обеспечение успеха в развитии промышленности и повышении ее конкурентоспособности на международных продовольственных рынках [3].

Опыт зарубежных стран показывает, что применение различных ценовых систем поддержки и защиты сельских товаропроизводителей, уровень целевых цен позволяет получать доход выше средней нормы. Уровень минимальной цены устанавливается с целью гарантировать минимально необходимый доход товаропроизводителя; целевая цена – ценовой предел устанавливается для защиты товаропроизводителя от мировой конкуренции; пороговая цена – единая цена для стран ЕС на основе целевой цены и таможенных тарифов [4]. Принятие данных мер, может послужить стимулом для

сельхозпроизводителей, а так же улучшить конкурентоспособность отечественных товаров на мировом продовольственном рынке.

Накопившиеся проблемы в развитии рынков продовольственной продукции, неравные конкурентные условия для отечественного сельского хозяйства на мировом рынке, подверженность этой отрасли народного хозяйства сезонным колебаниям обосновывают необходимость совершенствования механизма государственного регулирования агропродовольственного рынка.

На наш взгляд, для стабилизации ситуации на продовольственном рынке требуется выполнение следующих условий:

- 1) мощная целевая поддержка сельхозпроизводителей со стороны государства,
- 2) стимулирование притока частных инвестиций в агропродовольственный сектор
- 3) обеспечение кредитования производителей продовольствия на длительный срок под низкие проценты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <file:///C:/Users/pc/Downloads/5-0.doc> – 1.03.16.
2. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/ind-zen3.htm – 2.03.16.
3. Панаедова Г.И. Актуальные проблемы развития продовольственного рынка России в условиях ВТО // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – № 4 (43). – С. 135–141.
4. Казыбаев А.К. Роль продовольственного рынка в обеспечении продовольственной безопасности // Агропродовольственная политика. – 2013. – № 9. – С. 18–22.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.С. Сергиевская

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Т.В. Счастливая
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: sergievu@gmail.com

THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN TOMSK REGION

Y.S. Sergievskaya

Scientific Supervisor: Assoc. Prof., Ph.D. T.V. Schastnaya
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: sergievu@gmail.com

***Abstract.** This article covers the basic elements of the innovation infrastructure of the Tomsk region. The analysis of their activities and analyzing the overall development of innovation in the region.*

Развитие инновационной деятельности в регионах является приоритетной задачей современного социально-экономического развития страны.

Для благоприятного развития инновационного потенциала региона необходимо обратить внимание на следующие задачи:

- формирование и развитие инновационной инфраструктуры.
- развитие научного потенциала.

В настоящее время основным ядром инновационной инфраструктуры Томской области является Особая Экономическая Зона ТВТ «Томск». На настоящий момент ОЭЗ ТВТ «Томск» имеет 67 компаний-резидентов, среди которых 46% - IT и электроника, 20% - биотехнологии и медицина, 19% - ресурсосберегающие технологии и 15% - нанотехнологии и новые материалы. На январь 2016 года резиденты ОЭЗ ТВТ «Томск» произвели высокотехнологическую продукцию (экспортируемую в 145 стран) на сумму 8,3 млрд. рублей, что позволило создать порядка 2 тыс. новых рабочих мест и обеспечило поступление в бюджет в сумме около 300 млн рублей [1].

Вторым важным субъектом инновационной инфраструктуры является Томский международный деловой центр «Технопарк» - первый технопарк в России. Он базируется на трех следующих направлениях: выставочно - ярмарочная, инновационная, маркетинговая.

Также с 2013 г. функционирует Томский региональный инжиниринговый центр. С октября 2013 по июнь 2014 было проведено 3 конкурса на софинансирование инжиниринговых услуг, в них приняло участие 108 компаний Томской области, из них 19 компаний получили софинансирование на общую сумму 31,5 млн рублей [2].

Сектор академической, вузовской и отраслевой науки Томской области представлен в форме Ассоциации некоммерческих организаций «Томский консорциум научно-образовательных и научных

организаций», образованной в 2012 году 7 университетами, 10 академическими институтами и Томским научным центром СО РАН [3].

Также, помимо вышеуказанных объектов, в инновационную инфраструктуру Томской области входят: 10 офисов коммерциализации, 3 центра трансфера технологий, 9 бизнес-инкубаторов, Центр кластерного развития Томской области, Нанотехнологический центр «Сигма. Томск», Центр стимулирования спроса на инновационную продукцию.

Далее, более подробно проанализируем основные показатели инновационной деятельности в Томской области.

Таблица 1

Инновационная активность организаций СФО

СФО	2012 г. (%)	2013 г. (%)	2014 г. (%)
Томская область	11,4	14,6	13,7
Республика Алтай	18,5	19,4	10,7
Республика Бурятия	10,2	6,7	8,5
Республика Тыва	4,5	3,3	1,8
Республика Хакасия	6,8	9,1	8,1
Алтайский край	10,5	11,3	11,4
Забайкальский край	2,3	2,2	5,3
Красноярский край	9,5	11,2	9,3
Иркутская область	6,9	8,7	6,4
Кемеровская область	6,1	4,6	7,0
Новосибирская область	8,6	9,9	9,7
Омская область	8,2	8,3	8,2

Инновационная активность организаций Томской области характеризуется достаточно высоким рейтингом в сравнении с субъектами СФО: с 2012 по 2013 год выросла на 3,2%, что связано с реализацией программы импортозамещения, а также благодаря промышленным проектам, основанным на принципиально новых подходах, относящихся к шестому технологическому укладу: нано, биотехнологии и др. Снижение инновационной активности организаций в 2014 году на 0,9% в сравнении с 2013 годом может быть объяснена снижением количества поступления патентных заявок на изобретения (5,3%), на полезные модели (2,6%) [4].

Как видно из таблицы, объем инновационных товаров, работ и услуг Томской области имеет положительную динамику. Наблюдается значительный рост в 2014 г., составивший 11089,3 млн рублей, что превосходит в 1,02 раза значение 2013 г. (6914,0 млн руб.) [5].

Таблица 2

Затраты на технологические инновации (млн руб.)

	2012	2013	2014
Томская область	6710,3	8054,5	6839,9

Затраты на технологические инновации организаций за период с 2012 по 2014 год были максимальны в 2013 году и составляли 8054,5 млн руб., что определяет положительный рост объема инновационных товаров, работ и услуг в Томской области того же года.

Среди затрат можно выделить, что в их структуре наибольший объем затрат приходится на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями. Это говорит о нехватке материально-технической базы, необходимой для проведения научных исследований и опытов, однако этот фактор не влияет на снижение роста инноваций. Отрицательная часть состоит в том, что необходимы дополнительные денежные расходы на закупку нового оборудования, в то время как эта сумма могла быть использована на затраты, на другие виды технологических инноваций, одним из которых является обучение и подготовка персонала, занятого в инновационной сфере.

Таблица 3

Объем инновационных товаров, работ, услуг

	2012		2013		2014	
	млн.руб	в % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг	млн.руб	в % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг	млн.руб	в % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг
Томская область	6914,0	1,6	10853,7	3,7	11089,3	3,5

Обобщая выводы, можно отметить, что инновационное развитие Томской области на очень высоком уровне, что подтверждается рейтингом 2014 года инновационного развития субъектов РФ, представленным Институтом статистических исследований и экономики знаний «Высшей школы экономики» (ВШЭ), согласно которому Томская область находится на 8 позиции (из 83) [6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Россия. Особые Экономические Зоны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russez.ru/oez/innovation/tomsk/tomsk.htm>. – 21.02.16.
2. Томский региональный инжиниринговый центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.engineering.tomsk.ru/about.htm>. – 21.02.16.
3. Отчет о деятельности Ассоциации некоммерческих организаций «Томский консорциум научно-образовательных и научных организаций». Итоги 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unitomsk.ru/upload/iblock/bfc/bfc893a238125db21940818199b06ea7.pdf.htm>. – 21.02.16.
4. Инновационная активность организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science.htm. – 22.02.16.
5. Объем инновационных товаров, работ, услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science.htm. – 21.02.16.
6. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/rir2012.htm>. – 23.02.16.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

И.В. Сумачакова

Научный руководитель: доцент, к.э.н Н.А.Редчикова

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г.Томск, пр.Ленина,36, 634050

E-mail: sumachakova18@gmail.ru

FOOD SECURITY IN RUSSIA AND IMPORT SUBSTITUTION

I.V. Sumachakova

Scientific Supervisor: PhD N.A. Redchikova

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: sumachakova18@gmail.ru

***Abstract.** In the present paper, the author considers issues and opportunities of import substitution to enhance food security in Russia.*

Обеспечение продовольственной безопасности – одна из главнейших проблем, стоящая сегодня на повестке не только перед правительствами различных стран, но и в целом перед международным сообществом. Однако в рамках национальных политик каждая страна вырабатывает свой подход к продовольственной безопасности, что связано с особенностями социально-экономического развития, сложившейся политической ситуацией.

Вопросы продовольственной безопасности в России также находятся в центре внимания государства, которое всячески стремится к решению данной проблемы. Однако с 2014 г. в рамках этого направления начала проводится активная политика импортозамещения, что было связано с введением санкций в отношении России и ответными мерами нашего государства. С этого момента начался новый этап в развитие агропродовольственного комплекса: были усилены меры государственной поддержки сельского хозяйства и принят ряд законодательных актов, которые фокусируют внимание на возрождении аграрного сектора и проблемах продовольственного обеспечения.

Еще до введения санкций российское правительство акцентировало свое внимание на развитии агропродовольственного сектора и максимальной обеспеченности продовольствием собственного производства. Санкционная политика некоторых зарубежных стран стала лишь поводом для усиленного внедрения механизма импортозамещения в России.

За последние несколько лет правительством Российской Федерации были приняты ряд законов и подзаконных актов в поддержку отечественного производителя. Например, самым главным документом стала «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы». Данная программа включает в себя ряд подпрограмм, которые направлены на развитие растениеводства, животноводства, мясного скотоводства, поддержку малых форм хозяйствования. Также в её состав включаются федеральные целевые программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» и «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на

2014-2020 годы». В 2015 году на реализацию данного проекта было потрачено 234 млрд. рублей. В дальнейшем на реализацию программы планируется потратить намного большую сумму (в 2016 году 254 млрд. руб., в 2017 – 271 млрд. руб., в 2018 – 290 млрд. руб. в 2019 – 311 млрд. руб., и в 2020 – 335 млрд. руб) [1].

С усилением политики импортозамещения некоторые отрасли продовольственного комплекса стали активно развиваться. Здесь можно отметить птицеводство и свиноводство. Так, введение ограничительных мер на мясо птицы и свинину способствовало защите отечественного производителя. Доля собственного производства мяса птицы выросла с 67% в 2008 году, до 90% в 2014. После присоединения к ВТО большая угроза была в отрасли свиноводства, которая посредством прямых ограничительных мер была устранена. Доли импортных поставок свинины сократились с 30% в 2008 году до 17% в 2014 году [2].

Нужно отметить, что быстрое достижение полного замещения импорта невозможно, так как российское сельское хозяйство не может быстро отреагировать на повысившийся внутренний спрос на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие. Причин этому много, но в первую очередь это связано с тем, что сельское хозяйство России сильно зависит от импорта продукции отдельных отраслей: семян, технологий, технологического оборудования, ветеринарных препаратов. Все это является большой проблемой, потому что невозможно наладить их производство в стране в относительно короткие сроки. Так, например, в 2015 году субъекты агробизнеса закупили импортное зерно примерно на 42 млрд. рублей. Зависимость российских производителей от зарубежной генетики зерна составляла по некоторым агрокультурам выше 90%. На данный момент российские семена неконкурентоспособны [3]. Но заменить импортное зерно отечественным можно, только для этого понадобится время и большие инвестиции в научно-технологическое развитие.

Еще одной немаловажной проблемой является дефицит новой сельскохозяйственной техники и оборудования, а также высокие ставки по кредитам для их покупки. В настоящее время производители плохо обеспечены некоторыми видами сельскохозяйственной техники и оборудования. Речь идет о тракторах и свеклоуборочных комбайнах (доля импорта, которых составляет 100%), а также техники для садоводства, виноградарства и доильных установках. На 1 января 2015 года в агропромышленном комплексе страны насчитывалось 424,7 тыс. единиц тракторов (в 2013 г. – 435,8 тыс. единиц), 128,5 тыс. единиц зерноуборочных (в 2013 г. – 134,2 тыс. единиц) и 17,7 тыс. единиц кормоуборочных комбайнов (в 2013 г. – 19,2 тыс. единиц). При этом доля основных видов сельскохозяйственной техники со сроком эксплуатации свыше 10 лет составляет по тракторам – 61%, по зерноуборочным комбайнам – 47,04%. [4]

По данным Министерства сельского хозяйства, для остановки процесса выбывания основной сельскохозяйственной техники необходимо ежегодно приобретать минимум 20 тыс. единиц техники. Предлагается возмещать 30% затрат сельхозпроизводителей на приобретение новой техники и оборудования [5].

Также неразвитость инфраструктуры агропродовольственного рынка является одной из причин замедления политики импортозамещения. Эта проблема вызвана большим количеством посредников, недостаточной информированностью участников, нерациональностью и неэффективностью перевозок, дефицитом квалифицированных кадров. От уровня развития инфраструктуры существенно зависят условия функционирования агропродовольственного рынка, а также качество потребляемого населением

продовольствия.

Кроме того, особенности территориального расположения России также влияют на развитие агропродовольственных рынков. То, что территория нашей страна располагается в нескольких климатических зонах, очень затрудняет работу производства продукции сельского хозяйства. Самообеспеченность основными продуктами питания в разных регионах сильно варьируется. Например, по мясу, существует его недостаток в Магаданской области и переизбыток в Белгородской. Точно такой же разброс мы можем наблюдать и в других отраслях сельского хозяйства России. Поэтому надо обеспечить равномерное производство, доставку и потребление товаров на всей территории. При условии, так же, что данные товары будут качественными и по приемлемой цене. Данная проблема решаема. Для этого нужно вложить инвестиции в селекционную науку и вывести продукцию, которая может приспособиться к разнообразному климату территории нашего государства, давая при этом большое количество урожая.

В заключение хотелось бы отметить, что решение вопросов, связанных с продовольствием в России, очень необходимо для обеспечения национальной безопасности. Наша страна обладает значительными природными ресурсами, достаточными для производства большинства продукции, а также огромным потенциалом отечественного агропродовольственного комплекса. В данном случае необходимо формировать и развивать механизм импортозамещения продовольственных товаров в России. Таким образом, это позволит рационально использовать имеющийся потенциал и занять новые или сохранить имеющиеся позиции на мировом агропродовольственном рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Постановление № 1421 Оpubл. от 19 декабря 2014г. №1421.
2. Статистика доли импортных поставок в России. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vnesh-t/imp-to.htm. 20.02.2016.
3. Николай Кочелягин. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/analytics/article/22504-rynok-popal-v-zavisimost>. 20.02.2016.
4. Антикризисный план Правительства РФ. Обработка экспериментальных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcx.ru/documents/document/show/31387.htm>. Оpubл.01.03.2014. 22.02.2016.
5. Приказ министерства сельского хозяйства № 96 от 12.03.2015.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.М. Тарханаева

Научный руководитель: доцент, д.э.н. А.В. Ложникова

Национальный исследовательский Томский Государственный Университет,

Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: v.tarkhanaeva@mail.ru

LONG-TERM CONTRACTS IN THE RUSSIAN ECONOMY

V.M. Tarkhanaeva

Scientific Supervisor: Dr. of Sci. A.V. Lozhnikova

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: v.tarkhanaeva@mail.ru

***Abstract.** The article is devoted to consideration and analysis of long-term contracts in Russia. There is importance and necessity of long-term for reliable developing of economics. As a result of research there were revealed problems which prevents to widening of spread of this contract form in Russian Economics.*

Институт долгосрочного контракта получил широкое развитие в мировой экономике. Заключение долгосрочных контрактов особо значимо в таких отраслях как сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых, машиностроение, транспорт, строительство и др. В настоящее время особого внимания заслуживают контракты инновационной направленности.

Долгосрочные контракты предполагают эффективность и надежность коммерческих связей между хозяйствующими субъектами. Однако, несмотря на все достоинства они не имеют широкого распространения в российской экономике. Для российского предпринимательства по-прежнему характерным является заключение краткосрочных договоров. Данный вопрос актуален для изучения, в особенности, в современной экономической ситуации.

Долгосрочный контракт – это контракт между независимыми хозяйствующими субъектами (покупателем и продавцом), который предусматривает поставку товара партиями в течение периода, превышающего два года. Цена в долгосрочном контракте может устанавливаться как при его заключении, так и в момент поставки товара по ценам, действующим на бирже в данное время, либо на основе расчета средней цены за весь период.

Так, долгосрочные контракты обеспечивают надежные источники сырья для производства товаров, что безусловно имеет первостепенное значение для капиталоемкого производства [1]. Открываются возможности гарантированной реализации продукции, что способствует стабилизации доходов товаропроизводителей, обеспечивает ритмичную работу перерабатывающих предприятий.

В условиях долгосрочных отношений четко определить цены на продукцию непросто, учитывая высокий уровень волатильности цен как на российском, так и на мировом рынке. Для примера в таблице 1 приведем данные официального сайта Росстата о средних ценах производителей на удобрения в период с 2009 по 2015 год.

Россия один из крупнейших экспортеров минеральных удобрений. Примечательно, что на внешние рынки поставляется более 70% производимой продукции, в то время как внутренний рынок удобрений отличается невысоким уровнем потребления. Отечественным покупателям поставляется менее 30% выпускаемой продукции [2]. Подобный крен обусловлен разницей в ценах на внутреннем и внешнем рынках. Производителю выгоднее экспортировать значительную часть продукции. Также можно отметить, что для российского рынка характерна сезонность: закупки осуществляются в феврале-мае, ноябре-декабре. Для производителя безусловно важно иметь гарантированные рынки сбыта с устойчивыми объемами поставок. Возникает потребность в долгосрочном взаимодействии.

Таблица 1

Средние цены производителей на удобрения и соединения азотные по Российской Федерации в 2009-2015гг.

*на конец периода,
рублей за тонну*

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Аммиак в водном растворе	2234	2943	1780	2817	3233	3796	4315
Удобрения азотные минеральные или химические	4363	6926	8602	8421	7418	11928	12148
Мочевина (карбамид) с массовой долей азота более 45% в пересчете на сухой безводный продукт	5553	8947	11441	10468	8499	14293	14651
Сульфат аммония прочий	1475	2995	3880	4049	2568	4329	6667
Нитрат аммония (селитра аммиачная) прочая	4072	6089	7463	7912	7643	11691	11574
Смеси мочевины и нитрата аммония в водном или аммиачном растворах	3619	7168	7702	7696	6181	10949	9339
Удобрения фосфорные минеральные или химические	2515	9500	11613	11000	10375	11100	...
Суперфосфат простой из апатитового концентрата	9120	9500	11613	11000	10375	11100	...
Удобрения калийные минеральные или химические	6960	6851	10221	9300	6218	9506	13145
Хлорид калия с массовой долей калия в пересчете на K ₂ O более 40%, но не более 62%, в сухом безводном продукте	7169	6718	10217	9224	6113	9278	12975
Удобрения калийные хлорные прочие	6646	8467	8900	4475	4131
Калимагнезия	25436	25436	27000	27000	38859	34418	42165
Удобрения калийные, не включенные в другие группировки, прочие	12200	10563	14418	12332	16545	33420	32680

В то же время отечественные сельхозпроизводители до последнего времени импортировали немалую долю удобрений. Около 65% от общего объема внутренних поставок приходится на промышленность [2]. К концу 2014 года российские аграрии испытывали трудности в получении финансирования из-за роста процентных ставок по кредитам, положение усугубляло снижение цен на сельскохозяйственные культуры. Некоторые договоренности Правительства РФ с производителями минеральных удобрений о

фиксации отпускных цен перед началом весенней и осенней посевной позволило снизить разницу между внутренней и внешней ценой до 15-28%, что позволило несколько минимизировать аграриям финансовые ограничения при закупке удобрений [2]. Необходимо увеличивать доступность производимой продукции на местном рынке. Происходит явное смещение интересов. Потребитель также становится заинтересованным в долгосрочных контрактах. Одновременно требуется увеличивать емкость внутреннего рынка. В перспективе до 2020 г., при условии реализации поставленных правительством России задач, внесение удобрений может увеличиться более чем вдвое – до 80–100 кг на гектар посева против 40 кг в 2014 г. [2]. Это положительно сказалось бы как на деятельности аграриев, так и производителей.

Итак, зачастую основную трудность в заключении долгосрочных контрактов представляет ценовая неопределенность. Однако, немалый вес приобретают транзакционные издержки, которые в России по-прежнему серьезно превышают определенный установившийся западный уровень [3, 224]. Издержки поиска информации (например, поиск надежного продавца, изучение его деловой репутации). Издержки оценки и контроля качества достаточно ощутимы, если предмет переговоров - более сложные технические товары. Затраты на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения чрезмерно велики. Считаем, что для их минимизации следует повышать «социальную ответственность» современного бизнеса. Хозяйствующие субъекты должны осуществлять деятельность с учетом взаимных интересов, ожиданий; при принятии тех или иных бизнес-решений руководствоваться не только краткосрочными обособленными интересами, но интересами других заинтересованных лиц, всего общества в целом; ясно оценивать последствия принимаемых решений, как положительные, так и отрицательные; осуществлять меры по предупреждению и снижению рисков; быть готовыми нести расходы на покрытие издержек, вызванных деятельностью компании; действовать в рамках определенных ограничений и правил [3, 239]. В силу реального действия модели социально ответственного поведения долгосрочные контрактные взаимоотношения не предполагают чрезмерно высокого уровня транзакционных издержек.

В результате проведенного исследования выделены две основные тенденции, которые делают долгосрочный контракт непривлекательным для отечественного бизнеса: ценовая неопределенность, высокий уровень транзакционных издержек. Очевидна необходимость поддержки со стороны государства, а также повышение уровня «социальной ответственности» предпринимателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилиян. - М.: Институт новой экономики, 2008. – С. 464.
2. Волкова А.В. Рынок минеральных удобрений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dcenter.hse.ru>. - 13.03.16.
3. Институциональное и экономическое развитие: отечественный и зарубежный опыт / под ред. М.А. Румянцева, Г.В. Борисова. - М.: РГ-Пресс, 2013. – 496 с.

**ОТ ВУЗА ДО РЕГИОНА ТРУДОУСТРОЙСТВА: АНАЛИЗ И ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПОТОКОВ
ВЫПУСКНИКОВ**

А.Ю. Тимофеева, К.В. Тесёлкина

Новосибирский государственный технический университет,
Россия, г.Новосибирск, пр. К.Маркса, 20, 630073
E-mail: a.timofeeva@corp.nstu.ru, kseniya.habarova@gmail.com

**FROM HIGH SCHOOL TO EMPLOYMENT REGION: ANALYSIS AND VISUALIZATION OF
GRADUATE FLOWS**

A.Yu. Timofeeva, K.V. Teselkina

Novosibirsk State Technical University, Russia, Novosibirsk, Prospekt K. Marksa, 20, 630073
E-mail: a.timofeeva@corp.nstu.ru, kseniya.habarova@gmail.com

***Abstract.** The employment of graduates is one of the most important indicators of the quality of the higher education system. To evaluate this indicator we analyzed information from open sources: longitudinal surveys and monitoring of employment. It was revealed that the representative data on graduate flows to employment regions are only available on the Portal of monitoring of graduate employment started in 2015. The authors have developed a visualization system for such flows, analyzed them and identified the main patterns.*

Среди положительных моментов реформ сферы образования можно отметить развитие системы мониторинга эффективности вузов, что потребовало разработки общих показателей эффективности их работы. Один из самых важных таких показателей – это трудоустройство выпускников.

Однако масштабный анализ трудоустройства выпускников и изучение молодежного рынка труда требуют соответствующей эмпирической базы. Долгое время такой базой служили преимущественно результаты лонгитюдных исследований. Так, существенная часть вопросов анкеты Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE) характеризует уровень образования индивидов, их положение на рынке труда и социально-экономический статус. Данные мониторинга находятся в открытом доступе [1] и охватывают широкий временной промежуток с 1994 по настоящее время. Они использованы, например, с целью анализа влияния образования на поведение индивидов на рынке труда в исследовании, проведенном д.социол.н. Козыревой П.М. [2].

Среди крупномасштабных специализированных исследований стоит подчеркнуть мониторинг образовательных и трудовых траекторий школьников и студентов, проводимый с 2009 по 2013 гг. под руководством Фрумина И.Д., Попова Д.С., Куракина Д.Ю. Описание исследований доступно на сайте Единого архива экономических и социологических данных [3]. Результаты мониторинга позволяют анализировать ряд вопросов, касающихся образования и трудоустройства студентов [4].

Несмотря на широкий временной охват, существенный недостаток рассматриваемых эмпирических данных – отсутствие региональной репрезентативности, что не позволяет судить о географии трудоустройства выпускников. Другими источниками информации, лишенными этого недостатка, выступают активно развиваемые мониторинги трудоустройства выпускников. С 2010 по настоящее

время Центр бюджетного мониторинга Петрозаводского государственного университета (ПетрГУ) разработал и поддерживает систему интерактивного мониторинга трудоустройства выпускников [5]. Сбор данных осуществляется путем опросов учреждений профессионального образования, работодателей и молодых выпускников. На сайте проекта [5] доступна информация в разрезе укрупненных групп специальностей (УГС) и субъектов РФ о числе трудоустроенных выпускников, а также продолживших обучение и не трудоустроенных по разным причинам. Данные представлены в агрегированном виде, что, к сожалению, не дает возможности отследить место обучения выпускников и восстановить направления и мощности потоков от места учебы до региона трудоустройства.

С 2015 года запущен новый портал мониторинга трудоустройства выпускников [6]. В отличие от мониторинга, проводимого ПетрГУ, обеспечивается большая достоверность и объективность данных за счет того, что сведения о выпускниках, предоставляемые вузами, проверяются с помощью ФИС ГИА и приема. Статус трудоустройства выпускника определяется по наличию отчислений в Пенсионный фонд РФ. Тем самым речь идет об официальном трудоустройстве, и отсекается теневой сектор экономики.

Портал мониторинга трудоустройства выпускников предоставляет широкие возможности (включая интерактивную графику) по анализу географии трудоустройства выпускников. Особым преимуществом является то, что данные доступны для скачивания в удобных для анализа форматах. На сайте [6] графически отображается численность трудоустроенных выпускников на карте РФ по субъектам и округам с возможностью установления фильтров по таким параметрам, как сфера деятельности вуза, квалификация выпускников, УГС, округ и регион вуза.

Однако, такое представление не дает обобщенной картины потоков выпускников между регионами обучения и регионами трудоустройства. Для целей такого анализа разработана система визуализации потоков выпускников. На рис. 1 линиями представлены основные потоки (более 100 выпускников). Толщина линии соответствует мощности потока, что позволяет сразу обнаружить основные потоки.

Очевидно, что наиболее мощные потоки выпускников курсируют между Санкт-Петербургом и Москвой. Довольно неожиданно, что третий по величине поток (3982 человека) соединяет Тюменскую область и Ханты-Мансийский АО. Так, 32% выпускников Тюменской области трудоустраиваются в ХМАО. При этом 36% из трудоустроенных в ХМАО выпускников из Тюменской области.

Остальные крупные потоки преимущественно связаны с Москвой и Московской областью. Интересно, что не только значительное число выпускников (из Самарской, Ростовской, Воронежской областей) трудоустраиваются в Москве, но и многие московские выпускники работают в других регионах (Нижегородской, Самарской областях, Краснодарском крае).

Кроме того анализ потоков выпускников позволяет выявить регионы с ненасыщенным рынком труда, на котором трудоустроены большинство выпускников региона и большая доля приезжих выпускников; регионы с превалированием собственных выпускников на рынке труда; регионы с насыщенным рынком труда, где не всем выпускникам удается трудоустроиться и приходится уезжать в другие регионы.

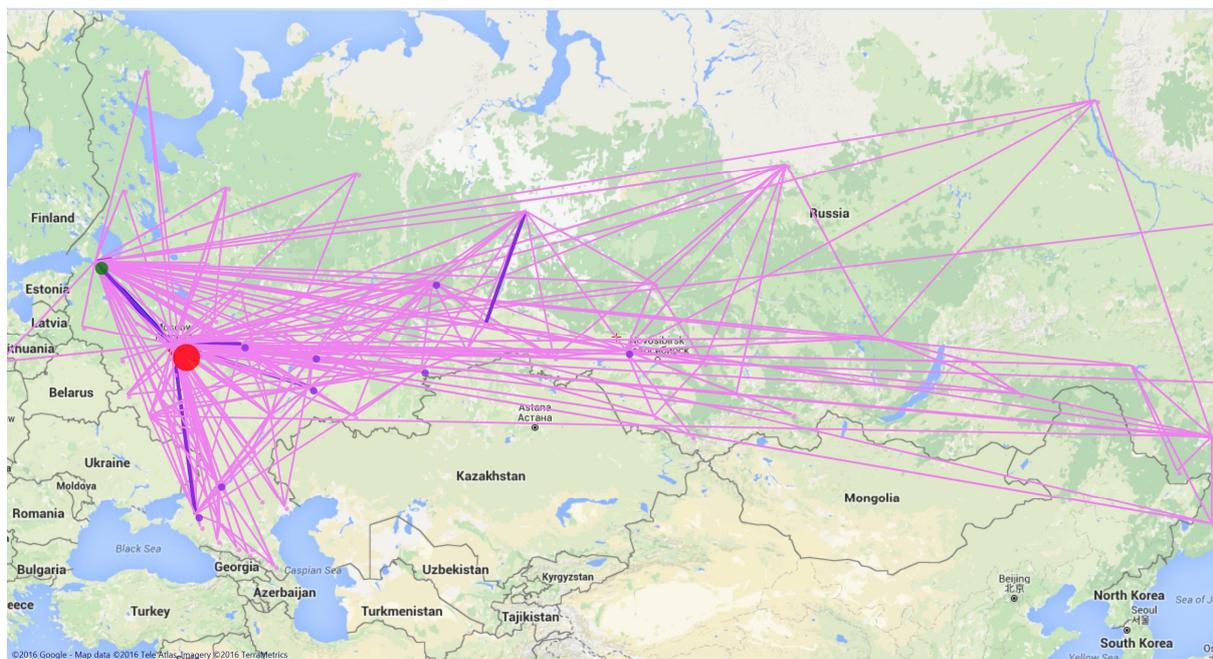


Рис. 1. Результаты визуализации потоков выпускников до регионов трудоустройства

Таким образом, разработанная система позволяет наглядно представить потоки, выделить из них наиболее мощные и определить основные закономерности при выходе выпускника с образовательного рынка на рынок труда в географическом разрезе.

Работа выполнена при поддержке Совета по грантам Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых (проект МК-5385.2016.6).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/rlms/>. – 03.03.16.
2. Козырева П.М. Образование и трудоустройство: возможности и реальность // Россия реформирующаяся. – 2015. – № 13. – С. 304–323.
3. Единый архив экономических и социологических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sophist.hse.ru/>. – 03.03.16.
4. Yanbarisova D. Learning and working: types of combining university studies with employment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/32908>. – 03.03.16.
5. Система интерактивного мониторинга трудоустройства выпускников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://симт.рф/>. – 03.03.16.
6. Портал мониторинга трудоустройства выпускников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://graduate.edu.ru/>. – 03.03.16.

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА СТРАН ЕАЭС И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ИНТЕГРАЦИИ

Б.С. Тусупбаева

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Т.Г.Ильина

Томский Государственный университет

Россия, г.Томск, площадь Ново-Соборная, 1, 634050

E-mail: darinaika167@mail.ru

STATE OF THE BANKING SECTOR OF THE EAEU AND PROSPECTS OF INTEGRATION

B.S.Tussupbayeva

Scientific Supervisor: docent T.G.Ilina

Tomsk State University, Russia, Tomsk, Novo-Sobornay sq, 1, 634050

E-mail: darinaika167@mail.ru

***Abstract.** This article describes the development prospects of the EAEU countries the banking sector . The features of the current state of the banking systems and the main directions of restructuring , and revealed the necessity of creating a single financial market in the framework of the EAEU*

В 1990-х годах все страны СНГ начали свой тернистый путь к рыночной экономике, многие из них достигли невероятных успехов. Конечно было проведено немало банковских реформ во многих странах, но этого недостаточно чтобы конкурировать на мировом рынке и создавать более благоприятный инвестиционный климат. В развитии банковских систем государств — членов ЕАЭС за последние годы можно отметить как успехи, так и проблемы в их функционировании. По мнению экспертов, несмотря на то что банковские системы значительно продвинулись в своем развитии, они являются высокорисковым. В частности, риски банковских систем стран ЕАЭС являются одними из самых высоких в мире, что объясняется наличием теневой экономики, значительным увеличением ссудной задолженности кредитных организаций, низким доверием населения к банкам, а также невысоким качеством кредитных портфелей. Необходимо отметить, что на сегодняшний день сотрудничество банков стран — участниц ЕАЭС находится на достаточно низком уровне. В настоящее время можно отметить единичные примеры создания дочерних финансовых учреждений стран ЕАЭС в других государствах-членах [1].

Таблица 1

Банковский сектор ЕАЭС: макропоказатели за 2014 год

Показатель	Россия	Казахстан	Беларусь	Армения	Кыргызстан
Количество действующих банков	774	37	31	21	24
Активы банковского сектора/ВВП,%	106	58	64	80	35
Кредиты банковского сектора/ВВП,%	60	35	25	52	21
Просроченные кредиты/ Кредитная задолженность, %	6,7	23,6	4,7	7	4,5
Капитал банков/Активы банков, %	9,6	13,2	13,6	14	16

Кредитная задолженность перед национальной банковской системой в России превысила величину ВВП. Вероятно, показатель близок к предельному значению, так как банковского капитала для

дальнейшей кредитной экспансии недостаточно (табл.1). В Казахстане, Кыргызстане и Беларуси резервы для кредитной экспансии существуют [2].

Уровень проникновения банковских услуг в экономику Казахстана остается низким. В то же время высокий уровень ВВП на душу населения свидетельствует о наличии потенциала роста стабильной базы фондирования в виде вкладов населения. Проникновение банковских услуг в экономику Казахстана находится на относительно низком уровне в сравнении со странами выборки (рис.1). На конец 2014г. отношение активов к ВВП в Казахстане составило 58%. При этом по ряду сопоставимых стран, за исключением Аргентины, этот показатель превысил 50%, в том числе в России – 106% [4]. **Ошибка!**

Ошибка связи.

Рис.1. Отношение активов к ВВП стран ЕАЭС в общей выборке стран на 01.07.2014г.

Относительно низкие показатели уровня проникновения кредитов и депозитов банковской системы в странах ЕАЭС объясняются структурными особенностями экономики. Одной из причин относительно низкого уровня кредитов к ВВП Казахстана и России является то, что кредитование крупных сырьевых компаний в этих странах происходит на внешних рынках капитала по более низким ставкам, минуя отечественные банки (Рис.2) [4].

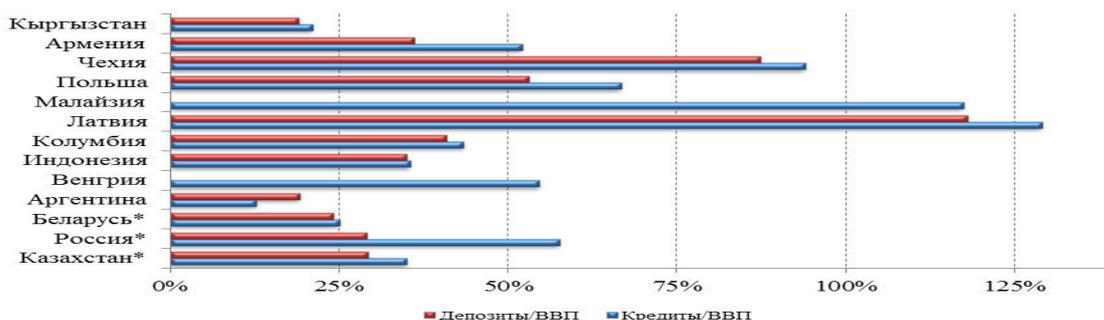


Рис. 2. Отношение кредитов и депозитов к ВВП стран ЕАЭС в общей выборке стран на 01.07.2014г.

В Беларуси, где доминирующее влияние имеют государственные банки, уровень проникновения банковских услуг напрямую зависит от приоритетов госполитики. В странах ЕАЭС для реализации потенциала роста банковского сектора путем кредитования экономики требуется формирование устойчивой базы фондирования. В связи с ограничением доступа к внешним рынкам капитала и недостаточно развитой инфраструктурой внутренних фондовых рынков наиболее стабильным источником фондирования в ближайшие годы будут оставаться депозиты. В РК и РФ потенциал для роста депозитов прослеживается через относительно высокий уровень показателя ВВП на душу населения (Рис.3). К примеру, в странах с высоким уровнем показателя ВВП на душу населения (Чехия, Латвия и др.) отношение депозитов к кредитам отмечается на высоком уровне, это дает основания полагать, что значительная часть кредитования финансируется за счет депозитной базы. При этом достаточно высокий уровень ВВП на душу населения в РК и РФ на фоне низкого отношения депозитов к кредитам говорит о наличии значительного объема наличных средств на руках у населения [4].

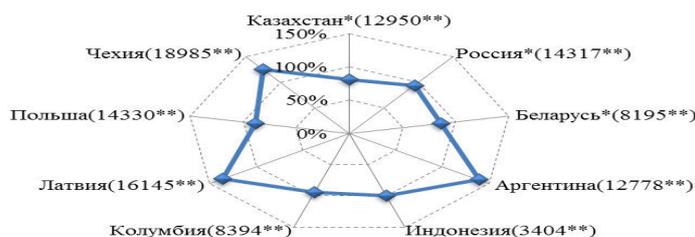


Рис. 3. Отношение депозитов к кредитам стран ЕАЭС в общей выборке стран на 01.07.2014г.

Таким образом, расширение перечня финансовых услуг, оказываемых населению финансовыми институтами страны, может послужить толчком к росту депозитной базы, что, в свою очередь, послужит потенциалом роста объемов кредитования экономики.

Опыт успешных зарубежных интеграционных экономических объединений показывает, что эффект от данного масштабного экономического проекта, если принимать в расчет только экономические составляющие, вряд ли будет достаточно значимым. Необходимо учитывать также и финансовую сторону для обеспечения соответствующего уровня качества и развития интеграционных процессов. Сложность текущего периода проведения консолидированной политики государств—членов ЕАЭС в банковской сфере заключается в том, что финансовые рынки наших стран, несмотря на единые векторы и цели развития, а также схожие характеристики, на деле развиваются самостоятельно. И, особенно важно создание трансграничных региональных финансовых площадок, позволяющих получать микрофинансовые услуги предприятиям трансграничных регионов стран ЕАЭС (там, где развиты розничная, мелкооптовая трансграничная торговля и оказание услуг) [3]. В завершение следует отметить, что европейский опыт интеграционных процессов в банковской сфере, которые имели огромное и многостороннее воздействие на развитие финансовой системы Евросоюза, несомненно, следует учитывать при выработке евразийской стратегии становления общего финансового рынка, который в будущем должен подвести к единой евразийской банковской системе, действующей на базе единой валюты [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Екатерина Трофимова. Банковские системы стран СНГ: разные перспективы, но общие риски. [Электронный ресурс]—Режим доступа: http://data.cbonds.info/comments/8055/CIS_banks_021204_R.pdf
2. Анализ трендов денежно-кредитной системы и финансовых рынков. //Аналитический бюллетень Российского экономического университета им.Г.В. Плеханова.-Москва, 2015. выпуск №2. –С.1.
3. Анна Сысоева. Единая финансовая политика государств — членов ЕАЭС и ее влияние на российские банки. //Методический журнал. Международные банковские операции. – Москва, 2015. №4. С.30-35.
4. Отчет о финансовой стабильности Казахстана, декабрь 2014г. Сайт НБРК. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nationalbank.kz

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

ПАО СБЕРБАНК

О. С. Тюменцева

Научный руководитель: профессор, д. эк. н. Е. В. Нехода
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: tumenzheva@yandex.ru

**THE ANALYSIS OF EXTERNAL FACTOR'S INFLUENCE ON THE COMPETITIVENESS OF PJSC
SBERBANK**

O. S. Tyumentseva

Scientific Supervisor: Prof., Dr. E. V. Nekhoda
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: tumenzheva@yandex.ru

***Abstract.** The main goal of the article is to analyze the influence of external factors on the competitiveness of PJSC Sberbank. There were used matrix methods of marketing for the analysis, such as PEST-analysis and SWOT-analysis. Based on the results, the main strategies of the company's development were worked out.*

Сегодня Сбербанк является самым перспективным и быстрорастущим банком в Российской Федерации. Он в несколько раз превосходит ближайших конкурентов. Масштаб и устойчивость Сбербанка проявились именно в моменты неустойчивого состояния российской экономики и банковской системы. Возможности и потенциал Сбербанка в будущем будут определяться наличием конкурентных преимуществ, а именно их наиболее выгодным применением.

На долю Сбербанка по общему объему приходится 32,4% совокупных банковских активов РФ.(на 1 августа 2015 года) [1].

Только в России у Сбербанка более 110 миллионов клиентов – намного больше половины населения страны, а за рубежом еще около 11 миллионов человек.

В чем же секрет успешной деятельности Сбербанка сегодня? Для ответа на этот вопрос проанализируем ПАО Сбербанк с помощью PEST-анализа и SWOT-анализа.

PEST-анализ один из методов анализа макросреды организации. Методика PEST-анализа часто используется для оценки ключевых рыночных тенденций отрасли [2].

Таблица 1

PEST анализ Сбербанка России [3]

Факторы	Возможности	Угрозы
Политические факторы	Уменьшение количества банков из-за принятия более жесткого законодательства о потребительском кредитовании	Слияние небольших банков в более крупные, которые выполняют такие же функции. Это негативно влияет на долю Сбербанка в банковской сфере Негативная политическая ситуация в мире, принятие

		санкций против России
Экономические факторы	Наращивание объемов кредитования за счет повышения доступности кредитования	Рост инфляции Значительное количество фирм не оформляет официальный договор со своим сотрудниками, что делает процесс предоставления кредита более рискованным и длительным
Социокультурные	Уровень жизни в целом по России растет, как и уровень доверия к Сбербанку Практически каждый житель страны может взять кредит на свои нужды	Большая часть населения не владеет теми знаниями, которые помогут грамотно разбираться в экономической жизни страны, в том числе и в банковских услугах
Технологические	Применение технологических инноваций для более качественного обслуживания клиента	Новые технологии всегда требуют больших затрат, но не всегда эти затраты могут быть оправданы Конкуренты, уже имеющие в своем расположении какие-либо новые технологии, могут привести к уменьшению доли Сбербанка на рынке банковских услуг

Сегодня наибольшее влияние на ПАО Сбербанк оказывают экономические факторы. Существенное влияние оказывает высокая налоговая нагрузка, которая давит не только на банки, но и на все предприятия, а также обменный курс валют, который имеет огромное значение для всех банков.

Однако через пять-десять лет ситуации может резко измениться. Технологические факторы благодаря возможности появления инноваций станут лидером. Повышение значимости технологических факторов это главное требование современного мира.

Сущность *SWOT-анализа* состоит в анализе внутренних и внешних факторов компании, оценке рисков и конкурентоспособности товара в отрасли [2].

В SWOT анализе были затронуты основные характеристики деятельности Сбербанка России, внешние и внутренние силы, влияющие на деятельность банка.

Таблица 2

Матрица SWOT-анализа для ПАО Сбербанк [4]

	Возможности (О)	Угрозы (Т)
	Создание средств для оперативного обслуживания клиентов Ухудшение позиций конкурентов Рост инвестиционной активности	Появление новых конкурентов Рост инфляции Экономический кризис Упадок экономической активности потребителей банковских услуг Текущая кадров
Сильные стороны (S): 1.Репутация 2.Огромная сеть филиалов 3.Широкий ассортимент оказываемых услуг 4.Главный акционер - государство	Огромная филиальная сеть позволяет клиентам ПАО Сбербанк пользоваться услугами банка практически везде. Население уверенно в Банке, так как главным его акционером является Центральный Банк РФ, что делает его самым стабильным банком. В условиях современного финансового кризиса множество банков обанкротилась, на фоне этого,	Банк имеет достаточно сильных сторон, чтобы побороть новых конкурентов, а также пережить экономический кризис. Широкий ассортимент банковских услуг и многолетняя прочная позиция на рынке не даст населению отказаться от услуг банка.

	Сбербанк укрепил свои позиции, как самого устойчивого банка, что вызывает еще больше доверия у населения страны.	
Слабые стороны (W) 1. Экономический кризис 2. Невозможность принятия оперативных решений 3. Риски от операций	За счет своего масштабного присутствия на рынке банковских услуг Сбербанк может стремительно наращивать долю на российском рынке банковских услуг. Также его твердая позиция на рынке и многолетняя репутация может привлечь еще больше инвесторов, что увеличит капитал банка, следовательно, и капитал страны.	Увеличение безопасности за счет опытных сотрудников, огромной клиентской базы, а также своевременной проверки клиентов. Уменьшение текучести кадров дает возможность принятия более оперативного принятия решений, а также уменьшить издержки на обучение нового персонала.

С помощью проведенных анализов можно выявить ряд проблемных областей в деятельности Сбербанка РФ. К ним относятся:

- недостаточная зрелость управленческих систем и процессов. Необходимы дальнейшая модернизация системы управления и развития корпоративной культуры;
- недостаточная надежность и масштабируемость процессов и систем. Сложная, неоднородная, в недостаточной степени масштабируемая и надежная IT-архитектура может стать причиной повторяющихся сбоев в обслуживании клиентов. Это может повлечь за собой репутационные риски, снижает уровень доверия клиентов к банку.

Для нейтрализации проблемных областей и для дальнейшего развития банка ведется работа на основных направлениях, которые предполагают изменение деятельности Сбербанка:

- «Модернизация», предполагается комплексная перестройка процессов систем и их перевод на «промышленную» основу;
- «Индустриализация» позволит повысить эффективность, управляемость и качество.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сбербанк [Электронный ресурс]. – 2015 URL: <http://www.sberbank.ru/tomsk/ru/about/today/> (Дата обращения: 04.02.2016)
2. PEST анализ: разбираем подробно [Электронный ресурс] // Powerbranding. -2014. - URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/pest/> (Дата обращения: 29.01.2016)
3. Стратегия развития Сбербанка на период 2014 – 2018 г.г. М., 2013 – С. 7
4. Клубет О. Бинарный подход к SWOT-анализу коммуникационных сред и организаций // Культура и образование. – Июнь 2014. - № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://vestnik-rzi.ru/2014/06/1962> (дата обращения: 28.01.2016)

**ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ СЕТИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ ДЕПОЗИТАРИЕВ НА ТЕРРИТОРИИ
ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

К. М. Фадеев

Научный руководитель: кан. экон. наук, О.С. Беломытцева
Национально-исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск, ул. Герцена, 2, 634050
E-mail: Fadeev_km@mail.ru

**FORMATION OF THE UNIFORM NETWORK OF THE CENTRAL DEPOSITARIES IN THE
TERRITORY OF EEU: PROBLEMS AND PROSPECTS**

K.M. Fadeev

Scientific Supervisor : PhD in Economics, O.S. Belomytseva
Tomsk State University,
Russia, Tomsk, ul. Gertsena, 2, 634050
E-mail: Fadeev_km@mail.ru

***Abstract.** The paper studies a unified space forming project for the EAEU participating countries. It identifies key issues that may arise during the implementation process as well as it possible solutions. It pays an attention especially to the improvement of EAEU's financial market development and the project perspectives.*

На данный момент эволюция фондового рынка в России происходит медленными темпами. Но рынок существует и развивается активно, удовлетворяя интересы разных участников, поэтому перспективы у него есть. Постоянно ведутся улучшения, как в законодательстве, так и в инфраструктуре. Национальный расчетный депозитарий (НРД) является многопрофильной компанией, которая хранит бумаги, подтверждает права собственности клиентов на них, проводит расчеты по сделкам на бирже, вне биржи или на зарубежных рынках. Ключевым направлением НРД является проведение расчетов по деньгам и ценным бумагам, ведение банковских (денежных) и бумажных счетов. Таким образом, НРД представляет собой платформу, которая интегрирована в глобальный рынок через деловые связи с международными центральными депозитариями.

Цель проекта объединения центральных депозитариев

28 января (2016г.) состоялось первое в этом году заседание Консультативного комитета по финансовым рынкам Евразийской экономической комиссии под председательством Члена Коллегии (Министра) по экономике и финансовой политике ЕЭК Тимура Сулейменова. В ходе обсуждения Министр по экономике и финансовой политике ЕЭК Тимур Сулейменов отметил, что задача Комиссии состоит в том, чтобы гармонизировать финансовый сектор с учетом лучших международных практик. Оценка степени соответствия уже существующих практик лучшим международным, по сути, вторична. Это необходимо для того, чтобы упростить работу [1].

На заседании консультативного комитета по финансовым рынкам Евразийской экономической комиссии был рассмотрен проект формирования единого биржевого пространства для стран –

участниц ЕАЭС [2]. Проект предполагает создание расчетно-депозитарного кластера вокруг центрального технологического узла, которым мог бы выступить российский Национальный расчетный депозитарий (НРД). В ходе исследования, проведенного с учетом консультаций с биржами государств ЕАЭС и профучастниками, были обозначены ключевые проблемы. В первую очередь, это разница технологий в расчетах и клиринге при трансграничной торговле. В основу проекта заложено создание единого биржевого пространства и централизация институтов учета и расчетов в рамках Евразийского экономического пространства. Согласно этому плану предлагается создать единый расчетно-депозитарный кластер (РДК), который будет представлять собой сеть центральных депозитариев (они имеются в каждой стране – участнице ЕАЭС), связанных друг с другом.

Проблематика реализации проекта

На данный момент не определено, каким образом будет осуществляться эта связь. Предполагается два варианта пути:

1. Напрямую через корреспондентские счета;
2. Через центральную структуру, например наднациональный депозитарий.

Однако создание наднационального депозитария образует новую, очень важную проблему – контроль над такой структурой. А объединение центральных депозитариев путем открытия корреспондентских счетов методом "все со всеми" несет в себе технологические риски из-за большого числа таких взаимных счетов. Таким образом, представителям профильных ведомств государств Союза был предложен вариант эффективной гармонизации законодательств путем унификации определенных технологических процессов, которые используют биржевые площадки стран ЕАЭС. Реализация такого подхода может быть достигнута за счет создания единого централизованного технологического узла, действующего на основе корреспондентских отношений и единого формата электронного документооборота. Центральный технологический узел — это просто сервер. Также необходимо взаимное признание выпусков ценных бумаг и ряд других условий [3].

Вскоре в ЕАЭС решили не создавать наднациональную биржу. Причиной такого решения как раз стал опыт интегрированного биржевого рынка Латинской Америки. Было отмечено, что оценка степени соотношения уже существующих практик лучшим международным, по сути, вторична. Ориентация на соответствие того либо другого законодательства лучшим практикам может быть методом принятия решения в случае появления развилок [4].

По опыту интегрированного биржевого рынка Латинской Америки MILA (Integrated Latin American Market) становится понятным, что процесс создания и объединения далеко не быстрый. Организаторы объединенной латинской биржи предполагали, что процесс займет 2 – 3 года, однако прошло уже 5 лет с момента объединения, но так еще и не пройдена первая фаза и в ближайшее время не предвидится полной интеграции. Это не только обмены, которые должны собраться вместе, но и регуляторы, рейтинговые агентства и соответствующие органы государственного сектора. Это вопрос соединения воедино всех этих институтов и правил, а также государственных и частных контролирующих органов, которые все участвуют в торговой деятельности [5].

Перспективы единой сети центральных депозитариев

При возникновении проблем и препятствий на пути образования единого рынка возникает вопрос о целесообразности такой идеи, особенно на фоне продолжающегося экономического кризиса, санкций и

падения цен на нефть. Были оглашены цифры исследования, проведенного по заданию Евразийской комиссии. Ожидается, что снижение ВВП РФ продлится не более 2-х лет, и к 2017 г. сменится устойчивым ростом [6]. Рост экономики России будет более скромным – участие в ЕАЭС даст прирост ВВП за период 2017-2020 гг. ориентировочно от 2 до 3%. Но участие в ЕАЭС даёт не только преимущества, определяемые цифрами и процентами.

Во-первых, вступление в силу Договора об ЕАЭС с 1 января 2015 г. наглядно демонстрирует: несмотря на санкции Запада и ожидаемое снижение ВВП России, интеграционные процессы на постсоветском пространстве продолжаются. Россия сохраняет свою привлекательность, как надёжный и предсказуемый экономический партнёр.

Во-вторых, согласованные документы Евразийского Союза облегчат условия работы российского бизнеса. Особенно среднего и малого бизнеса.

Таким образом, процесс создания единой сети центральных депозитариев займет достаточное большое количество времени и сил. поэтому потребует от стран-участниц ЕАЭС слаженных действий, особенно на первых этапах, когда образуются ключевые моменты взаимодействия, а именно:

1. Синхронизация законодательства, регулирующих деятельность центральных депозитариев;
2. Администрирование правил торговли, расчетов, технологических стандартов и форматов;

В конечном итоге образовывается перспектива возникновения единого биржевого пространства, повышение роли национальных валют в торговле и инвестициях, а также создания единого валютного рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Консультативный комитет по финансовым рынкам ЕЭК рассмотрел проект создания единого биржевого пространства ЕАЭС. 29.01.2016. Евразийская экономическая комиссия: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/29-01-2016-1.aspx>. – 30.01.2016.
2. Главная страница. Евразийский экономический союз: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eaeunion.org/#about>. – 25.01.2016.
3. Бумажное объединение Евразии. Участники ЕАЭС создадут единую биржевую инфраструктуру. 28.01.2016. Евразийский экономический союз: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2902218>. – 28.01.2016.
4. В ЕАЭС решили не создавать наднациональную биржу. 01.02.2016. 116almet.ru: новостной портал Альметьевска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://116almet.ru/event/2471379-v-eaes-reshili-ne-sozdavat-nadnacionalnuyu-birzhu>. – 03.02.2016.
5. Gallaher J. MILA: Latin America's integrated market. The Worldfolio: новостной портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.theworldfolio.com/news/mila-latin-americas-integrated-market/3586/>. – 05.12.2015.
6. Ларин А. Реальные перспективы Евразийского Союза. Время Инноваций: Совместный проект Государственной Думы ФС РФ и журнала «Время инноваций» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://time-innov.ru/page/jurnal/2014-3/rubric/1/article/261>. – 02.02.2016.

**ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

Т.А. Фадеева

Научный руководитель: старший преподаватель, Н.В. Потехина
Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
Россия, г. Томск, пр. Ленина, 30, 634050
E-mail: fadeevatanya@km.ru

**INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON THE FORMATION AND USING OF HUMAN
CAPITAL**

T.A. Fadeeva

Scientific Supervisor: senior lecturer, N.V.Potekhina
Tomsk Polytechnic University, Russia, Tomsk, Lenin str., 30, 634050
E-mail: fadeevatanya@km.ru

***Abstract.** This article is devoted to impact of globalization on formation and implementation of human capital. Globalization affects contradictory on formation of human capital in different countries and individuals, and opens opportunities and threats. The benefits of migration depend on whether a country is a donor or recipient. Moving students between countries and trading technology has a positive impact on all participants of this process. Internet availability is different in various countries. It adversely affects the access to global information resources.*

Мировое сообщество все в большей мере испытывает на себе растущее влияние процессов, обобщенно именуемых глобализацией. Обычно под глобализацией понимают процесс усиления взаимосвязей и взаимозависимостей между национальными экономиками, превращающий мировое хозяйство в единое целое. При этом формируются единые рынки товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

В условиях глобализации фактором, ограничивающим или способствующим развитию, являются знания, а их носителем является человек. Качество рабочей силы, ее мобильность и производительность определяют возможности экономического развития. Качество рабочей силы определяется качеством человеческого капитала. Поэтому значение приобретает выявление того, что препятствует или, напротив, способствует формированию человеческого капитала.

В экономической литературе имеются разные определения понятия «человеческий капитал». Часть исследователей под человеческим капиталом понимают совокупность имеющихся у человека знаний, опыта, навыков и здоровья, которые используются в производстве с целью получения высокого уровня дохода [1,2]. Г.Беккер пишет, что инвестиции в человеческий капитал включают инвестиции в обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах [3]. Известный российский ученый Капелюшников Р.И. утверждает, что человеческий капитал – это «совокупность образовательных, профессиональных и квалификационных характеристик действующих работников» [4].

Глобализация оказывает неоднозначное влияние на формирование и использование человеческого капитала. Она открывает не только новые возможности, но и порождает ряд проблем [5].

«Утечка мозгов» рассматривается как один из способов перераспределения ресурсов между странами. Страны-реципиенты выигрывают от иммиграции высококвалифицированных работников, поскольку они получают бесплатный прирост человеческого капитала. В свою очередь, в странах-донорах наблюдается уменьшение объема человеческого капитала, что отрицательно влияет на состояние государственного бюджета и экономический рост в стране. Финансирование образования осуществляется за счет средств государственного бюджета. Уехавший специалист с высшим образованием не только не участвует в производстве ВВП данной страны, но и не платит налоги, которые косвенно возмещали затраты на его обучение. Так, по данным ОЭСР в среднем затраты на подготовку одного студента в России в 1,8 раза меньше чем в странах ОЭСР в среднем, и почти в 3,2 раза меньше, чем в США. Расходы на сферу образования в процентах от ВВП в России также меньше, чем в других странах [6]. Как свидетельствуют данные Госкомстата, количество прибывших в Россию лиц старше 14 лет с высшим образованием превышает количество выбывших на протяжении последних лет [7].

В тоже время глобализация способствует более эффективному использованию индивидуального человеческого капитала. Так, одной из причин иммиграция является поиск более оплачиваемой работы за рубежом, где работнику могут быть обеспечены лучшие условия труда, возможности карьерного роста и реализации творческих идей. Например, в компании Microsoft работают выходцы из России и Индии. Страна-донор может получить позитивный эффект в случае возврата специалистов, которые приносят в родную страну новые знания, опыт, научные связи, технологии и капитал.

Как и другие институты, образование становится все более открытым для международного сотрудничества. Глобализация еще более усиливает значения образования, поскольку конкурентным преимуществом становится обладание не просто новыми технологиями, а высококвалифицированными специалистами, умеющими их разрабатывать и творчески применять. В 2013 г. более 4 млн. студентов обучались за пределами своей страны проживания. Как показывают данные ОЭСР, больше всего студентов-иностранцев обучается в США, Великобритании и Австралии, при этом в России обучается только 3% иностранных студентов. Из общего числа иностранных студентов, более 53% выезжают из стран Азии [8].

Одним из проявлений глобализационных процессов являются глобальные информационные сети, которые открывают людям быстрый доступ к достоверным источникам информации, позволяя более эффективно создавать или использовать свой человеческий капитал. Однако, доступность глобальных информационных сетей для жителей разных стран не одинакова. Как свидетельствуют данные Доклада о человеческом развитии, Интернет используют 40,5% населения мира. Но при этом его доступность сильно различается по странам. Наиболее развитые страны характеризуются высоким уровнем доступности Интернета, а развивающиеся невысоким. Например, в Корее число пользователей Интернета составляет 98,2%, тогда как в Монголии 27%, а в Конго всего 3% [9]. При этом необходимо учитывать, что доступ к информации не означает ее эффективного усвоения и использования.

Другим проявлением влияния глобализации на человеческий капитал выступает международная торговля технологиями. Такой вид торговли позволяет уменьшить затраты отдельных фирм и стран на проведения собственных исследований, а также способствует дополнительному обучению сотрудников.

Целые университеты и отдельные исследователи получают доступ к ресурсам международных организаций. Россия вовлечена в торговлю технологиями с другими странами. При этом импорт технологий в стоимостном выражении в 1,5 раза превышает экспорт [10]. Негативной тенденцией является тот факт, что вывозятся российские технологии в развивающиеся страны, а ввозятся технологии из развитых стран. Это говорит о низком уровне конкурентоспособности российских технологий на мировом рынке.

Глобализация противоречиво влияет на формирование человеческого капитала разных стран и индивидов, открывая и возможности, и угрозы. Выгоды от миграции специалистов с высшим образованием зависят от того является ли данная страна донором или реципиентом. Перемещение студентов между странами позитивно сказывается на всех участниках данного процесса. Доступность Интернета как глобальной информационной сети различна для разных стран. От международной торговли технологиями выигрывают все участники. В результате этих процессов отдельные люди, фирмы и страны обогащаются знаниями, опытом и увеличивают свой человеческий капитал. Необходимо отметить, что в сложившихся условиях огромная роль в формировании человеческого капитала, который отчасти является общественным благом, принадлежит государству.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Потехина Н.В. Роль человеческого капитала в экономическом росте//Вестник Томского государственного ун-та. – 2007. – № 295. – С. 207 – 209.
2. Потехина Н.В., Шулинина Ю.И. Взаимосвязь технологических укладов и образования как части человеческого капитала//Теория и практика общественного развития. – 2016. – №3. – С. 35-38.
3. Becker, G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Chicago, London: The University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
4. Российский работник: образование, профессия, квалификация: моногр./под ред. В.Е.Гимпельсона, Р.И.Капелюшников; Нац.исслед.ун-т «Высшая школа экономики». – М.:Изд.дом Высшей школы экономики, 2011. – 574с.
5. Иванов Н.П. Человеческий капитал и глобализация // МЭиМО. – 2004. – №9. – С.19–31
6. Education at a Glance 2015.OECD Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd-ilibrary.org> – 21.02.2016.
7. Численность и миграция населения РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_107/Main.htm. – 21.02.2016.
8. Education at a Glance 2015.OECD Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd-ilibrary.org> – 21.02.2016
9. Human Development Report 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/data>. – 21.02.2016.
10. Российский статистический ежегодник 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm. – 12.02.2016.

**КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО (АУТСОРСИНГ) КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИВНОГО
РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ**

О.Д. Харитонова

Научный руководитель: доцент, канд. экон. наук М.В. Чиков
Национальный исследовательский Томский государственный университет
Россия, г.Томск, пр.Ленина, 36, 634059
E-mail: kharitonova.o.d@gmail.com

**CONTRACT MANUFACTURING (OUTSOURCING) AS AN INSTRUMENT FOR INTENSIVE
DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL SECTOR IN RUSSIA**

O.D. Kharitonova

Scientific Supervisor: Assoc. Prof., Cand. Sci. (Econ.) M.V. Chikov
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: kharitonova.o.d@gmail.com

***Abstract.** This article describes why the development of pharmaceutical sector in Russia is important today and why outsourcing is one of the most effective instrument for the development. The author identifies a number of privileges of contract manufacturing to the mechanism of consolidation and building a model of the interaction of various institutions in order to achieve efficient operations pharmaceutical industry to reduce dependence on imports, the development of competition in this market in Russia and the country's drug safety.*

Фармацевтическая промышленность – одно из приоритетных направлений развития экономики России. В последнее время совершенствование фармрынка направлено не только на реализацию политики импортозамещения, но и на обеспечение национальной безопасности. Для отечественного фармсектора характерен высокий уровень зависимости от ввозимого сырья и готовых препаратов. Причина этого – малое количество инновационных продуктов в портфелях российских компаний из-за ориентации производителей на выпуск низкорентабельных дженериков, что приводит к существенному ограничению инвестиций в НИОКР и отсутствию возможностей модернизации производства.

Для российских компаний характерно стремление к обеспечению полного цикла производства: от разработки препарата до вывода его на рынок и масштабного производства. Это приводит к тому, что предприятия вынуждены распределять ресурсы на основную деятельность и на периферию, снижая эффективность, поэтому необходимо акцентировать внимание на специализации производства и межфирменной кооперации. В ином случае будет усугубляться нерациональное использование и распыление ресурсов. Данные положения поддерживаются программой «Фарма-2020», направленной на переход к инновационному развитию фармацевтической промышленности России.

В современных условиях для эффективного развития отечественных фармкомпаний имеются два механизма: механизм консолидации (интеграции) отрасли и применение контрактного производства. Консолидация будет успешной только в том случае, если предприятия, объединив производственные ресурсы и увеличив номенклатуру препаратов, смогут окупить свои расходы на модернизацию по надлежащим стандартам. Применение аутсорсинга в России является более эффективным. Часто

компания, имеющие инновационные разработки, не способны обеспечить требуемое качество или объем выпуска лекарственных средств на имеющихся мощностях, поэтому вынуждены в короткие сроки вкладывать средства в реконструкцию собственного производства или отдать разработки на контрактное производство (аутсорсинг). Оно выгодно как для предприятий, позволяя им вывести препараты на рынок за более короткие сроки, так и для государства, способствуя снижению монополизации отрасли.

Аутсорсинг также влияет на конкурентоспособность фармкомпаний, давая возможность заниматься разработкой инновационных лекарственных препаратов, что сложно без наличия сильного научно-исследовательского подразделения и эффективного взаимодействия с государственными сертифицирующими органами, НИИ и вузами. При отсутствии новых разработок компания фактически теряет инструменты для своего развития: её существование снижается до производства дженериков.

С учетом имеющихся предпосылок и проблем отечественного фармрынка считаем необходимым предложить порядок применения контрактного производства для развития сектора фармацевтики. Исходной единицей будем считать компанию-разработчика, так как для начальной точки может быть целесообразным использовать компанию-производителя или компанию-разработчика. Первый вариант является нерентабельным, так как производители в России имеют достаточно полный круг производства готовых лекарственных средств, а добавление компонента системы повлечет значительные издержки.

Наибольший интерес для фармацевтической отрасли представляет аутсорсинг маркетинговых и производственных услуг. Первое необходимо для того, чтобы соответствовать потребностям рынка, учитывать политическую и экономическую ситуацию в стране и мире. А второе – для снижения производственных издержек. При выборе аутсорсера необходимо, чтобы транзакционные издержки, возникающие при передаче производства, не превышали производственные издержки в случае модернизации собственного производства аутсорси.

По законодательству Российской Федерации государственная регистрация новых лекарственных препаратов и клинические исследования контролируются правительством [1-2]. Данные направления деятельности фармпредприятий невозможно передать на аутсорсинг для ускорения процессов производства и выхода на рынок, так как необходимо непосредственное взаимодействие с государственными органами. В сфере проведения доклинических исследований аутсорси имеют лучшее положение. Согласно Приказу Минздравсоцразвития РФ (п.2) [3] организация проведения доклинических исследований лекарственного средства для медицинского применения осуществляется его разработчиком. Но по п.3 того же документа предусматривается возможность привлечения для доклинических испытаний научно-исследовательских организаций любой формы собственности, а также образовательных учреждений высшего профессионального образования при условии, что они имеют необходимую материально-техническую базу и квалифицированных специалистов. Это позволит отдавать доклинические исследования на контрактное производство и повлечет значительное снижение производственных издержек, увеличение качественных и количественных разработок аутсорси, развитие практической направленности вузов и сделает возможным осуществлять трансфер научных технологий в производство и разработку реальных продуктов. Стоит отметить, что при передаче доклинических исследований на аутсорсинг присутствуют риски, связанные с возможностью оппортунистического поведения аутсорсера (незаконная продажа полученных технологий, доработка имеющейся информации).

Аутсорсинг непосредственно в производстве препаратов применяется в России с начала 2000-х, когда отечественный рынок фармацевтики начал восстанавливаться после экономических реформ 90-х гг. Для России характерна такая модель производственного аутсорсинга, при которой компания-разработчик после получения государственной регистрации на выпуск препарата на рынок полностью передает производство аутсорсеру. Однако есть вероятность, что конкуренты быстро начнут реагировать и выпускать аналогичные средства. Мировые тенденции определили появление сопутствующего (дублирующего) аутсорсинга, цель которого – лишить конкурентов возможности выпуска аналогичного препарата за счет производства и регистрации собственного аналога раньше конкурентов [4]. Это означает вложение дополнительных средств на НИОКР, которое будет снижать эффективность из-за разработки не инновационного, а дублирующего препарата. Учитывая данный недостаток, фармкомпании начали применять дублирующий аутсорсинг, но передавать создание аналогов на контрактное производство, а разработкой новых препаратов заниматься самостоятельно.

По нашему мнению, схема использования аутсорсинга в описанных направлениях может быть достаточно легко применена на практике. Анализ фармацевтических предприятий СФО показывает, что имеются предприятия-разработчики (АО «Органика», МНПО «Байкал», и др.), которые не могут самостоятельно модернизировать технологическое оснащение производства по современным стандартам, однако имеют базу знаний и опытные лаборатории. С применением аутсорсинга у них появляется возможность сотрудничать с компаниями-производителями по всему СФО (ПАО «Красфарма», ООО «Асфарма», и др.), что способствует развитию конкуренции на фармрынке Сибири, а также повысит качество продукции.

Описание применения аутсорсинга не учитывает важных аспектов государственного регулирования. Так, в рамках реализации политики импортозамещения в ближайшее время могут быть введены значительные меры содействия компаниям-участникам фармацевтического рынка. Например, введение льготных ставок по налогам, бюджетное стимулирование и другое. Описанные инструменты непосредственно влияют на развитие сферы фармацевтики в России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 12.04.2010 N61-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) «Об обращении лекарственных средств» [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Версия проф. – Электрон. дан. – М., 2014. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. Гос. ун-та. - 23.01.15.
2. Приказ Минздрава РФ от 19.06.2013 N266 «Об утверждении Правил клинической практики в Российской Федерации» [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Версия проф. – Электрон. дан. – М., 2014. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. Гос. ун-та. - 25.01.15.
3. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 23.08.2010 N 708н «Об утверждении Правил лабораторной практики» [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Версия проф. – Электрон. дан. – М., 2014. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. Гос. ун-та. - 25.01.15.
4. Балашов А.И, Котляров И.Д. Аутсорсинг и эволюция парадигмы функционирования фармацевтической промышленности // Региональная экономика: теория и практика. - № 45 (180), 2010. – С. 49-56.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАК ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ ТОВАР

А.А. Харламова

Научный руководитель: профессор, д.э.н. Н.А. Скрыльникова
Национальный исследовательский Томский государственный университет

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: kharlamova.tomsk@gmail.com

SOFTWARE AS CREDENCE GOODS

A.A. Kharlamova

Scientific Supervisor: Prof., Dr. N.A.Skrylnikova
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050

E-mail: kharlamova.tomsk@gmail.com

***Abstract.** Considered the credence basis of software and information asymmetry in the software market. Describes the tools to protect manufacturers of quality products from the market penetration of low-quality product manufacturers.*

В современных условиях на рынке программного обеспечения b2b для покупателя существует проблема выделения качественных продуктов из общей массы товаров. В целях поиска инструментов продвижения и закрепления товара на рынке рассмотрим их доверительную природу на примере программных продуктов.

Программное обеспечение (ПО) является разновидностью IT-товара и представляет из себя совокупность программ, позволяющих осуществить на компьютере автоматизированную обработку информации. Влияние программных продуктов на бизнес-процессы компании непрерывно растет, поскольку позволяет автоматизировать и вывести на новый уровень работу бухгалтерии, взаимодействие с клиентами, оптимизировать поставки и производственный процесс, осуществлять качественные маркетинговые исследования и пр. Бизнес вынужден постоянно обновлять инструменты работы, успевать за технологиями, чтобы не потерять свои позиции в отрасли. Рост спроса на ПО подтверждает исследование «Руссофта», крупнейшего в России объединения разработчиков IT, согласно которому в 2015 г. рынок программного обеспечения b2b вырос до 228 млрд рублей, т.е. на 7,5% в рублях [1,2]. Такие условия являются благоприятными для роста предложения программных продуктов, а также недобросовестного поведения производителей.

С точки зрения измерения качества, товары можно подразделять на поисковые, качество которых потребитель может установить до заключения контракта, экспериментальные, когда ясность появляется в процессе использования товара и доверительные, т.е. такие, качество которых потребитель не может с достоверностью определить даже спустя длинный цикл использования [3]. Наличие таких товаров на рынке создает опасную ситуацию асимметрии информации в пользу продавца.

Программное обеспечение безусловно является доверительным товаром, оценить который можно лишь обладая специфическими знаниями. Программные продукты плохо поддаются дифференциации в глазах потребителя. Кроме того, пакетный IT-товар подразумевает, что, приобретая базовый продукт, в

будущем клиент будет получать доступ к новым приложениям и обновлениям. Т.е. если выбор окажется успешным – фирма получает преимущество над своими конкурентами, так как в последующем быстрее получит доступ к более эффективным ресурсам от разработчика. С другой стороны, если выбор ляжет на разработчика, который не достигнет последующего успешного технологического решения – фирма попадает в инвестиционную ловушку: продукт уже куплен, а должный эффект не достигнут. При этом издержки перехода с одного программного обеспечения на другое для потребителя могут достигать значительных размеров. Таким образом, создаются условия для возникновения неблагоприятного отбора и оппортунистического поведения со стороны продавца. Это может выражаться в продаже некачественного или устаревшего товара, продаже услуг в объеме, существенно больше оптимального, продаже вовсе не того продукта, который в действительности нужен покупателю.

Кроме этого, специфика рынка ПО в модели b2b заключается в том, что основную сложность представляет собой не покупка продукта самого по себе, а его внедрение в компании, обслуживание и настройка. Установка агрегированной программы – сложный и ответственный процесс, от которого зависит функционирование всей информационной системы компании, и собственно, эффективность внедрения нового продукта. По этой причине появился целый класс компаний-посредников, занимающихся внедрением программного обеспечения «под ключ». Для таких компаний издержки по измерению существенно снижаются, работает эффект обучения и масштаба. Сами разработчики также продают свой продукт вместе с услугой внедрения и дальнейшего сопровождения. Потребитель теперь выбирает не просто программный продукт, но и кто и как будет его внедрять, попадая в еще более сложную ситуацию выбора.

Основными проблемами, с которыми сталкивается в этой ситуации потребитель, являются:

- Сложность выбора из однородных товаров действительно качественного продукта, ответственную компанию-разработчика.
- Сложность оценки требуемой комплектации и оптимального набора возможностей программы.
- Возможность исказить эффект от приобретенного ПО за счет некачественного внедрения, особенно в случае, когда покупатель пользуется услугами посредника.
- Наличие на рынке так называемых «черных внедренцев», которые производят внедрение программных продуктов без договора с правообладателем, и, как результат, с низким качеством услуг, иными словами – пиратство. По отчету компании IDC (International Data Corporation) в 2012 году доля таких пиратов оценочно составила больше 15% [4].

Невозможность удостовериться в качестве доверительного товара до заключения контракта побуждает производителя распространять различные сигналы для привлечения покупателя. Ввиду необходимости решения проблемы разработчики прибегают к институциональным инструментам, позволяющим с большей вероятностью отличать продавцов «слив» от продавцов «лимонов».

Главным критерием получения доверия потребителей на рынке программного обеспечения становится репутация. Однако, чтобы завоевать репутацию и первый пул пользователей, необходимы дополнительные инструменты. Анализ стратегий наиболее успешных компаний разработчиков позволил выделить следующие виды:

1. Классическим видом сигнала является сертификация программных продуктов согласно стандартам. В России показатели качества ПО устанавливают ГОСТ 28195, ему соответствует около 70%

программных продуктов. Что же касается международных стандартов, по данным «Руссофта» в России не сертифицирован 71% продуктов на конец 2014 года. Стандарт ISO (International Organization for Standardization) есть у 24%, СММІ (Capability Maturity Model Integration) – у 5%.

2. Компании-разработчики расширяют сервисы внедрения и сопровождения продуктов, оказывая услуги самостоятельно через дочерние компании. Так разработчик решает проблему некачественного внедрения своего продукта «третьим» лицом.

3. Появляется техническая поддержка, служба работы с клиентами, развиваются сервисы обратной связи. Максимальное время ответа на запрос клиента в развитых компаниях достигает всего двух часов. Так компания снижает транзакционные издержки клиента и снижает риски для его бизнеса.

4. Развивается институт экспертной оценки. Это позволяет покупателю нарушить асимметрию информации и избежать оппортунизма разработчика. Так, большинство фирм закупает продукт по рекомендации внешнего IT-специалиста, который также в свою очередь зарабатывает себе репутацию.

5. Значимым инструментом, к которому прибегают современные разработчики, становится возможность предоставления услуг аренды или подписки по модели SaaS (software as a service) вместо покупки программного обеспечения. Это бизнес-модель продажи и использования программного обеспечения, при которой разработчик предоставляет заказчику доступ к программному обеспечению через облачные хранилища. Схема периодической оплаты предполагает, что если необходимость в программном обеспечении отсутствует, то заказчик может приостановить его использование и заморозить выплаты разработчику. Таким образом, разработчик защищает свой продукт от копирования и дальнейшего пиратства, так как доступа к файлам программы у потребителя нет, при этом это стимулирует оказывать качественную услугу и не вести себя оппортунистически, чтобы удержать клиента. Так, с 2012 по 2016 год российский рынок онлайн программных продуктов (облачных вычислений) вырос на 50% согласно источнику Gartner [5].

Рассмотрение доверительной природы программных продуктов позволяет обнаружить классическую проблему асимметрии информации и содержательно разобрать существующие инструменты защиты, к которым могут прибегать «хорошие» разработчики. Данные инструменты способствуют развитию прозрачного рынка и культуры пользования авторским ПО. С развитием технологий развиваются и инструменты подачи сигналов продавцами хороших продуктов. При сохранении тренда, можно предполагать, что в будущем доля недобросовестных продавцов будет снижаться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Турбины запустим мышкой [Электронный ресурс]: Российская газета. – Режим доступа: <http://rg.ru/2015/12/22/programma.html> - 14.02.2016
2. Экспорт российской индустрии разработки программного обеспечения: 11е ежегодное исследование: отчет // НП «РУССОФТ». - 2014.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИН ФРА–М, 2004. – 416 с.
4. Пиратское ПО в России (Нелицензионное ПО). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Пиратское_ПО_в_России_\(Нелицензионное_ПО\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Пиратское_ПО_в_России_(Нелицензионное_ПО))- 21.02.2016
5. ИТ-рынок России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ-рынок_России - 22.02.2016

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ

Е.А. Штук

Научный руководитель: доцент, к.э.н., Ю.А. Рюмина
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г.Томск, пр. Ленина, 36, 634050
E-mail: ekaterinashtuk@gmail.com

**PROBLEMS OF FORMATION OF THE TAX COUNSELING INSTITUTION IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

E.A. Shtuk

Scientific Supervisor: docent, PhD. in Economics, Yu.A. Rumina
Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: ekaterinashtuk@gmail.com

***Abstract.** The article is devoted to the main problems that interfere the development of tax consulting in Russia. It draws our attention to the distinctions between the concepts of tax consulting and tax auditing. This article also shows the importance of self-regulatory organizations in the process of formation of the tax counseling institution. It is spoken in detail about the role of government and the need for legal regulation of consulting services.*

В настоящее время в рамках правового поля РФ не существует точного понятия «налогового консультирования». По этой причине возникают вопросы о месте налогового консультирования в общей системе оказания финансовых услуг. В общем виде можно дать следующее определение данному виду деятельности:

Налоговое консультирование (консультирование по налогам и сборам) – это вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами, иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, осуществляемой лицом или группой лиц, обладающих специальными знаниями в области налогов и налогообложения, законодательства о налогах и сборах, уголовного, гражданского, административного права, обладающими правом на осуществление данной деятельности.

Налоговое консультирование следует отличать от налогового аудита. Несмотря на то, что эти понятия очень близки, отождествлять друг с другом их нельзя. Налоговый аудит включает в себя консультирование. Данная иерархия закреплена в Федеральном законе от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Следуя этому закону, налоговое консультирование, постановка, восстановление и ведение налогового учета, а также составление налоговых расчетов и деклараций является прочими услугами, связанными с аудиторской деятельностью, которые имеют право оказывать аудиторские организации и индивидуальные аудиторы. В последнее время происходит тенденция выделения налогового консультирования в отдельную самостоятельную сферу деятельности, но пока законодательно это не закреплено.

Налоговое консультирование как самостоятельный вид деятельности только начинает активно развиваться в России. Основной проблемой на пути его становления является отсутствие отдельного закона, регулирующего данную деятельность. Необходимо разработать конкретные стандарты и нормативы осуществления консультационной деятельности [1].

В последние годы начинает формироваться институт налогового консультирования как самостоятельный вид деятельности. Для налогоплательщиков уже недостаточно получение услуг исключительно информационного характера об изменениях в налоговом законодательстве. Это связано с тем, что в условиях рыночной экономики каждый хозяйственный субъект оказывается в условиях жесткой конкуренции. В таком положении каждый стремится к наиболее эффективному способу ведения предпринимательской деятельности. При этом главным показателем эффективности является максимальное сокращение расходов и издержек, в том числе и за счет оптимизации налоговой политики организации.

Несмотря на увеличение спроса в сфере налогового консультирования, далеко не все компании прибегают к услугам консультантов. Руководители не всегда готовы доверить решение вопросов управления сторонним организациям. Помимо этого, большинство предприятий ставит на первый план решение задач менеджмента и маркетинга.

Складывается ситуация, при которой налоговое консультирование не может в полной мере стать самостоятельным институтом по ряду ограничений (финансовые ограничения, отсутствие правового поля и т.д.). В то же время без решения этих проблем руководители организаций не готовы полностью довериться налоговым консультантам. В связи с этим можно выделить следующие причины, тормозящие развитие рынка налогового консультирования [2]:

1. Недостаток конкуренции на российском рынке;
2. Недостатки управленческой культуры;
3. Недостатки культуры консультирования;
4. Недостаток финансовых средств.

Несмотря на существующие проблемы и недостатки на рынке, прогнозируется увеличение спроса на профессиональные консультации в сфере налогообложения. Во-первых, по статистике Высшего арбитражного суда РФ, на данный момент суды удовлетворяют не менее 60% исков к налоговым службам, полученных от организаций, обратившихся за профессиональными консультациями в области налогообложения. Во-вторых, снижается вероятность неправовых начислений при ошибках налоговых инспекторов. Более того, уже на стадии досудебных разбирательств при поддержке консалтинговых компаний организации-налогоплательщики добиваются существенного уменьшения суммы претензий. Прослеживается положительная динамика спроса на консалтинговые услуги за последние годы [3].

Основной проблемой также является отсутствие правового поля, регулирующего консультационную деятельность. В настоящее время в Госдуму внесен проект закона о налоговом консультировании. Предполагается, что закон будет определять правовые основы регулирования деятельности по налоговому консультированию. Согласно проекту, налоговое консультирование будет включать в себя, в частности, консультирование по вопросам применения налогового законодательства, стратегическому налоговому планированию, составлению и представлению налоговой отчетности и т. д. К сожалению,

рассмотрение законопроекта временно отложено. Однако, интерес государства к данной проблеме свидетельствует о необходимости изменений.

Ввиду отсутствия государственного регулирования эту функцию берут на себя саморегулируемые организации. В РФ в настоящее время существует несколько профессиональных объединений, относящихся непосредственно к области налогового консалтинга. К ним относятся Палата налоговых консультантов, Институт профессиональных аудиторов России (ИПАР) и Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АКЭУ). Наиболее важным объединением выступает Палата налоговых консультантов.

Палата разрабатывает стандарты оказания услуг по налоговому консультированию, проводит обучение, повышение квалификации и поддержку налоговых консультантов. Палата налоговых консультантов также реализует несколько проектов. Например, проект «Ваш налоговый консультант» позволяет налогоплательщику оперативно получать информацию об услугах налоговых консультантов в своем регионе, а налоговым консультантам представить информацию о своей деятельности налогоплательщикам. Кроме того, налогоплательщики могут получать информацию и разъяснения по вопросам налогообложения в Первом профессиональном коворкинге. Члены Палаты регулярно сотрудничают со СМИ, дают консультации и экспертные советы, в том числе в вопросах изменения налогового законодательства [4].

Рынок налогового консультирования в нашей стране уже сформирован, однако существующие проблемы не дают ему развиваться в полной мере, что в свою очередь приводит к недоверию со стороны предприятий и организаций. При этом разрешение данных проблем будет способствовать не только развитию самой сферы консультационных услуг, но и увеличению эффективности ведения бизнеса и, как следствие, развитию экономики в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горюнова Н. С., Лапина Е. Н. Проблемы российского консалтинга в области налогообложения. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2014 - №5 – с.51-53.
2. Черник Д. Г. Налоговое консультирование / Л.С. Кирина, В.В. Балакин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 41 с.
3. Шакирова Д.Ю., Засько В.Н. Особенности развития рынка налогового консультирования в России. // Российское предпринимательство. – 2014 - № 16 (262) - с.33-40.
4. Палата налоговых консультантов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.palata-nk.ru/> – 28.01.15.

**МАЛЫЙ БИЗНЕС В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Л.А.Юрьева

Научный руководитель: доцент, к.э.н. А.С. Баландина
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Россия, г. Томск, ул. Ленина 36, 634050
E-mail: lida_93@mail.ru

SMALL BUSINESS IN THE NATIONAL ECONOMY AND FEATURES OF ITS TAXATION

L.A. Yurieva

Scientific Supervisor: Ph D A.S. Balandina
National Research Tomsk State University
Russia, Tomsk, Lenin str., 36, 634050
E-mail: lida_93@mail.ru

***Abstract.** The article focuses on the current place of small business in Russian economy. It draws attention to the prevalence of small businesses and provides quantitative data. Special attention is paid to the tax preferences in order to stimulate the further development of the subject.*

Существование полноценной системы поддержки малого предпринимательства в большинстве развитых стран, а также меры, предпринимаемые в России, вызвано необходимостью создавать условия хозяйствования малым предприятиям, идентичные крупным компаниям. Они располагают меньшими возможностями: такими, как финансовое положение, пространство для маневра денежными ресурсами; способностью аккумулировать более или менее значительные средства для перестройки производства или совершенствования техники и технологии. Еще сложнее обстоит дело с информационным обеспечением, с подготовкой за свой счет кадров, что является делом весьма дорогостоящим, нередко не хватает средств для проведения маркетинга. Названные факты ставят малый бизнес в невыгодное и более уязвимое положение на рынке. Большое внимание в сфере поддержки малого и среднего бизнеса уделяется в сфере налогообложения, т.к. большое налоговое бремя и неясность исчисления отталкивают потенциальных предпринимателей от открытия своего дела.

Критерии, по которым фирмы относят к субъектам малого бизнеса, перечислены в статье 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1]:

1. Суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных организаций и граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, организаций, которые не относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства, в их уставном капитале не превышает 25%
2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает 100 человек (микропредприятие - до 15 человек).

3. Выручка от реализации товаров, работ, услуг без учета НДС за предшествующий календарный год не превышает 800 млн. руб.

Последним двум критериям также должны удовлетворять индивидуальные предприниматели, чтобы считаться малым бизнесом [2].

Согласно последним данным предоставленным Росстатом в 2014 году на территории России действовало 2 103 780 малых предприятий, включая микропредприятия. При этом средняя численность рабочих занятых в малом бизнесе составила 11 744 174 человека. По Томской области аналогичные данные имеют вид: 19 096 предприятий и 78 458 занятых в производстве людей. Оборот малых предприятий представляет внушительную цифру 26 392 218 698 тыс. рублей. Индивидуальные предприниматели являются частью малого предпринимательства, однако в статистике их исследование проводится отдельно, потому к обозначенной выше цифре следует прибавить число фактически действующих ИП которое по последним представленным Росстатом данным (2014г) составило 2413,8 тыс. человек [3].

Малое предпринимательство в России на настоящий момент имеет право выбрать один из двух видов налоговых систем: общий режим налогообложения и специальные налоговые режимы. Общий режим или ОСНО обязывает налогоплательщика исчислять и уплачивать все необходимые налоги и сборы федерального, регионального и местного значения, осуществлять отчисления в страховые фонды, а также вести налоговый и бухгалтерский учет. Никаких «скидок» на организационную форму предприятия не делается ни в плане налоговой ставки, ни в плане предоставления отчетности.

Ключевым видом налоговых преференций для субъектов малого бизнеса являются специальные налоговые режимы. На настоящий момент функционируют 4 специальных режима для малого предпринимательства: единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), упрощенная система налогообложения (УСН), система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД), система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции, патентная система налогообложения (ПСН) [4].

Таблица 1

Суммы налоговых поступлений в бюджет по видам специальных налоговых режимов на 01.01.2015 г.

Налоговый режим	Начислено, млрд. руб.	Удельный вес, %
УСН	221	72,5
ЕНВД	78	25,5
ЕСХН	4	1,3
ПСН	3	1
Итого	306	100

Подавляющую массу поступлений в бюджет обеспечивает упрощенная система налогообложения, которая сконцентрировала наибольшее число налогоплательщиков малого бизнеса. Наименее популярными оказались единый сельхозналог и патент. Для первого низкая распространенность вытекает из специфики деятельности потенциальных налогоплательщиков занятых в сельскохозяйственном производстве. Для второго же, причина скорее состоит в недостаточной осведомленности целевого контингента и недоработанности системы.

Сравнительно недавно введенным инструментом стимулирования малого и среднего бизнеса в России стало предоставление определенным налогоплательщикам «налоговых каникул» сроком 2 года.

Данное нововведение было принято ФЗ № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 29.12.2014г, который вступил в силу 1 января 2015 года. Согласно закону налоговыми каникулами могут воспользоваться впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели, применяющие УСН или ПСН. Важным условием получения «каникул» является обязательная социальная, производственная, либо научная сфера деятельности [5]. Такой инструмент положительно сказывается на экономическом положении вновь созданных предприятий. Зачастую, новое ИП испытывает финансовые трудности для уплаты налога, даже в упрощенной его форме. Именно непосильность налогового бремени вынуждает микропредприятие уходить в тень или изначально совсем не вести бизнес «в открытую». Чтобы предприятие наработало клиентскую базу, нашло постоянных клиентов, зарекомендовало себя на рынке, простыми словами «раскрутилось», требуется время и упорная работа. Таким образом, в эти 2 года «форы» предприятие имеет хорошую возможность утвердиться и разрастись. У уверенного и успешного налогоплательщика будет меньше поводов искать способы скрыться от налоговой службы.

Выход из тени наиболее сложно отслеживаемых видов деятельности является одной из главных задач, поэтому много внимания уделяется доработке механизмов контроля движения денежных средств (особенно наличных) и недопущение ухода их в теневой сектор экономики. Сейчас специальные налоговые режимы позволяют снизить налоговую нагрузку специфичным видам деятельности: сельскохозяйственным предприятиям, научным, инновационным, социальным. Подавляющему числу микропредприятий все еще не представляется возможным уверенно нести свое налоговое бремя и не испытывать трудностей в отношениях с налоговой инспекцией. Для стимулирования не только создания новых микропредприятий, но и выхода из тени уже существующих, необходима стабильная в своем содержании налоговая система и справедливая налоговая нагрузка для каждого налогоплательщика.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2013. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
2. Критерии Малого предприятия и Микропредприятия в 2015-2016 году // Центр информации - <http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=1380>
3. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/officialdata>
4. Кучеренко О. В. Особенности налогового регулирования малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом / Наука о человеке: гуманитарные исследования – 2015 - №2 – С. 184-193.
5. Тускаева М.Р. Налоговое регулирование малого предпринимательства / Фундаментальные исследования – 2015 – №12-3 – С.648-651.

Научное издание

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ НАУК

Сборник научных трудов
XIII Международной конференции студентов, аспирантов
и молодых ученых

Издано в авторской редакции

Компьютерная верстка С.А. Поробова
Редактор Г.А. Воронова, И.А. Курзина

Тираж 100 экз.



Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Система менеджмента качества
Издательства Томского политехнического
университета сертифицирована в соответствии с
требованиями ISO 9001:2008
. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30
Тел./факс: 8(3822)56-35-35, www.tpu.ru

