

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное агентство по делам молодежи  
Министерство промышленности и торговли Свердловской области  
Уральское отделение Российской академии наук  
Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук  
Международный союз экономистов  
Международная академия наук высшей школы  
Евразийский экономический клуб ученых  
АНО «Большой Евразийский университетский комплекс»



Уральский государственный экономический университет

**VII Евразийский экономический форум молодежи**

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ**

Материалы  
XIX Всероссийского экономического форума  
молодых ученых и студентов

(Екатеринбург, 27–28 апреля 2016 г.)

### ***Часть 4***

*Направления: 11. Тенденции и перспективы развития  
экономической деятельности в Российской Федерации  
и ее регионах; 12. Совершенствование учета, анализа  
и статистики современной экономики региона*

Екатеринбург  
Издательство Уральского государственного  
экономического университета  
2016

УДК 332.1  
ББК 65.04  
К64

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, профессор,  
ректор Уральского государственного экономического университета  
*Я. П. Силин*

доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе  
Уральского государственного экономического университета  
*Е. Б. Дворядкина*

**К64 Конкурентоспособность территорий** [Текст] : материалы XIX Всерос. экон. форума молодых ученых и студентов (Екатеринбург, 27–28 апреля 2016 г.) : [в 8 ч.] / [отв. за вып. : Я. П. Силин, Е. Б. Дворядкина]. – Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2016. – Ч. 4 : Направления: 11. Тенденции и перспективы развития экономической деятельности в Российской Федерации и ее регионах; 12. Совершенствование учета, анализа и статистики современной экономики региона. – 234 с.

Рассматриваются проблемы, тенденции и перспективы развития экономической деятельности в Российской Федерации и ее регионах (тенденции развития внешней торговли, кризис перепроизводства на рынке нефти, внедрение цифровых ИТ-технологий и др.). Исследуются возможности совершенствования бухгалтерского учета, анализа и статистики на примере российских и зарубежных компаний.

Для студентов, участвующих в научно-исследовательской работе, магистрантов и аспирантов.

УДК 332.1  
ББК 65.04

© Авторы, указанные в содержании, 2016  
© Уральский государственный  
экономический университет, 2016

---

## **Направление 11. Тенденции и перспективы развития экономической деятельности в Российской Федерации и ее регионах**

*А. А. Абросимова*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Особенности экономического прогнозирования в мировой и региональной экономике**

Прогнозисты обычно полагаются на два разных подхода. Один из них основан на теории о том, что как экономисты определяют экономическое поведение. Другой основан на данных о том, как экономика функционировала в прошлом. Простейший метод – модель Солоу, которая названа по имени нобелевского лауреата по экономике Роберта Солоу. Модель утверждает о том, что бедные страны, как правило, должны вкладывать больше и расти быстрее, чем богатые. Центральные банки и другие крупные экономические институты используют гораздо более сложные формулы, часто классифицирующиеся под меткой DSGE моделей (динамические стохастические модели общего равновесия). Они пытаются предугадать взлеты и падения крупных экономик путем моделирования поведения отдельных домашних хозяйств и фирм.

Эмпирический подход старше. В 1940–1950-х гг. он был основой государственного прогнозирования. Модели, основанные на данных, анализируют взаимосвязи между сотнями и тысячами экономических переменным: от цен на картофель до январского снегопада. Далее они работают как продажи цинка, например, влияют на инвестиции и рост в последующие годы.

На практике большинство прогнозистов, учитывая здравый смысл, объединяют два подхода, когда это необходимо. МВФ, например, использует глобальную модель, построенную в рамках экономической теории и частично на анализе данных. Глобальные прогнозы, сгенерированные на основе этой модели, комбинируются со спецификой страны, чтобы получить прогноз на уровне страны. Прогнозы по стране затем проверяются на согласованность с глобальными прогнозами и, при необходимости, регулируются, чтобы убедиться, что, например, большинство стран не показывают уверенный рост торговли, в то время как мировой прогноз предвещает падение. Недавний анализ прогнозов

МВФ бюро независимым оценочным бюро показал, что их точность сравнима с прогнозами частного сектора экономики. Но насколько они точны?

Как утверждали в 2014 г. Л. Притчетт и Л. Саммерс из Гарвардского университета, такие прогнозы не очень точны. Они считают, что прогнозисты переоценивают ту степень, в которой будущее будет выглядеть так, как недавнее прошлое. Предполагается, что быстрорастущие страны будут продолжать ускорять развитие в то время, как экономические черепахи будут продолжать ползти. МВФ, например, считает, что рост ВВП Китая снизится до 6% в год к 2017 г., а затем немного ускорится. Притчетт и Саммерс полагают, что это маловероятно: «Регрессия к среднему, пожалуй, единственный самый надежный и эмпирически соответствующий факт о кросс-национальных темпах роста». Другими словами, ускоряющиеся страны замедляются и наоборот.

Экономическую ситуацию среднего Урала на 2016 г. спрогнозировал в своем докладе областной министр экономике Дмитрий Нороженко. В докладе говорится о том, что Урал ожидает усиление кризисной ситуации. И это несмотря на то, что областная промышленность растет, но «этого не достаточно для улучшения ситуации».

Научный руководитель *А. А. Горынина*

***П. С. Антропов***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Тенденции развития внешней торговли Российской Федерации**

Одним из основных направлений развития экономики является международная торговля. На данный момент Россия имеет 146-миллионное население, обладает большими энергетическими ресурсами, представляет собой огромный рынок товаров, услуг и капиталов. Однако степень реализации этого потенциала во внешнеэкономической сфере весьма скромна. По итогам 2014 г. Россия входит в число ключевых участников международной торговли. Занимает 11-е место по экспорту товаров и 17-е место по импорту<sup>1</sup> товаров и обладает большим внутренним рынком. Однако позиции России во внешней торговле все равно относительно слабые и с каждым годом темпы роста внешней торговли снижаются, кроме того, растут негативные тенденции, связанные с конъюнктурой мирового рынка нефти. В связи с этим возникает необ-

---

<sup>1</sup> По данным с электронного ресурса. URL: <http://tradestat.wtcmoscow.ru>.

ходимость развития положительных тенденций и укрепления позиций России во внешней торговле.

Динамика внешнеторгового оборота России отличалась положительной тенденцией в первое десятилетие XXI в. В 2012 г. общий объем экспорта пересек отметку в 527,4 млрд дол., импорт – 312,5 млрд дол., что свидетельствовало о положительном росте по сравнению с предыдущими годами. Но с 2012 г. рост экономики замедлился, что отразилось и на внешней торговле России. Постепенно стал снижаться внешнеторговый оборот России. Если в 2013–2014 гг. спад был незначительным, то в 2015 г. его можно назвать катастрофическим. Внешняя торговля России вплоть до настоящего времени демонстрирует снижение.

Структура внешней торговли остается несбалансированной. Доля экспорта остальных важнейших товаров незначительно повысилась. Также и доли экспорта со странами СНГ незначительно увеличились, за исключением доли экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий. По сравнению с предыдущим годом, доля экспорта в январе – декабре 2015 г. упала на 0,3% и составила 3,8%.

**Экспорт РФ важнейших товаров за январь – декабрь 2015 г., %  
(по данным Федеральной таможенной службы), %**

Топливо-энергетические товары.....	66,4
Металлы и изделия из них .....	9,4
Химическая промышленность .....	6,5
Машины и оборудование.....	6,0
Продовольственные товары и сырье для их производства .....	4,0
Лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия .....	2,7
Другие товары.....	5,0

В импорте товаров из стран дальнего зарубежья наблюдается снижение стоимостных и физических объемов импорта товаров. По сравнению с предыдущим годом доля импорта машин и оборудования составила 48,0% и уменьшилась на 2,4%. Удельный вес металлов и изделий из них в импорте уменьшился на 0,1% и составил 5,6%.

**Импорт РФ важнейших товаров за январь – декабрь 2015 г., %  
(по данным Федеральной таможенной службы)**

Машины и оборудование.....	48,0
Химическая промышленность .....	19,1
Продовольственные товары и сырье для их производства .....	13,7
Текстильные изделия и обувь.....	6,0
Металлы и изделия из них .....	5,6
Другие товары.....	7,6

В товарной структуре импорта из стран СНГ наблюдается снижение доли машин и оборудования и составила 20,2%, на 5% ниже по

сравнению с предыдущим годом. Удельный вес металлов и изделий из них сократился на 2,5% и составил 12,5%.

Основными торговыми партнерами Российской Федерации среди стран дальнего зарубежья являются Китай, Нидерланды, Германия, Италия, Турция, Япония, США, Республика Корея, Великобритания, Польша, Финляндия.

Снижение товарооборота наблюдается со странами СНГ. Резко сократились поставки с Украиной, в связи с обострением политической обстановки. Однако импорт из Таджикистана возрос за счет электроэнергии, а экспорт в Армению возрос за счет беспощинных поставок нефти и газа. Как и со странами СНГ, в структуре торговли со странами дальнего зарубежья наблюдается снижение. Внешнеторговый оборот с Великобританией и Польшей сократился более чем на 40%, в связи с действующими санкциями, запретом на ввоз продовольствия и падением цен на нефть. Так, по данным Федеральной таможенной службы, внешнеторговый оборот России, по отношению к 2014 году, в январе-декабре в 2015 г. упал на 33,2%, т.е. снизился с 782,9 млрд дол. до 530,4 млрд дол.. Экспорт снизился на 31,1%, т.е. снизился с 496,9 млрд до 345,9 млрд дол. Импорт снизился на 36,7%, т.е. снизился с 286,0 млрд до 184,5 млрд дол.

Основными причинами этого падения стали экономические санкции, которые были введены другими странами против России, снижение цен на нефть и падение курса рубля по отношению к доллару и евро. Но также существенно повлияла и стагнация экономики России. На российский экспорт повлияло снижение цен на нефть, потому что на нефть приходится около 60% поставок. А также повлияло снижение мировых цен на ресурсы. Также на снижение импорта влияют санкции и падение курса рубля. В основном снижение в области импорта легковых и грузовых автомобилей.

Для того чтобы предотвратить спад международной торговли, нужно прибегнуть к развитию экономики России, поскольку внутренние экономические проблемы и отсутствие стимулов развития тормозят внешнюю торговлю. Ожидания снятия санкций может стимулировать развитие экономики, разработку и принятие различных новых проектов. К сожалению, санкции пока не отменили и, более того, их продлевают или вводят новые. Однако снятие абсолютно всех санкций возможно в ближайшие месяцы по заявлению госсекретаря США Джона Керри, если пойти навстречу Западу и выполнить необходимые условия. Это может стимулировать внешнюю торговлю РФ и, возможно, уместить спад. Возможно и повышение цен на нефть. По прогнозам ожидается повышение цен на нефть до 80 дол. за баррель. Это также стимулирует внешнюю экономику страны, ведь доходы от нефти со-

ставляют большую долю ВВП. К сожалению, тенденции развития международной торговли Российской Федерации до сих пор не ясны и не ясно в каком направлении стоит развивать международную торговлю.

Ситуация во внешней торговле РФ в настоящее время не совсем благоприятная. Согласно прогнозам, тенденции развития международной торговли России в 2016 г. не совсем хорошие. Сказываются санкции, низкий курс рубля, падение цен на нефть. Однако санкции не отменяются и продолжают действовать, курс рубля не имеет устойчивой позиции, цены на нефть остаются низкими. Ситуация может измениться, если цены на нефть поднимутся или отменят санкции, тогда, возможно, внешнеторговый оборот начнет расти, но когда и как быстро это произойдет, сложно сказать.

Научный руководитель *И. Н. Савельева*

*А. В. Архипова*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Влияние снижения мировых нефтяных цен на экономику**

Мировые цены на товары и услуги в той или иной мере зависят от цены на нефть. Стоимость этого топлива – определяющий фактор в формировании бюджета некоторых стран. Перепады на рынке нефти отражаются не только на национальном, но и на мировом уровне.

2015 г. начался с существенного падения цен на «черное золото», к концу 2015 г. цена достигла рекордной минимальной прогнозируемой отметки впервые за последние 12 лет (рис. 1). С июня 2015 г. нефть подешевела почти на 50 % по сравнению с 2012 г. Эта новость наложила негативный отпечаток на экономику многих стран.

В 1971 г., когда национальная валюта США перестала обеспечиваться золотом, США ввели в мировые биржи долларовые расчеты за нефть. При этом Штаты не были экспортером «черного золота», свою нефть они законсервировали, объявив стратегическим запасом. В начале XXI в. США за считанные годы из страны, которая покупала нефть за границей, превратились в государство, которое, сняв запрет на экспорт сырья, вышло на мировой рынок в качестве экспортера.

По законам спроса и предложения одной из причин падения цены является избыток сырья на рынке. С I квартала 2014 г. предложение начало превышать спрос. Вследствие этого хранилища нефти у многих стран переполнились, и так как они не могут снизить обороты, они вынуждены снижать цены.



**Рис. 1.** Динамика курса нефти «Брент», дол./баррель<sup>1</sup>

С 1983 г. наряду с рынком физической нефти появился рынок финансовый, где нет реального товара, а есть только контракты. На рынке «бумажной нефти» есть хеджеры, торгующие форвардами, отложенными контрактами с фиксированной ценой, и спекулянты, чьей основной целью является получение дохода. Спекулянты оперируют фьючерсами, в которых содержатся обещания поставить товар, но без учета реального запаса нефти. Эти рынки между собой слабо связаны. Цены на торговых биржах устанавливаются спекулянтами, которые реагируют на события, произошедшие в мире, покупкой или продажей ценных бумаг. Цена зависит от ожидания биржевых игроков.

Однако цена на нефть не может возникнуть произвольно, ее формирование обусловлено и некоторыми политическими причинами. «Политическая составляющая в ценах на нефть также всегда присутствует. Более того, в некоторые кризисные моменты возникает ощущение, что в ценообразовании на энергоресурсы как раз и превалирует политика», – заявил Владимир Владимирович Путин в интервью китайским СМИ в преддверии визита в КНР для участия в саммите АТЭС 9-11 ноября 2014 г.<sup>2</sup> США и страны ЕС создают ситуации, которые могут изменить ход мысли брокеров в своих интересах. Брокеры, формирующие стоимость нефти, анализируют как позитивные, так и негативные события, происходящие в мире и на их основе делают выводы о возможных колебаниях цен на нефть.

По данным, опубликованным в ежегодном Статистическом обзоре мировой энергетики 2015 (Statistical Review of World Energy 2015) британской нефтегазовой компании BP, Саудовская Аравия вышла на первое место в мире по добыче нефти. Ее доля в мировой добыче со-

<sup>1</sup> Динамика цен на нефть Brent (ICE.Brent). [Электронный ресурс]. URL: <https://news.yandex.ru/quotes/1006.html> (дата обращения: 20.03.2016).

<sup>2</sup> Интервью ведущим китайским СМИ. URL: [www.kremlin.ru/events/president/news/46972](http://www.kremlin.ru/events/president/news/46972) (дата обращения: 20.03.2016).

ставляет 12,9%. Россия занимает 2-е место после Саудовской Аравии, ее доля – 12,7%<sup>1</sup>.

Ситуация в нефтяной отрасли в значительной степени определяет состояние всей экономики России. При определении бюджета страны на период с 2014 г. по 2016 г. полагали, что цена на ключевой источник дохода будет составлять около 93 дол. США за баррель<sup>2</sup>. Фактически в 2015 г. цена колебалась около 30–40 дол. США за баррель. Такие колебания в стоимости существенно ударили по Российской экономике, в то время как для многих других стран падение цен на нефть вызвало ряд преимуществ: подешевел бензин, уменьшились транспортные расходы, продукты стали доступнее. В России бензин только дорожает. Так правительство пытается возместить убытки. С этой же целью увеличиваются налоги для предпринимателей и физических лиц: ЕНВД увеличен на 16 %, повышена ставка налога на имущество.

Рассмотрим график колебания курса рубля и стоимости нефти за баррель (рис. 2) и сопоставим данные: как только цена нефти падает, курс рубля также снижается. Низкая цена на нефть уже отразилась на зарплатах россиян и ценах в магазинах. Снижаются показатели рынка акций, растет инфляция, усиливается отток капитала, следовательно, замедляются темпы роста национальной экономики и ухудшается положение многих граждан.

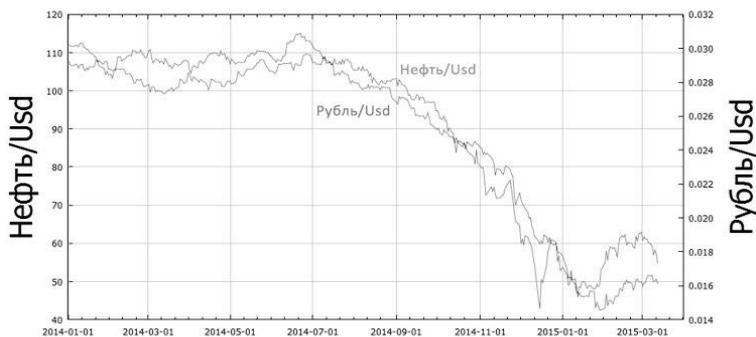


Рис. 2. Взаимосвязь цены нефти и курса рубля<sup>3</sup>

<sup>1</sup> BP Statistical Review of World Energy June 2015. URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/oil-review-by-energy-type.html> (дата обращения: 20.03.2016).

<sup>2</sup> Основные направления бюджетной политики на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг.. URL: [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=64713&area\\_id=4&page\\_id=2104&popup=Y#ixzz43n9PH170](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713&area_id=4&page_id=2104&popup=Y#ixzz43n9PH170) (дата обращения: 23.03.2016).

<sup>3</sup> Зависимость курса рубля от цены нефти. URL: <http://se-zar.ru/zavisimost-kursa-rublya-ot-ceny-nefti.htm> (дата обращения: 24.03.2016).

Правительству приходится сокращать бюджетные расходы. Сегодня главной задачей правительства РФ является диверсификация экономики, разработка такой экономической программы, которая позволит уйти от зависимости российской экономики от цен на нефть, сделать так, чтобы основной доход поступал не от продажи сырья, а от перерабатывающих отраслей промышленности.

В сегодняшних реалиях более благоприятная обстановка у стран-импортеров нефти. Самыми большими потребителями нефти являются страны с достаточно развитой и развивающейся экономикой – США и Китай. Соединенные Штаты Америки импортируют 8,3 млн баррелей ежедневно, а Китай около 5,6 млн баррелей. В топ-5 импортеров входят Индия – 3,6 млн баррелей в день, Япония – 3,45 млн баррелей в день, Южная Корея – 2,6 млн баррелей в день<sup>1</sup>.

В последнее время они увеличили импорт нефти из стран Персидского залива. Цены на товары снизились, и страны-импортеры могут покупать товары дешевле, чем раньше. Китай в среднем у России покупает 25 млн т нефти в год. В 2014 г. за это количество он заплатил почти 15 млрд дол., в 2015 г. лишь 6 млрд дол. Стоимость бензина в некоторых штатах Америки стала ниже стоимости воды. В Индии сэкономленные от импорта деньги пошли на развитие высокотехнологичных разработок. В Корее и Японии произошел настоящий покупательский бум. Благодаря этому некоторые страны, которых относят к развивающимся, получили возможность направить сэкономленные деньги на свое развитие, сделать шаг вперед и тем самым сбалансировать мировую экономику<sup>2</sup>.

Таким образом, падение цен на нефть значительно повлияло на экономику многих стран, в том числе и РФ. Россия не должна зависеть от деятельности биржевых спекулянтов. В России необходимо строить другую экономику, которая не будет заставлять каждый день следить за нефтяными ценами. Сложно сохранять экономику, настолько зависимую от внешней конъюнктуры, на которую Россия не способна повлиять.

Научный руководитель *О. М. Плюсина*

---

<sup>1</sup> Крупнейшие страны – импортеры нефти. URL: <http://topmira.com/gorodastраны/item/134-oil-import> (дата обращения: 24.03.2016).

<sup>2</sup> Курсы валют, цены на нефть. URL: <http://www.ntv.ru/novosti/1603998/?fb#ixzz3zedaPfff> (дата обращения: 24.03.2016).

*Ю. К. Бабинова*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Особенности развития оптовой торговли в Свердловской области**

Эксперты прогнозируют рост сектора оптовой торговли в ближайшие годы, но и отмечают ряд существенных проблем, этому препятствующих. Устранение их поможет еще более эффективному развитию. Прежде всего, упоминается переизбыток государственного регулирования. Получение всех необходимых согласований и сертификатов порой затягивается на месяцы.

Отмечается и серьезное недовольство участников рынка оптовой торговли злоупотреблениями полномочиями со стороны отдельных представителей власти. Многие из них «сотрудничают» с другими бизнес-структурами и стараются всячески затруднить жизнь их конкурентам, например, организовывая частые внеплановые проверки. Или, наоборот, настойчиво предлагают с ними «дружить», грозя в случае отказа различными неприятностями [1].

Из других факторов можно упомянуть, что предприниматели пока недостаточно уделяют внимания возможностям ресурсов сети Интернет. Таким образом, они серьезно недополучают выручку и при этом проигрывают потребителю более продвинутым конкурентам.

Анализ рынка оптовой торговли говорит об актуальности так называемых программ «прямых закупок». То есть дистрибьюторы, которые сумели обучить свой персонал ориентироваться на потребности потребителя и гибко изменять стратегию закупок в зависимости от требований ситуации, достигают большего успеха, чем коллеги.

Также очень важной является постоянная работа над оптимизацией затрат. Своевременное инвестирование в логистические технологии, складские мощности и новейшее программное обеспечение – это грамотная стратегия, обеспечивающая солидные дивиденды в будущем.

Кроме того, продавцам жизненно необходимо наладить доверительные отношения с производителем. Для решения данной задачи специалисты рынка оптовой торговли рекомендуют соблюдать несколько простых правил. Во-первых, нужно стараться заключать соглашения о поставке на длительный срок. Во-вторых, проявлять интерес к бизнесу партнеров, находить дополнительные возможности для углубления взаимодействия.

В-третьих, стоит проявлять лояльность к производителю: не только своевременно выполнять свои обязанности по оплате и объему выборки товаров, а и, например, помогать ему в различных маркетинговых ис-

следованиях. Вообще, если можно оказать дополнительную услугу, нужно стараться это делать.

Одной из тенденций современного бизнеса является засилье крупных сетей. Естественно, таким компаниям лучше работать с операторами, специализирующихся не в каком-то одном, а в различных секторах производства ТНП и продуктов питания. Это удобнее плюс существенно сокращает издержки и затраты на решение организационных вопросов. В связи с этим все больше участников рынка оптовой торговли стараются двигаться именно в сторону универсализма<sup>1</sup>.

За последние 10 лет оборот оптовой торговли РФ увеличился более чем в 7,5 раз, оборот Уральского федерального округа – в 8,7 раз, а Свердловской области – в 9,4 раза. Таким образом, до кризиса оборот оптовой торговли Свердловской области рос более высокими темпами, и, как следствие, его доля как в товарообороте страны, так и в товарообороте федерального округа росла. Однако в кризисный период Свердловская область сдала свои позиции [2].

#### Оборот оптовой торговли в РФ и УрФО, млн р.

Территория	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Российская Федерация</i>	4 256 807,7	15 625 962,9	31 136 362,4	28 258 755,1	31 976 222,1
Уральский федеральный округ	322 793,6	1 678 435,5	2 677 938,1	2 399 555,4	2 830 599,6
Курганская область	7 106,8	21 899,4	42 092,3	40 198,6	49 115,5
Свердловская область	143 709,8	619 842,2	1 413 229,9	1 211 679,7	1 354 160,4
Тюменская область	63 862,0	786 310,3	738 728,1	709 878,7	904 532,2
Ханты-Мансийский автономный округ	39 747,8	112 149,6	186 513,3	171 893,9	235 773,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	5 545,8	66 631,9	134 867,0	143 882,5	170 732,0
Челябинская область	108 115,0	250 383,6	483 887,8	437 798,4	522 791,4
Доля Уральского федерального округа в товарообороте РФ, %	7,58	10,74	8,60	8,49	8,85
Доля Свердловской области в товарообороте РФ, %	3,38	3,97	4,54	4,29	4,23
Доля Свердловской области в товарообороте Уральского федерального округа, %	44,52	36,93	52,77	50,50	47,84

Темп прироста оборота оптовой торговли в Свердловской области составляет:

в 2013 г. по отношению к 2012 г. –14,3% (1 211 679 / 1 413 229,9 – 1) × 100;

<sup>1</sup> Рынок оптовой торговли: анализ отрасли // Деловые новости. URL: <http://delonovosti.ru/business/2494-rynok-optovoy-torgovli-analiz-otrasli.html> (дата обращения: 20.03.2016).

в 2014 г. по отношению к 2013 г. +11,8 (1 354 160,4/1 211 679,7 – 1) × 100.

В последние годы в Свердловской области темп роста оборота оптовой торговли отстает от темпа роста розничной торговли. С одной стороны - это положительный фактор, так как снижается звенность товародвижения, что теоретически должно сказаться на ценах (их снижении). Чем меньше посредников, тем ниже должна быть цена. Однако, индекс цен в Свердловской области преимущественно превышает значение этого показателя в целом по России.

Следовательно, снижение звенности не способствует снижению цен, а, возможно, и наоборот. При значительном сокращении числа оптовых предприятий (посредников) ослабевает конкуренция на рынке, остающиеся игроки, ощущая отсутствие ценового давления, постепенно повышают торговые надбавки. Таким образом, для сохранения устойчивости потребительского рынка, для повышения его конкурентоспособности необходимо способствовать увеличению числа предприятий оптовой торговли

Тем не менее положительным является то, что темп прироста оборота и розничной, и оптовой торговли в Свердловской области выше, чем в общем по РФ. Не зря среди субъектов РФ потребительский рынок Свердловской области занимает 4-е место по объему оборота оптовой и розничной торговли и 1-е место в УрФО. Но, как сказано выше, оптовая торговля на Урале сильно отстает от розницы. Это объясняется тем, что оптовой торговле в Свердловской области мешают развиваться дороги и склады: те и другие находятся в удручающем состоянии. Сильные стороны Свердловской области: возрастающая инвестиционная привлекательность, рост доходов населения, развитость промышленности, а также наличие группы крупных оптовых компаний, которые уже сейчас выходят на федеральный рынок. Слабости региона – плохое качество дорог, недостаточно профессиональная работа таможи, отсутствие складов категории «А» и «В+», отсутствие квалифицированного логистического персонала и административные барьеры. Последние не позволяют бизнесменам-оптовикам оперативно решать вопросы приобретения земель под строительство складов. Именно взаимодействие с администрациями является одной из главных проблем отрасли.

Для улучшения состояния оптовой торговли поддержку должны получить крупные оптовые компании: необходимо создать механизм налоговых преференций для тех, кто готов инвестировать в строительство складских площадей и развитие логистики. Кроме того, следует сократить время оформления документов на выкуп земли, возродить оптовые ярмарки и, наконец, объяснить Уральской таможне, что она не контролирующий, а исполнительный орган.

Эти проблемы, в свою очередь, являются следствием более мелких проблем, таких как ограниченный доступ к финансированию; неустойчивость рынка; жесткая конкуренция. Наряду с этими основными препятствиями действуют такие сдерживающие факторы, как несоразмерный уровень риска и доходности; административные барьеры; чрезмерное налогообложение, несовершенство законодательной базы и коррупция. Оптовой торговле в Свердловской области мешают развиваться дороги и склады, которые находятся в удручающем состоянии [2].

Научный руководитель *С. Р. Царегородцева*

### **Библиографический список**

1. *Колосов А. О.* Оценка состояния и перспектив развития современного рынка розничной торговли в России // Торгово-экономический журнал. 2016. Т. 3, № 1.
2. *Красильникова Е. А.* Особенности развития торговых организаций в регионах с учетом проблем и тенденций экономического развития страны // Торгово-экономический журнал. 2015. Т. 2, № 4.

***В. А. Баранова***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Тенденции развития экономической безопасности территории. Челябинская область**

Челябинская область – аграрно-индустриально развитый регион Российской Федерации, расположенный на границе Европы и Азии, в южной части Уральских гор.

Административным центром, столицей Южного Урала является город Челябинск с населением 1 182,2 тыс. чел.<sup>1</sup>

Численность населения Челябинской области – 3 496,3 тыс. чел. В городах области проживает 2 885,5 тыс. чел., или 82,5% от общей численности населения, в сельской местности – 610,8 тыс. чел.<sup>2</sup>

К крупным городам области, сразу после Челябинска, можно отнести, тыс. чел.: Магнитогорск – 417,1; Златоуст – 172,2; Миасс – 167,2; Копейск – 146,7.

В состав области входят 313 муниципальных образований – 16 городских округов, 27 муниципальных районов, 27 городских и 243 сельских поселения.

---

<sup>1</sup> *Экономика* Челябинской области / Министерство экономического развития Челябинской области. URL: <http://www.econom-chelreg.ru>.

<sup>2</sup> Там же.

Что касается Челябинской агломерации (Большой Челябинск), то это одна из крупнейших агломераций на Урале (8-е место в России), включающая в себя Челябинский городской округ, Копейский городской округ, Сосновский, Красноармейский, Коркинский, Еманжелинский районы. Агломерация сформировалась на своеобразной производственно-планировочной оси – Челябинском буроугольном бассейне.

Сущность экономической безопасности региона состоит в возможности и способности его экономики поэтапно улучшать качество жизни населения на уровне общепринятых стандартов, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз при оптимальных затратах всех видов ресурсов и неистощимом использовании природных факторов, обеспечивать социально-экономическую стабильность региона<sup>1</sup>. В таблице по данным Росстата рассчитаны показатели, характеризующие экономическую безопасность Челябинской области.

#### Показатели экономической безопасности Челябинской области

Показатель	Пороговое значение	2011	2012	2013	2014
ВРП на душу населения от российского	Не менее 100%	70,12	69,34	67,10	–
Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств	Не менее 70%	89,97	89,42	88,35	87,77
Степень износа основных фондов	Не более 60%	44,8	45,5	47,5	48,0
Доля инвестиций в ВРП	Не менее 25%	22,80	22,90	24,36	–
Доля расходов на НИОКР в ВРП	Не менее 2%	1,62	1,62	1,61	–
Доля в импорте продуктов питания	Не более 30%	5,12	3,16	3,78	5,85
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	Не более 7%	10,8	10,1	11,2	11,7
Уровень безработицы	Не более 8%	6,6	6,4	6,0	6,2
Условный коэффициент депопуляции	Не более 1	1,04	0,98	0,98	0,97
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	Не более 5 тыс.	2 216	2 026	1 941	1 795

По расчетам четыре из десяти показателей находятся за пределами пороговых значений. Рассмотрим каждый из них подробнее.

ВРП на душу населения от российского ниже порогового значения, при этом он имеет динамику на понижение. Причина – то, что в 2011–2013 гг. ВРП на душу населения Челябинской области растет меньшими темпами, чем ВРП на душу населения в целом по субъектам РФ.

Обрабатывающие производства (металлургия, машиностроение) – базовый сектор экономики, который определяют экономическую специализацию Челябинской области. Предприятия черной металлургии производят 24,8% всероссийского выпуска проката, 25,3% стали,

<sup>1</sup> Экономика Челябинской области / Министерство экономического развития Челябинской области. URL: <http://www.econom-chelreg.ru>.

11,2% стальных труб. Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств за 2011–2014 гг. стабильно находится в зоне пороговых значений, при этом незначительно снижаясь, так как объем отгруженных товаров по виду деятельности «Обрабатывающие производства» за три года демонстрирует спад.

Степень износа основных фондов области также находится в зоне пороговых значений, но при этом из года в год возрастает. Наибольший износ основных фондов у оптовой и розничной торговли (74,8%), строительства (58,2%) и транспорта и связей (51,9%). По остальным видам экономической деятельности не ниже, чем 29,7% (сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство).

Ежегодно объем инвестиций в основной капитал Челябинской области увеличивается, но пороговое значение по показателю «Доля инвестиций в ВРП» не достигнуто. Наибольшую долю инвестиций привлекают: производство и распределение электроэнергии, газа и воды; обрабатывающие производства; операции с недвижимым имуществом.

За 2011–2013 гг. доля расходов на НИОКР в ВРП находится в зоне пороговых значений, стабильно на одном уровне – 1,61–1,62%. Областная программа НИОКР включает в себя работы по фундаментальным исследованиям в области естественных, технических и гуманитарных наук, по прикладным исследованиям и научно-техническим разработкам для решения проблем, актуальных для народного, сельского хозяйства, социального развития области и промышленного производства.

Доля в импорте продуктов питания не превышает пороговое значение, но при этом растет, дав скачок на 2013–2014 гг. с 3,78 до 5,85%. Причина таких низких значений – уменьшение импорта и со странами дальнего зарубежья, и со странами СНГ.

Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума достаточно превышает пороговое значение: вместо пороговых 7%, мы имеем 10,8–11,7%. Помимо города-миллионника Челябинска, в области сформировался крупный и развитый второй город – Магнитогорск, выполняющий роль субцентра на юго-западе, а также «Большой Челябинск», относительно благополучная Челябинская агломерация, где поддерживается производство. Но в области есть много городов, составляющих депрессивные территории, где многие заводы уже не функционируют или функционируют не в полную силу, инвестиции поступают все меньше, что отражается и в социальных проблемах – низком уровне благоустройства и комфортности городской среды, сильном загрязнении, преступности.

Уровень безработицы и уровень преступности, не выходя за рамки пороговых значений, и стабильно снижаются из года в год, что характеризует постепенное улучшение социальной обстановки в области.

Что касается условного коэффициента депопуляции, то он превышал пороговое значение только в 2011 г., а начиная с 2012 г. коэффициент рождаемости опережает коэффициент смертности, что и повлияло на увеличение продолжительности жизни в Челябинской области.

Главным фактором, влияющим на укрепление уровня экономической безопасности в Челябинской области, является высокая доля обрабатывающей промышленности. В России Челябинская область занимает ведущую роль в производстве продукции металлургической промышленности. Основные отрасли промышленности: черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, химическая, горнодобывающая, легкая, пищевая промышленность. Челябинская область является монополистом в России по производству 15 видов промышленной продукции, в том числе различных видов стали и стального проката, кадмия, цинка, талька, магнезитового порошка, трамвайных вагонов и т.п. Заметна роль Челябинской области в производстве зерна.

Сейчас ведется работа по созданию концепции экономической безопасности региона на среднесрочную перспективу. В связи с этим стабильность и устойчивый рост экономики Челябинской области напрямую зависят от улучшения качества жизни, увеличения ассигнований науки, культуры, здравоохранения, создания оптимальной инфраструктуры промышленного потенциала, повышения социальной защищенности граждан, что в конечном итоге должно и будет способствовать росту конкурентоспособности экономики региона.

Научный руководитель *В. А. Благинин*

*И. А. Белопашенцев*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Технологии виртуальной реальности: перспективы и возможности**

Идеи о виртуальных мирах появились давно, но технологии были не достаточно развиты. И технологическая база появилась в результате долгих экспериментов и различных исследований. И вот совсем недавно появилась возможность интегрировать эти технологии как в науку, так и в нашу повседневную жизнь.

Итак, что же стоит понимать под «виртуальной реальностью»? В Википедии дано следующее определение – это созданный техническими средствами мир (объекты и субъекты), передаваемый человеку через его ощущения: зрение, слух, обоняние, осязание и др. Объекты виртуальной реальности обычно ведут себя близко к поведению тех же

объектов в реальности. Однако достаточно часто пользователям виртуальных миров дается возможность превзойти возможности даваемые реальным миром, тем самым ощутить то что не удастся попробовать в реальной жизни.

Почему же эта технология так важна для нас? Большинство людей знакомы с виртуальной реальностью через фильмы которые повествуют о будущем в котором мы так или иначе являемся частью виртуальной реальности. Возможности этой технологии сложно переоценить ведь с ее помощью мы можем дополнять наш мир какими угодно предметами и даже ощущениями или вообще навсегда разрушить грань между реальным миром и виртуальным.

Самое прекрасной в этой технологии это именно ее универсальность. Уже сейчас можно заметить активное развитие этой технологии в различных сферах жизнедеятельности. Виртуальная реальность полностью погружает пользователя в мир игр. Сфера видеоигр для технологий виртуальной реальности является наиважнейшей, причиной тому является постоянное техническое и программное развитие, а также разработки игровых проектов. Кроме того простыми примерами развлечения являются возможность увидеть своими глазами любую точку мира не выходя из дома или просмотр фильма<sup>1</sup>. Но одними развлечениями мы не ограничены. Еще одной сферой развития этой технологии является инженерия. Возможность создания 3D-моделей и редактирования их в реальном времени по средствам виртуальной реальности открывает новые перспективы в данном направлении а также упрощает сам процесс моделирования.

Мероприятия в прямом эфире – еще одна важная сфера развития технологий виртуальной реальности. С помощью этой технологии пользователи смогут ощутить эффект личного присутствия на общественных мероприятиях<sup>2</sup>. В наши дни эту функцию пытались выполнять радио и телевидение, но технологии виртуальной реальности предлагают абсолютно новые методы и пути развития этой сферы.

Технологии виртуальной реальности привлекают покупателей в сферу продажи недвижимости. В мире около 1,4 млн специалистов по продаже недвижимости<sup>3</sup>. Функция виртуального просмотра помещений совмещает в себе деловой и развлекательный аспекты: риелторы будут

---

<sup>1</sup> Реальная виртуальность: VR-технологии в повседневной жизни. URL: <http://naked-science.ru/article/top/realnaya-virtualnost-vr-tekhno> (дата обращения: 29.03.2016).

<sup>2</sup> Виртуальная реальность // Википедия. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Виртуальная\\_реальность](https://ru.wikipedia.org/wiki/Виртуальная_реальность) (дата обращения: 29.03.2016).

<sup>3</sup> 9 сфер применения виртуальной реальности: размеры рынка и перспективы. URL: <https://vc.ru/p/vr-use> (дата обращения: 29.03.2016).

привлекать потенциальных клиентов новыми технологиями. Покупатели смогут самостоятельно изучать рынок недвижимости.

Здравоохранение. Варианты применения виртуальной и дополненной реальности в области здравоохранения: облегчение работы медиков, лечение фобий и психических расстройств, проведение виртуальных приемов

Военная промышленность. Не так давно армия США начала подготовку кадров с помощью технологий виртуальной реальности. Новейшие технологии применяются в обучении летчиков, пехоты и военных медиков и позволяют солдатам побывать в условиях, максимально приближенных к боевым, без всякой опасности для жизни и здоровья.

Все эти данные позволяют нам прийти к однозначному выводу – технология виртуальной реальности на сегодняшний день является одной из самых важных и именно за этим направлением стоит будущее.

Научный руководитель *Ю. В. Лескова*

*Е. А. Богатырёва*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Актуальность внедрения цифровых информационных технологий для повышения эффективности торгового предприятия**

Развитие цифровых информационных технологий не стоит на месте: все более совершенные технологии входят в нашу жизнь и в первую очередь позволяют повысить конкурентоспособность компании. Сегодня информационные технологии для ритейла – один из основных инструментов конкурентной борьбы, причем по всему розничному рынку в целом. Компания, которая серьезно думает о покупателе, использует любые ИТ-инструменты.

Сегодня практически во всех магазинах установлены, как минимум, дисплеи. Многие ритейлеры устанавливают видеостены в витринах. Торговые центры уже сложно себе представить без цифровых навигационных пиларсов. Цифровые билборды приходят на смену рекламным щитам. То, что раньше казалось всего лишь пустой тратой денег и служило для развлечения, сегодня необходимость, которая делает клиента лояльным, повышает узнаваемость бренда, создает впечатление о компании и увеличивает продажи [1].

Основными трендами в развитии торговли станут вновь внедренные и усовершенствованные информационные технологии.

Во-первых, это появление комплексных информационных проектов. Если раньше информационные представляли собой несколько цифровых дисплеев, в произвольном порядке установленных в магазине, то сейчас проекты становятся более комплексными. Ритейлеры больше внимания уделяют концепции проекта и стремятся использовать больше разных технологий для решения своих задач. Взамен стандартных медиа носителей в скором времени в торговых центрах появятся сенсорные навигационные киоски, светодиодные экраны, видеостенды и многие другие технологии [2].

Во-вторых, ритейлеры уделяют большое внимание созданию удобных и комфортных условий для покупателей, для этого внедряются дисплеи выводится информация о действующих акциях, варианты сочетания вещей из коллекций и т.д. Устанавливаются сенсорные киоски, где покупатель может самостоятельно посмотреть подробную информацию о товаре, если все консультанты заняты. Более того, существует ряд технологий, которые позволяют собирать и анализировать информацию о пользователях, их предпочтениях, запоминать их покупки, просмотры, передвижения по магазину и т.д. и впоследствии выводить персональную информацию на дисплеях. Например, отправить на телефон постоянному покупателю приветствие, а на дисплеях показать интересное ему предложение. Вместе с этим уделяется большое внимание, что показывать на дисплеях. Какие вещи из коллекции бренда с чем сочетаются, на какие товары акции в продуктовом магазине, и что из этих продуктов можно приготовить. В точках ожидания или отдыха можно показать последние новости, спортивные сводки, новости шоу-бизнеса и культуры, информацию о погоде и пробках на дорогах, тематические фотографии, музыкальные видео клипы. Тогда реклама, которую вы будете показывать в перерывах между полезным и интересным контентом, сработает. Интеграция онлайн и офлайн технологий – это глобальный тренд, который затрагивает разные аспекты. Цифровые конструкции позволяют принести часть онлайн технологий в точку продаж<sup>1</sup>.

С повсеместным распространением смартфонов и планшетов, растет число интерактивных инсталляций в местах общественного пребывания. Тем более что интерактивные решения выходят за рамки сенсорных навигационных киосков, которые уже прочно вошли в нашу повседневную жизнь. Такие ритейлеры, как Colin's, уже протестировали решения, где покупателям предлагалось жестами сыграть в игру и выиграть скидки на одежду.

---

<sup>1</sup> Крыкова О. В. Ноу- хау в рознице: какие технологии приживутся в России. URL: [http://www.rosp74.ru/news/news\\_37.html](http://www.rosp74.ru/news/news_37.html).

Третий тренд на рынке ритейла – это внедрение информационных ценников. Введение розпотребнадзором новых требований к оформлению ценников обязывает продавцов в магазинах привести ценники к единообразию. Электронные ценники позволяют менять цены легко и быстро. Эта технология сегодня активно обсуждается, но приживется ли она в специфических российских условиях пока сказать сложно.

Также необходимо отметить следующий тренд на российском рынке информационных технологий в торговле – внедрение касс самообслуживания, устанавливая их в одном-двух магазинах. За последние пару лет эти системы появились сразу в нескольких сетях – «Магнолия» (Москва), «Ашан» (Москва), «Радуга» (Пенза, Калуга), «Семья» (Пермь), «Глобус» (Владимир).

Одними из первых внедрять кассы самообслуживания стали ритейлеры в столичных магазинах, пытаясь решить проблему с персоналом, характерную в первую очередь для мегаполисов. Установленная один раз касса самообслуживания не будет требовать повышения зарплаты, вступать в конфликт с покупателем и всегда правильно посчитает сдачу. Тем более что затраты на персонал с каждым годом только растут. Несмотря на крупные финансовые вложения для внедрения таких касс, интерес к новому оборудованию только увеличивается<sup>1</sup>.

На сегодняшний день, крупные торговые сети уже внедрили часть информационных технологий в работу с покупателями и оценивают экономический эффект от инноваций.

Компания X5 Retail Group после внедрения касс самообслуживания, установили, что в данных магазинах ни разу не было обнаружено фальшивых купюр, не было проблем с заминанием денег. Ежедневно через автоматические кассы этого магазина проходило в среднем по 2 тыс. покупателей. В ближайшем будущем кассы самообслуживания появятся еще в одной столичной сети. Ориентируясь, что данные технологии позволят не только экономить на зарплате сотрудников, но и оптимизировать отношение с банками и сократить время расчета с покупателем<sup>2</sup>.

Артем Саркисов, руководитель отдела системного администрирования «Эльдорадо», в одном из интервью рассказал об внедрении новой системы работы продавцов с клиентами с помощью мобильных планшетов. С их помощью можно будет предоставлять покупателю информацию о товаре, его наличии в магазинах, а также сделать резерв или заказ для конкретного покупателя.

---

<sup>1</sup> Крыкова О. В. Ноу- хау в рознице: Какие технологии приживутся в России. URL: [http://www.rosp74.ru/news/news\\_37.html](http://www.rosp74.ru/news/news_37.html).

<sup>2</sup> Там же.

В настоящее время торговая сеть Adidas работает над созданием мобильных устройств в магазины с помощью которых, кроме получения информации, при отсутствии товара можно заказать товар с доставкой домой. Данная система в том числе помогает отслеживать данные конверсии и историю продаж клиента.

Международная компания «Ашан» ставит перед собой стратегические задачи, направленные создание конкурентных преимуществ, повышение лояльности покупателей и сокращение издержек, автоматизации документооборота и сокращения бумажных документов. Один из проектов, который сейчас внедряется в рамках стратегической задачи – использование RFID-меток для повышения качества управления логистикой.

Пока неизвестно наверняка будут ли последние изобретения широко применяться в торговле или рынок сможет предложить что-то более интересное. Главное, чтобы новое решение не обошлось ритейлеру неоправданно дорого, технологии про которые все знают, что это удобно и практично, но никто не гарантирует, что окупится.

#### **Библиографический список**

1. *Ботавина Р. Н.* Организационно-управленческие инновации в управлении предпринимательскими структурами. М.: Наука и образование, 2013.
2. *Великанов В. В.* Современные технологии в розничной торговле и их применение // Практический маркетинг. 2001. № 5.

Научный руководитель *В. М. Гаянова*

***К. В. Болендер***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Тенденции и перспективы развития управления проектами в Свердловской области**

Старт формирования управления проектами в России был дан в 1980-е гг., и прошел путь примерно в 50 лет. В последнее десятилетие проектный менеджмент получил широкое распространение в профессиональной деятельности. Высокий уровень развития сферы управления проектами подтверждается наличием сформированной системы проектных инструментов и методов управления.

Тенденции развития в области проектного менеджмента, на сегодняшний день, включают несколько структурных составляющих:

1. Расширение области применения управления проектами. Диверсификация проектного менеджмента. Распространение методов и тех-

нологий по развитию производства происходит не только в рамках традиционных областей строительства и информационных технологий, но и в промышленности и банковской сфере. Набирает популярность распространение проектного менеджмента в органах государственной и муниципальной власти.

2. Изменение роли менеджера проекта. Активная и глубокая трансформация роли менеджера проектов связана с отношением к проекту, как комплексному объекту управления [1, с. 9].

3. Разработка стандартов в области управления проектами. Международными стандартами по управлению проектами на сегодняшний день являются стандарты ISO и стандарт Международной ассоциации управления проектами IPMA. Стандарты, признанные в качестве международных, разрабатываются Американским институтом управления проектами PMI [2, с. 35].

4. Организация сертификация в области управления проектами. В России сформирован и активно функционирует союз профессионалов, осуществляющих научные исследования и разработки, обучение и сертификацию специалистов в области проектного менеджмента, подготовку, выполнение и управление проектами в различных сферах деятельности – ассоциация управления проектами «СОВНЕТ»<sup>1</sup>.

Им разработаны национальные требования к компетентности специалистов в области управления проектами, принятые IPMA на предмет соответствия ИСВ (базовый стандарт в области компетентности по управлению проектами), по которым осуществляется сертификация [3, с. 36].

Сертификация IPMA включает четыре уровня компетенции специалистов в области управления проектами [2, с. 48]:

level A – сертифицированный директор проектов;

level B – сертифицированный управляющий проектами;

level C – сертифицированный профессионал по управлению проектами;

level D – сертифицированный специалист по управлению проектами.

Количество сертифицированных специалистов IPMA по России и Свердловской области, согласно данным СОВНЕТ, представлено в табл. 1.

Помимо сертификации специалистов, IPMA осуществляет сертификацию организаций по модели IPMA Delta – повышение эффективности проектной деятельности организации, осуществляемой в соответ-

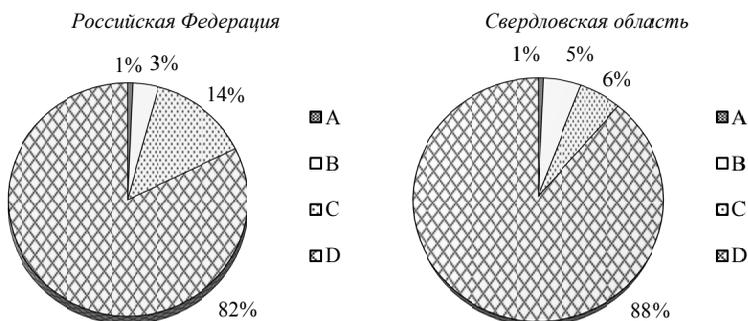
---

<sup>1</sup> СОВНЕТ. Национальная ассоциация управления проектами. Сертифицированные специалисты. URL: [http://www.sovnet.ru/specialists/sertifitsirovannye\\_spetsialisty](http://www.sovnet.ru/specialists/sertifitsirovannye_spetsialisty).

## Сертифицированные специалисты IPMA в России и Свердловской области

Уровень	Россия	Свердловская область
Level A	11	1
Level B	57	7
Level C	226	8
Level D	1 357	125
<i>Итого</i>	1 651	141

уровнями сертификации наглядно представлено на рис. 1.



**Рис. 1.** Процентное соотношение общего количества сертифицированных специалистов IPMA на территории Российской Федерации и Свердловской области между всеми уровнями сертификации (по данным СОВНЕТ)

Количество сертифицированных профессионалов в России растет ежегодно. Уральский регион находится на 3-ей позиции (после Москвы и Санкт-Петербурга) по количеству сертифицированных (по стандарту IPMA) специалистов<sup>2</sup>.

Таким образом, доля специалистов Свердловской области по отношению к России составляет 11,71%.

На основании рис. 1 можно сделать вывод, что сертифицированных специалистов в области управления проектами уровня А, в целом по России, единицы. Во-первых, это обусловлено практической сложностью получения данного уровня сертификации. Уровень А подтверждает, что обладатель способен руководить всеми портфелями проектов организации и имеет минимум пятилетний опыт управления проектами, программами и портфелями. Во-вторых, несмотря на то, что за 50 лет

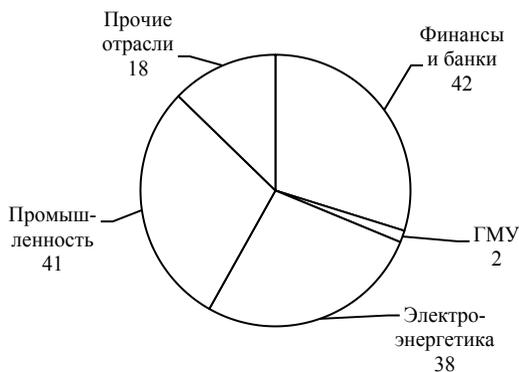
<sup>1</sup> СОВНЕТ. Национальная ассоциация управления проектами. Сертифицированные специалисты. URL: [http://www.sovnet.ru/specialists/sertifitsirovannye\\_spetsialisty](http://www.sovnet.ru/specialists/sertifitsirovannye_spetsialisty).

<sup>2</sup> Фабрика управляющих проектами. URL: <http://pmfural.ru>.

Россия сделала огромный прорыв в области управления проектами, большинство организаций остаются не проектно-ориентированными в своей деятельности.

Проанализировав число сертифицированных специалистов на территории Свердловской области, можно сделать вывод, что основная их концентрация приходится на финансы и банки, электроэнергетику, промышленность и прочие отрасли.

Лидирующие позиции занимают три отрасли: финансы и банки, электроэнергетика и промышленность, представленные на рис. 2. Это обусловлено тем, что три организации в области управления проектами, сертифицированные по модели IPMA Delta, находятся локально в Свердловской области. «Нижнетагильский завод металлических конструкций» – крупнейший производитель сварных металлоконструкций в России, сертифицированный 10.08.2015; ОАО «Екатеринбургская электросетевая компания» – передача электроэнергии и технологическое присоединение потребителей к электрическим сетям компании, сертификация 13.06.2015; и ПАО «Сбербанк России» – крупнейший банк Российской Федерации и СНГ, сертифицированный 22.12.2013.



**Рис. 2.** Распределение сертифицированных специалистов Свердловской области по управлению проектами в отраслевом срезе (по данным СОВНЕТ)

Свердловская область замыкает тройку по количеству сертифицированного персонала, однако занимает лидирующую позицию согласно концентрации организаций с международным уровнем сертификации проектной деятельности. Обладая таким потенциалом, является привлекательной для углубления знаний в рамках проектного менеджмента и последующего трудоустройства в успешно развивающихся компаниях, подтверждающих международное качество.

### Библиографический список

1. *Ильина О. Н.* Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие: монография. М.: ИНФРА-М, 2015.
2. *Раменская Л. А., Савченко Я. В., Евсеева М. В.* Управление проектами: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014.
3. *Управление проектами: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И. И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро.* 6-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2010.

Научный руководитель *Я. В. Савченко*

**К. А. Боровинских**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## Кризис перепроизводства на нефтяном рынке

Нефть является рыночным товаром, подчиняясь наравне с другими товарами общим законам рынка. Влияние на цену того или иного продукта может оказывать значительное число событий. Среди объективных факторов, влияющих на уровень цен на нефть можно выделить нарастающий с начала 2014 г. кризис перепроизводства в данной отрасли. Иными словами, превышение предложения (добычи нефти) над уровнем спроса (потреблением нефти). Рассмотрим только объективные показатели и попробуем выделить несколько причин, по которым не удастся решить ситуацию с кризисом перепроизводства.

По данным Международного энергетического агентства (IEA) и Wood Mackenzie Ltd. составим таблицу, отражающую уровень мировой добычи и мирового потребления, а также их разницу:

### Мировая добыча и мировое потребление нефти, млн баррелей в день

Период	Предложение	Спрос	Превышение предложения над спросом
I квартал 2013 г.	90,52	90,74	-0,22
II квартал 2013 г.	91,42	91,49	-0,07
III квартал 2013 г.	91,71	95,52	-3,81
IV квартал 2013 г.	91,78	92,91	-1,13
I квартал 2014 г.	92,19	91,89	0,30
II квартал 2014 г.	93,10	92,03	1,07
III квартал 2014 г.	94,26	93,23	1,03
IV квартал 2014 г.	95,40	94,02	1,38
I квартал 2015 г.	95,11	93,53	1,58
II квартал 2015 г.	96,32	93,88	2,44
III квартал 2015 г.	97,00	95,38	1,62
IV квартал 2015 г.	97,07	94,83	2,24

Проанализировав графики, можно прийти к выводу, что с начала I квартала 2013 г. на рынке наблюдается устойчивое превышение предложения над спросом. Во многом снижение спроса связывают с замедление темпов роста Китая и других развивающихся экономик азиатского региона. Спрос на нефть будет ослаблять и стремление к возобновляемым источникам энергии.

Безусловно, при сохранении данного превышения неизбежно снижение цен как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах. Данная ситуация не меняется и в 2015 г., с достижением исторических минимумов на рынке цен сырой нефти. Казалось бы, необходимо свести на нет данный дисбаланс, однако этого не происходит, и скорее не будет происходить по некоторым причинам.

Во-первых, многие добытчики нефти (в особенности это касается сланцевых проектов) не теряют надежду на рост рынка в ближайшее время и терпят убытки сейчас. Дело в том, что для многих компаний будет дороже заморозить добычу сейчас и возобновить потом. Кроме того, сланцевые компании будут падать быстрее, если не будут бурить новые скважины. То есть существуют серьезные барьеры для выхода с рынка. Однако нельзя не отметить резкое снижение инвестиций в разработку таких нетрадиционных источников нефти, как сланцевая нефть, нефтеносные пески и глубоководные морские нефтепромыслы.

Во-вторых, ни ОПЕК, ни другие страны, в том числе и Россия, не желают терять долю в общемировом рынке сбыта, если сейчас единолично снизят добычу. Договориться же всем участникам рынка представляется крайне маловероятным, несмотря на всевозможные попытки прийти к общему решению. Ситуация осложняется появлением на мировом нефтяном рынке такого игрока, как Иран, с которого в январе 2016 г. были сняты основные санкции, что позволило выйти местным добытчикам нефти со своим предложением.

Так или иначе, текущая ситуация представляется крайне невыгодной для всех участников данного рынка. Безусловно, кто-то несет меньшие потери, а кто-то большие, однако потери несут все. Это дает почву для сдержанного оптимизма, в отношении решения проблемы с текущим перепроизводством.

Научный руководитель *Е. Н. Алимова*

## **Исследование электронной коммерции в России**

Наше время невозможно представить без информационных технологий. Интернет повлиял на все аспекты самых разных отраслей жизнедеятельности людей. Не обошло стороной и экономическую сферу. Деятельность бизнесмена и любой торговой организации невообразима без электронных методов торговли. Так деловая активность в интернет-паутине привела к новому виду торговых отношений – к электронной коммерции.

Электронная коммерция – сложное и многогранное явление в сфере бизнеса. Это не просто торговые операции, при которых осуществляется процесс покупки и продажи через сеть Интернет, но и множество других сфер рыночных отношений. Например, оплата с помощью электронных средств платежа, установление и поддержка контактов с субъектами торговли, отслеживание товара на всех этапах доставки, возможность создания интернет-предприятия для ведения совместной хозяйственной деятельности и безграничное число других возможностей.

Многие развитые и развивающиеся страны видят много преимуществ в Интернет-торговле и ставят ее в приоритет. Россия не исключение, поэтому она должна быть конкурентоспособной в этой сфере. Несмотря на множество вопросов и проблем, наша страна активно прогрессирует в системе электронной коммерции, но ей требуется еще много усердия, чтобы достигнуть высокого уровня и пользоваться всеми возможностями, которые дает нам электронная коммерция. Рынок электронной торговли в России стремительно набирает обороты с каждым годом. Так в 2014 г. объем его составил 612 млрд р., что на 31% выше, чем в 2013 г. На конец 2015 г. мы можем увидеть цифру уже приближенную к 780 млрд р.

Отмечено, что рынок электронной коммерции очень изменчив. Интернет-технологии вытесняют обычные магазины, за последние пять лет рынок растет примерно на 40% каждый год.

В самые популярные категории в 2014 г. по обороту вошли следующие сегменты<sup>1</sup>:

- электроника и бытовая техника (147 млрд р., +37%);
- одежда, обувь (93 млрд р., +21%);
- компьютеры, ноутбуки, комплектующие (68 млрд р., +22%);
- автозапчасти (38 млрд р., +44%);

---

<sup>1</sup> *Новости* информационных технологий. URL: <http://www.pvsm.ru>.

мобильные телефоны (32 млрд р., +24%);  
товары для дома (31 млрд р., + 60%);  
детские товары (30 млрд р., +24%);  
мебель (27 млрд р., +35%);  
бизнес-оборудование (24 млрд р., +24%);  
продукты питания (17 млрд р., +33%);  
косметика и парфюмерия (10 млрд р., +11%).

Интересным представляется и анализ продаж нефизических товаров. Из них:

на 34% вырос объем продаж цифрового контента – музыки, фильмов, программ для ПК, уменьшается количество «пиратства» в области электронной коммерции;

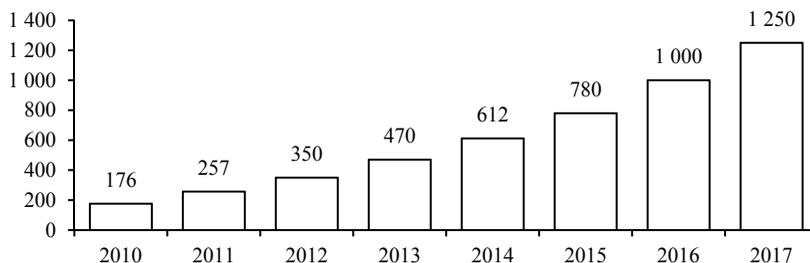
на 29% увеличился и объем продаж в области гостиничного бизнеса и туризма – все больше туристов предпочитают сами бронировать номера в отелях и выбирать маршрут путешествий;

на 25% за период с 2008 г. вырос объем платежей по штрафам, страховкам, счетам – пользователи интернета ощутили преимущество оплат коммунальных платежей из дома;

на 24% вырос объем продаж билетов, куда были включены как билеты на транспорт, так и на развлекательные мероприятия;

на 17% стала популярнее с 2008 г. оплата услуг связи, но при этом оплата услуг мобильной связи практически не выросла (всего 3–4%). Объясняется это развитием альтернативных средств связи, появлением интернета во многих городах России.

По прогнозам экспертов, до 2018 г. интернет-продажи будут расти в среднем на 20,2% в год. Но это базовый сценарий, который может быть скорректирован, если негативные тренды в экономике усилятся. Тогда возможен вариант роста рынка всего на 5–7% (см. рисунок).



Приблизительный прогноз на ближайшие два года, млрд р.

В данном случае анализировались только заказы, осуществлявшиеся онлайн, в учет принимались только продажи материальных това-

ров. Принимались во внимание заказы, совершаемые как на территории РФ, так и за рубежом.

На сегодняшний день 34% покупателей в возрасте от 18 до 64 лет совершали покупки в интернет-магазинах, среди которых 55% женского населения. Несмотря на это, женские покупки существенно дешевле, чем мужские. Это связано с большей долей заказов косметики и одежды и с меньшей долей заказов электроники соответственно. Статистика показывает, что наиболее распространенный возраст покупателей в онлайн сфере – от 18 до 24 лет. Это связано с тем, что население более зрелого возраста не в достаточной мере относится с доверием к интернет-источникам.

Средняя частота онлайн-заказов составляет около 8 покупок в год на каждого покупателя. Всего за 2014 г. было совершено 195 млн покупок, а к концу 2015 г. эта цифра достигнет гораздо большего. Средний чек заказов товаров в интернете составляет 2 800 р. При этом большинство заказов дешевле 2 000 р., в том числе четверть – дешевле 800 р.

Какие проблемы наблюдаются в электронной торговле на сегодняшний день?

1. Предвзятое отношение потребителя к товарам из интернет-магазина (товары нельзя посмотреть перед заказом, померить, потрогать).

2. Высокая конкуренция между различными интернет-магазинами, имеются свои лидеры и аутсайдеры, а позиция в рейтинге не всегда зависит от качества и цены на товары.

3. Высокая стоимость доставки для регионов, что не дает развиваться магазинам с недорогими товарами.

Несомненно, рынок электронной коммерции внес свой вклад в экономику страны. Внимание привлечено к интернет-технологиям продаж самых различных категорий товаров, и уже сегодня можно определить следующие направления в развитии дальнейших интернет-продаж:

1. Инновации. Такие современные и действительно технологичные товары, как GoogleGlass и iWatch тревожат умы масс, готовых приобрести товар через интернет. Люди любят новинки, и маркетологи должны это учитывать и предлагать такие товары на своих интернет-площадках.

2. Доставка нового уровня. Люди больше не готовы переплачивать за доставку и покупать только те товары, которые выгоднее приобретать даже с учетом дополнительных затрат на услуги почты и транспортных компаний. Обязательной станет и система отслеживания товара, в идеале – доставка в любой город в день заказа.

3. Рост популярности уникальность и недорогой продукции зарубежных производителей, их конкурентная борьба с российскими интернет-магазинами.

Все большее влияние оказывают сегодня социальные сети: предприниматели находятся в постоянном поиске новых средств для роста эффективности своего дела<sup>1</sup>. Социальные сети, ввиду большого количества участников, с указанными интересами и распределенные по городам, представляют несомненный интерес для розничных продавцов. Поэтому даже крупные фирмы обновляют свои бизнес - модели B2B, ориентируя их на работу именно с социальными сетями.

Таким видится будущее онлайн-рынка в текущем году и в ближайшее время в России.

В целом же в уходящем 2015 г. интернет-торговля в России несколько «повзрослела» – отмечалось, что с рынка массово ушли слабые игроки, исчезли мелкие магазины, наиболее чувствительные к нестабильности курса и ориентированные на «санкционные» товары<sup>2</sup>.

Крупные же магазины расширились, становясь постепенно многоуровневыми – появились новые категории и разделы товаров, хотя и среди гигантов есть закрывшиеся проекты (например, магазин E5.ru).

Уже сейчас в категории средних и мелких магазинов ужесточилась конкурентная борьба, появляются новые участники рынка, что означает, с одной стороны, конкуренцию в мире электронной коммерции, а с другой стороны – постоянный рост объемов продаж физических и виртуальных товаров.

Научный руководитель *С. Р. Царегородцева*

*Т. О. Власова, Ю. Е. Мишарина, А. А. Шанауров*  
*Уральский государственный экономический университет*  
*(Екатеринбург)*

## **Современное состояние рынка недвижимости в России**

За все время существования рынка недвижимости в России (24 года) еще никогда не наблюдалось таких значительных перемен. С одной стороны – мы имеем огромное, можно сказать, зашкаливающее количество предложений по всей стране, сюда входят: новостройки, вторичное жилье, загородная недвижимость и т.д. С другой стороны – спрос сократился более чем на 50% по сравнению с 2014 г. Все это усугубляется инфляционными рисками и валютными колебаниями. Можно ска-

---

<sup>1</sup> *Тенденции* развития рынка электронной коммерции в мировом масштабе. URL: <http://lidatrade.ru/elektronnaya-torgovlya/statistika-elektronnnoj-kommercii/tendencii-razvitiya-rynka-elektronnnoj-kommercii-v-mirovom-masshtabe.html>.

<sup>2</sup> *Развитие* электронной коммерции. Рынок и его перспективы в 2015 г. URL: <http://marketingup.ru/blogs/razvitie-elektronnnoj-kommercii-rynok-i-ego-perspektivy-v-2015-godu>.

зять, что на данный момент сформировался новый рынок недвижимости, произошло это очень быстро, менее чем за пол года, но уже в скором времени люди начнут привыкать к такой ситуации на рынке. Чтобы более отчетливо понимать, насколько колоссальные потери понес рынок недвижимости, давайте обратимся к статистике: в 2014–2015 гг. в России было построено 0,55 м<sup>2</sup> на человека, а в Германии с крупнейшей экономикой Европы – лишь 0,37 м<sup>2</sup>. Однако в России цена квадратного метра в европейской валюте – одна из самых низких в Европе, а возможно, и самая низкая.

А теперь обсудим какие деньги «вертятся» на рынке недвижимости: Всего объектов недвижимости, включая загородную, было продано примерно на 9 трлн р. Для более четкого ориентира, чтобы понимать значимость этих цифр, представим доходы федерального бюджета в 2014 г.: они составили 14 трлн р.

Но вся это не радужная статистика вовсе не означает обвал рынка недвижимости, почему?

Во-первых рынок недвижимости условно локализован, т.е. при сильном колебании валют (которое уже произошло) российские застройщики могут перейти на отечественные материалы и оборудование, что как-никак, но сократит поднятие цен на недвижимость.

Локальность – это один из главных критериев стабильности рынка в современной экономической ситуации (посмотрите, с какой скоростью пустеют торговые центры, которые были ориентированы в основном на продажу иностранных товаров, закрываются заведения общепита, мировые автоконцерны сворачивают продажи автомобилей).

Во-вторых, для лучшей демонстрации того, как развивается общество, достаточно посмотреть на отношение стоимости автомобиля и квартиры. Давайте рассмотрим в динамике с 1991 г. квартирно-машинный индекс, т.е. отношение стоимости средней машины D-класса в средней комплектации к стоимости однокомнатной квартиры площадью 40 м<sup>2</sup> в спальном микрорайоне в только что сданном доме в России. Из рис. 1 видно, что с 1991 г. квартира стала в шесть раз дороже, если ее цену сопоставлять со стоимостью автомобиля. Однако в последний год из-за роста цен на автомобили и снижения цен на жилье мы в этом индексе откатились на уровень 2005 г.

Но нельзя отрицать того факта, что рынок недвижимости напрямую зависит от финансового рынка. Доля ставок по ипотеке стабильно растет начиная еще с 2009 г. До кризиса она составляла около 7%, а сейчас уже все 12%, это еще не произошла коррекция цен в связи с последним падением рубля, некоторые аналитики считают, что ставки понизятся в 2018 г., но это слишком оптимистичный прогноз, вряд ли что то кардинально поменяется за два года.

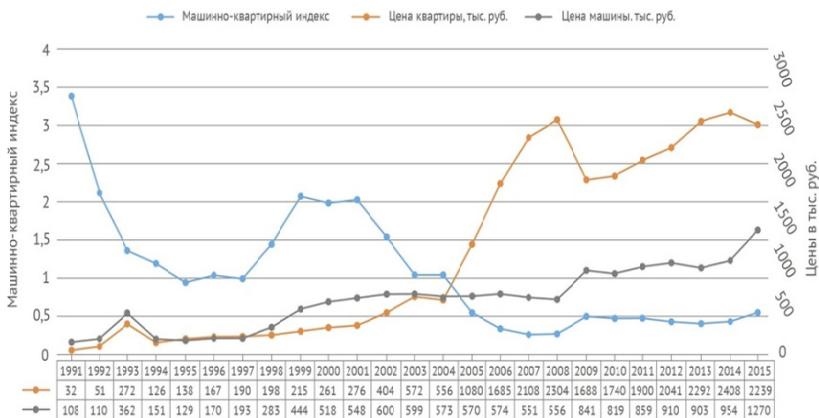


Рис. 1. Машино-квартирный индекс цен

Анализ предложения на рынке недвижимости на сегодняшний день. По нашим оценкам, на одного жителя России в продаже находится более 2 м<sup>2</sup> жилья (все виды недвижимости к продаже). В сегодняшних реалиях это в два раза больше нормы. Для сравнения: в 2011 г. этот показатель был 0,85 м<sup>2</sup>. Самое интересное, что по итогам 2016 г. мы ожидаем его рост. Таким образом, этот фактор станет сильно давить на снижение цены.

Ситуация в Екатеринбурге в целом схожа – фиксируется отрицательная динамика цен (рис. 2).

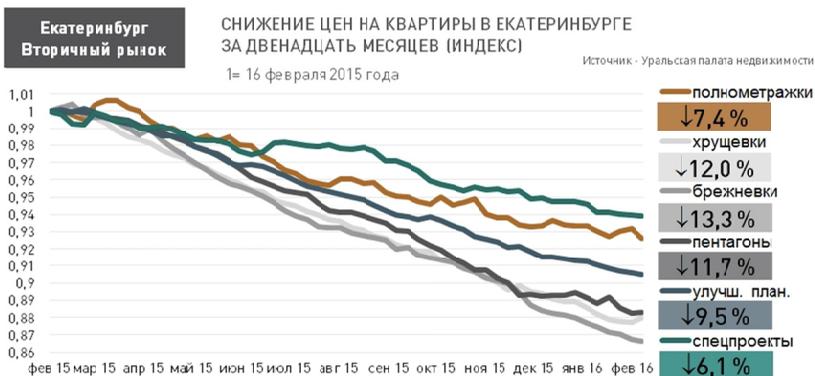


Рис. 2. Индекс цен на квартиры в Екатеринбурге

Относительно рекордных значений середины февраля прошлого года стоимость квартир упала на 8,9%, в том числе на 0,5% за последние четыре недели. На 22 февраля 2016 г. средняя цена предложения

1 м<sup>2</sup> общей площади квартир, выставленных на продажу на вторичном рынке жилья Екатеринбурга, по данным аналитического отдела Уральской палаты недвижимости, составила 69 851 р. это связано и с тем, что на данный момент очень актуально высказывание: «На падающем рынке выигрывает тот, кто первый даст скидку больше».

Надо отметить, что объем предложения, сегодня на +29 % больше, чем был год назад. Если тогда на продажу в Базе данных УПН выставилось чуть более 8 000 квартир и 1 200 комнат в коммуналках, то теперь это 10 400 и 1 800 объектов соответственно. Сроки экспозиции при этом по-прежнему сохраняются в пределах 4,5–5,5 месяцев.

Что мы имеем в итоге? Фактически недвижимость – едва ли не единственный товар, цена в рублях на который снизилась. Казалось бы, трагедия для производителей товара? А вот и нет! Недвижимость стала одним из немногих товаров, цены на который упали из-за наибольшей наценки. И снижение имеет дальнейший потенциал (еще на 20–25%), так как работают программы господдержки. Именно поэтому никаких серьезных шоков по поводу объемов продаж не предвидится. Поменяются только цены – они будут подстраиваться под текущие уровни реализации. Цены на недвижимость будут падать ровно настолько, чтобы обеспечить сегодняшнее количество сделок по России, и, наоборот, увеличиваться с ростом их количества.

Итак, мы пришли к тому, о чем мечтали – единичной или идеальной эластичности спроса по цене на недвижимость. Единственное, что вызывает вопросы и явно не попадает в зону единичной эластичности, – это рынок в Москве. Он рос быстрее других рынков и по законам экономики должен быстрее падать. Наверное, только время ответит на этот вопрос, но при сохранении или даже небольшом увеличении количества сделок по нашей формуле можно смело ожидать минус 10–20% в реальных ценах.

Научный руководитель *В. М. Гаянова*

*А. А. Воробьева*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Место российских транснациональных компаний на мировом рынке**

Транснациональные корпорации (ТНК) оказывают огромное влияние на мировую экономику отдельных государств и развитие международных экономических отношений в целом. Выбранная тема актуальна в связи с ролью ТНК в процессе мирового экономического развития.

ТНК выступают как регулятор международного производства и распределения товаров. Последние десятилетия ТНК вносят вклад в экономику стран, влияют на показатели ВВП, ТНК помогают развиваться странам, увеличивать количество контрактов, а тем самым и связей с другими странами. Цель данной статьи: проанализировать российские ТНК и определить их место на мировом рынке. Задачами было поставлено: выявить крупнейшие российские ТНК, проанализировать их место на мировом рынке. Основу всей мирохозяйственной системы формируют примерно 2 тыс. крупнейших ТНК из различных стран мира<sup>1</sup>.

В условиях жесткой конкуренции российским компаниям тяжело конкурировать с компаниями «гигантами». В настоящее время многие из российских транснациональных компаний имеют перспективу войти в число лучших, но для этого существует ряд причин, которые необходимо устранить, в том числе увеличить поток инвестиций, модернизировать производство согласно самым современным показателям стандарта и качества, наладить области сбыта, увеличив их.

Количество ТНК в стране являются одним из показателей глобализации, что влечет за собой объединение государств, капиталов и интеграции мировых процессов между государствами. В связи с последними экономическими событиями мире, наметилась тенденция развития производства в рамках региона и страны. Число российских транснациональных корпораций уже превышает 200 компаний [2].

Государственный сектор имеет большую долю в экономике России, но в настоящее время в стране работает открытая рыночная экономика, направленная на активные взаимоотношения с зарубежными компаниями и странами. По размеру ВВП, Россия занимает 5-е место в мире. С августа 2012 г. Россия является членом ВТО. Доля внешней торговли в ВВП России составляла в 2015 г. 67 569 млрд р. По объему экспорта Россия занимает 8-е место в мире, по объему импорта – 16-е место в мире. Благодаря активному действию ТНК ВВП увеличивается. Для России в 2015 г. показатель уменьшения потока ПИИ по сравнению с предыдущим годом составил 92%. В 2015 г. было отмечено ослабление инвестиционного интереса. В странах с переходной экономикой приток ПИИ сократился на 52% до 48 млрд дол., что в значительной степени объяснялось его снижением в Российской Федерации, которая переместилась с 5-го места на 16-е среди крупнейших получателей ПИИ<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> *The World's Biggest Public Companies List / Forbes*. URL: <http://www.forbes.com/global2000/list> (дата обращения: 01.03.2016).

<sup>2</sup> *Доклад о мировых инвестициях 2015 г. / ЮНКТАД*. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf) (дата обращения: 26.03.2016).

Статистические данные, представленные в табл. 1 говорят о стабильном периоде притоке иностранных инвестиций в российскую экономику. Доля прямых инвестиции постоянно увеличивается, что говорит об увеличении масштабов производств с другими странами. В 2013 г. в процентном соотношении прямые инвестиции за рубеж увеличились в два раза [1].

Таблица 1

**Прямые инвестиции из России за рубеж в 2009–2013 гг.  
(по данным Росстата)**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Прямые инвестиции, млн дол.	17 454	10 271	19 040	17 426	76 265
Доля прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, %	21	10,7	12,6	11,6	37,8

В основном российские транснациональные компании принадлежат к сырьевым отраслям, и их высокая международная конкурентоспособность связана с природными ресурсами. В табл. 2 представлены крупнейшие ТНК мира по результатам журнала Forbes. В топ-750 крупнейших компаний входит 10 российских, из них в 30 лучших входит компания «Газпром», компания с государственным влиянием. Компании «Газпром» принадлежит более 8% ВВП<sup>1</sup>.

Таблица 2

**Десять ведущих ТНК по статистике Forbes за 2013–2015 гг.<sup>2</sup>**

Компания	Место		
	2013	2014	2015
Газпром	17	23	27
Роснефть	59	36	59
ЛУКОЙЛ	64	85	109
Сбербанк	61	60	124
Сургутнефтегаз	187	145	209
Транснефть	547	281	555
Норильск никель	385	517	576
ВТБ банк	233	265	615
Магнит	759	553	701
Татнефть	484	521	710

По данным табл. 2 можно заметить, как резко упали рейтинги российских ТНК, это говорит об ухудшении отношений между компаниями и их зарубежными партнерами. Шесть из 10 представленных компа-

<sup>1</sup> Природные богатства. URL: <http://www.oilngases.ru/gazi/gazprom-dobicha-gaza-i-rol-v-nacionalnoie-ekonomike.html> (дата обращения: 02.03.2016).

<sup>2</sup> Составлено автором по: данным Доклада о мировых инвестициях за 2015 г. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf).

ний имеют топливно-энергетическую направленность. 20% из 10 компаний составляют банковские структуры, и по 10% у коммерческой компании «Магнит» и металлургической компании «Норильск никель».

Ведущие российские ТНК, входящие в топливно-энергетический комплекс, такие как «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Транснефть», «Татнефть» и представленные в рейтинге Forbes, конкурентоспособны за счет природной ренты, но они отстают в технологическом и производственном отношении, в основном из-за недостатка инвестиций, процесс модернизации происходит с опозданием от западных коллег. Многие мелкие и средние предприятия нуждаются в поддержке государства. Государству следуют проявить больше внимания и поддержки развитию малых и средних компаний для улучшения экономического положения всей страны.

Компании черной и цветной металлургии более крепко установили свои позиции на мировом рынке. Крупнейшие ТНК – в черной металлургии это «Северсталь» (1 530-е место в списке Forbes<sup>1</sup>), а в цветной металлургии – «Норильский никель» (576). Доля металлургической промышленности в ВВП страны составляет 4,7%, в промышленном производстве порядка 18%, в экспорте около 12% за 2015 г.<sup>2</sup> Компании, которые занимаются продажей природных ресурсов, занимают лучшее положение на рынке из-за ряда причин, в том числе наличие больших запасов ресурсов на территории страны, исторически давним началом производства. Основная проблема низкого экспорта видна в непродуктивной обработке ресурсов, продаже в «сыром» виде. Цена данного товара ниже из-за отсутствия его обработки, а это снижает полезность данного товара и роль производящей компании на мировом рынке.

Крупнейшими российскими транснациональными банками по мнению журнала Forbes являются «Сбербанк» и «ВТБ», занимающие 124-е и 615-е места соответственно. Данные банки являются лидерами на российском рынке и входят в первую 1 000 крупнейших по мнению Forbes. Совокупная доля на рынке банковских услуг составляет 49,7% от общего числа банков представленных на рынке.

Таким образом, Россия является одним из крупнейших инвесторов на мировой рынок, а российские ТНК активно инвестируют за рубеж. Однако перед российскими компаниями стоят задачи повышения конкурентоспособности: для нефтяных компаний – осуществить переход от экспорта мазута к экспорту нефтепродуктов высокой степени пере-

---

<sup>1</sup> *The World's Biggest Public Companies List / Forbes*. URL: <http://www.forbes.com/global2000/list> (дата обращения: 01.03.2016).

<sup>2</sup> *Экономика России, цифры и факты*. Ч. 8: Металлургия. URL: <http://utmagazine.ru/posts/10561-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-8-metallurgiya> (дата обращения: 01.03.2016).

работки, обеспечить развитие экспорта разнообразной продукции нефтехимии; для компаний черной металлургии – осуществить переход к экспорту продукции высоких переделов; в сфере энергетики и добычи полезных ископаемых; увеличить инвестирование, совершить обновление технологической базы.

У крупных российских компаний есть потенциал увеличения экспорта, в том числе и высокотехнологичных товаров и услуг. Для этого необходимо осуществление крупномасштабных инвестиций и радикальное обновление производственной базы. Данные улучшения возможны при увеличении инвестиций в производство, как из частного, так и из государственных фондов. России необходимо развивать как межрегиональные компании, так и увеличивать транснациональных компаний, в современном мире все построено на постоянной взаимосвязи стран, предприятий и людей. В ходе изучения информации по данной теме, были проанализированы крупнейшие ТНК России, установлено их место среди компаний других стран и сделаны выводы и рекомендации по улучшению сложившегося положения на мировом рынке и места российских ТНК на нем.

#### **Библиографический список**

1. *Кудряшова И. В.* Анализ динамики и структуры прямых иностранных инвестиций в России // Известия ВолгГТУ. 2012. № 13.
2. *Трифонов И. В.* Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // Молодой ученый. 2013. № 9.

Научный руководитель *О. Д. Фальченко*

***А. С. Ворончихина***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Человеческий фактор и экономический рост в условиях новой российской экономики**

В данной публикации будут рассмотрены основные возможности повышения ценности человеческого фактора в качестве фундамента устойчивого экономического роста России и проанализирована взаимосвязь ВВП, безработицы и занятости.

В последние годы происходило дальнейшее формирование новой тенденции российского рынка труда: работодатели очень осторожно идут на сокращение занятости в условиях посткризисной экономики, наблюдается относительная стабильность на рынке труда. Следует отметить, что российский бизнес за последние 20 лет традиционно реа-

гировал на экономические проблемы консервацией занятости, снижением зарплаты и переходом к частичной занятости. Экономисты отмечают, что в условиях напряженной демографической ситуации и снижения численности населения в трудоспособном возрасте бизнес не решается серьезно уменьшить занятость, а сокращает вместо этого рабочее время и соответственно выплаты [4; 5]. Следовательно, можно говорить о том, что в последние годы на российском рынке труда занятость сохраняется на высоком уровне, безработица остается низкой: общий уровень безработицы (методология МОТ) в среднем за год составлял в 2013 г. 5,5%, в 2014 г. – 5,2%, а в 2015 г. – 5,6 [5]. Данный показатель превышает американский, но заметно ниже европейских.

Еще одна характерная черта современного российского рынка труда – снижение естественного уровня безработицы, который составляет от 4 до 5%. Естественная норма безработицы снижается, что во многом достигнуто за счет благоприятных изменений в структуре рабочей силы, в ее возрастно-образовательном составе. Для постсоветской России это очень низкий уровень, хотя абсолютный минимум 5,1% был достигнут в октябре 2012 г. Однако высокая занятость при отсутствии значимого естественного прироста населения, как отмечается в экономической литературе, плохо совмещается с решением задачи модернизации экономики [4]. Конечно, низкая безработица является важным фактором социально-политической стабильности, что особенно актуально в российской политической системе, основанной на демократических выборах.

В настоящее время положение на рынке труда может измениться, т.к. правительство уже не накладывает политические ограничения на увольнение в целях модернизации. Конечно, это потребует существенно повысить эффективность органов трудоустройства и обеспечить большую территориальную мобильность рабочей силы. Следует стимулировать перемещение работников в точки экономического роста, что может отчасти компенсировать сокращение численности экономически активного населения. Для усиления внутренней трудовой миграции в краткосрочной перспективе целесообразны следующие меры: создание единого национального банка данных по трудовым вакансиям; расширение доступа граждан России к социальным и иным видам услуг по месту фактического проживания – прежде всего это касается медицинского страхования; введение уведомительной регистрации при постановке на налоговый учет, обеспечивающей доступ к социальным благам на всей территории страны; развитие доступных в ценовом отношении сегментов рынка арендного и служебного жилья, общежитий для трудовых мигрантов и др. [3].

В данной публикации мы остановимся на вопросах влияния человеческого фактора на экономический рост в условиях новой российской экономики. В экономической литературе появились публикации, посвященные проблеме связи ВВП и безработицы. Так, современные экономисты рассматривают безработицу как естественную и неотъемлемую часть рыночного хозяйства. Безработица – недоиспользование труда как одного из главных факторов производства, что приводит к снижению потенциала производства валового национального продукта. Уровень безработицы зависит от уровня внутреннего валового продукта (ВВП). Точная природа этой взаимосвязи была выявлена впервые Артуром Оукеном и известна теперь под названием закона Оукена. Согласно этому закону, на каждые 2% уменьшения фактического ВВП по сравнению с потенциальным ВВП приходится повышение уровня безработицы на 1 процентный пункт ( $(Y - Y') / Y' = -B$ ). Эта закономерность может использоваться для прогнозирования изменений безработицы на основе данных о циклических колебаниях ВВП. Практика показывает, что закон Оукена выполняется далеко не всегда, то есть не является универсальным экономическим законом [1; 6]. В работе Е. Вакуленко и Е. Гурвич «Взаимосвязь ВВП, безработицы и занятости: углубленный анализ закона Оукена для России» строятся уравнения, описывающие краткосрочные и долгосрочные связи между показателями ВВП и безработицы (а также занятости). Приведена интересная таблица «Оценки стандартной модели Оукена», в которой показано, что в России наблюдается значимая отрицательная зависимость безработицы от объема производства. Оценка Коэффициента Оукена равняется  $-0,103$ , что означает, что краткосрочная реакция рынка труда на ускорение роста экономики на 1 п.п. означает снижение безработицы на 1 п.п. Так же по этой таблице можно проследить, что ускорение роста ВВП на 1 п.п. в среднесрочной перспективе приведет к увеличению темпа снижения безработицы на 0,15 п.п. При этом через один квартал уровень безработицы дополнительно снижается на 0,08 п.п. и почти на столько же (на 0,07 п.п.) через один квартал. Это позволяет говорить о том, что увеличение Коэффициента Оукена происходит не мгновенно, а через один-два квартала. В долгосрочной перспективе увеличение уровня ВВП на 1% связано со снижением безработицы на 0,07–0,08 п.п. [2].

Заметно сильное усиление связи между показателями ВВП и безработицы в период кризиса, в безкризисные периоды же они незначительно отличаются от 0. Коэффициент Оукена в России незначителен при положительных шоках (это доказывается на моделях TAR и MTAR этой же статьи), чего нельзя сказать о нем при воздействии негативных шоков (в поведении работодателей в России преобладает уход от рис-

ков, а не стремление сохранить работников.). Уровень безработицы после негативного шока возвращается к долгосрочному равновесию только через 7 лет, число занятых возвращается к долгосрочному равновесию только через 8,8 года. Так, межстрановые сравнения свидетельствуют, что значение коэффициента Оукена для России несколько уступает оценкам для большинства развитых стран и сопоставимо с показателями для других стран с формирующимся рынком [2].

Таким образом можно сделать вывод, что ВВП взаимосвязан с занятостью населения (ВВП и безработица имеют обратную зависимость: при росте ВВП теоретический уровень безработности снижается), и эта взаимосвязь четко прослеживается в Законе Оукена, благодаря которому можно прогнозировать изменения безработицы (на основе колебаний ВВП).

#### **Библиографический список**

1. Берендеева А. Б., Николаева Е. Е., Дубровская Т. А. Экономика: учеб. пособие. Иваново: ИвГУ, 2009.
2. Вакуленко Е., Гурвич Е. Взаимосвязь ВВП, безработицы и занятости: углубленный анализ закона Оукена для России // Вопросы экономики. 2015. № 3.
3. Малеева Т. В. Градостроительное планирование: состояние и перспективы // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. 2005. № 2.
4. Мау В. Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 г. // Вопросы экономики. 2016. № 2.
5. Мау В. В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 г. // Вопросы экономики. 2014. № 2.
6. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2005.

Научный руководитель *С. И. Пономарева*

***В. С. Вотинцева***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Оценка уровня экономической безопасности Новосибирской области**

На современном этапе развития России немаловажное значение приобретают вопросы экономической безопасности регионов. Стабильность и финансовая устойчивость региона с точки зрения экономической безопасности являются фундаментом для успешного развития и процветания региона, а также помогают улучшать благосостояние общества в целом. Для того, чтобы оценить уровень экономиче-

ской безопасности, оценить сильные и слабые стороны региона, необходимо проанализировать, что понимается под данным термином.

Экономическая безопасность региона – это совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития. Одновременно это степень, с одной стороны, интеграции региональной экономики с экономикой Федерации, а с другой – региональной независимости.

Экономическая безопасность региона рассматривается как система мер по ограждению экономического пространства региона от внешних и внутренних угроз, эффективному функционированию составляющих региональной экономики: институциональной инфраструктуры (органов административно-территориального управления и финансово-кредитных институтов); собственно, сферы производства (предприятий); объектов транспорта и связи; науки и научных учреждений; систем жизнеобеспечения; социальной сферы<sup>1</sup>.

В научной литературе существует множество подходов к оценке экономической безопасности региона. В таблице приведен комплекс нескольких показателей с соответствующими пороговыми значениями, характеризующих ситуацию в Новосибирской области в динамике с 2011 по 2014 г.

#### **Показатели экономической безопасности Новосибирской области (по данным Росстата)**

Показатель	Пороговое значение	2011	2012	2013	2014
ВРП на душу населения от российского	Не менее 100%	70,4	77,4	80,2	-
Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств	Не менее 70%	75,5	77,5	78,9	79,3
Степень износа основных фондов	Не более 60%	41,3	42,8	41,3	42,7
Доля инвестиций в ВРП	Не менее 25%	23,4	22,3	22,4	-
Доля расходов на НИОКР в ВРП	Не менее 2%	2,4	2,2	2,0	-
Доля в импорте продуктов питания	Не более 30%	7,1	7,8	8,1	9,8
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	Не более 7%	16,5	14,1	14,4	15,2
Уровень безработицы	Не более 8%	6,8	5,6	5,9	5,1
Условный коэффициент депопуляции	Не более 1	1,04	0,98	0,95	0,95
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	Не более 5 тыс.	2 112	1 902	1 814	1 699

Судя по расчетам, три показателя из десяти находятся за пределами пороговых значений. Рассмотрим каждый из этих показателей.

<sup>1</sup> Дворяжкина Е. Б., Новикова Н. В. Экономическая безопасность: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010.

ВРП на душу населения от российского ниже порогового значения, но также нельзя не отметить и положительную динамику: в области произошел рост объемов ВРП с 598 563,5 млн р. в 2011 г. до 821 415,4 млн р. в 2013, т.е. темп роста за два года составил 137,2%. Рост физического объема ВРП Новосибирской области был обусловлен увеличением объема промышленного производства, ростом оборота оптовой и розничной торговли. Положительная тенденция наблюдается и в численности населения Новосибирской области, но темпы роста, к сожалению, не такие впечатляющие: за 2 года численность возросла на 1,6%.

Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств не только стабильно находится в зоне пороговых значений, но и демонстрирует постоянный рост: за 2011–2014 гг. объем отгруженных товаров по виду деятельности «Обрабатывающие производства» вырос на 31,7%. Правительством области проводится активная промышленная политика. В области принят ряд нормативно-правовых актов по вопросам оказания государственной поддержки товаропроизводителям. Это позволило ввести в строй новые заводы. Было создано более 600 новых производств, расширен ассортимент на предприятиях пищевой, медицинской, лесной промышленности, промышленности строительных материалов; проведены работы по технологическому обновлению, освоению конкурентоспособной продукции<sup>1</sup>.

Степень износа основных фондов в Новосибирской области в целом и по видам экономической деятельности не превышает пороговых значений. Наибольший износ основных фондов у производства и распределении электроэнергии газа и воды (52,5%) и добычи полезных ископаемых (52,1%). По остальным видам деятельности степень износа не превышает 46%.

Несмотря на ежегодное увеличение объемов инвестиций в основной капитал области, преодолеть пороговое значение по показателю «Доля инвестиций в ВРП» не удалось. Наибольшую долю инвестиций привлекают: транспорт и связь, операции с недвижимостью, обрабатывающие производства.

Доля расходов на НИОКР в ВРП в 2013 г. приблизилась к критическому значению в 2%, тогда как Новосибирская область является одним из крупнейших научных центров РФ. Главное преимущество и специфику области составляет уникальная даже по мировым масштабам концентрация научно-исследовательских институтов Российской академии наук, Российской академии сельскохозяйственных наук, Российской академии медицинских наук и отраслевых национальных исследовательских институтов. Уже сегодня портфель гото-

---

<sup>1</sup> IC&M development. URL: <http://www.icm.su/nso.htm>.

вых к практическому использованию научных разработок новосибирских ученых позволяет обеспечить прорывные технологии в ряде важнейших секторов российской экономики<sup>1</sup>. Именно поэтому уменьшение данного показателя для области особенно нежелательно и даже, может быть, губительным.

Доля в импорте продуктов питания не превышает пороговые значения, но при этом растет. Связано это с уменьшением импорта в целом, а особенно, со странами дальнего зарубежья.

Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума достаточно сильно превышает пороговое значение. Данная проблема связана с тем, что Новосибирская область обладает специфической пространственной структурой: подавляющая часть ее экономического потенциала расположена в Новосибирской городской агломерации. «Большой Новосибирск» составляет около 80% населения области, и подобная моногородская структура размещения оказывает серьезное влияние на тенденции и эффективность экономического развития региона. Отсутствие других крупных и средних городов объективно делит всю территорию на два полюса: относительно благополучную городскую агломерацию и в значительной своей части существенно менее развитые сельские территории<sup>2</sup>.

Условный коэффициент депопуляции только в 2011 г. превышал пороговое значение, а начиная с 2012 г. коэффициент рождаемости опережал коэффициент смертности, на что также повлияло увеличение продолжительности жизни в Новосибирской области.

Уровень безработицы и уровень преступности, не выходя за рамки пороговых значений, и стабильно снижаются из года в год, что характеризует постепенное улучшение социальной обстановки в области.

Таким образом, главным фактором, влияющим на укрепление уровня экономической безопасности в Новосибирской области, является высокая доля обрабатывающей промышленности, а также диверсифицированная структура реального сектора экономики. В нем сочетаются перерабатывающая промышленность, тяжелая промышленность и производства, ориентированные на удовлетворение конечных потребностей населения. Необходимо отметить и достаточно гармоничную пропорцию, в которой сочетаются промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> *Стратегия* социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 г.: постановление Губернатора Новосибирской области от 3 декабря 2007 г. № 474. URL: <https://www.nso.ru>.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

Что же касается угрозы экономической безопасности для области, то необходимо обратить внимание на объемы инвестиций в основной капитал и внутренние затраты на НИОКР. Влияние новосибирского научного сегмента на все стороны развития региона трудно переоценить. Это проявляется в особом, уникальном имидже г. Новосибирска и всего региона как важнейшего центра науки, имеющего мировую известность. Новосибирская область является крупнейшим потенциальным источником инноваций. Данный потенциал региона при любом, даже самом неблагоприятном стечении обстоятельств в национальной и мировой экономике, необходимо сохранять и преумножать.

Научный руководитель *В. А. Благинин*

*С. Г. Гинзбург*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Россия и ВТО на современном этапе**

Экономические ресурсы распределены между странами неравномерно, кроме того, эффективное производство различных товаров требует различных технологий. Вследствие этого возникает международная торговля, которая является средством развития специализации, повышения производительности ресурсов и увеличения общего объема производства. Рассматривая вопросы международной торговли, нельзя не обратиться к роли, которую играют в ней международные торговые организации. Одной из таких организаций является всемирная торговая организация (ВТО). В данной статье я хотела бы рассмотреть последствия вступления России в данную организацию.

Всемирная торговая организация – международная экономическая организация, регулирующая правила международной торговли в соответствии с принципами либерализма. Она была создана 1 января 1995 г. на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Принципиальное различие между ГАТТ и ВТО в том, что ГАТТ представляло собой свод правил, объединяющих соглашения выборочного характера, а ВТО представляет собой действующую организацию, имеющую дело с обязательствами абсолютно для всех ее членов.

Задачи ВТО состоят в упорядочении процесса торговли, разрешении торговых споров и организации торговых переговоров.

Основные принципы работы ВТО:

режим наибольшего благоприятствования (РНБ), что означает абсолютное отсутствие дискриминационных мер, равноправные отношения со всеми странами – членами организации;

принцип национальный режима, который исключает дискриминацию иностранных производителей в пределах государственного регулирования национальной экономики;

принцип справедливой конкуренции, а именно возможность применения санкций субсидируемого или демпингового импорта в случае нанесения ущерба для отечественных производителей;

либерализация торговли – сокращение уровня таможенных пошлин с целью развития международной торговли благодаря специализации на производстве конкурентоспособной продукции;

предсказуемость и транспарентность торгового режима, что означает мониторинг торговой политики и обязательность нотификации (уведомления) о вводимых торговых мерах<sup>1</sup>.

Российская Федерация стремилась стать членом ВТО на протяжении 18 лет, и официально присоединилась к участникам всемирной торговой организации в 2012 г. Вступая в ВТО, страна ставила для себя различные цели, среди которых можно выделить:

получение лучших условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;

привлечение иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;

улучшение имиджа России;

участие в разработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;

доступ к международному механизму разрешения торговых споров;

открытие новых возможностей для российских инвесторов в странах – членах ВТО.

Безусловно, отчасти эти цели были достигнуты.

По данным Центра международной торговли Москвы, после присоединения России к ВТО на 16% увеличился экспорт по группе «машины и оборудование», экспорт одежды и обуви вырос на 26%, продовольствия – на 5%.

По данным Федеральной таможенной службы, физический объем экспорта металлов и изделий из них вырос на 8,1%. Доля экспорта машин и оборудования в общей структуре составила 5,1%, стоимостной объем экспорта в этой категории вырос на 23%<sup>2</sup>.

Необходимо отметить, что Россия, получив членство в ВТО, также обрела возможность подключиться к другим международным органи-

---

<sup>1</sup> *Всемирная торговая организация: основные принципы, функции и преимущества для стран-участниц.* URL: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/6475.191.htm>.

<sup>2</sup> *Чем обернулось России вступление в ВТО / А. Звенигородцева; MoiaRussia.ru.* URL: <http://moiarussia.ru/chem-obernulos-rossii-vstuplenie-v-vto>.

зациям, в том числе к Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Мировой опыт показывает, что многие страны добились экономического успеха, активно сотрудничая с другими государствами – членами ВТО. Попытаемся проанализировать, что членство в ВТО дало России.

Во-первых, увеличилось количество рынков сбыта. Российский рынок очень разнообразен и велик, и это весьма привлекательно для иностранных инвесторов и торговых компаний. Для вступления в ВТО Россия привела Таможенное законодательство в соответствие «требованиям» этой организации. Предполагалось, что ВТО откроет российским предприятиям, работающим на внешний рынок, новые возможности для экспорта. Например, получение свободы транзита путем проведения линий электропередач, трубопроводов, железнодорожных путей станет важным стимулом для России как поставщика товаров и услуг, однако это поддается сомнению в современной острой политической ситуации.

Кроме того, как следует из протоколов соглашений со странами ВТО, они ждут от России взамен предоставляемых ей преференций ряд уступок, во многом невыгодных для РФ. Так, например, согласно принятым договоренностям, скоро в России должны появиться филиалы иностранных страховых компаний, а в течение девяти лет их доля на данном рынке составит 50%, что, конечно, станет значительной потерей для отечественного страхового бизнеса [2].

В России лишь ряд предприятий за последние несколько лет сумели модернизироваться и соответствуют лучшим зарубежным стандартам. Однако подобных предприятий немного, порядка 5%. Они, в основном, расположены в Москве, Центральной России и точечно в Западной Сибири, а значит, они не присутствуют повсеместно. Для подобных предприятий вступление России в ВТО очень удобно, так как оно реформирует механизм таможенной и налоговой политики и уменьшает объем фискальной отчетности.

Другой немаловажный фактор – таможенный контроль и таможенные пошлины. При вступлении в ВТО Россия была вынуждена снизить ввозные пошлины, что, очевидно, сокращает уровень таможенной защиты отечественных производителей и усиливает конкуренцию на внутреннем рынке. По словам Президента РФ Владимира Путина, здесь потребуются особо изощренные формы защиты экономических интересов России [2].

Снижение объемов производства в уязвимых сферах экономики России, таких как автопром, страхование, фармацевтика, и другие,

может обернуться для России сокращением рабочих мест, а значит повышением уровня безработицы.

Не менее важным фактором является доступ к международному механизму разрешения экономических споров. Став членом ВТО, Россия обрела возможность влиять на принимаемые решения, связанные с регулированием мировой торговли, а также использовать международные механизмы разрешения торговых споров (например, газовый конфликт с Украиной). Однако в то же время членство в ВТО ограничивает правотворчество и свободное принятие решений для России.

Можно определить положительные моменты вступления в ВТО и для среднестатистического гражданина. Снижение ввозной пошлины на некоторые товары может сделать доступнее импортные лекарства, технику и продукты.

Сложно подводить итоги первых лет участия России в ВТО, по причине вмешательства геополитики, расстроившей планы руководителей РФ, а именно санкции, введенные против России.

Тем не менее, санкции стимулируют страну к расширению сотрудничества со странами Азии и Латинской Америки, а это в свою очередь уменьшает зависимость РФ от Запада и в частности от доллара.

Также, санкции способствуют возрождению отечественных отраслей экономики (например, сельскохозяйственной), развитию промышленности и технологий импортозамещения [2].

В то же время происходит ухудшение отношений России и стран-членов ВТО. Обеими сторонами уже было выдвинуто несколько исков против друг друга. Тем не менее, официальные власти пока не рассматривают возможность выхода из ВТО.

В современных условиях для России крайне важно отстаивать свои национальные интересы и адаптироваться к агрессивной политике мирового рынка.

Отечественным предприятиям в сложившейся ситуации необходимо обратить большее внимание на профессиональную подготовку персонала. Опыт предприятий, успешных в рамках ВТО, показывает, что они тратят на подготовку персонала не менее 20% общих затрат. В России этот показатель значительно ниже (не более 0,8% для малого и среднего бизнеса и 12% – для крупного) [1].

Подводя итоги анализа, необходимо отметить, что вступление в ВТО – сложный и противоречивый процесс, неоднозначно влияющий на экономику страны.

С одной стороны, став членом ВТО, Россия получила стимулы для развития экономики, повышения ее эффективности и конкурентоспособности. С другой стороны, открытость отечественной экономики таит в себе риски и угрозы, а значит, для России теперь становится осо-

бенно важно не допустить снижения уровня безопасности экономики в сложившихся условиях присоединения к ВТО.

### **Библиографический список**

1. *Метелев С.* Россия и ВТО: условия вступления и первые итоги // *Власть*. 2013. № 5.

2. *Чаплыгин В. Г., Долина В. М.* Россия и ВТО на современном этапе // *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта*. 2015. Вып. 9.

Научный руководитель *В. Е. Ковалев*

**Б. С. Дажук**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Интересы Китая и России в реализации проекта «Новый Шелковый путь из Азии в Европу»**

За последние несколько десятков лет бурного экономического роста Китай превратился в сверхдержаву с крупнейшей экономикой и ресурсами, способными влиять не только на обстановку в регионе, но и на весь мир в целом. Для дальнейшего стабильного развития требуется новый импульс – подспорьем для нового экономического витка может стать амбициозный проект правительства Китайской Народной республики – Новый Шелковый путь. Первые шаги по реализации проекта уже сделаны: ресурсы выделены, а договоренности с ключевыми странами партнерами получены.

Концепцию проекта определил глава МИД Поднебесной – «Один пояс – одна мечта», строительство Нового Шелкового пути из Азии в Европу как тысячи лет назад. Глава Китая Си Цзиньпин еще в 2014 г. представил план реализации проекта, в котором будет сформирован гигантский экономический пояс, включающий множество различных объектов инфраструктуры во многих странах. Так Новый Шелковый путь пройдет по странам Центральной Азии, России, Белоруссии и Европе. Морская же часть пути пройдет по Персидскому заливу, Индийскому океану и Средиземному морю<sup>1</sup>.

Выделение Китаем больших финансовых ресурсов свидетельствует о серьезности намерений реализовать идею возрождения Великого шелкового пути. Составлены планы действий на ближайшие несколько лет с конкретными целями и сроками строительства объектов инфраструктуры, разработаны дорожные карты.

---

<sup>1</sup> *Лю Цзэя.* Стратегии развития нового Шелкового пути в XXI веке // *Молодой ученый*. 2015. № 15.

Китай является мировым лидером по поставкам стали, станков, электротехнического и высокотехнического оборудования и крупнейшим поставщиком товаров на мировой рынок. Шелковый путь древних времен был путем китайских товаров в Европу, нынешний Шелковый путь, по словам китайского руководства, будет международной экономической площадкой<sup>1</sup>.

Путь по суше называется «Экономический пояс нового Шелкового пути», как и его древний предок берет свое начало в Сиане, пройдет через всю Восточную Европу – торговый путь направится в Москву, пересечет всю Европу от Роттердама до Венеции, где встретится с параллельным крупномасштабным Морским Шелковым путем, называемым «Морской Шелковый путь 21 века»<sup>2</sup>.

Морской Шелковый путь начнется в городе Фучжоу (провинция Фуцзянь), пройдет через крупнейшие города Южного Китая и дойдет до Афин (Греция) и до Венеции (Италия), где сожмнется с сухопутным путем «Экономическим поясом нового Шелкового пути» (см. рисунок).



Предполагаемая схема Нового Шелкового пути [4]

<sup>1</sup> “一带一路”十年目标 («Один пояс — одна дорога»: ориентир 10 лет). URL: <http://finance.takungpao.com/hgij/q/2015/0330/2959268.html>.

<sup>2</sup> Лю Цзюя. Стратегии развития нового Шелкового пути в XXI веке // Молодой ученый. 2015. № 15.

По оценкам экспертов, благодаря Шелковому пути Китай может увеличить торговый оборот до 21 трлн дол. в год.

Новый шелковый путь, перенаправив экспортные и инвестиционные потоки, поможет привлечь в мировую экономику страны, ранее оставшиеся на задворках мирового хозяйства. Инвестиции Китайской Народной Республики в страны-потенциальные участницы проекта помогают удержать экономики этих стран от полного экономического завоевания. Новый Шелковый путь является новым этапом глобализации, который может помочь в сплочении стран Евразии и реализации их общего экономического потенциала<sup>1</sup>. [2]

Существующая в России дорожная инфраструктура находится в неудовлетворительном состоянии для реализации проекта. Если сравнить достижения России в области дорожного строительства с Китаем или Южной Кореей, то становится отчетливо видно очевидное отставание России по основным показателям (см. таблицу).

#### **Сравнительная характеристика уровня развития транспортной инфраструктуры в странах за 2013 г.<sup>2</sup>**

Страна	Качество инфраструктуры		Автомобильные дороги		Железнодорожная инфраструктура		Портовая структура		Аэропортовая структура	
	Место	Рейтинг	Место	Рейтинг	Место	Рейтинг	Место	Рейтинг	Место	Рейтинг
Россия	93	3,8	136	2,5	31	4,2	88	3,9	102	3,9
Китай	74	4,3	54	4,5	20	4,7	59	54,5	65	4,5
Корея	23	5,6	15	5,8	8	5,7	21	5,5	22	5,8

Опыт этих стран в строительстве высокоскоростных железных дорог и автомагистралей помогли бы России стать более конкурентоспособной в сфере транзитных грузоперевозок.

Развитие программы по модернизации существующей и расширению дорожной сети страны также могли бы способствовать развитию Северного морского пути. СМП был бы очень выгоден в свете перегруженности и ограниченности Суэцкого канала и общей политической напряженности в данном регионе. По этим же причинам весьма эффективным выступил бы Транссиб как кратчайший маршрут между Европой и Азией, 90% которого проходят вдали от военно-политических конфликтов по территории одного государства.

Совместное строительство и обустройство в опоре на огромные финансовые возможности КНР новых транспортных коммуникаций и объектов логистики на территории России и стран Центральной

<sup>1</sup> “一带一路”十年目标 («Один пояс — одна дорога»: ориентир 10 лет). URL: <http://finance.takungpao.com/hgjj/q/2015/0330/2959268.html>.

<sup>2</sup> Составлено автором по: *The Global Competitiveness Index 2013–2014* / WEF. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)

Азии сулит серьезные выгоды. В настоящее время из-за неразвитости российской транспортной инфраструктуры грузы из Японии или из торговых портов Китая поступают в Европу в основном по морю в обход территории РФ. Транспортный коридор, соединяющий Балтийское море с Тихим океаном, а Центральную Азию с Индийским океаном и Персидским заливом, повысит транспортную связанность пространства ШОС, позволит развивать экономику и торговлю партнеров друг с другом и с третьими странами, максимально полно реализовывать транзитный потенциал и, соответственно, увеличить доходы от экспорта транспортных услуг.

Вопрос об участии России в проекте решался долго, декларация о согласии была подписана лишь в мае 2015 г. Одним из вариантов участия России в проекте могло бы быть строительство инфраструктуры в Крыму. Полуостров мог бы стать ключевой точкой на пути товаров из Азии в Европу. Однако окончательный маршрут и список основных стран участниц еще может измениться, как и активное участие России в проекте<sup>1</sup>.

Учитывая объявление Западом по сути холодной войны России и усиление потребности в китайской поддержке, РФ необходимо совместно (в том числе используя платформу ШОС) искать точки соприкосновения китайских «шелковых» планов с проектом создания ЕАЭС, делить ответственность и сферы влияния в географически близком регионе Евразии. Необходимо максимально эффективно использовать преимущества китайской инициативы, с одной стороны, и минимизировать существующие риски: превращение РФ и стран ЦА в сырьевой придаток КНР, консервация однобокой сырьевой структуры, снижение стимулов к модернизации национальной промышленности, с другой.

Китай уже далеко продвинулся в реализации маршрута Казахстан-Азербайджан- Грузия- Турция. В обход России пущен тестовый поезд, который прошел 3,5 тыс. км за пять дней. Следующий путь пройдет через Иран, а третий, по территории России (через Москву и Санкт-Петербург), еще под вопросом.

Таким образом, можно сделать вывод, что реализация проекта взаимовыгодна и не предполагает создания структурного образования, а ведет к созданию естественной интеграции.

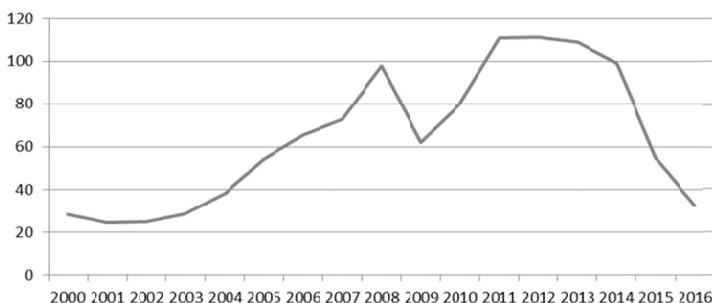
Научный руководитель *Л. М. Капустина*

---

<sup>1</sup> *Шелковый* путь – проект для Евразии. URL: <http://telegrafua.com/world/14663>.

## **Основные причины мирового падения цен на нефть**

Мировые цены на нефть оказывают значительное воздействие на состояние мировой экономики и экономик отдельных стран. Повышение цен на энергоносители заметно отразилось на состоянии экономики и платежных балансов как стран-экспортеров, так и импортеров нефти. Поэтому необходимо отслеживать изменение конъюнктуры данного рынка и делать прогнозы, относительно стоимости нефти (см. рисунок).



Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent, дол. за баррель  
(по данным Международного энергетического агентства)

С 2000 г. по текущий момент крупное снижение стоимости нефти происходило несколько раз. Основными причинами стали превышение предложения над спросом, международные конфликты и экономические кризисы. Среди наиболее влиятельных факторов<sup>1</sup>:

2001 г. – лопнул технологический пузырь, произошел взрыв башен-близнецов, что вызвало панику у множества инвесторов, следовательно, спрос на нефть снизился; Для стабилизации ситуации ОПЕК уменьшила квоту добычи ресурсов на 1,5 млн баррелей в январе. В марте они сократили квоту еще на 1 млн баррелей. Это привело к положительным результатам, и цены выровнялись.

2006 г. – начало Ливанской войны, усиление международного напряжения.

2008 г. – глобальный экономический кризис. Активный рост и стремительное падение 2008 г. оказался тяжелым годом для энергетического сектора и мировой экономики в целом.

<sup>1</sup> 6 факторов, определяющих цены на нефть в 2016 г. // Вести: экономика. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/66697>.

2015 г. – проблема преобладания предложения над спросом. США начала добывать сланцевую нефть и увеличила производительность производства в два раза. Когда с Ирана были сняты санкции, то на рынок вышел еще один экспортер. Экономический рост в Европе и Азии замедлился, наблюдался рост курса доллара. Результатом становится сокращение спроса, что вызывает снижение конъюнктуры нефти.

Ценовая конъюнктура рынка нефти заметно ухудшилась и к 2016 г. приобрела понижательный характер. Это произошло вследствие застоя рынка и превышения предложения над спросом. В результате чего, по закону рынка цены снизились.

Рассмотрим ситуацию на рынке нефти подробнее. Давление на цены оказали устойчиво избыточные поставки, как уже было сказано выше, а также высокий уровень запасов и множество негативных новостей в области экономики. В результате к середине января цены на сырую нефть достигли самого низкого уровня за последние двенадцать лет. В середине января (19 января 2016 г.) цена на нефть сорта Brent на ICE и на нефть WTI на NYMEX упала ниже 30 дол. за баррель. (Нефть Brent на ICE в последнее время торговалась по цене в 28,86 дол. за баррель, WTI на NYMEX – на сорок центов выше: 29,26 дол. за баррель). Мы выделили следующие факторы, понижающие конъюнктуру рынка нефти современного периода:

1. Война в Сирии. Этот конфликт означает рост нестабильности на территории Ближнего Востока, который является важным нефтеносным регионом. Несмотря на то, что сама страна не может похвастаться рекордными объемами добычи углеводородов, сирийский конфликт ухудшает общую геополитическую обстановку в этом и без того неспокойном районе, что является стимулом для роста цен на нефть.

2. Мягкие погодные условия в начале зимнего периода в Японии, Европе и США наряду со слабыми ожиданиями по развитию экономики в Китае, Бразилии, России и ряде других стран, зависящих от состояния товарно-сырьевых рынков. Спрос на нефть упал почти с самого высокого уровня за последние пять лет в III квартале 2015 г. (2,1 мб/д) до почти самого низкого уровня за год в IV квартале 2015 г. (1,0 мб/д).

3. Научно-технические открытия в области нефтедобычи, которые привели к увеличению объемов добычи (битуминозные пески в Канаде, «сланцевая революция» в США, технологии, позволяющие добывать нефть в труднодоступных местах, таких как Антарктида и т.д.), развитие альтернативных источников энергии<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Пять сюрпризов для энергетического рынка. URL: <http://expert.ru/2016/01/3/pyatysurprizov-kotoryie-mogut-zhdad-energeticheskij-ryinok>.

4. Мировые поставки нефти в 2015 г. увеличились на 2,6 мб/д<sup>1</sup>. Этот рост последовал после значительного прироста поставок в 2014 г. (составившего 2,4 мб/д). Тем не менее в декабре рост поставок снизился до 0,6 мб/д, так производство нефти в странах (не ОПЕК) оказалось ниже уровня прошлого года, что произошло впервые с сентября 2012 г.

Производство сырой нефти в странах ОПЕК с учетом вновь вошедшей в состав Организации Индонезии в декабре сократилось на 90 кб/д до еще очень высокого уровня в 32,28 мб/д<sup>2</sup>. Иран, с которого были сняты санкции, уверяет, что он сможет незамедлительно нарастить производство до 500 кб/д.

По оценкам МЭА, к концу I квартала 2016 г. на мировые рынки будет поставлено порядка 300 кб/д дополнительной нефти. Таким образом, увеличивается добыча нефти, когда как спрос на продукт уменьшается, возникает дисбаланс спроса и предложение, что ведет к снижению конъюнктуры.

5. Мировые запасы нефти в 2014–2015 гг. возросли существенно – до 1 млрд баррелей<sup>3</sup>. Фундаментальные факторы рынка свидетельствуют, что за 2016 г. запасы увеличатся еще на 285 мб. В публикуемом МЭА первом выпуске OMR в 2016 г. сделан вывод, что на нефтяном рынке третий год подряд поставки превосходят спрос на 1,0 мб/д и резко возрастает напряжение, вызванное неуверенностью в том, что вся система сможет поглотить эту нефть эффективно.

6. Курс доллара также является фактором, так как его усиление неминуемо сказывается на стоимости местной валюты для импортеров нефти и, таким образом, оказывает давление на спрос на нефть. Для Китая, который в течение длительного времени являлся мотором мирового экономического роста, МЭА ожидает рост спроса на 350 кб/д, что ниже существующего тренда.

После начала обвала рынка аналитики посчитали, что ситуация стабилизируется уже во II полугодии 2015 г. В Credit Suisse, в частности, ожидали, что цена на нефть, оказавшаяся к тому моменту под влиянием геополитических факторов, будет нормализована участниками рынка и достигнет 79 дол. за баррель, однако и эти ожидания не оправдались. В ценовом сегменте нефтяной отрасли началась новая эпоха – эпоха несбывшихся прогнозов.

Впрочем, несправедливо было бы утверждать, что теперь цены на нефть невозможно спрогнозировать. Просто ожидания стали менее долгосрочными и максимально конкретными, они теперь зависят от

---

<sup>1</sup> International Energy Agency. URL: <http://www.iea.org>.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

четких, зачастую непродолжительных по времени действия факторов, включая и геополитику, а также обстановку на международной арене. В настоящее время колебания цен происходят не по стандартам, сложившимся десятилетиями, и графикам, проработанным на годы вперед, а под влиянием наиболее актуальных угроз для отрасли и мировой экономики в целом.

Цены на нефть с экономической точки зрения теперь определяются большей частью нестабильностью на фондовых рынках Китая, являющегося крупнейшим потребителем «черного золота». Кроме того, важнейшей составляющей ценообразования стал избыток нефти на рынке, с учетом выхода иранских компаний на экспортные продажи ввиду отмены международных санкций. Кроме того, страны ОПЕК и нефтедобывающие компании из США по-прежнему не снижают добычу нефти и этот процесс затянулся на более продолжительный период, чем того ожидали инвесторы.

Научный руководитель *Л. М. Капустина*

*А. А. Ефимов*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Trends and growth prospects of innovative development of subjects of the Russian Federation**

The economy of the Russian Federation is a subsystem of the national economic complex, functioning in accordance with the general requirements of the Russian economy from a regional perspective. State regulation of innovation development on the territory of a subject of the Russian Federation due to the role of innovation in the sphere of development of the region, which reflected in its ability to ensure the modernization of production and increase the competitiveness of goods produced in the region.

The statistic data on the level of innovation activity of industrial production organizations and services indicate about the lack of development of innovative activity in the regions of Russia. In the years 2009–2013 the value of this indicator for organizations engaged in technological, organizational and marketing innovations varied in a range of 7.7–9.1%, and organizations engaged in technological innovation – 7.7–8.9%<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *Sbomiki* Rosstata Rossii za 2009–2013 gg. «Regiony Rossii. Sotsial'no-ekonomicheskie pokazateli» [Collections of ROSSTAT of Russia for 2009–2013 «Regions of Russia. Socio-economic indicators»]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_niain/rosstat/ru/statistics/publications](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_niain/rosstat/ru/statistics/publications).

Innovative activity of organizations in most of federal districts characterized by a lack of stable dynamics. At the same time, positive results achieved by the organizations of the Volga region. Here, the value of the proportion of organizations engaged in technological innovation was above the national average (10.2–11.2%).

A noticeable lag in the level of innovation activity from other districts was typical for the South and North Caucasus districts – from 6.5 to 7.5% and from 5.2 to 6.2%, respectively to organizations engaged in all kinds of innovation.

A factor contributing to the increase in the level of innovation activity of organizations of Tomsk and Novosibirsk regions is the presence of research centers and national research universities. For the years 2009–2013. level of innovation activity of organizations of the Tomsk region, carrying out technological innovation, was 10.1–15.5%, which is higher not only in the district (8.2% in 2013), but also in the Russian Federation as a whole (8.9% in 2013). In the Novosibirsk region, the figure rose from 4.3% in 2009 to 9.4% in 2013

On activation of innovative activity it is influenced by two strategic factors: the strategy of innovative enterprises and the development strategy of the Federal District (Regional Development Strategy).

The typology of strategies of innovative companies represented in the «Russian Innovation Index»<sup>1</sup>, based on differences in the level of innovation and competitiveness of the companies' ability to create new knowledge or borrowing ready-made innovations.

The proportion of organizations implementing the first two types of strategies is no more than 7.0% of the total number of innovation-active organizations in the country.

Brand new technology uses no more than 10.0% of innovation active organizations in the country. In 2012, the percentage of organizations that have created (developing) a fundamentally new technology was 9.1% (from 492 organizations), and to create new technologies to Russia – 90.9%<sup>2</sup>.

Focusing on improving the competitiveness of regions involves a technological re-equipment industry, getting a real «return» of the regional scientific and technical complex, strengthening technological cooperation and value relationships.

---

<sup>1</sup> *Rossiyskiy innovatsionnyy indeks* / pod red. L. M. Gokhberga [Russian innovation index. Ed. by L.M. Hochberg]. Moscow, 2011.

<sup>2</sup> *Statisticheskaya forma 1-tehnologiya* «Svedeniya o razraboyke i ispol'zovanii peredovykh proizvodstvennykh tekhnologiy» za 2012 g. [Statistical Form 1-Technology «Data on the development and use of advanced manufacturing technologies» for 2012]. URL: <http://www.gks.ru>.

Often, relatively small projects with planning horizons are aimed at the replacement of worn-out and obsolete equipment and purchase of foreign technologies. It is important, as stated in the Presidential Address to the Federal Assembly on 04.12.2014<sup>1</sup>, to remove the dependence on foreign technology, as well as take into account that on the world market comes already prone obsolescence products (equipment, technology), so for It must be purchased abroad really unique equipment. Investment projects related to the procurement of obsolete imported equipment and technology are constraints for the technological development of the regions industry.

In general, the Russian Federation, internal cost ratio of research and development to gross domestic product amounted to 1.07% in 2005, 1.25% in 2009 and 1,12% in 2011<sup>2</sup>.

It is well known that the regulation of complex development of the regions covered and the territorial aspects of the industry. It makes demands to the formation, transformation and development of the territorial production systems through the impact on the system of regional production industry. It is a comprehensive approach to regional economic development, which «complements the effective territorial specialization, provides a more successful development of industry specialization, diversifies sectoral structure of the economy of the region and thereby increases the stability of the operation and development of the territorial production and social complex»<sup>3</sup>.

An important area of regional state innovation policy is the formation of clusters. For the economy of the Russian Federation subjects clusters are a kind of «points of growth», which is due to the development of relationships within the cluster due to the free flow of information and rapid dissemination of innovations through the channels of suppliers or customers.

Currently, federal authorities are supporting existing clusters and concentrated its efforts on the creation of new networks, the networks themselves become. Cluster operation efficiency can be achieved by implementing the following measures:

1. The creation of inter-regional institutions support the development of clusters (cluster development centers for small and medium-sized businesses, associations and enterprises, financial support for cluster projects funds) and the development of long-term strategies for the development of clusters.

---

<sup>1</sup> Poslanie Prezidenta Rossiyskoy Federatsii Federalnomu Sobraniyu ot 04.12.2014 g. [Message from the President of the Russian Federation to the Federal Assembly dated 04.12.2014]. URL: <http://www.kremlin.ru/news/47173>.

<sup>2</sup> *Nauka Rossii v tsifrakh: 2012. Stat. sb.* [Science of Russia in Figures: 2012. Stat. Col]. Moscow: Rosstat Publ., 2012.

<sup>3</sup> *Bandurin V., Chub B.* Otsenka investitsionnogo potentsiala sub"ektnoy rossiyskoy ekonomiki na mezourovne [Evaluation of investment potential of a subject of the Russian economy at the meso-level]. Moscow: Bukvitsa Publi., 2001.

2. The development of all types of infrastructure (transport, energy, engineering, social, scientific, educational, financial, etc.), Aimed at improving the conditions of competition and to facilitate the creation of new enterprises in developing clusters, including through the creation of special forms of spatial organization (industrial parks, industrial parks, special economic zones, etc.).

3. Development of business support programs developed by the clusters, including support for the export of products, support for the acquisition and implementation of critical technologies, advanced equipment, improve corporate governance, exchange of experience between the cluster members.

The main priorities of cluster policy should be based on the allocation of several groups with different levels of industries and potential value for the economy of the region, the presence of factors of production, the scale of the markets in which the companies present and forecast the dynamics of the major markets.

It is the formation of new innovation clusters and organize their networking should be directed to solve the catching-up in a number of federal districts with low dynamics of innovation development (for example, in the North Caucasus District). Such interaction can be achieved through the implementation of network projects in the sphere of science and innovation, revitalization of collective use centers and scientific and innovation activities leading universities.

To summarize, it should be noted that the future prospects of innovative development of the regions associated with the spatial transformation of the country in accordance with the objectives of socio-economic growth of the Russian Federation.

Научный руководитель *Ю. Б. Осинникова*

*Е. Э. Жукова*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности РФ**

Эффективная внешнеэкономическая деятельность является важным условием экономического роста страны. Увеличение внешней торговли в большой степени зависит от механизма регулирования экспорта и импорта, при этом грамотная внешнеторговая политика способна стимулировать спрос на отечественную продукцию на местном и мировом рынках, ведет к увеличению доходной части государственного бюджета. Стоит заметить, что внешнеэкономическая деятель-

ность несет за собой большое многообразие рисков. Поэтому в области таможенного регулирования большое значение уделяется защите от этих рисков.

Ни одно современное государство не может существовать обособленно от мирового рынка. Страны, ведущие активную внешнеторговую деятельность, занимают лидирующее место в списке стран с развитой экономикой. Поэтому таможенная политика Российской Федерации направлена на интегрирование страны в мировое хозяйство. Таможенная политика в современных условиях обеспечивает и реализует внешнеэкономические интересы и задачи страны, является активным средством реализации ее внешнеэкономических связей. Таможенная политика – это мощный рычаг, способный стимулировать рост отечественного производства и ввоз импортных товаров, тем самым призывая отечественных производителей к конкурентной борьбе. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) – это комплекс экономических, правовых и административно-управленческих мер со стороны государства в лице его органов, преследующих цель формирования рамочных благоприятных условий хозяйствования для субъектов ВЭД, обеспечивающих их экономическую поддержку и правовую защищенность на внутреннем и внешнем рынках. Эти меры направлены на качественное совершенствование экспортного потенциала и реализацию стратегии экспортной экспансии на международные рынки товаров, услуг и прав интеллектуальной собственности, продукции с высоким уровнем добавленной стоимости, а также на устойчивое поддержание положительного сальдо внешнеторгового баланса и обеспечение хозяйственной безопасности в национальном масштабе<sup>1</sup>.

Таможенная политика Российской Федерации реализуется путем таможенного дела и таможенного регулирования. Согласно п. 2 ст. 1 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», таможенное регулирование в РФ в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации заключается в установлении порядка и правил регулирования таможенного дела в Российской Федерации. Таможенное дело в РФ представляет собой совокупность средств и методов обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования, а также запретов и ограничений при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе товаров из Российской Федерации. Таким образом, таможенное регулирование – это совокуп-

---

<sup>1</sup> Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. URL: [http://studopedia.ru/3\\_87364\\_tema--gosudarstvennoe-regulirovanie-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti.html](http://studopedia.ru/3_87364_tema--gosudarstvennoe-regulirovanie-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti.html).

ность методов государственных органов направленных на регламентацию деятельности участников внешнеэкономической деятельности.

Политика государства основывается на сочетании принципов протекционизма и либерализации. Политика протекционизма направлена на ограничение количества импортируемых товаров с целью защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Либерализация же основывается на снятии барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических отношений. Меры государственного регулирования, как правило, подразделяют на таможенно-тарифные и нетарифные. Таможенно-тарифный метод заключается в установлении таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров с территории Российской Федерации. В первую очередь эти меры направлены на защиту внутреннего рынка и стимулирование экономики.

С 1 января 2010 г. для государств – членов Таможенного союза (Казахстан, Россия, Белоруссия), со 2 января 2015 г. для Армении, с 12 августа 2015 г. для Киргизии действуют единые меры таможенно-тарифного регулирования. Таможенное законодательство Таможенного союза состоит из Таможенного кодекса ТС, международных договоров государств – членов ТС, решений Комиссии ТС, решений ЕЭК. Таможенный кодекс ТС содержит ряд положений, отличающих его от Таможенного кодекса РФ. Это касается категориального аппарата, в нем закреплены неизвестные ТК РФ формы таможенного контроля: учет товаров, находящихся под таможенным контролем; проверка системы учета товаров и отчетности; таможенная проверка (камеральная и выездная), проводимая вместо таможенной ревизии, ТК ТС закрепляет большие по сравнению с ТК РФ сроки: уплаты таможенных пошлин, налогов. В области перевозки товаров не требуется процедура внутреннего таможенного транзита. Согласно ТК ТС перевозки от таможенной границы осуществляются сразу до места нахождения получателя. Закреплены иные, чем в ТК РФ, правила ведения реестров и т.д. [1].

Метод нетарифного регулирования заключается во введении количественных ограничений, устанавливаемых Правительством Российской Федерации в исключительных случаях, предусмотренных международными договорами Российской Федерации; недискриминационном применении количественных ограничений; распределении квоты; лицензировании в сфере внешней торговли товарами; во введении исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров; во введении специальных защитных мер, антидемпинговых мер и компенсационных мер, предусмотренных в приложении 8 Договора о евразийском экономическом союзе [2]. Недискриминационное применение количественных ограничений означает, что допускаются количественные ограничения импорта, и они применяются по общему

правилу, независимо от страны происхождения товаров. Квотирование это лимитирование импорта с помощью различных видов количественных ограничений. Лицензирование в сфере внешней торговли устанавливается в случаях: введения временных количественных ограничений импорта или экспорта определенного вида товаров; реализации разрешительного порядка экспорта или импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на государство; предоставления исключительного права на экспорт или импорт определенного товара; выполнения Российской Федерацией международных обязательств. Что касается введения исключительного права на экспорт или импорт отдельных видов товара, они устанавливаются решением ЕЭК, а перечень организаций, которым предоставляется это право, устанавливается Правительством Российской Федерации. В качестве последнего направления нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности устанавливается комплекс специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Эти меры принимаются в целях защиты государством экономических интересов российских производителей товаров в соответствии с международными договорами Российской Федерации, решениями ЕЭК. Прежде чем ввести перечисленные меры, проводится расследование причин возросшего импорта на таможенную территорию РФ, который может нанести ущерб отрасли российской экономики или может привести к замедлению развития отрасли экономики.

Стоит отметить, что с 1 января 2010 г. также вступили в силу акты, касающиеся нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в рамках Таможенного союза [2].

Эффективность таможенной деятельности государства напрямую зависит от качества государственной таможенной политики, таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. А от эффективности таможенной деятельности зависит и состояние экономики в целом. В Российской Федерации стремительно наблюдался спад объема внутреннего производства, там самым росла зависимость государственного бюджета от поступления денег из-за границы, в основном от сбора установленных таможенных платежей и налогов.

В связи с введением санкций со стороны Европы против России и ответных мер России в 2014 г. сократился ввоз некоторых импортных товаров. Введение эмбарго требует жесткого контроля на ввозимый товар со стороны таможенных служб, так как в их обязанностях находится отслеживание импорта, и они следят за тем, чтобы запрещенный Правительством РФ товар не попал на территорию Российской Федерации.

Таким образом, следует сделать вывод о значимости таможенного регулирования во внешнеэкономической деятельности. Действительно, грамотная таможенная политика является важным фактором развития экономики и страны в целом.

### **Библиографический список**

1. Бублик В. А. Новеллы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (через призму вступления России в Таможенный союз) // Российский юридический журнал. 2012. № 3.

2. Демичев А. А., Логинова А. С. Основы таможенного дела: учебник. СПб.: ИЦ «Интермедия»; 2014.

Научный руководитель В. Е. Ковалев

**Е. А. Иванов**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Отечественные и зарубежные прогнозы российской экономики: выбор достоверного сценария**

В настоящее время мировая экономика столкнулась с проблемами, которые вносят неопределенность относительно перспектив ее развития. Напряженность геополитической ситуации и падение цен на сырьевых рынках дестабилизируют мировую и национальные экономики многих стран. Особое внимание привлекает неожиданно глубокое падение цен на нефть, которое за 2014–2015 гг. составило более 50%<sup>1</sup>. Правительство каждой из стран – экспортеров нефти прикладывает значительные усилия по стабилизации национальной экономики. Одной из таких стран является Россия, предварительная оценка падения ВВП за 2015 г. которой составляет 3,7–3,8%<sup>2</sup>. Что касается прогнозов развития ситуации в экономике России, то международные организации, такие как МВФ и Всемирный банк, придерживаются различных мнений, которые также не совпадают с ожиданиями Минэкономразвития РФ. Как звучат эти прогнозы и на чем они основаны?

Международный валютный фонд, который является одной из крупнейших финансовых организаций в мире, в World Economic Outlook сообщает, что изменения ВВП РФ в 2016, 2017 гг. составят –1 и 1% соот-

---

<sup>1</sup> *Фьючерс «Нефть Brent» – потоковый график.* URL: <http://ru.investing.com/commodities/brent-oil-streaming-chart>.

<sup>2</sup> *World Economic Outlook.* January 2016. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/pdf/0116.pdf>; *Russia Economic Report* № 34 (September 30, 2015). URL: <http://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/rer>.

ветственно. МВФ ожидает окончательную оценку изменения ВВП РФ за 2015 г. на уровне  $-3,7\%$ <sup>1</sup>. Следовательно, данная организация ожидает начало восстановления экономики России в 2017 г.

Всемирный банк, как и МВФ, включает в себя 188 стран. Однако специалисты Всемирного банка приводят более оптимистичные прогнозы развития экономики России. Данная организация приводит три сценария развития ситуации: оптимистичный, базовый и пессимистичный. Согласно базовому сценарию, который считается наиболее вероятным, изменение ВВП России составит падение на  $0,6\%$  за 2016 г. и рост на  $1,5\%$  за 2017 г. Окончательная оценка падения ВВП РФ за 2015 г. ожидается на уровне  $3,8\%$ <sup>2</sup>. Всемирный банк отмечает, что, кроме трудностей адаптации экономики к внешним условиям, в России имеются тенденции к значительным положительным внутренним сдвигам в долгосрочной перспективе.

Видно, что Всемирный банк в базовом сценарии указывает меньшее снижение ВВП РФ за 2016 г. и его более активное восстановление в 2017 г., чем МВФ. Также Всемирный банк отдельно отмечает положительные внутренние сдвиги, произошедшие в России. Данный момент интересен тем, что обе организации преследуют общие цели и довольно тесно сотрудничают, однако придерживаются различных мнений в данном вопросе.

Министерство экономического развития РФ, как и Всемирный банк, приводит три сценария развития. Согласно базовому сценарию от января 2016 г., прогноз изменения ВВП РФ составит падение на  $0,8\%$  в 2016 г. и рост на  $2,3\%$  в 2017 г.<sup>3</sup> Начало восстановления экономики России ожидается в 2017 г., хотя еще в декабре 2015 г. Минэкономразвития РФ планировало его на 2016 г. с ростом ВВП на  $0,7\%$ <sup>4</sup>. Такие изменения говорят о том, что Правительство осознает возможную глубину кризиса в стране.

Все вышеупомянутые организации ссылаются на общие причины. Во-первых, глубокое падение цен на нефть. Во-вторых, напряженная геополитическая обстановка. В-третьих, сохраняющиеся международ-

---

<sup>1</sup> *World Economic Outlook*. January 2016. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/pdf/0116.pdf>.

<sup>2</sup> *Russia Economic Report* № 34 (September 30, 2015). URL: <http://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/ter>.

<sup>3</sup> *Сценарные условия, основные параметры прогнозы социально-экономического развития РФ и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2016 г. и на плановый период 2017 и 2018 гг.* URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz>.

<sup>4</sup> *Минэкономразвития* пересмотрело прогноз на 2016 г.: спад вместо роста. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/01/15/624101-rossiyu-zhdet-esche-god-retsessii>.

ные санкции. Несмотря на общие причины спада в экономике России, остается неизвестным, какой из рассмотренных сценариев является наиболее верным.

Сравним точность прогнозов ВВП России всех трех организаций в предшествующий период. Так как окончательная оценка ВВП за 2015 г. еще не сформирована, будет проанализирован 2014 г. Как сообщается в пояснительной записке Минэкономразвития РФ, рост ВВП РФ за 2014 г. составил 0,6%<sup>1</sup>. Прогноз МВФ от 1 октября 2014 г. составлял прирост 0,2%<sup>2</sup>. Всемирный банк в октябре 2014 г. придерживался своего сентябрьского прогноза роста на уровне 0,5%<sup>3</sup>. Минэкономразвития РФ в октябре ожидало прирост ВВП на уровне «0,5% и выше»<sup>4</sup>. Видно, что наиболее точными оказались прогнозы Всемирного банка и Минэкономразвития РФ. Они совпадали друг с другом и отличались от итогового показателя на 0,1%. В то время как эксперты МВФ просчитались на 0,4%.

Какие преимущества и недостатки при составлении прогнозов изменения ВВП РФ есть у Всемирного банка и Минэкономразвития РФ по таким аспектам как опыт работы, глубина исследования российской экономики и уровень квалификации кадров? Всемирный банк, основанный в 1945 г., имеет значительно больший опыт работы, чем Министерство экономического развития РФ, основанное в 2008 г. Относительно глубины исследования российской экономики, Минэкономразвития РФ, ввиду более узкой направленности, имеет значительно больше возможностей и инструментов. Квалификация сотрудников будет отнесена к достоинствам каждой из организаций. Специалисты Всемирного банка являются профессионалами широкого профиля со всего мира, в то время как сотрудники Минэкономразвития являются гражданами России и специализируются на более узком круге вопросов.

Таким образом, обе организации имеют относительно равные преимущества при составлении прогнозов развития ситуации в экономике России.

---

<sup>1</sup> Прогноз социально-экономического развития РФ на 2015 г. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz>.

<sup>2</sup> МВФ сохранил прогноз ВВП России на 2014 г., понизил на 2015 г. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2014/10/01/mvf-sohranil-prognoz-vvp-rossii-na-2014-g-ponizil-na-2015-g>.

<sup>3</sup> Russia Economic Report № 32 (September 2014). URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/rer32-eng.pdf>.

<sup>4</sup> МЭР: Рост ВВП России может превысить 0,5% в 2014 г. URL: <http://www.rg.ru/2014/10/27/vvp-site-anons.html>.

Обобщая все вышесказанное и то, что Всемирный банк ожидает падение ВВП РФ на 1%<sup>1</sup>, а Минэкономразвития на 0,8%<sup>2</sup>, можно предположить, что падение ВВП России в 2016 г. составит примерно 0,9%. Однако, данный показатель станет неактуальным в случае новых серьезных экономических потрясений.

Научный руководитель *М. В. Зонова*

***П. М. Исаков***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Перспективы развития въездного туризма в Российской Федерации**

В современном мире туризм проник во все сферы жизни общества, он является одним из важнейших факторов экономики стран, поэтому нецелесообразно рассматривать туризм только как отдых или путешествие. Туризм – это совокупность отношений, событий, явлений, сопровождающих временное отбытие человека в другие страны или регионы с целью отдыха и саморазвития. Человека, который совершает такое путешествие, называют туристом или путешественником. Въездной туризм – это въезд иностранцев на территорию государства.

В ходе III Архангельского международного туристского форума (28–30 мая 2015 г.) глава Ростуризма Олег Сафонов сообщил: «Сейчас доля Российской Федерации в мировом туристском рынке составляет менее 1%. Мы полагаем, что путем увеличения государственных и привлечения частных инвестиций в туристическую инфраструктуру, правильного позиционирования страны как комфортного для отдыха направления, эту цифру реально увеличить в несколько раз»<sup>3</sup>.

Влияние въездного туризма на экономику России очень велико и дает следующие преимущества:

- прибытие иностранцев в наш регион обеспечивает приток иностранной валюты, что обеспечивает рост доходов населения;
- рост валового национального продукта (ВНП);
- рост занятости населения из-за появления новых рабочих мест;
- развитие инфраструктуры страны;

---

<sup>1</sup> *World Economic Outlook*. January 2016. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/pdf/0116.pdf>.

<sup>2</sup> *Russia Economic Report* № 34 (September 30, 2015). URL: <http://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/er>.

<sup>3</sup> *Новостям* туризма. URL: <http://www.votpusk.ru/news.asp?msg=533110>.

возможность развития функционирования предприятий малого бизнеса;

развитие других отраслей хозяйства: сельского хозяйства, строительства, торговли, и т.д. [1].

Количество иностранных туристов, приезжающих на территорию Российской Федерации с целью туризма, представлено в таблице.

**Количество иностранных туристов, приезжающих в РФ с целью туризма (по данным Федерального агентства по туризму), чел.**

Страна	Въездные туристы РФ					Выездные туристы РФ
	2010	2011	2012	2013	2014	2014
Китай	158 061	234 127	343 357	372 314	409 817	766 306
Германия	347 214	346 627	375 285	380 253	349 481	820 096
США	162 383	169 763	179 763	197 334	162 102	151 463
Турция	56 376	80 754	100 918	122 728	134 702	<b>3 278 405</b>
Великобритания	126 454	128 533	135 949	157 799	134 314	182 245
Израиль	58 694	75 468	85 955	92 478	108 175	221 380
Италия	122 973	125 062	118 729	117 927	107 072	747 379
Франция	94 282	94 863	99 581	96 947	94 941	361 732
Республика Корея	42 573	46 991	48 425	52 114	82 494	126 239
Финляндия	139 216	133 630	120 306	93 762	68 618	379 242
Греция	18 117	17 060	14 525	14 641	12 355	1 016 083
Египет	2425	2 705	3 897	4 735	3 712	<b>2 565 726</b>
<i>Всего</i>	<b>1 328 768</b>	<b>1 455 583</b>	<b>1 626 690</b>	<b>1 703 032</b>	<b>1 667 783</b>	<b>10 616 296</b>

Анализируя данные таблицы можно сказать, что до 2013 г. общее количество туристов стабильно двигалось вверх, но после начало падать в связи с наступившим в 2014 г. кризисом. Самый большой приток иностранцев в Россию в 2014 г. приходил из Китая, на втором месте – Германия. В первые девять месяцев 2015 г. больше всего туристов приехало все так же из Китая (583 617 чел.).

Также в таблице приведено данные о выездных туристских поездках россиян. Больше всего русские туристы ездили отдыхать в 2014 г. в Египет и Грецию. Несмотря на все благоприятные условия для развития туризма в нашей стране, количество выездных поездок в разы отличается от въездных (примерно в 6,5 раза).

Туристический рынок с каждым годом растет и развивается, ассортимент предложений на нем становится все более разнообразным, вместе с этим растут и профессиональные навыки работников туристической сферы, что увеличивает конкурентоспособность фирм. Не удивительно, что в России въездной туризм динамично развивается, так как: во-первых, наша страна обладает большим количеством уникальных туристских ресурсов, которые востребованы среди иностранных граждан, является одной из самых привлекательных и интересных

туристских зон в мире. А именно, благодаря огромному количеству современных и исторических городов с разнообразной архитектурой, великолепных пейзажей на всей территории нашей необъятной страны; во-вторых, культура российского народа известна по всему миру, в том числе благодаря многочисленным мигрантам, которые проживают во многих странах мира [1].

Въездной туризм в России развит неплохо, но все-таки не так успешно, как в других странах. По моему мнению, причиной этому являются:

вызовые проблемы (высокая стоимость, долгие сроки ее выдачи);  
недостаточно комфортные условия проживания для туристов (качество гостиниц в России намного отличается от зарубежных);

уделяется мало внимания сервисному обслуживанию клиентов (большинство перспективных для иностранных туристов курортов не поощаются только потому, что персонал в данной туристской зоне, например, не владеет иностранными языками или их поведение является невежливым по отношению к отдыхающим, а это играет очень важную роль);

отсутствие рекламы России на зарубежных рынках;  
слаборазвитая сувенирная торговля<sup>1</sup>.

Тем не менее чтобы устранить эти причины, необходимо: качественное и оптимальное управление кадрами; улучшение квалификации персонала; предоставление иностранцам комфортной информационной туристической среды, и т.д. [2].

Таким образом, на мой взгляд, если серьезно отнестись к данной проблеме, то вполне возможно вывести российский туристический рынок на более высокий уровень. Это важно, так как хорошо развитый въездной туризм повышает авторитет нашей страны.

#### **Библиографический список**

1. *Байков А. В.* Въездной туризм: современное состояние и перспективы развития в Российской Федерации // Российское предпринимательство. 2008. № 5, вып. 1(110).

2. *Хасбулатова Б. М.* Проблемы и перспективы развития туристической отрасли // Теория и практика общественного развития. 2015. № 6.

Научный руководитель *И. Н. Савельева*

---

<sup>1</sup> *Россия* на мировом туристском рынке. URL: <http://geographyofrussia.com/rossiya-na-mirovom-turistskom-rynke>.

## **Импортозамещение в России: плюсы и минусы**

Не так давно зарубежные политики продлили санкции в отношении России еще на год, действие контрсанкций со стороны нашей страны было также продлено. А значит, политика импортозамещения продолжает оставаться крайне актуальной для России. На сегодняшний день вопрос импортозамещения является важнейшим для промышленной политики России. Наше государство вынужденно вводить ответные санкции и уделять особое внимание независимости страны во всех сферах производства.

Более чем за год работы в нынешних макроэкономических условиях многим отечественным компаниям удалось добиться значительных успехов. Большая часть товаров на прилавках магазинов сейчас – российские, из иностранных остались только фрукты и овощи, которые не растут в стране. Аграрии картошки или, скажем, лука сейчас полностью обеспечивают все регионы России. Но это если только говорить о производстве продуктов питания. Столь быстрого результата можно добиться не во всех сферах – отрасль станкостроения и производства оборудования больше двух десятилетий не привлекала интереса инвесторов и не имела существенных денежных вливаний. Покупка оборудования всегда производилась за рубежом, так как являлась самой эффективной и экономичной. На данный момент в стране почти не осталось предприятий, производящих качественное технологичное оборудование. А потому это касается всех сфер агропромышленного комплекса России.

Итак, в современных условиях к числу наиболее серьезных отрицательных факторов, прямо или косвенно влияющих на развитие импортозамещения в отраслях промышленности, можно отнести:

### **1. Информационные факторы:**

трудности в получении промышленными предприятиями информации о потребности в поставках продукции, а также технических требований по созданию и освоению производства новых видов промышленной продукции;

трудности получения промышленными предприятиями информации о возможном привлечении федеральных средств на модернизацию и техническое перевооружение;

трудности в получении промышленными предприятиями информации о перспективных товарных рынках для развития импортозамещения.

## 2. Финансовые факторы:

дефицит свободных финансовых средств у предприятий и трудности привлечения кредитных ресурсов на долгосрочный период на приемлемых финансовых условиях.

## 3. Производственно-технологические факторы:

отсутствие на предприятиях стратегий развития производства импортозамещающих видов продукции;

необходимость в инвестициях из-за недостатка технологических возможностей в процессе производственной кооперации;

наличие больших рисков при освоении импортозамещения из-за необходимости предложения новых технических решений.

Для решения основных проблем, сдерживающих развитие импортозамещения, необходим постоянный мониторинг производственных возможностей и применение мер комплексной государственной поддержки при выходе предприятий на приоритетные товарные рынки с учетом имеющихся производственных компетенций.

На оценке таких критериев, как потенциальный объем производства и сбыта импортозамещающей продукции; емкость и потенциал внутреннего и внешнего рынков РФ в части импортозамещения базируется механизм выделения приоритетных рынков.

Приоритетными на рынке РФ остаются бумаги нефтегазового, химического, военного и банковского секторов. В дальнейшем, в соответствии с имеющимся производственным, конструкторским и инженерным потенциалом, в регионе определяются ключевые компетенции промышленных предприятий РФ, на основе которых может быть раскрыт потенциал всей страны по развитию импортозамещения.

Стало быть, сама по себе стратегия импортозамещения опирается на повышение качества производимого товара, развитие технологий и инноваций, применяемых на предприятиях. И это особенно актуально для страны, уровень производственных отраслей которой отстает от уровня государств, с которыми она взаимодействует.

В общей сложности, развитие импортозамещения ведет к (плюсы): снижению безработицы и росту занятости населения, а также к повышению уровня жизни;

активизации уровня образования и научно-технического прогресса; укреплению военной и экономической безопасности страны;

росту спроса на товары внутреннего производства;

развитию экономики страны, расширению производственных мощностей;

сохранению валютной выручки внутри страны и, как следствие, росту валютных резервов и улучшению торгового баланса.

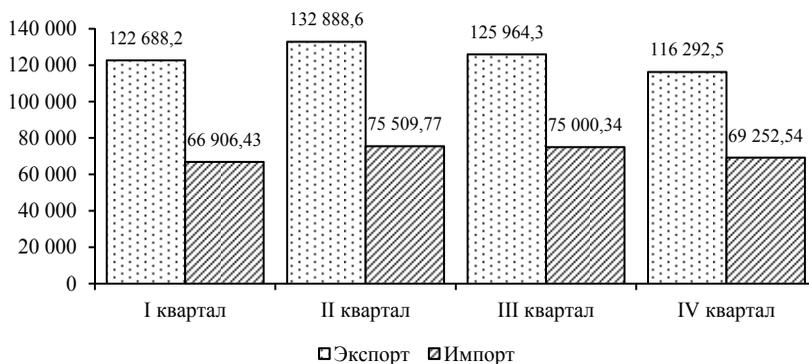
Во всяком случае, нельзя забывать и о рисках импортозамещения, среди которых можно выделить (минусы):

снижение эффективности экономики страны в целом, в случае, если решения национальных производителей уступают по качеству решениям зарубежных конкурентов;

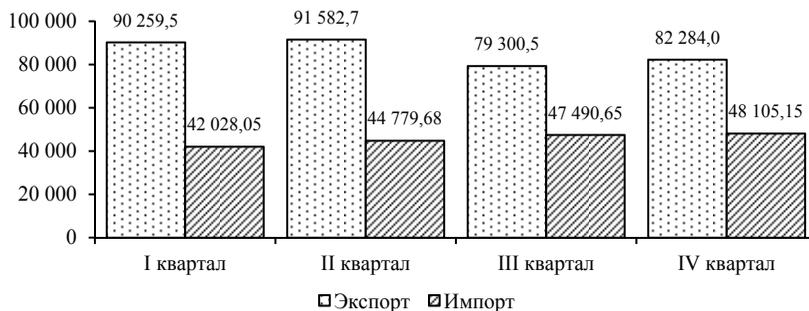
увеличение нагрузки на бюджет;

снижение конкурентоспособности индустрии информационных технологий за счет искусственного снижения конкуренции с ведущими зарубежными поставщиками.

Внешняя торговля Российской Федерации товарами (по данным статистик Федеральной таможенной службы) характеризуется следующими показателями (рис. 1, 2).



**Рис. 1.** Внешняя торговля России в 2014 г., млн дол.



**Рис. 2.** Внешняя торговля России в 2015 г., млн дол.

В целом внешнеторговый оборот Российской Федерации в 2014 г. составил 784 502 млрд дол. Между тем импорт составил 286 669 млрд

дол., экспорт – 497 833 млрд долл. Внешнеторговый оборот 2015 г. – 525 830 млрд дол. В денежном выражении объем импорта и экспорта составил 182 403 млрд и 343 426 млрд дол. соответственно. Стоит отметить, что в 2015 г. сальдо торгового баланса РФ снизилось, по оценке Федеральной таможенной службы, до 161 023 млрд с 211 164 млрд дол. в 2014 г. В общем, это произошло из-за большего спада объемов экспорта нежели импорта в 2015 г.

Таким образом, основной характеристикой импортозамещения является индустриализация экономики при помощи дифференцированного ограничения импорта. Данная политика предполагает создание благоприятной среды для роста серьезных изменений в национальной промышленности. Другими словами, проведение политики импортозамещения предполагает создание искусственных стимулов (внешнеторговых, валютных, технических и т.д.) для развития отдельных отраслей отечественной промышленности с целью повышения их конкурентоспособности на внутреннем рынке. Основным направлением импортозамещения должна стать организация производства тех видов продукции, которые востребованы в стране и имеют высокую добавленную стоимость. А это, в свою очередь, означает, что нельзя формировать внутренний рынок только импортными товарами («чужими руками»), нужно активно развивать производство и внутри страны.

Научный руководитель *А. Ф. Линецкий*

*Е. А. Казанцева*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Эффективность государственного финансового контроля исполнения бюджета Свердловской области**

Под государственным финансовым контролем (ГФК) понимается форма реализации контрольной функции финансов, выполняющая функцию обратной связи в системе государственного управления и создающая условия для осуществления государством эффективного использования государственных средств.

В научной литературе имеется большое количество определений, однако нельзя сказать, что это понятие все авторы определяют одинаково.

Правовое регулирование бюджетного контроля на региональном уровне закладываются в уставах субъектов Российской Федерации.

Субъекты Российской Федерации, исполняют собственное правовое регулирование организации бюджетного контроля в рамках требований федерального законодательства, таких как Конституции Российской Федерации, Бюджетного кодекса, Федерального закона № 184-ФЗ.

Законы о контрольно-счетных органах субъектов Российской Федерации принимаются с учетом требований Бюджетного кодекса, а также Закона № 6-ФЗ. В нашем случае мы рассмотрим действия органа внешнего финансового контроля на стадии рассмотрения и принятия проекта бюджета на примере Счетной палаты Свердловской области, деятельность которой в бюджетном процессе регулируется Законом Свердловской области от 25 ноября 1994 г. № 8-ОЗ «О бюджетном процессе в Свердловской области».

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию, говорится о том, что контроль целевого и эффективного использования бюджетных средств обязан предоставляться полным анализом достигнутых результатов. ГФК должен заключаться не только в регистрации факта выделения и расходования средств, но и в доказательстве достижения эффекта.

Под эффективностью использования бюджетных средств понимается достижение заданного результата с использованием наименьшего объема потраченных на это бюджетных средств (экономность) или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативность).

При проверке эффективности использования бюджетных средств, мы будем проводить анализ:

достигнутого результата на предмет его соответствия запланированному;

возможности достижения этого результата с использованием меньшего объема средств, чем потрачено фактически;

возможности достижения лучшего результата, чем фактически достигнутый, с использованием запланированного объема бюджетных средств.

Все это возможно, если эти средства выделены для получения конкретного результата.

Если выполняются непосредственные и стратегические результаты, обеспечивается законность и эффективность использования бюджетных средств на всех уровнях бюджетной системы государства, то можно считать, что бюджетный контроль является эффективным.

Эффективность деятельности органов бюджетного контроля обычно оценивается по критериям результативности, действенности, экономичности. При оценке эффективности по каждому из этих критериев

применяется несколько групп показателей – статических и динамических, абсолютных и относительных, количественных и качественных.

Также эффективность бюджетного контроля во многом определяется квалификацией специалистов, его осуществляющих. Следовательно, большое значение имеет качество подготовки и повышение профессионализма сотрудников финансовых и контрольных органов.

Эффективность бюджетного контроля может повышаться только на основе глубокого анализа и систематизации разноплановой информации как о состоянии экономики и финансов в публично-правовом образовании, так и о деятельности органов бюджетного контроля.

Принцип эффективности государственного финансового контроля заключается в том, что осуществляющие его органы должны выполнять свои функции наилучшим образом, обеспечив результативность, экономичность и действенность контроля. При этом имеется в виду, что:

результативность означает достижение запланированного, значимого результата контрольных действий;

экономичность – достижение этого результата с наименее возможной затратой финансовых ресурсов;

действенность означает, что результат контрольных действий принес конечный эффект – устранение недостатков и нарушений, а также создание условий к недопущению их в дальнейшем<sup>1</sup>.

Методологии, формы и технологии процесса эффективности государственного финансового контроля, еще совсем далеки от совершенства, потому имеют необходимость в качественном и постоянном развитии.

Научный руководитель *А. К. Измоденов*

***П. Б. Ковалев, П. А. Авдеев***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Отрицательные и положительные аспекты влияния санкций на экономику России**

Экономические санкции являются эффективным способом оказания давления одних игроков политической арены на тех, кто пытается проводить независимую от этих игроков экономическую политику. Санкции выступают на политической арене как эффективный инстру-

---

<sup>1</sup> *Измоденов А. К.* Бюджетный контроль: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. 282 с.

мент для мирного решения многих международных вопросов, проблем и разногласий: в отличие от силового, военного, воздействия они практически исключают человеческие жертвы. Начиная с 1970 г. до начала 2000-х гг. было произведено подавление экономико-политических интересов во многих странах свыше 110 раз. В связи со сложившейся внешнеполитической ситуацией стратегическим становится вопрос: «В какой степени Россия чувствительна к экономическим санкциям?»

В нынешнее время в отношении России введены экономические санкции в связи с геополитической напряженностью между Россией и Украиной. Вначале в отношении РФ санкции применили США и ЕС. Далее этому примеру последовали Канада, Австралия и Норвегия, введя экономические ограничения в отношении отдельных лиц и компаний. Они предусматривали запрет на въезд в эти страны для лиц, находящихся под санкциями, замораживание их активов и запрет на операции с этими лицами и компаниями.

Летом 2014 г. были введены санкции в отношении нефтегазовой отрасли, военно-промышленного комплекса, атомной энергетики авиакосмической промышленности и банковской сферы РФ.

Начиная с сентября 2014 г., банки не могут обращаться за кредитами и эмитировать долговые обязательства сроком более 30 дней<sup>1</sup>. В оборонном секторе США и Евросоюза сократили доступ к финансированию крупнейшим российским компаниям на срок более 30 дней и ввели запрет на экспорт продукции и технологий двойного назначения в отношении компаний, имеющих отношение к оборонному комплексу. Санкции, ограничивающие сотрудничество с Россией в оборонной сфере, введены Великобританией, Израилем и Швецией<sup>2</sup>.

В энергетическом комплексе США и ЕС ограничили доступ к финансированию наиболее крупным российским нефтегазовым компаниям. Кроме того, был введен запрет на экспорт товаров и услуг (исключая финансовые услуги) или технологий в поддержку глубоководного бурения, разведки или добычи ресурсов на арктическом шельфе или сланцевого сырья [2].

7 августа 2014 г. Россия ввела запрет на импорт продовольственных товаров из ряда Западных стран сроком на один год. Продовольственное эмбарго коснулось ввоза импортного мяса и мясных продуктов, рыбы и морепродуктов, овощных и фруктовых культур, молока, молочных продуктов и широкого ассортимента полуфабрикатов из США,

---

<sup>1</sup> *О валютном регулировании и валютном контроле: федер. закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ (ред. от 30 декабря 2015 г.) // Консультант Плюс.*

<sup>2</sup> *Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014–2015 гг. URL: <http://ria.ru/spravka/20151125/1328470681.html>.*

Австралии и стран Европы. Например, потери Польши от нереализованных яблок могут составить по разным подсчетам около 700 млн дол. Вскоре в этот список были включены другие страны. Этот запрет вызвал еще большее ускорение темпов инфляции и одновременно стимулировал отечественных производителей продуктов питания. Позднее были введены запреты на ввоз промышленных товаров<sup>1</sup>.

Запрет на импорт продовольствия носит масштабный характер и охватывает как основные продукты питания, так и элитные продукты. Российские производители пищевой отрасли, использовавшие импортное сырье, включенное в перечень санкционных продуктов, столкнулись с ростом издержек. В целях сдерживания и недопущения роста цен на продовольствие постановление правительства, которое ввело запрет на ввоз продуктов питания, предусматривало также принятие мер, направленных на недопущение роста цен на соответствующую сельскохозяйственную продукцию. Министерством промышленности и торговли был составлен перечень из 40 наименований продовольственных товаров, по которым органы исполнительной власти проводят ежедневный мониторинг розничных цен на предприятиях торговли, в городах и регионах.

Однако запрет на импорт продовольствия имеет и положительный момент, а именно создание определенных стимулов для развития отечественного производства продуктов питания, которое стремительно расширялось в течение последних шести месяцев.

Так как от давления санкций экономика РФ оказалась на грани дефолта, российские экономисты начали искать новые пути решения серьезной проблемы. Такими стали направленность усилий на развитие в рамках БРИКС и Евразийского экономического союза.

Концепция БРИКС предполагает, что Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика изменят свои политические системы, чтобы войти в систему глобальной экономики. Эксперты предвещают, что Китай и Индия будут крупнейшими поставщиками товаров промышленного назначения и услуг, в то время как Бразилия и Россия станут основными поставщиками сырья. Их содействие является логичным и многообещающим. Плодотворное взаимодействие в рамках БРИКС позволит со временем построить устойчивое экономическое пространство стран-участниц [1].

ЕАЭС возник в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и со-

---

<sup>1</sup> 16 ключевых факторов, из-за которых за год Россия изменилась до неузнаваемости // IQ review – независимая журналистика. URL: <http://iqreview.ru/economy/how-sanctions-have-affected-the-russian-economy>.

здания условий для стабильного развития в интересах повышения уровня жизни населения государств – членов этого конгломерата. Из-за введения продовольственного эмбарго РФ начала закупать товары у стран БРИКС и ЕАЭС.

Итак, к отрицательным последствиям санкций можно отнести падение цен на нефть на мировом рынке, девальвация рубля, рост уровня безработицы, сокращение ВВП, снижение покупательной способности граждан из-за роста цен на множество товаров, отток капитала в связи с расторжением договоров с иностранными компаниями и др. По словам экспертов, объем импортируемой продукции за год сократился приблизительно на 10 млрд дол.

Однако существуют и позитивные моменты влияния санкций на экономику России: переосмысление отношений России и Запада, это выход на новые рынки импорта и сбыта продукции, развитие агропромышленного сектора и рост сельскохозяйственных предприятий, программа по импортозамещению во всех регионах и в разных отраслях.

В итоге введение санкций на экономику России имеет негативные последствия, но одновременно дает стимул к развитию многих отраслей нашего хозяйства, к переходу экономики на новый уровень<sup>1</sup>.

Ожидается, что действие санкций продолжится еще долгое время, поэтому считаю необходимым осуществлять инвестиции в развитие отечественного промышленного производства и аграрного сектора, малого и среднего бизнеса, а также наращивать объемы производства продукции и ее экспорта в рамках БРИКС. Необходимо сократить импорт продовольствия из Белоруссии, так как именно она является посредником между европейскими производителями и российскими потребителями. По статистике в РФ попадает до 20% санкционных продуктов питания, что является определенным тормозом в развитии сельскохозяйственных и животноводческих комплексов. Необходимо подвергнуть изменению и доработке механизма формирования государственного бюджета, переориентировав экономику с экспорта полезных ископаемых на торговлю сельскохозяйственной продукцией и предметов высоких технологий.

### Библиографический список

1. *Нерсесян Д. В.* Влияние санкций на экономику России // Sci-Article.ru: электрон. журн. 2015. 29 дек. URL: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1451237213>.
2. *Пономарев С. В., Юрченко А. А.* Влияние санкций на экономику России // Молодой ученый. 2016. № 4.

---

<sup>1</sup> *Влияние санкций на экономику России.* URL: <http://biznesklubonline.com/stati/556-vliyanie-sanktsij-na-ekonomiku-rossii>.

## **Анализ экономической безопасности Республики Башкортостан**

Одной из основополагающих сторон развития той или иной территории, субъекта Российской Федерации является экономическая безопасность. Экономическая безопасность предполагает такое состояние субъекта, при котором обеспечивается высокий уровень социального, политического и экономического существования, неуязвимость и независимость по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям [2].

Но чтобы оценить уровень экономической безопасности региона, нужно опираться на некоторые индикаторы. Рассмотрим основные показатели [3].

### **Показатели экономической безопасности субъекта РФ**

Показатель	Пороговое значение	2011	2012	2013	2014
ВРП на душу населения от российского	Не менее 100%	72,6	81,1	82,8	–
Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств	Не менее 70%	80,0	80,6	79,7	74,1
Степень износа основных фондов	Не более 60%	51,0	52,1	52,2	53,3
Доля инвестиций в ВРП	Не менее 25%	20,0	20,3	21,0	–
Доля расходов на НИОКР в ВРП	Не менее 2%	0,58	0,61	0,57	–
Доля в импорте продуктов питания	Не более 30%	2,47	1,08	2,34	2,6
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	Не более 7%	12,6	10,3	10,4	10,8
Уровень безработицы	Не более 8%	7,6	6,1	5,8	5,3
Условный коэффициент депопуляции	Не более 1	0,97	0,9	0,9	0,89
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	Не более 5 тыс.	1 683	1 610	1 288	1 305

Более подробно исследуем каждый из показателей.

Как видим из представленных выше данных, ВРП на душу населения находится ниже порогового значения. Это можно объяснить тем, что Башкортостан, в основном, производит товары не для конечного потребления, а с целью дальнейшей переработки. Однако, динамика показателя, за исследуемый период, положительная. С 2011 по 2013 г. индикатор вырос на 10,2%.

Следующий показатель – доля в промышленном производстве обрабатывающих производств. Как известно, обрабатывающие производства – локомотив экономики Башкортостана, одна из основных отраслей ее специализации. Это подтверждают исследуемые данные. За

четыре года индикатор превысил пороговые значения, хотя и показал негативную динамику. Общее снижение равняется 5,9%. Парадоксальное явление: отрасль является ключевой, а ее доля снижается. Это происходит из-за недостатка финансирования, высокого износа основных фондов, снижения технического уровня производства<sup>1</sup>.

Несмотря на хорошо развитый промышленный сектор, степень износа основных фондов достаточно высокая. Нормой показателя является шестидесяти процентная доля. Как видим из таблицы, в 2014 г. износ ОФ составил 53,3%. Показатель не превышает пороговое значение, однако для основной отрасли специализации это не самый лучший результат. Тем более что индикатор имеет тенденцию к повышению. С 2011 по 2014 г. степень износа возросла на 2,3%. Большой процент износа имеет только оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 77,5%<sup>2</sup>.

Низкая доля инвестиций в ВРП также можно объяснить специализацией региона. Следует отметить, что показатель ниже порогового значения, но имеет положительную динамику. С 2011 по 2013 г. рост индикатора составил 1%.

Доля расходов на НИОКР в ВРП недостаточна. Она не превышает 2%. По состоянию на 2013 г. затраты на НИОКР в структуре валового регионального продукта составляли 0,57%. Это объясняет прогрессирующие «старение» основных фондов из-за недостатка финансирования. На модернизацию просто не выделяется достаточное количество денежных средств.

Так как сельское хозяйство в Республике Башкортостан является одним из ведущих, это объясняет положение показателя «доля в импорте продуктов питания». Пороговое значение составляет 30%, а в Республике доля ввозимой продукции не превышает 2,6%. Хотя индикатор и имеет динамику к повышению (что связано с введением санкций по отношению к России), это хороший результат. Башкортостан производит 3,2% всей сельскохозяйственной продукции РФ и вполне обеспечивает себя всем необходимым [1].

По мнению автора, из-за большого количества сельских жителей (39% всех жителей<sup>3</sup>), доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составляет 10,8% (на 2014 г.). Значение превышает пороговое, но прирастает очень низкими темпами (0,5% за 2012–2014 гг.). Во-

---

<sup>1</sup> Сайт Министерства экономического развития Республики Башкортостан. URL: <http://minecon.bashkortostan.ru/dejatelnost/strategicheskoe-planirovanie/strategiya-razvitiya-respubliki-bashkortostan/strategiya-bashkortostana-2020>.

<sup>2</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>3</sup> Умные исследования. URL: <http://www.knoema.ru>.

обще, Башкортостан причисляется к районам с депрессивными территориями. В нашем случае это большая часть рассматриваемого нами субъекта. Депрессивные территории появились после распада СССР, когда Башкортостан в большей степени специализировался на сельском хозяйстве. В результате появилась Уфимская агломерация, с сосредоточением основных промышленных предприятий внутри крупнейших городов, входящих в нее. Получилось, что большая часть населения, осталась за пределами агломерации и, в большинстве своем, специализируется на сельском хозяйстве, получая небольшие доходы.

Уровень безработицы в Башкортостане находится в пределах нормы. Индикатор не превышает пороговые 8% и имеет тенденцию к снижению. За исследуемый период он уменьшился на 2,3%.

Рождаемость в Республике выше, чем смертность. Поэтому условный коэффициент депопуляции находится в пределах нормы. Более того, показатель снижается из года в год. За весь рассматриваемый период значение индикатора уменьшилось на 0,08%<sup>1</sup>.

Заключительным показателем является уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения). Как видим из табличных данных, уровень преступности в рассматриваемом регионе довольно низкий. Башкортостан находится на 52 месте по уровню преступности среди всех субъектов РФ [5]. Одним из ключевых факторов, по мнению автора, является слаженная работа органов внутренних дел.

Подводя итог, стоит отметить, что в результате нашего исследования лишь четыре показателя из десяти оказались за пороговыми значениями. Можно сказать, что Республика Башкортостан имеет высокий уровень экономической безопасности и не является проблемным субъектом.

### Библиографический список

1. *Бурханов Р. А.* Сельское хозяйство // Башкирская энциклопедия. Уфа: НИК «Башкирская энциклопедия», 2013.
2. *Василенок В. Л., Быков В. Н.* О некоторых угрозах экономической безопасности России // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. «Экономика и экологический менеджмент»: электрон. науч. журн. 2016. № 2(25). URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/6751.pdf>.
3. *Новикова И. В., Красников Н. И.* Индикаторы экономической безопасности региона // Terra Economicus. 2009. № 2–3.

Научный руководитель *В. А. Благинин*

---

<sup>1</sup> Умные исследования. URL: <http://www.knoema.ru>.

*Е. Р. Крамынина*  
*Уральский государственный экономический университет*  
*(Екатеринбург)*

## **Реализация политики импортозамещения и ее влияние на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий Свердловской области (на примере АО «ПО „УОМЗ“ им. Э. С. Яламова»)**

Импортозамещение представляет собой определенный тип экономической стратегии и промышленной политики любого государства, направленный на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства.

Для Российской Федерации сегодня результатом продуманной политики импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью. Ключевым в данном вопросе является именно выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. При этом основными критериями процесса импортозамещения являются экономическая, социальная и стратегическая целесообразность, а также проблема обеспечения устойчивости внешнеторгового сальдо. Вопрос устойчивости внешнеторгового сальдо является вопросом стабильности ресурсного обеспечения отечественной экономики, а значит, и важнейшим вопросом экономической безопасности.

После рассмотрения и систематизации взглядов иностранных и отечественных ученых-экономистов на развитие понятия «импортозамещение», уточнения результатов использования политики импортозамещения и выделения отдельных стран мира, имеющих серьезный опыт в реализации политики импортозамещения в разные годы своего экономического развития, понятие «импортозамещение» можно трактовать, как тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. Итогом изучения зарубежного опыта реализации политики импортозамещения, стала систематизация трех стадий реализации промышленной стратегии догоняющего развития в ее наиболее успешном варианте. Проведя анализ зарубежного опыта, был составлен алгоритм достижения успеха в политике импортозамещения, а также были выделены этапы для ее реализации.

В работе акцент исследования был сделан на статистический анализ развития внешней торговли России в конце 2014 – начале 2015 г., выявление факторов снижения показателей и оценку перспектив начала реализации политики импортозамещения в Российской Федерации. Динамика импорта в декабре 2014 г. показывает его снижение на 30%. Ситуация в начале 2015 г. продолжала оставаться очень сложной для импорта. Ключевыми факторами снижения данных показателей выступила девальвация рубля и действие взаимных санкций со стороны России и целого ряда государств мира. С одной стороны, данная ситуация является неблагоприятной для потребителей, но с другой стороны создает дополнительные возможности для отечественной промышленности в реализации политики импортозамещения, так как девальвация национальной валюты создает благоприятные условия для отечественных производителей, сокращая ценовую конкурентоспособность иностранных компаний, поставляющих свою продукцию на российский рынок.

Политику импортозамещения сегодня следует рассматривать как часть экономических связей и отношений государства и его регионов, охватывающую различные направления, формы, методы и средства перемещения информационных, материальных, финансовых и трудовых ресурсов в целях организации производства импортоаналогичной продукции. Учитывая вышесказанное, мы попытались представить политику импортозамещения на государственном уровне как макросистему. Государственная подсистема политики импортозамещения включает в себя потоки импортной продукции производственно-технического назначения в интересах государства, государственного информационного потока, межрегионального механизма регулирования импортозамещения. В свою очередь, подсистема политики импортозамещения региона состоит из потоков импортной продукции производственно-технического назначения региона, информационных потоков политики импортозамещения региона, а также регионального механизма регулирования политики импортозамещения.

На основании вышеизложенного, на примере анализа внешнеэкономической деятельности Уральского оптико-механического завода, был составлен алгоритм процесса закупки импортной продукции, который может стать универсальным для промышленных предприятий (особенно предприятий с государственным участием), и мог бы использоваться ими в своей практике, учитывая наличие товаров-аналогов отечественных поставщиков. Внедрение данного алгоритма на российских предприятиях должно способствовать реализации политики импортозамещения в нашей стране. Разработанный алгоритм также учитывает заданные ограничения и позволяет формировать таблицы по-

требностей в материалах и план закупок, что существенно упрощает работу сотрудников отдела снабжения «УОМЗ».

Рассмотрим одну из возможностей реализации политики импорто-замещения на примере ВЭД АО «ПО „УОМЗ“» им. Э. С. Яламова». На наш взгляд, наиболее эффективными мероприятиями по увеличению прибыли и рентабельности АО «ПО „УОМЗ“» им. Э. С. Яламова» станет снижение себестоимости путем снижения материальных затрат. Одним из таких способов является замена дорогих импортных комплектующих отечественными (как правило, более дешевыми), если такие выпускаются в стране. Такого рода мероприятия помогут снизить себестоимость продукции и позволят сократить потребность предприятия в свободно конвертируемой валюте. Это, во-первых, сделает более доступной для покупателя данную продукцию, во-вторых, поддержит отечественных производителей. Рассмотрим пример расчета эффективности импортной операции. Для наглядного примера был взят измерительный прибор, используемый в геодезии, строительстве, топографических и маркшейдерских съемках, выпускаемый АО «ПО „УОМЗ“» – Теодолит 3Т2КП. Он содержит в себе импортные и отечественные комплектующие. Как показали расчеты, при валютном курсе 67,15 р./евро (февраль 2015 г.) импорт комплектующих для производства теодолитов оказывается неэффективным. Иными словами, если существует тенденция девальвации рубля относительно валюты контракта (в данном случае евро), целесообразность импортной операции снижается. Таким образом, при валютном курсе 67,15 р./евро оказывается выгодным закупать комплектующие на внутреннем рынке. Девальвация рубля приводит к снижению конкурентоспособности импортных товаров. Однако если мы возьмем курс 54,74 р./евро (май 2015 г.), то импорт комплектующих для производства теодолитов окажется более эффективным по сравнению с закупкой отечественных аналогов. В результате осуществления данной импортной операции прогнозируемая экономия денежных средств оставит 33,92 р., т.е. стоимость покупки и эксплуатации импортных комплектующих для производства теодолитов (в целом) обойдется дешевле по сравнению с приобретением на внутреннем рынке аналогичного по своим техническим характеристикам изделия.

Более того, можно провести расчет эффективности для отечественного и импортного теодолитов со схожими техническими характеристиками, например, российский 3Т2КП и американский CST/BERGER DGT2, в условиях разных валютных курсов (см. таблицу).

Импорт окажется эффективным при валютном курсе 52,91 (апрель 2015 г.) и неэффективным при курсе 69,84 (март 2015 г.). Сравнение расчетной отпускной цены с действующими внутренними розничными ценами на товары-аналоги показывает более низкий ее уровень.

**Расчет эффективности для теодолитов  
со схожими техническими характеристиками:  
российский ЗТ2КП и американский CST/BERGER DGT2**

Показатель	Импортный теодолит	Отечественный теодолит
Контрактная цена за штуку	1 200 евро	67 000
Затраты, связанные с закупкой теодолита, включая расходы на таможенное оформление, р.	110 963,98	70 000
Затраты, связанные с монтажом теодолита, р.	3 000	5 000
Срок службы, лет	6	6
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией теодолита, р.	5000	7970 р.
Курс валюты	69,84	
Цена приобретения теодолита, р.	$110\,963,98 + 3\,000 = 113\,963,98$	$7\,970 + 75\,000 = 82\,970$
Эксплуатационные расходы за весь срок службы, р.	$5\,000 \times 6 = 30\,000$	$7\,970 \times 6 = 47\,820$
Цена потребления, р.	$113\,963,98 + 30\,000 = 143\,963,98$	$82\,970 + 47\,820 = 130\,790$
Эффект от импорта, р.	$130\,790 - 143\,963,98 = -13\,173,98$	
Эффективность импорта, р.	$130\,790 / 143\,963,98 = 0,91$	

Таким образом, если существует тенденция девальвации рубля относительно валюты контракта (в данном случае евро), то целесообразность осуществления импортной операции снижается. В целом, результаты проведенных расчетов, дают основание сделать вывод о том, что производство Теодолитов ЗТ2КП, выпускаемых АО «ПО „УОМЗ“», имеет значительный потенциал для реализации политики импортозамещения.

На наш взгляд, импортозамещение должно стать ключевой задачей экономической стратегии российского государства на современном этапе, решение которой будет содействовать развитию внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства. Можно с уверенностью сказать, что в первую очередь должны решаться задачи восстановления собственных инвестиционных отраслей, прежде всего машиностроения, станкостроения, приборостроения. А для этого необходимо обеспечить четкие целевые установки в развитии приоритетных направлений развития промышленности через разработку соответствующих отраслевых стратегий и программ, задачи которых будут доведены до конкретных проектов.

Научный руководитель *В. Е. Ковалев*

*Д. А. Крылатков*  
*Уральский государственный экономический университет*  
*(Екатеринбург)*

## **Инвестиции в инновации в России: есть ли будущее?**

Одна из важнейших задач современной экономической политики РФ – становление на путь инновационного развития. Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. «О долгосрочной государственной экономической политике» были определены целевые показатели социально-экономического развития страны до 2020 г., в числе которых: увеличение объема инвестиций более 25% ВВП к 2015 г. до 27% к 2018 г., увеличение доли инновационной экономики ВВП к 2018 г. в 1,3 раза относительно ВВП 2011 г. По факту объем ВВП за 2015 г. составил 80 412,5 млрд р., объем инвестиций в основной капитал 14 555,9 млрд р.<sup>1</sup>, что составляет 18,1% против 25% запланированных. Из послания Президента РФ следует, что Россия должна войти в первую пятерку стран в мире по объему ВВП. По расчетам Всемирного банка по объему ВВП в 2015 г. Россия занимает 10-е место (2,4%). На первом месте США – 22%, на втором Китай – 13,3%<sup>2</sup>. Для достижения данной задачи, по оценкам некоторых аналитиков необходимо, чтобы ежегодный прирост ВВП был не ниже 8%, инвестиций в НИОКР – не ниже 20%, при этом расходы на инновационные разработки и инвестиционную деятельность необходимо увеличивать каждый год в среднем на 40%. В 2014 г. доля расходов на НИОКР в ВВП в России составляла 1,5% и по этому показателю Россия занимает 9-е место в мире<sup>3</sup>.

В связи с низкой долей инвестиций от частного бизнеса, связанного с большими рисками, а также со слабым распространением наукоемких компаний и слабо развитым венчурным инвестированием в России, государство берет на себя большую ответственность за инновационный сектор. На данный момент в России созданы государственные структуры, занимающиеся развитием nanoиндустрии, такие как ОАО «РОС-НАНО», инновационный центр «СКОЛКОВО». Примером успешного инвестирования в инновации является государственная корпорация «Росатом», которая благодаря финансированию инновационных разработок на сегодняшний день занимает 2-е место в мире по генерации

---

<sup>1</sup> Социально-экономическое положение России 2015 г. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125).

<sup>2</sup> Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>.

<sup>3</sup> Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>.

атомной энергии. Одно из приоритетных направлений заключается в реализации крупных инновационных проектов (мегапроектов), смысл которых в том, что государство принимает на себя технологические риски, создавая условия для развития высокотехнологичного бизнеса полного цикла. Удачная реализация таких проектов должна явиться примером успеха предприятий высокотехнологичной отрасли и вызвать приток инвестиций в него. Следует отметить эффективность создания банков развития, которые стимулируют развитие инновационной деятельности. в России – это Банк поддержки малого и среднего бизнеса. Актуальным является и вопрос разработки со стороны ЦБ программ целевого финансирования частных инвесторов с целью денежных потоков в приоритетные для экономики России отрасли, так как сложившиеся на сегодня ставки долгосрочного кредитования (в среднем 16% годовых) просто нереальны для инвесторов.

Очевидно, что инновации не могут полностью зависеть от государственного инвестирования. Важно, чтобы инновации нашли свое применение в реальном секторе экономики, в связи с чем на первый план с точки зрения успешного развития сферы инноваций в России выходит опыт развития государственно-частного партнерства (ГЧП). Данный механизм впервые был опробован в 2002 г., когда было запущено первые «мегапроекты». Успешность мегапроектов характеризуется тем, что все они, без исключения, показали минимум втрое превышение выручки от вложенных средств<sup>1</sup>. Эффективность данных проектов достигнута еще и в связи с тем, что в рамках подписанных госконтрактов были четко разграничены права собственности (а именно, все результаты интеллектуальной собственности стали собственностью исполнителей). Очевидно, что данный вид привлечения инвестиций в инновационные проекты является для нашей экономики достаточно эффективным. Поэтому целью государства является разработка специальных законодательных актов, поддерживающих ГЧП, в первую очередь нормативно-правовых актов, четко разграничивающих права собственности на инновационные разработки в будущем.

Со вступлением России в ВТО в 2012 г. значительно усиливается значение развития инновационных технологий, так как возникает необходимость повышения конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке. Для решения этого вопроса можно рассмотреть возможность привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, при этом особое значение уделить привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Мировой опыт показывает, что для акти-

---

<sup>1</sup> Золотых Н. Мегапроекты для реальной экономики // Экономика и жизнь. 2005. № 5(9063). URL: <http://eg-online.ru/article/140471.6>.

визации инновационной деятельности именно ПИИ наиболее эффективны, ведь они помогают привлечению в страну новых технологий и производству инновационных «товаров». В условиях же сложившегося экономического кризиса, введения экономических санкций против России, а также катастрофически низкой ценой на сырьевые ресурсы, экономика России стала чрезвычайно непривлекательной для иностранных инвесторов. Только за 2015 г. объем иностранных инвестиций снизился на 92%. В сложившейся ситуации, вероятно, имеет смысл рассмотреть вопросы разработки определенных соглашений в области инноваций и инвестиций со странами, на которые не распространяется действие санкций, дать «зеленый свет» тем же китайским инвесторам?

Финансовые вложения в инновации обладают очень высокой степенью риска и, как показывает мировой опыт, наиболее эффективным звеном в инвестировании инноваций является венчурное инвестирование. Буквально два десятилетия назад в нашей экономике полностью отсутствовал сегмент венчурного инвестирования. Однако в последние годы венчурный бизнес в России достаточно динамично развивается и сейчас создано более 200 венчурных фондов. В чем же преимущество венчурного инвестирования? Венчурные инвестиции применяются именно в инновационном секторе, так как данные проекты как правило, очень масштабны, стремительно развиваются и соответственно, в них можно успешно инвестировать. Тем не менее, текущий финансовый кризис привел к тому, что с 2012 по 2014 г. объем венчурных инвестиций сократился в более чем 3 раза<sup>1</sup>.

Для стабилизации развития венчурного инвестирования необходимо стимулировать создание инновационных форумов, парков технологий, а также усилить влияние фондового рынка на экономику.

Развитие инноваций важно для любого государства. Лидирующие мировые экономики масштабно инвестируют их развитие, признавая за ними будущее. Нашим правительством выбрана правильная политика в отношении развития инноваций. Тем не менее на современном этапе для дальнейшего развития российских инновационных проектов особенно актуальной является проблема привлечения инвестиций. Со стороны государства требуется разработка эффективных стратегий финансирования инноваций. Необходимо разработать правильную нормативно-правовую базу, обеспечивающую защиту прав собственности и интересов всех партнеров по бизнесу, рассмотреть вопросы правильного налогообложения (льготы, пониженные ставки налогов и т.п.), поддерживать проекты, достойные внимания иностранных инвесторов. Обра-

---

<sup>1</sup> Аналитические сборники Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) за 2013–2015 гг. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook>.

тить особое внимание на внедрение инноваций в производственную деятельность, а не останавливаться только на процессе разработки, а также способствовать развитию венчурного бизнеса в России. Повысить конкурентоспособность выпускаемой инновационной продукции на мировых рынках и заинтересовать частный сектор сотрудничать с государством в целях реализации приоритетных инновационных задач. Эти и другие меры должны способствовать улучшению экономического положения в России.

Научный руководитель *А. Ф. Линецкий*

*А. В. Крюков*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Тенденции и факторы развития высшего образования в регионе (на примере Свердловской области)**

Нестабильность развития рыночной экономики, неопределенность, обусловленная постоянными изменениями, способствуют возникновению рисков, влияющих на деятельность высших учебных заведений. Для прогнозирования развития ситуации и эффективного планирования деятельности вузов в этих условиях необходимо определить основные тенденции развития высшего профессионального образования и обеспечить выявление факторов, воздействующих на него.

Мировой опыт показывает, что модернизация экономики и общества начинается с развития высшего образования. В современном обществе образование играет все большую роль, определяя состояние человеческого капитала нации. В условиях «экономики знаний» экономический рост и конкурентоспособность страны во многом зависят от интеллектуальной емкости и технологий, эффективных институтов и организации образования.

Качество высшего образования является наиболее актуальной проблемой, которой уделяют внимание многие ученые в развитых странах на протяжении уже более 20 лет. Все без исключения признают важность и значимость проблемы качества высшего образования, но единства в понимании того, что стоит за этим понятием, пока нет. Западные страны весьма часто проводят исследования и сравнивают свои национальные системы оценки качества, изучают их сильные и слабые стороны и часто приходят к выводу, что данные системы в большой степени являют собой стратегию в области высшего образования какой-то

одной страны. В связи с этим могут возникать проблемы при заимствовании чужой системы оценивания и контроля качества.

Для решения проблемы качества и доступности высшего образования необходимо уметь соотносить и разграничивать массовое и элитное образование, а также представителей элитных профессий, интеллектуалов, профессоров и высококвалифицированных специалистов<sup>1</sup> [1].

По данным Министерства общего и профессионального образования Свердловской области по состоянию на 2014/15 учебный год, в системе высшего профессионального образования обучалось 146 428 чел. Большая часть – студенты государственных вузов, в негосударственных образовании получали всего 17 864 чел. (12%).

Развитие системы профессионального образования обусловлено демографической ситуацией и задачами социально-экономического развития Свердловской области. Сеть образовательных учреждений высшего профессионального образования, расположенных на территории Свердловской области, представлена 24 учреждениями, из них 15 учреждений являются государственными вузами и находятся в федеральной собственности, 9 учреждений – негосударственные вузы.

Направления с наибольшей численностью студентов в 2011 г. – «Экономика и управление», «Гуманитарные науки» и «Образование и педагогика» (64,4%). Причем 25,7% по первому и 37,8% по второму приходится на негосударственные вузы.

Основные показатели деятельности образовательных организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования представлены в таблице.

Анализ структуры подготовки по программам высшего профессионального образования по группам специальностей и направлениям подготовки показывает сохранение приоритетных позиций (при абсолютном снижении количества обучающихся по сравнению 2009 г.) следующих специальностей и направлений подготовки:

- здравоохранение;
- информационная безопасность;
- сфера обслуживания;
- геодезия и землеустройство;
- геология, разведка и разработка полезных ископаемых;
- транспортные средства;
- безопасность жизнедеятельности, природообустройство и защита окружающей среды;
- культура и искусство.

---

<sup>1</sup> *Борисенко Н. А.* Проблема оценки качества высшего образования в России. URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/34/82>.

**Показатели деятельности образовательных организаций,  
осуществляющих образовательную деятельность  
по образовательным программам высшего образования  
в Свердловской области за 2010–2015 гг.<sup>1</sup>**

Показатель	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015
Число вузов (на начало учебного года), ед.					
Всего	32	31	32	29	24
Государственные и муниципальные вузы	19	18	18	17	15
Негосударственные вузы	13	13	14	12	9
Численность студентов (на начало учебного года), чел.					
Всего	204 180	186 234	175 912	166 632	146 428
Государственные и муниципальные вузы	171 573	157 036	148 984	143 300	128 564
Негосударственные вузы	32 607	29 198	26 928	23 332	17 864
Прием студентов, чел.					
Всего	38 828	34 077	40 604	38 629	37 195
Государственные и муниципальные вузы	33 464	30 321	35 677	34 982	32 786
Негосударственные вузы	5 364	3 756	4 927	3 647	4 409
Выпуск специалистов, чел.					
Всего	42 271	42 214	41 390	38 375	39 558
Государственные и муниципальные вузы	35 372	35 647	34 993	32 574	33 321
Негосударственные вузы	6 899	6 567	6 397	5 801	6 237

Существенно снизилось количество обучающихся по следующим специальностям:

энергетика, энергетическое машиностроение и электроника;  
металлургия, машиностроение и металлообработка.

Вместе с тем с 2012 г/ наблюдается увеличение количества обучающихся по этим же направлениям подготовки. Это связано с переходом системы высшего профессионального образования на двухуровневую подготовку (бакалавриат и магистратура).

Выпуск специалистов учреждениями профессионального образования, находящимися на территории Свердловской области, в 2013 году составил порядка 77 236 чел., из них: учреждениями высшего профессионального образования – 41 845 чел.; учреждениями среднего профессионального образования – 22 777 чел.; учреждениями начального профессионального образования – 12 614 чел.

Основная доля выпускаемых специалистов – специалисты с высшим профессиональным образованием – 63,2%, 34,4% – со средним

<sup>1</sup> Составлено автором по данным Свердловскстата. URL: [http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/sverdl/ru/statistics/sphere](http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/sphere).

профессиональным образованием, 19% – с начальным профессиональным образованием.

Несмотря на целый ряд серьезных проблем, областная система профессионального образования функционирует, и именно сегодня закладывается идеологическая и материальная база для ее дальнейшего развития:

сохранены и улучшаются материальные и организационные условия для обучения в учреждениях профессионального образования за счет средств областной целевой программы «Развитие образования в Свердловской области («Наша новая школа») на 2011–2015 гг.;

системно осуществляется процесс по эффективному использованию областного имущественного комплекса, в том числе за счет реструктуризации сети образовательных учреждений;

осуществляется введение федеральных государственных образовательных стандартов начального профессионального и среднего профессионального образования (ФГОС НПО/СПО) на территории Свердловской области;

вводится практика сертификации профессиональных достижений, обучающихся (выпускников) учреждений начального и среднего профессионального образования Свердловской области при участии работодателей;

системно осуществляется поддержка талантливой молодежи;

продолжается работа по усилению взаимодействия образовательных учреждений и предприятий (организаций). С этой целью была создана сеть профильных ресурсных центров и координирующий их деятельность Региональный ресурсный центр;

реализуются программы социальной направленности (профессиональное образование обучающихся из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, кадетское движение, профессиональное образование детей, находящихся в сложной жизненной ситуации);

осуществляется поддержка обучающихся, достигших особых успехов в профессиональном обучении (гранты, именные стипендии, премии и другие формы поощрения);

реализуются новые формы социального партнерства образовательных учреждений профессионального образования и предприятий.

Научный руководитель *Н. В. Новикова*

## **Принципы исчерпания исключительного права на объекты интеллектуальной собственности в ЕАЭС**

1 января 2015 г. стало первым днем работы Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В отличие от Таможенного союза, из которого ЕАЭС фактически вырос, новое образование включает не три, а пять стран: помимо России, Беларуси и Казахстана, в него теперь входят Армения и Киргизия<sup>1</sup>. ЕАЭС был создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов<sup>2</sup>. На сегодняшний день происходит активное взаимодействие членов ЕАЭС, которое осуществляется их согласованными и слаженными подходами. При этом, дискуссионным вопросом в рамках ЕАЭС остается проблема применения принципа исчерпания исключительного права на объекты интеллектуальной собственности (товарные знаки) [3].

Средства индивидуализации товаров и услуг являются неотъемлемой и важной частью рыночной экономики. К таковым относятся товарные знаки и знаки обслуживания. Товарный знак является связующим звеном между изготовителем и потребителем, выступает активной мерой привлечения потребителей к определенному товару.

Для лиц, которые заинтересованы в покупке, товарный знак является своеобразным ориентиром, он указывает покупателю на наличие или отсутствие каких-либо качеств товара. В то же время товарный знак является «выделителем» определенного товара или услуги из огромной массы подобных ему товаров или услуг. Более того, товарный знак может указывать и на источник происхождения товара. Еще одна значительная роль также отведена товарному знаку – это рекламирование, которое позволяет сохранить широкую известность и самобытность товара или услуги.

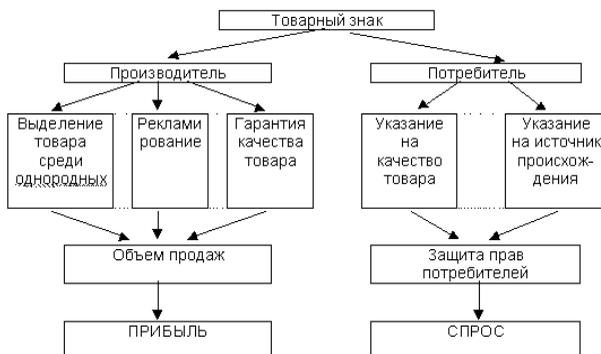
Взаимосвязь товарного знака с экономическими интересами производителей и потребителей можно представить в виде рисунка.

Для ЕАЭС товарный знак имеет особое значение, если учитывать масштабы поставок товаров и услуг между странами-участницами. Поэтому защита прав интеллектуальной собственности чрезвычайно важна, и не только для ЕАЭС, но и для международной торговли в общем.

---

<sup>1</sup> ЕАЭС: мертворожденный союз? URL: <http://www.facenews.ua/news/2015/260051>.

<sup>2</sup> Официальная информация о ЕАЭС. URL: <http://www.eaunion.org/#about>.



Взаимосвязь товарного знака с экономическими интересами производителей и потребителей» [4]

Понятия «принцип исчерпания исключительного права на товарный знак» и «параллельный импорт» являются неразрывными спутниками построения механизма защиты интеллектуальной собственности в ЕАЭС [3].

Параллельный импорт – ввоз товаров, на которые право интеллектуальной собственности было исчерпано, через каналы, не связанные напрямую с правообладателем (производителем) и являющиеся альтернативными авторизованной дистрибуции. В России ввоз товара разрешен с разрешения правообладателя торговой марки. Если товар ввозится без данного разрешения, то он должен быть задержан на границе<sup>1</sup>.

Что касается выбора принципа исчерпания исключительного права на товарный знак в ЕАЭС, то очень трудно дать однозначный ответ. Эксперты ЕЭК ссылаются на опыт Казахстана. Эта страна на протяжении 1991–2012 гг. применяла международный принцип исчерпания прав, благодаря которому при совершении внешнеторговых операций казахские импортеры имели возможность приобретать необходимые товары в обход официального дистрибьютора. Международный принцип предусматривает, что права на товарный знак исчерпываются при первом введении товара в гражданский оборот на территории любого государства, что способствует активизации параллельного импорта. В мировой практике кроме международного принципа применяются также национальные и региональные. В ЕАЭС в настоящий момент времени действует региональный принцип исчерпания прав на товарный знак<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Параллельный импорт: за и против. URL: <http://open.gov.ru/events/5508397>.

<sup>2</sup> Сургуладзе В. Ш. В ЕЭК обсуждают отмену запрета параллельного импорта. URL: <http://riss.ru/analytics/4826>.

11 марта 2015 г. в Евразийской экономической комиссии на втором заседании Рабочей группы по выработке предложений в отношении дальнейшего применения принципа исчерпания исключительного права на объекты интеллектуальной собственности под председательством Члена Коллегии (Министра) по экономике и финансовой политике ЕЭК Тимура Сулейменова обсудили подходы к разрешению вопроса, касающегося дальнейшего применения принципа исчерпания исключительного права на товарный знак в государствах – членах ЕАЭС. На заседании обсуждались результаты анализа национальных и международных исследований о влиянии принципа исчерпания исключительного права на товарный знак на экономические и социальные показатели государств-членов. Кроме того, члены Рабочей группы обсудили возможность использования инструментов антимонопольного регулирования для развития конкуренции внутри бренда и влияния на ценовую политику правообладателей, а также предложения по расширению полномочий антимонопольных органов в этой области с учетом международного опыта. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) предложила заменить свободной конкуренцией государственное регулирование рынка товаров, а также ввести международный принцип исчерпания права<sup>1</sup>.

ФАС выступает за снятие запрета на параллельный импорт. Федеральная таможенная служба (ФТС) категорически возражает. Солидарны с ними и представители автопрома, по их мнению, это приведет к потере качества техобслуживания и ремонта техники, находящейся в эксплуатации<sup>2</sup>.

Пока не ясно будет ли введен международный принцип исчерпания прав на товарный знак в договор о ЕАЭС. В самой России пока не достигнут консенсус по данному вопросу. За разрешение параллельного импорта выступает ФАС, в которой полагают, что существующее положение ограничивает конкуренцию и не отвечает правилам свободной торговли. Против отмены запрета – Минэкономразвития и Минпромторг, в которых считают, что легализация параллельного импорта приведет к сокращению инвестиций в производство на территории России<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> В ЕЭК обсудили подходы к дальнейшему применению принципа исчерпания исключительного права на объекты интеллектуальной собственности. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/13-03-2015-3.aspx>.

<sup>2</sup> Гераськин А. Параллельный импорт – контрафакт или легальный товар? URL: <http://customsforum.ru/news/big/parallelnyy-import-kontrafakt-ili-legalnyy-tovar-543587.html>.

<sup>3</sup> Шувалов назвал сроки отмены запрета на параллельный импорт. URL: <http://lenta.ru/news/2013/09/24/import>.

Резкие изменения в экономике ЕАЭС такого масштаба, разумеется, могут иметь различные последствия, как положительные, так и отрицательные. Поэтому все рассуждения о данном, очень серьезном и важном вопросе, сводятся лишь к спорам и разногласиям разных сторон, которые заинтересованы в совершенно различных целях. ФАС преследует собственные цели: ограничить монополизм, ограничить злоупотребление доминирующим положением, проследить за исполнением правил конкуренции, создать конкурентную среду<sup>1</sup>. ФТС регулирует внешнеэкономическую деятельность государств – членов ЕАЭС, защищает интеллектуальную собственность производителя, тщательно отслеживает товарные потоки во взаимной торговле государств – членов ЕАЭС<sup>2</sup>.

Поэтому проводятся лишь осторожные меры. Так, на заседании Коллегии ЕЭК 9 марта 2016 г. одобрен проект распоряжения Совета ЕЭК «О проекте Договора о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза».

Поэтому данный вопрос в ЕАЭС остается открытым. Предлагается международный принцип для социально значимых товаров, например, для лекарств. Но на данном этапе лишь принимаются гибкие, оптимальные меры, которые будут оптимальны и приемлемы для обеих сторон, но конкретного категоричного решения в ближайшее время ЕАЭС принимать не будет.

### Библиографический список

1. *Ковалев В. Е.* Легализация параллельного импорта в условиях Евразийского экономического союза: за и против // Интеллектуальная собственность: от надежной защиты к эффективному управлению: сб. ст. XI Междунар. науч.-практ. конф./ отв. за вып. А. Е. Плахин. Екатеринбург, 2015.
2. *Пантюхина А. М.* Товарный знак. Экономические и правовые аспекты // Финансовая газета. 1995. № 34.

Научный руководитель *В. Е. Ковалев*

---

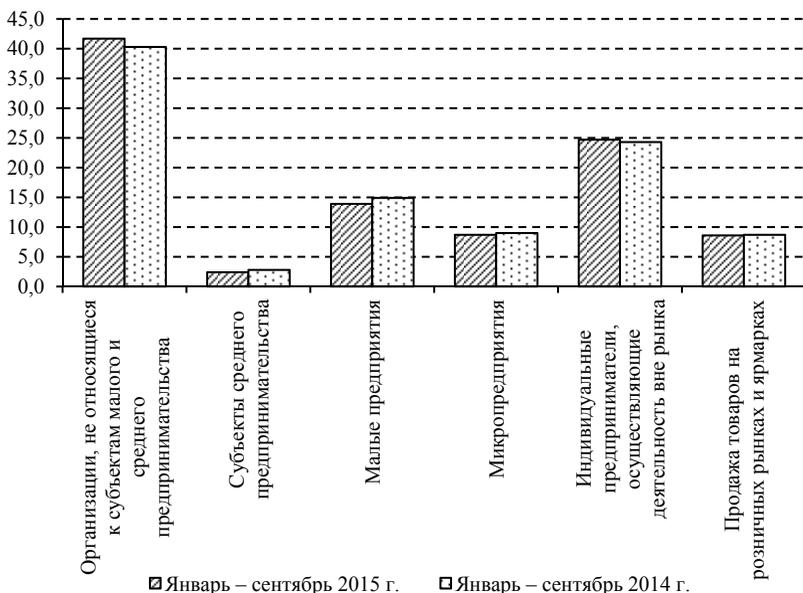
<sup>1</sup> *Антимонопольная политика РФ.* URL: <http://utmagazine.ru/posts/8206-antimonopolnaya-politika-rf>.

<sup>2</sup> *О задачах Федеральной таможенной службы в условиях функционирования ЕАЭС: постановление Совета Федерации Федерального Собрания РФ.* URL: <http://www.council.gov.ru/activity/documents/54354>,

## Основные тенденции развития розничной торговли в условиях санкций

Российская розничная торговля сегодня – это один из самых доходных и стремительно растущих сегментов рынка. Международные, столичные и региональные сети решительно развивают свой бизнес: один за другим открываются новые супермаркеты, дискаунтеры и гипермаркеты.

На сегодняшний день разворачивается активная борьба за покупателей, розничные сети пытаются захватить потребительский рынок. Активная экспансия сетевых компаний оставляет все меньше жизненного пространства для отдельных независимых магазинов. Розничные торговые сети поглощают весь рынок (рис. 1).

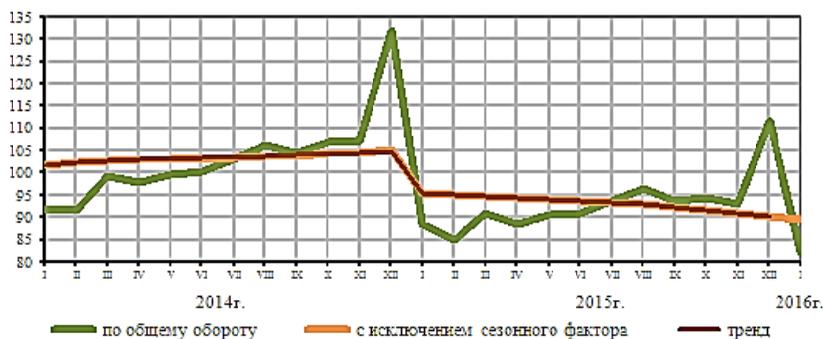


**Рис. 1.** Формирование оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам, % к итогу, в фактически действовавших ценах<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Рисунки 1–3 составлены по: *Статистические данные по розничной торговле*. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#)

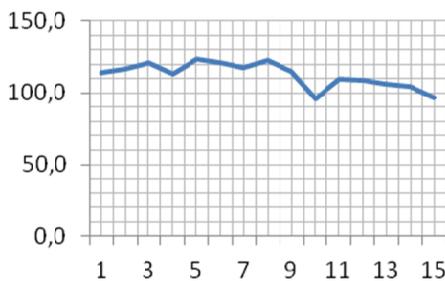
Торговая отрасль является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей экономики Свердловской области. По объему оборота оптовой и розничной торговли Свердловская область занимает четвертое место среди субъектов Российской Федерации (после города Москвы, города Санкт-Петербурга, Московской области), а среди областей Уральского федерального округа – первое.

Оборот розничной торговли имеет более высокие темпы роста, чем темпы роста оборота оптовой торговли (рис. 2).



**Рис. 2.** Динамика оборота розничной торговли Свердловской области, % к среднемесячному значению 2013 г.

Из рис. 3 можно сделать вывод, что индекс физического товарооборота снижается.



**Рис. 3.** Индекс физического объема оборота розничной торговли в Свердловской области в период 2001–2015 гг.

Темпы роста оборота розничной торговли в сопоставимых ценах сохраняет общероссийский тренд, опережая среднероссийские показатели на протяжении пяти анализируемых лет.

Как будет развиваться розничная торговля России в 2015–2016 гг.? Прогнозы всегда изменчивы, особенно сегодня – при нестабильной

национальной валюте и внешнеэкономической ситуации. Тем не менее мировые эксперты отмечают несколько тенденций, которые рано или поздно отразятся на развитии розничной торговли.

С одной стороны, в России продолжает расти количество торговых центров, которые направлены на комплексное обслуживание посетителей (включая покупку продуктов питания и одежды, услуги общественного питания, развлечения). Как правило, в торговых центрах размещаются крупные ритейлеры, с достаточно большим ассортиментом и гибкой ценовой политикой. Однако, в условиях кризиса их положение не самое лучшее. Во-первых, выросли расходы россиян на питание (вместо прошлогодних от 36 до 50–55% доходов к концу года, прогнозируют аналитики «ВТБ капитал»). Семьи стремятся вести бюджет экономнее – в частности, меньше посещать торговые центры и не набирать лишнего. Во-вторых, сегодня уже не каждый продавец может себе позволить арендовать помещение в торговом центре.

Как показал опрос консалтинговой компании NAI Besag в столице, интерес к торговым центрам существенно снизился – 25% участников посещают ТЦ реже прежнего. Удивительно, что более 30% недовольны нехваткой рекреационных зон, поскольку заняты не столько покупками, сколько общением с друзьями. Существует мнение, что формат торговых центров может измениться, ведь технологии не стоят на месте: вместо магазинов появятся виртуальные примерочные, шоу-румы с доставкой товара на дом, появится больше развлечений, интерактивных музеев – один из таких проектов планирует компания Lego. Ритейлеры, которые могут повысить продажи в том случае, если активнее будут взаимодействовать с покупателями через их смартфоны. По исследованиям компании Deloitte, 68% владельцев смартфонов используют их для шопинга (чтобы сравнить цены, узнать расположение магазинов). Заказать доставку на дом готовы более 70% потребителей, но только в том случае, если доставка будет бесплатной.

Продуктовые «магазины у дома» наоборот получили возможность развиваться в связи с нынешней экономической ситуацией. Многие покупатели стали реже посещать гипермаркеты, предпочитая от 2 до 7 раз в неделю делать покупки в магазинах шаговой доступности. Такие магазины рассчитаны на жителей домов в радиусе 300–800 м.

На сегодняшний день «магазины у дома» становятся успешнее, они отвечают всем ожиданиям покупателей: удобный график работы, дружелюбные продавцы, отсутствие очередей у кассы, ассортимент товаров, которых нет у крупных ритейлеров (например, свежий хлеб, фермерские продукты, качественное мясо), свежие товары, которое они закупают у местных поставщиков. Так, например, розничная сеть Магнит большую долю своей выручки получает именно от «магазинов

у дома», хотя люди туда ходят за товарами первой необходимости и тратят там небольшие суммы, но здесь имеет существенное значение фактор частоты походов в этот магазин.

Показатели выручки магазинов у дома представлены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

**Выручка магазинов РС «Магнит» от всех видов магазинов, млн дол.<sup>1</sup>**

Выручка магазинов	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общая выручка	7 777	11 423	14 430	18 202	19 872	15 595
Магазины у дома	6 991	9 791	11 714	14 155	15 038	11 504
Гипермаркеты	783	1 572	2 426	3 334	3 635	2 651
Магнит Семейный	1	27	100	335	665	735
Дрогери	0,047	30	184	373	514	658
Оптовая торговля	2	3	6	5	21	46

В период с 2010 по 2015 г. было открыто около 10 тыс. магазинов, из них 60% – «магазины у дома», 25% – «дрогери» (табл. 2). И это удивительно, ведь большую прибыль дают именно они.

Т а б л и ц а 2

**Количество магазинов РС «Магнит»**

Количество магазинов	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Количество открытий за год, всего	892	1 337	1 675	1 385	1 745	2 561
Магазины у дома	863	1 085	1 127	1 239	1 243	1 412
Гипермаркеты	26	41	36	35	29	29
Магнит Семейный	1	2	17	26	51	59
Дрогери	2	209	495	85	422	1 061

Магнит не останавливается на достигнутом и планирует еще больше увеличить свою прибыль и выручку, открывая новые магазины, только в 2016 г. планируется открыть около 1 000 «магазинов у дома».

Таким образом, можно сделать вывод, что в нынешней экономической ситуации следует сосредоточить свое внимание на развитии малых форматов розничной торговли, таких как «магазин у дома», которые в большей мере ориентированы на запросы потребителей.

Научный руководитель *Т. Б. Минина*

<sup>1</sup> Таблицы 1 и 2 составлены по данным финансовой отчетности «ПАО Магнит». URL: <http://ir.magnit.com/klyuchevyie-pokazateli>.

**О. В. Макеева**  
*Уральский государственный экономический университет*  
*(Екатеринбург)*

## **Сервис – главное конкурентное преимущество в условиях развития сферы услуг в Российской Федерации**

В странах с передовой экономикой разработка и внедрение инноваций – важнейший фактор социального и экономического развития, залог экономической безопасности. Инновационные процессы приобретают сейчас все большую важность, так как они направлены на достижение предприятиями конкурентных преимуществ и более полное удовлетворение спроса потребителей в высококачественных товарах и услугах.

Сфера услуг в сложившихся экономических условиях является важнейшим фактором в удовлетворении потребностей общества.

В настоящее время определены новые подходы к созданию новых видов услуг. Зарубежный опыт подтверждает, что важным направлением развития современной экономики является рост и развитие сферы услуг. Доля услуг в валовом национальном продукте стран с развитой экономикой составляет от 2/3 до 3/4. В США количество работающего населения в сфере услуг составляет 79% занятых, и по прогнозам, рост числа свободных рабочих мест будет происходить только за счет развития данной сферы<sup>1</sup>.

По данным Федеральной службы государственной статистики объемом платных услуг населению по Свердловской области в 2013 г. составил 214 996 млн р., в 2014 г. – 253 271 млн р., в 2015 г. – 281 071 млн р. Аналогичная ситуация просматривается и по Российской Федерации, в целом, объем платных услуг населению в 2013 г. составил 5 540 654 млн р., в 2014 г. – 6 036 839 млн р., в 2015 г. – 6 927 482 млн р. Это говорит о том, что сфера услуг активно развивается, населению оказывается больший и больший объем услуг, больший и больший объем услуг пользуется спросом у населения.

В условиях активно развивающейся сферы услуг, а так же в обстоятельствах современной конкуренции расширение сервисного обслуживания своей продукции – важное средство борьбы за потенциальных потребителей.

Современный сервис включает в себя комплекс услуг, связанных со сбытом и эксплуатацией продукции. Современный сервис основан

---

<sup>1</sup> Портал внешнеэкономической информации. URL: [http://ved.gov.ru/exportcountries/economics\\_review](http://ved.gov.ru/exportcountries/economics_review).

на том, что предприятие-производитель берет на себя ответственность за постоянное обеспечение работоспособности продукции в течение всего срока ее эксплуатации.

Оценивая конкурентоспособность продукции производственного назначения следует отметить, что в современных условиях рынка предприятия стараются продавать не отдельные товары, а весь комплекс связанных с товаром услуг. Российское производственное объединение «Сибэлектротерм» поставляет покупателям электропечь с трансформатором, кабелем и другими устройствами, однако зарубежные конкуренты могут предоставить производителям более широкий комплекс услуг, начиная от разработки проекта цеха (участка) до поставки всего комплекующего оборудования. Отмеченный фактор, уменьшает конкурентоспособность российского оборудования.

Многообразные сервисные услуги, оказываемые предприятиями-производителями товаров, являются незаменимой частью маркетинговой политики предприятия и конкурентным преимуществом в конкурентной борьбе за потребителя.

В последнее время распространилось много новых услуг: техническое содействие, подготовка к эксплуатации, финансовое содействие, информационная поддержка.

Среди услуг производственного назначения повсеместное распространение получил такой вид услуг, как техническое содействие внедрению и эксплуатации оборудования, помощь промышленным фирмам в снижении их расходов на техническое обслуживание и ремонт оборудования (инжиниринг). Очень большой объем таких услуг потребляется фирмами, занятыми реализацией технически сложных товаров, эксплуатация, которых связана с дополнительными техническими средствами, а также для эксплуатации которых требуется специально обученный персонал, а иногда и организационная перестройка производства и управленческих процессов на предприятии.

Данные услуги оказывает, химический концерн «Дюпон» через свои дочерние фирмы. Предприятиям-клиентам даются рекомендации, как эффективнее наладить контроль использования оборотных средств, как увеличить производительность труда. По словам сотрудников «Дюпона», у обратившихся клиентов, снижение общих расходов на техобслуживание и текущий ремонт составляет примерно 25%, складских запасов, оборудования и материалов, необходимых для техобслуживания, – примерно 20%.

Кредитование потребителей при покупке дорогостоящего оборудования – одно из направлений развития сферы услуг. Способствует решению финансовых проблем большинства компаний-клиентов.

Сервис, кроме технического обслуживания, выполняет множество других функций, это явление обусловлено особенностями современного рынка, большим распространением ориентации на запросы потребителя. На первичных этапах развития сфера сервиса была основана на обеспечении работоспособности машин или технически сложной бытовой техники, то сейчас сферу услуг можно сопоставить со сбытовыми службами, так как она представляет собой важнейший информационный канал для обоих участников рынка – производителя и потребителя.

Информация, поступающая к производителю из сферы обслуживания, используется при доработке изделий и является показателем качества изделий, их надежности, ремонтпригодности. Так, на основе оперативной информации о надежности запчастей в первый год эксплуатации фирма «Дженерал моторс» дорабатывает их, чтобы устранить причины частых отказов. По итогу надежность запчастей во второй год их производства увеличивается в среднем на 8%<sup>1</sup>.

Западные фирмы в процессе сервисного обслуживания на начальной стадии жизненного цикла товара – стадии внедрения на рынок, практикуют мероприятия, когда ведущие конструкторы и специалисты фирмы, выезжают к покупателям при поступлении от них претензий по качеству купленного товара. Такие мероприятия, позволяют в кратчайшие сроки, качественно и компетентно устранить недоработки в изделии, внести исправления в технологический процесс и тем самым обеспечить успех изделия на рынке.

Сервисные службы активно участвуют в составлении требований к новым моделям товаров, в составлении концепции изделия в целом, так как хорошо ориентируются в тенденциях развития спроса на готовые изделия, знают требования и запросы покупателей, слабые стороны и дефекты изделия, приводящие к появлению претензий и отказов со стороны покупателей.

Система обслуживания формирует имидж фирмы, в результате устанавливаются тесные связи с потребителями, формируется спрос. Важность сервисного обслуживания недооценивается руководителями предприятий. Специалисты по обслуживанию приобретают очень много технической и коммерческой информации, которая касается работы продукции и поведения покупателей, их запросов и ожиданий. Такие сведения важны для разработки новой продукции или для определения современных направлений коммерческой политики. Непосредственный контакт с покупателями обусловил все большее распространение в службе сервиса операций по продвижению товара, в том числе ре-

---

<sup>1</sup> Портал внешнеэкономической информации. URL: [http://ved.gov.ru/exportcountries/economics\\_review](http://ved.gov.ru/exportcountries/economics_review).

кламных. Кроме того, само оформление пунктов технического обслуживания является хорошей рекламой для производителей.

Объем и качество услуг влияют на покупателей, как при первичной покупке товара, так и при повторной покупке. Сервис – самое лучшее средство формирования доверительных отношений между предприятием и его покупателями, он способствует созданию приверженности покупателя определенной товарной марке, обеспечивает стабильность продаж и рост доходов предприятия. В этом смысле показателен лозунг известной автомобильной фирмы «Вольво»: «Снова привлечь клиента стоит в несколько раз дороже, чем сохранить его». По данным исследований, проведенным в США, следует, что приверженность покупателя выбранной товарной марке обеспечивает автомобильной фирме 142 тыс. дол., производитель электробытовых приборов получает 2 840 дол. за 20 лет<sup>1</sup>.

Эффективность обслуживания потребителей является важным критерием потребительского выбора при принятии решений о покупке технически сложной продукции. Исследования, проведенные в Европе показали, что при покупке компьютеров цена покупки уступает место критерию «послепродажное обслуживание, текущий ремонт».

Таким образом, сегодня требования рынка не ограничиваются спросом на товар. Потребитель диктует свои условия в области состава и качества услуг, оказываемых ему в снабженческо-сбытовом процессе по поставке того или иного товара, интересуется также сервисными услугами, их количеством и уровнем. В результате движения от рынка продавца к рынку покупателя, становится важным для продавцов, внедрять и усовершенствовать сервисные услуги.

Научный руководитель *С. В. Потапова*

***В. М. Малафеева***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Субъект Федерации в системе внешнеэкономической деятельности России**

Внешнеэкономическая деятельность сегодня рассматривается как естественная сфера социально-экономической жизни субъектов Российской Федерации. Участие в международной торговле и развитие внешнеэкономических связей оказывает существенное влияние на раз-

---

<sup>1</sup> Портал внешнеэкономической информации. URL: [http://ved.gov.ru/exportcountries/economics\\_review](http://ved.gov.ru/exportcountries/economics_review).

витие региона. Будучи активным участником внешнеэкономической деятельности, регионы получают дополнительные преимущества, связанные с наличием на территории экспортных природных ресурсов. Кроме того, в условиях интернационализации и глобализации экономики, развитие внешнеэкономических связей региона способствует ее преобразованию. Так, при наличии жесткой конкуренции с зарубежными производителями происходит структурная перестройка экономики: уходят с рынка нежизнеспособные отрасли, взамен им разрабатываются и внедряются новые производства. Таким образом, внешняя торговля, промышленное, инвестиционное, кредитное сотрудничество с иностранными государствами создает дополнительный стимул для развития национальной экономики.

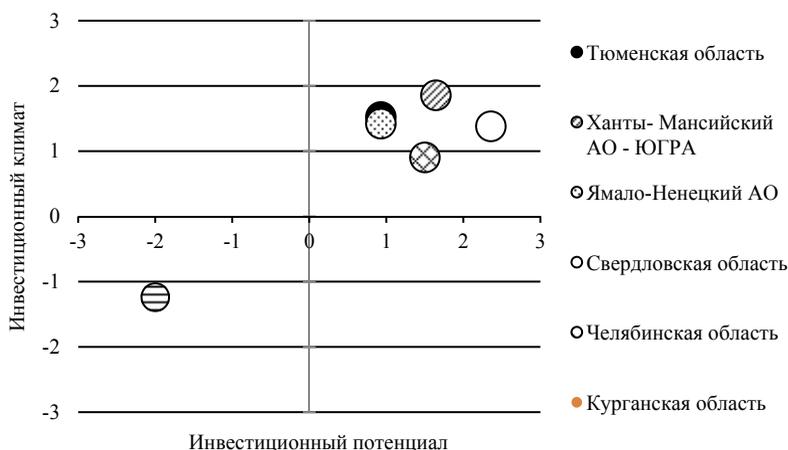
Уральский федеральный округ является активным участником внешнеэкономической деятельности России. Доля региона в общем товарообороте страны составляет 6%, УрФО является третьим федеральным округом по объемам экспорта и шестым по объемам импорта. В структуре экспорта УрФО преобладают минеральные продукты, металлы и изделия из них, машины, оборудование и другие транспортные средства. Основной объем экспортных поставок приходится на Ханты-Мансийский АО, доля субъекта РФ в экспорте федерального округа составляет 54,2%, второе место занимает Свердловская область – 22,6%. Основными торговыми партнерами являются Нидерланды, Германия, Польша.

В структуре импорта преобладают машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них. Наибольшая доля в импорте принадлежит Свердловской и Челябинской областям. Основными торговыми партнерами являются Китай, Германия и США.

С 2011 г. наблюдается снижение объема иностранных инвестиций, поступивших в экономику Уральского федерального округа. В 2013 г. объем инвестиций составил 10 984 млн дол. США. Наибольшая доля в общем объеме привлеченных иностранных инвестиций принадлежит Ямало-Ненецкому АО (41%), Челябинской области (27,9%), Ханты-Мансийскому АО-ЮГРА (16%) и Свердловской области (14,3%).

Большое влияние на объем поступлений иностранных инвестиций оказывает инвестиционная привлекательность региона. В настоящее время в российской и зарубежной практике не существует единого метода оценки инвестиционной привлекательности. Автором предлагается оценивать данный показатель по двум составляющим: инвестиционный климат и инвестиционный потенциал. Под инвестиционным потенциалом понимается набор базовых условий региона, которые не подлежат изменению вследствие влияния неожиданных факторов (например, географическое положение, ресурсно-сырьевая база, про-

изводственный потенциал, потребительский спрос, обеспеченность трудовыми ресурсами, наличие крупных коммерческих предприятий, наличие инвестиционной программы и инвестиционных льгот). Инвестиционный климат – это набор факторов, изменяющихся под действием политики властей и оказывающих существенное влияние на деятельность региона (объем внешней торговли, объем иностранных инвестиций, политические, социальные, правовые, экономические риски). Результаты проведенного анализа инвестиционной привлекательности регионов, входящих в состав Уральского федерального округа представлены на рисунке.



Расположение регионов Уральского федерального округа в матрице оценки инвестиционной привлекательности<sup>1</sup>

Таким образом, Свердловская область – это регион с высоким потенциалом и относительно благоприятным инвестиционным климатом, Ханты-Мансийский АО-ЮГРА – это регион с относительно благоприятным инвестиционным климатом и средним инвестиционным потенциалом, Ямало-Ненецкому АО и Тюменской области присущи пониженный инвестиционный потенциал и относительно благоприятный инвестиционный климат, Челябинская область располагает средним инвестиционным потенциалом и недостаточно благоприятным климатом. Курганская область является аутсайдером среди субъектов РФ, входящих в состав Уральского федерального округа, она характеризуется неблагоприятным инвестиционным климатом и незначительным потенциалом.

<sup>1</sup> Составлено автором.

В 2014 г. внешнеторговый оборот Свердловской области увеличился на 7% по сравнению с предыдущим годом и составил 10 731,2 млн дол. США. При этом на страны дальнего зарубежья пришлось 87,7% товарооборота, а на страны СНГ – 12,3%. Основными странами – торговыми партнерами Свердловской области в 2014 г. стали США, Нидерланды, Азербайджан, Германия, Турция. Основу экспортного потенциала региона составляют металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства, а также продукция химической промышленности, каучука. В товарной структуре импорта преобладают машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, металлы и изделия из них.

Внешнеторговая квота Свердловской области составляет 25%, что позволяет сделать вывод о высокой вовлеченности региона во внешне-торговую деятельность. Экспортная квота субъекта составляет 19%, импортная квота – 6%. Анализируя данные показатели, можно сделать вывод о том, что экономике Свердловской области присуще экспортная специализация на продукции металлургического комплекса, доля импорта в структуре ВРП незначительна.

Дальнейшее развитие Свердловской области может происходить по двум возможным сценариям: стабилизационно-инерционному и инновационному. Первый сценарий подразумевает развитие внешнеторговой деятельности Свердловской области без существенных изменений и значительного роста. В результате второго сценария в регионе сложится новая инновационная экономика, включающая в себя не только добывающую и обрабатывающую промышленность, но и развитие наукоемких отраслей, сферы услуг.

Рекомендации по развитию внешнеторговой деятельности Свердловской области для достижения инновационного сценария развития предполагают реализацию следующих перспективных мероприятий:

- стимулирование диверсификации экспорта Свердловской области путем привлечения необходимых технологий и компетенций через производственную кооперацию с иностранными предприятиями;

- государственная поддержка деятельности экспортеров по продвижению отечественных наукоемких товаров на зарубежные рынки путем создания льготной системы налогообложения, преференций в сфере таможенного регулирования;

- координация деятельности с федеральными органами власти и другими регионами России для реализации единой внешнеполитической линии РФ;

- организация и проведения семинаров с участниками ВЭД Свердловской области для выработки перспективных направлений сотрудничества с зарубежными странами;

- развитие транспортно-логистической системы Свердловской области с целью сокращения транспортных издержек в себестоимости продукции.

В заключение необходимо отметить, что только при системном координировании внешнеэкономической деятельности и повсеместном улучшении условий ее осуществления на территории региона можно добиться существенных результатов.

Научный руководитель *А. Ф. Линецкий*

*А. А. Матвеева*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

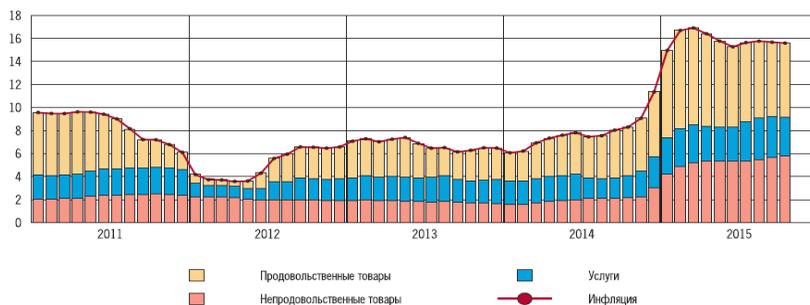
## **Особенности формирования антикризисной денежно-кредитной политики в России**

В современном мире одной из наиболее значимых форм государственного регулирования экономики становится денежно-кредитная политика. Суть денежно-кредитной политики сводится к установлению целей и задач денежного регулирования и определения механизма их достижения.

За последние десятилетия в денежно-кредитной политике экономик развивающихся стран произошли значительные изменения. Особое внимание центральных банков сосредоточено на обеспечении стабильности основных макроэкономических показателей — инфляции, объема производства, реального и номинального курсов национальной. Согласно «Основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики», в последние десять лет основной целью ЦБ РФ было снижение инфляции или ее сохранение на уровне, обеспечивающем устойчивый экономический рост и повышение инвестиционной привлекательности страны.

Формирование инфляционной динамики в 2015 г. происходило под действием разнонаправленных факторов. В значительной степени оно определялось распределенным влиянием значительного ослабления рубля в конце 2014 г., которое привело к повышению цен на импортируемую продукцию, а также имело ряд вторичных эффектов. Обесценение национальной валюты привело к существенному повышению инфляционных ожиданий в конце 2014 – начале 2015 г., что стало одной из причин роста склонности экономических агентов к потреблению и повышению давления на цены со стороны спроса в этот период. Результатом стало ускорение роста цен на непродовольственные товары длительного пользования.

Стабилизация валютного рынка, которой способствовали принятые Банком России меры, определила последовательное снижение вклада курсовой динамики в темпы роста цен. По оценке, ко II кварталу 2015 г. было исчерпано влияние на издержки и цены действующих с середины 2014 г. ограничений на импорт отдельных товаров. Важным фактором замедления инфляции являлось также сжатие внутреннего спроса. Кроме того, по мере замедления роста цен улучшались инфляционные ожидания. В результате годовая инфляция, достигнув пикового значения в марте 2015 г. (16,9% к соответствующему месяцу 2014 г.), в июне снизилась до 15,3%. После повышения в июле – августе до 15,8%, обусловленного индексацией тарифов на услуги коммунального хозяйства и повышением курсовой волатильности, инфляция вновь начала снижаться. В октябре темп прироста потребительских цен составил 15,6%. Вклад в него курсовой динамики оценивается примерно в 6,5 процентного пункта. Его высокое значение сформировано разовыми эффектами, имевшими место в конце 2014 – начале 2015 г., включающими, в том числе повышение масштаба переноса курсовых колебаний на цены. В дальнейшем в условиях снижения волатильности валютного курса рубля его влияние на темпы роста цен будет ослабевать. По итогам 2015 г. прогнозировалось снижение инфляции до 12–13% (см. рисунок).



Инфляция и ее компоненты (в процентных пунктах к соответствующему периоду предыдущего года)<sup>1</sup>

В 2015 г. Банк России постепенно смягчал денежно-кредитную политику. В первом полугодии в условиях ослабления инфляционных рисков при сохранении рисков значительного охлаждения экономики ключевая ставка была снижена в совокупности на 5,5% до 11,50% годовых. В июле – начале сентября на фоне наблюдавшегося ослабления рубля инфляционные риски выросли. В связи с этим Банк России

<sup>1</sup> Расчеты Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>.

в июле уменьшил масштаб снижения ключевой ставки до 50 базисных пунктов, снизив ее до 11% годовых, а в сентябре-октябре сохранил ключевую ставку неизменной<sup>1</sup>.

Прогноз развития экономической ситуации формируется с учетом проведения активной денежно-кредитной политики, направленной на обеспечение внутренней ценовой стабильности, т.е. на снижение и стабилизацию на низком уровне инфляции в рассматриваемом трехлетнем периоде. Основным инструментом влияния денежно-кредитной политики на экономику является ключевая ставка Банка России, уровень которой определяется с учетом необходимости обеспечить достижение цели по инфляции при сохранении условий для устойчивого развития экономики и поддержания финансовой стабильности на среднесрочном горизонте.

Т а б л и ц а 1

**Основные показатели прогноза Банка России (% , если не указано иное)**

Показатель	2014 (факт)	2015 (оценка)	2016	2017	2018
Цена на нефть марки «Юралс», средняя за год, дол. США за баррель	98	53	50* 60**	50* 70**	50* 75**
Валовой внутренний продукт, в постоянных ценах, прирост к предыдущему году	0,6	-(3,9-4,4)	-(0,5-1,0)* 0,0-0,5**	0,0-1,0* 1,0-2,0**	2,0-3,0* 2,5-3,5**
Инфляция, декабрь к декабрю предыдущего года	11,4	12,0-13,0	5,5-6,5* 5,5-6,5**	4,0* 4,0**	4,0* 4,0**
Денежная масса в национальном определении, прирост за год	2,2	5-8	4-7* 8-10**	8-11* 13-16**	13-16* 13-16**
Денежная база в национальном определении, прирост за год	2,7	(-1)-1	1-4* 5-8*	2-5* 5-8**	5-8* 5-8**
Кредит нефинансовым организациям и населению в рублях и иностранной валюте, прирост за год	25,9	4-7	4-7* 7-9*	8-11* 13-16**	13-16* 13-16**

Примечание. \* базовый сценарий, \*\* оптимистичный сценарий.

Условия реализации денежно-кредитной политики на прогнозном горизонте 2016–2018 гг., как ожидается, останутся достаточно сложными, что в значительной степени будет определяться внешнеэкономической ситуацией. Наибольшей неопределенностью среди внешних факторов, оказывающих значительное влияние на экономику России, характеризуется динамика мировых цен на нефть. Банк России рассмотрел три сценария экономического развития с различными предположениями о траектории изменения цен на нефть на мировых рынках. Ба-

<sup>1</sup> Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 г. и период 2017 и 2018 гг.: проект. URL: <http://www.cbr.ru>.

зовый сценарий предполагает сохранение среднегодового уровня цены на нефть марки «Юралс» около 50 дол. США за баррель в течение всего трехлетнего периода. Оптимистичный сценарий предполагает постепенный рост среднегодового уровня цены на нефть до 70–80 дол. США за баррель в 2018 г., рискованный сценарий – сохранение среднегодового уровня цены на нефть ниже 40 дол. США за баррель в 2016–2018 гг.

Т а б л и ц а 2

**Сравнение антикризисной денежно-кредитной политики и денежно-кредитной политики в условиях отсутствия кризиса  
(по данным Банка России)**

Параметр	2010–2012	2015–2018
Цели	Снижение инфляции в 2010 г до 9–10%, в 2011 г. до 7–8%, в 2012 г. до 5–7%	Обеспечение финансовой стабильности. Снижение инфляции (в 2017 г. до 4%) или ее сохранение на уровне, обеспечивающем устойчивый экономический рост и повышение экономической привлекательности страны
Задачи	В среднесрочной перспективе одной из важнейших задач Банка России является создание необходимых условий для реализации эффективной процентной политики, что предполагает совершенствование системы инструментов денежно-кредитной политики и переход к более гибкому курсообразованию	Операционной задачей денежно-кредитной политики является сближение ставок сегмента «овернайт» денежного рынка с ключевой ставкой. Сохранение устойчивости национальной валюты
Инструменты	Система инструментов ориентирована на создание необходимых условий для реализации эффективной процентной политики. Обязательные резервные требования в качестве прямого инструмента регулирования ликвидности банковского сектора. Использование всего спектра инструментов рефинансирования, что предполагает сочетание как операций по предоставлению ликвидности под обеспечение (прежде всего операции прямого РЕПО на аукционной основе и по фиксированной ставке), так и операций по предоставлению кредитов без обеспечения	Основным инструментом регулирования банковской ликвидности останутся аукционы РЕПО на срок 1 неделя по минимальной ставке, равной ключевой ставке. Дополнить систему сделками своп с золотом с использованием металлических счетов. Возможно введение аукционов «валютный своп» на сроки от 1 до 7 дней, которые будут использоваться наряду с аукционами РЕПО. Специальные программы рефинансирования для стимулирования отдельных сегментов кредитного рынка. Возможность использования кредитов без обеспечения

В ближайшие три года вероятно сохранение ряда проблем в российской экономике, требующих продолжения реализации Банком России дополнительных нестандартных мер. Данные проблемы будут носить как внешний, так и внутренний характер. Среди внешних факторов следует выделить сохранение санкций со стороны ряда стран в отношении российских компаний. Внутренние проблемы обусловлены текущей структурой российской экономики и ресурсными ограничениями, в том числе связанными с неблагоприятными демографическими тенденциями. Применяя дополнительные меры, Центральный банк продолжит оценивать их влияние на российскую экономику, чтобы не допустить искажения работы рыночных механизмов.

Научный руководитель *М. П. Логинов*

*А. А. Матвеева, П. А. Авдеев*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Эффективность применения антикризисных мероприятий в РФ**

Кризисы на сегодняшний день являются неотъемлемой частью рыночной экономики и проявляют себя на разных уровнях. Для преодоления критических ситуаций уже недостаточно использование только традиционных методов управления. Возникает необходимость создания специальной системы мероприятий, которая должна включать в себя как прогнозирование развития кризиса, так и возможные пути преодоления критического состояния и его последствий. Всякий раз перед Правительством РФ встает необходимость устранения временных экономических затруднений при опоре на ресурсы страны.

Антикризисное управление на уровне государственной власти предполагает предвидение и постоянный мониторинг кризисов, анализ их сущности, особенностей и причин возникновения, разработку действенных методов смягчения негативных воздействий кризисов и их дальнейшее совершенствование. В рамках этого процесса государственные власти разрабатывают мероприятия как по выходу из кризиса, так и их предотвращению, а также в направлении ограждения экономики от резких спадов.

Антикризисное управление – это политика, проводимая государством в целях ограждения экономики от спадов, нивелирования ситуационных колебаний экономики и защиты ее субъектов от неплатежеспособности. В рамках этой политики разрабатываются новые пути для максимального использования научно-технического потенциала

и выявления направлений внедрения нововведений во всех сферах экономики. Антикризисное регулирование основывается как на ответственном, так и на ранее накопленном зарубежном опыте. В любой стране его успех определяется глубоким анализом циклического характера развития социально-экономических систем и кризисных ситуаций и приспособлением национальной экономики к изменяющейся экономической конъюнктуре [3].

В январе 2015 г. Правительство предложило к реализации «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г.»<sup>1</sup>.

Правительство поставило перед собой приоритетную задачу – сократить расходы бюджета на 10%. Для этого будут приниматься меры по сокращению неэффективных затрат, таких как сокращение расходов на органы государственной власти, уменьшат оплату услуг повышенной комфортности.

Социальные выплаты и обеспечение оборонной отрасли задеты не будут. Уже начатые проекты государство завершит, а вот некоторые новые проекты придется отложить до лучших времен.

Из-за сохранения неблагоприятной внешней конъюнктуры правительство разработало новый макроэкономический прогноз для страны. Все расчеты и решения принимались на основе этого прогноза. В основу прогноза легли наиболее неблагоприятные варианты с развитием цен на мировом рынке на основные экспортные товары России. Правительство поставило цель ежегодно сокращать бюджетные расходы на 5%.

Планируется, что сокращение бюджетных расходов произойдет, в первую очередь, за счет исключения неэффективных затрат. Анализ показывает, что в 2013 г. неэффективные затраты и расходы с нарушением законодательства составили 800 млрд р., или 5,9% расходов федерального бюджета. По прогнозам руководителя Счетной палаты РФ Т. Голиковой в 2014 г. неэффективные и неправильно потраченные расходы составили более 400 млрд р. (около 3,4% расходов) [1].

Анализируя структуру расходов в 2014 и 2015 гг. можно сделать вывод, что произошло сокращение расходов по статье «Социальная политика», но при этом возросли по статье «Национальная оборона», тогда как за последние четыре года именно социальная политика была приоритетным направлением расходования бюджетных средств РФ. Статистика 2015 г. приведена только за первые два месяца года, но

---

<sup>1</sup> О плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г.: распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р (с изм. и доп.).

уже видна пропасть между финансированием национальной обороной и национальной экономикой, несмотря на кризис в стране.

Стоит отметить что при выработке мер Правительство РФ руководствуется текущей конъюнктурой в секторе публичных финансов, подобное изменение приоритетов бюджетного финансирования может привести к кризисным явлениям в самих публичных финансах.

Учитывая, что финансовые кризисы развиваются стремительней экономических кризисов, возникающих в процессе производства это может повлечь усиление негативных эффектов нестабильности публичных финансов на экономику в целом.

Подобную взаимосвязи кризисных явлений у финансового и производственного секторов отмечают К. М. Рейнхарт и К. С. Рогофф в своей работе посвященной исследованию причин финансовых кризисов на протяжении нескольких веков «Это время различно: восемь столетий финансового глупости»: «Часто, однако, банковские проблемы возникают не в части ответственности, а из-за затяжного ухудшения качества активов, будь это от обвал цен на недвижимость (как в Соединенных Штатах в начале 2007 г. вызвало субстандартный финансовый кризис) или от увеличения банкротств в нефинансовом секторе (как на более поздних стадиях финансового кризиса конце 2000-х гг.). В этом случае рост банкротств или невозвратных кредитов может быть использовано, чтобы опознать наступление кризиса» [4].

Антикризисный план Правительства РФ предполагает некоторый набор мер и финансовую поддержку. Однако нет уверенности, что этот антикризисный план уберезет экономику от глубокого спада.

Зарплаты бюджетникам, которые относятся к сфере майских указов Президента, прежде всего врачей и учителей, индексировать будут регионы исходя из своих возможностей. Учитывая, что лишних денег у субъектов Федерации нет, вряд ли стоит ожидать сколько-нибудь существенного роста зарплат в образовании и здравоохранении. В федеральном бюджете предусмотрена индексация на 5,5% с 1 октября этого года для госслужащих, судей и некоторых других категорий федеральных бюджетников.

В антикризисном плане Правительства РФ так же нет мер, которые были бы направлены на поддержку доходов населения и потребительского сектора экономики. Хотя из-за роста цен многие товары, ранее бывшие дорогими, но все же доступными, сейчас можно купить только в кредит. Единственная мера – это выделение 188 млрд р. на индексацию пенсий. Но это не антикризисная мера, а обязанность Правительства, которое по закону должно индексировать пенсии на уровень инфляции 2014 г. [2].

Антикризисный план должен охватывать весь спектр государственных рычагов воздействия на экономику и предусматривать установку этих рычагов в режим наибольшего благоприятствования для национальной экономики. Чего мы, очевидным образом, не видим в решениях правительства. Наши либеральные правительственные экономисты все еще продолжают цепляться за старые схемы, которые были нам навязаны в 1990-е гг. международными картелями и организациями.

Формирование федерального бюджета и бюджетной системы в целом с дефицитом является объективной необходимостью. Сложившаяся экономическая ситуация требует усиления регулятивной функции государства. Проведение стимулирующей налогово-бюджетной политики позволит поддержать отечественных производителей, способствовать выходу из кризиса и оживить экономический рост в стране.

#### **Библиографический список**

1. *Беланова Н. Н.* Антикризисные мероприятия государства // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: сб. науч. тр. 4-й Междунар. науч.-практ. конф. Курск, 2015.

2. *Киевич А. В.* Антикризисный план правительства РФ: аргументы за и против // Ученые записки Международного банковского института. 2015. № 11(2).

3. *Саргсян К. С.* Основные проблемы и подходы к совершенствованию антикризисных мероприятий государства, повышению их эффективности // Проблемы современной экономики. 2014. № 18.

4. *Reinhart C. M., Rogoff K. S.* This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly. Princeton University Press, 2011.

***Е. Н. Мелентьева***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Тенденции развития рекламного рынка региона**

Два последних десятилетия показали принципиальное преобразование рынков продавцов в рынки покупателей, это объясняется глубокими изменениями в экономике и в обществе. Если когда-то успех предприятия в значительной степени определяли инженеры (изобретатели), а в послевоенные годы особо важное положение заняли экономисты, финансисты и специалисты по налогам, то в последние годы центральная роль стала отводиться специалистам по маркетингу и рекламе.

Рынок рекламы, в узком, экономическом смысле, – это то место, где встречаются спрос и предложение на рекламные услуги, и возникает их стоимость. Рекламный рынок представляет собой особый сек-

тор экономики, в рамках которого взаимодействуют структуры этого рынка – рекламодатели, рекламопроизводители, рекламораспространители и потребители рекламы<sup>1</sup>.

Однако рынок рекламных услуг в России не однороден и не однозначен. Это связано с территориальными, религиозными, национальными, экономическими и политическими факторами. Стоимость, качество и возможности рекламной деятельности на территории нашей страны очень сильно разнятся, поэтому имеет смысл рассматривать отдельно рынки разных субъектов Российской Федерации.

Рекламный рынок города Екатеринбурга занимает третье место по объему региональных рекламных бюджетов после Москвы и Санкт-Петербурга. Важной отличительной особенностью Екатеринбурга от большинства других городов является то, что многие местные игроки (рекламные агентства, медиа площадки, рекламодатели) занимают на локальном рекламном рынке по-настоящему достойное место среди компаний федерального масштаба.

При анализе рекламного рынка города Екатеринбурга хочется сразу указать важную деталь: под понятием «город Екатеринбург» не имеется в виду территория ограниченная границей города, а подразумевается совокупность территории муниципального образования «Город Екатеринбург» а также территории городов – спутников, жители которых систематически «мигрируют» в целях удовлетворения своих потребностей.

За последние несколько лет Екатеринбург стал одним из самых динамично развивающихся городов нашей страны. Население города по данным государственной статистики неуклонно растет и в 2015 г. достигло рекордного значения 1,428 млн чел., превзойдя максимум советских времен (1,36 млн чел. в 1989 г.). Динамично растет производство и потребительский рынок. Улучшается инвестиционный климат, в связи с чем, Екатеринбург не раз признавался лидером в списке самых привлекательных городов России для бизнеса<sup>2</sup>.

Медийный ландшафт столицы Урала прогрессивен под стать экономике региона, а также самобытен в том смысле, что в городе много по-настоящему сильных локальных игроков как среди продавцов – рекламных компаний, так и покупателей-клиентов (в том числе постепенно выросших до уровня мультирегиональных и федеральных), и это его важная отличительная особенность. В телевизионном эфире среди 18 телеканалов вещают две крупные полноэфирные (на собственных частотах) местные телекомпании: «Четвертый канал», транслирующий

---

<sup>1</sup> Понятие и основные сведения о рынке рекламы. URL: <http://adindustry.ru/doc/1134>.

<sup>2</sup> По данным рейтингов РБК, Forbes за 2008–2014 гг. URL: <http://ekb.rbc.ru>.

программы, стабильно попадающие в топ вещания, и «ОТВ» – областное телевидение. Большое количество контента с хорошими рейтингами выпускает также телекомпания «Студия-41» – сетевой партнер «Домашнего» (телеканал «41-Домашний»).

Большую роль региональные медиа-компании играют и в других медиа. На радио из 28 вещающих на город радиостанций сильные позиции занимает местный холдинг объединяющий, среди прочих, очень популярные в городе станции «Радио Пилот» и «Радио СИ» (сильнейшие игроки не только в 2012, 2013 но и в 2015 г.). Традиционно сильный в Екатеринбурге сегмент печатных СМИ представлен десятками местных игроков, самый заметный из которых – медиахолдинг «АБАК-ПРЕСС» с изданиями не только для Екатеринбурга и уральского региона, но и мультирегиональными изданиями, а также гидом федерального уровня «Я покупаю» (Shopping Guide). Гид выпускается в 27 городах, включая Москву. Таких примеров вывода изданий на федеральный уровень в России не много.

В наружной рекламе Екатеринбурга работают около 40 операторов, но концентрация рекламных конструкций и обслуживаемых бюджетов у крупнейших из них высока. Например, в первом полугодии 2013 г. топ-5 операторов собрали 55% всех денег в сегменте, а топ-10 – целых 70%. Лидирующие позиции, как и во многих других городах, принадлежали компаниям федерального масштаба Дизайн Мастер, Gallery и Russ Outdoor, но следом за ними с небольшим отрывом шли екатеринбургские «Хэт-трик», Centrus, «Акцент», «Бумеранг» и др. В 2014 г. стало известно о том, что новосибирская компания «Дизайн Мастер» купила крупных екатеринбургских игроков «Терминатор», «Х-Формат» и «Полигон-Принт» став самым крупным оператором в регионе с долей, по оценкам экспертов, почти 30%. Тенденция к укрупнению игроков – привычное явление, носящее глобальный характер.

По степени проникновения интернета Екатеринбург находится на третьем месте, уступая только Москве и Новосибирску, и опережая Санкт-Петербург. По данным установочного исследования TNS Web Index за июнь 2014 г., интернетом пользуются 73% населения старше 12 лет. Особенностью города является то, что многие екатеринбургские интернет-площадки занимают действительно значимые позиции даже в масштабах всего Рунета (e1.ru, 66.ru и др.).

Структура рекламных агентств в Екатеринбурге уже сложилась. Если на рынке появляются новые игроки, то только небольшие. В целом рекламные агентства в городе представлены преимущественно локальными игроками, но есть и филиалы региональных сетей (например, когда местное агентство выходит на рынки других городов или наоборот).

Среди местных рекламных агентств города есть очень сильные игроки, которые существуют более 10 и даже 15 лет. Основные из них – «Дельтаплан», «Восход» и «Штольцман и Кац». Высокий профессиональный уровень позволяет этим агентствам выигрывать крупнейшие федеральные и международные конкурсы как, например, Cannes Lions и Red Apple у «Восхода». Эти агентства занимают верхние строчки рейтингов не только в Екатеринбурге, но и на всем региональном рынке. Так, «Дельтаплан» по версии рейтинга бизнес-издания «Деловой квартал» признан крупнейшим агентством в регионах в 2012 г.<sup>1</sup>

В настоящее время рынок рекламных услуг переживает не самые лучшие времена. Объем рекламного рынка в Екатеринбурге за год снизился на 26%. Это подтверждает Ассоциация коммуникационных агентств России.

Экспертиза проводилась по четырем традиционным сегментам рынка. По итогам 2015 г. бюджеты рекламодателей из Екатеринбурга составили 2,694 млрд р. На телевизионную рекламу компании потратили 814 млн р. (на 16% меньше чем в прошлом году), рекламу на радио – 245 млн р. (меньше на 20%), наружную рекламу – 813 млн р. (показатель меньше прошлого года на 26%), рекламу в прессе – 823 млн р. (на 36% меньше)<sup>2</sup>.

Другими цифрами: на 2014 г. в Екатеринбурге насчитывалось более 350 рекламных агентств, сегодня это порядка 220 клиентских агентств. Общий спад рекламного рынка отражает экономическую ситуацию в стране в целом и в регионе в частности.

В будущей перспективе будет происходить переориентация рекламного рынка в части рекламных носителей. Новые поколения несут новые потребности. Растущая конкуренция и постоянные заявления о сокращении рекламных конструкций outdoor, дают большие толчки для развития digital-рекламы и медианосителей. Рынок наружной рекламы тоже меняется. Статичные конструкции – билборды, постепенно уступают свои позиции динамичным скроллерам и призматронам, а прекратившие свое вещание в конце 2015 г. видеозкраны «СОЛЬ» подняли outdoor-рекламу на совершенно новый уровень.

Телевизионное зрелище понемногу сдает свои позиции интернет-аналогам. С появлением планшетов и смартфонов интернет реклама только усиливает свои позиции. Рынок социальных сетей также претерпевает изменения. Появляются новые социальные сети, новые рекламные возможности и площадки. Появление beauty-блогов и во-

---

<sup>1</sup> *Рейтинг* рекламных агентств Екатеринбурга – 2014. URL: <http://ekb.dk.ru/wiki/rejting-reklamnykh-agentstv>.

<sup>2</sup> *Рекламный рынок*. URL: <http://66.ru/news/business/182932>.

обще блогов, возможность записать себя на видео и распространить его на весь мир, позволило появиться новым рекламным возможностям. Пользователи интернет пространства оказывают большое доверие блогерам, а те, в свою очередь, доступно рассказывают, что и где покупать. Подрастающее поколение потребителей уже не помнят жизнь без телефона и интернета, поэтому они не будут пользоваться газетами объявлений и услуг.

Рекламодатели журналов и газет в 2015 г. сократили бюджеты на 36%. И это произошло не только по причинам экономического спада, но и по тому, что на рынке печатной продукции происходит переориентация в соответствии с современными потребностями и запросами.

Не смотря на явные изменения структуры регионального рекламного рынка, Екатеринбург остается в числе ведущих игроков рекламного рынка России. Учитывая существующую в городе положительную конъюнктуру, в будущем рынок Екатеринбурга будет расти темпами, сопоставимыми с лидером рынка – Москвой. Хорошему росту рынка в будущем также может поспособствовать – Чемпионат мира по футболу в 2018 г.

Кроме того, на ближайшие годы перед участниками рекламного рынка в регионах стоит задача донести до покупателей рынка все преимущества пользования услугами профессионалов – рекламных агентств. И хотя Екатеринбург в этом сегменте занимает хорошие позиции относительно других городов, все равно это важная точка роста и систематизации рынка и движение в сторону цивилизованных рыночных отношений.

Научный руководитель *Л. М. Капустина*

***М. А. Мельников***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Внешнеторговая политика Российской Федерации и ее перспективы**

В современном мире в условиях глубокой интеграции рынков каждая страна должна грамотно выстраивать свою внешнеэкономическую политику для обеспечения населения своей страны качественными товарами и услугами, а также преследуя цели пополнения государственного бюджета за счет налогов и пошлин от движения товаров. Не исключение и Россия, которая в условиях санкций и ограничения доступа к некоторым рынкам, должна перестраивать отношения со своими партнерами.

Внешнеэкономическая деятельность является одним из ключевых направлений развития многих современных государств, источником товаров, производство которых невозможно внутри страны, а также доходов от экспортно-импортных операций. Для многих стран, где по различным причинам отсутствуют промышленные предприятия определенных отраслей, ВЭД – это единственный способ покрытия потребностей населения в данных товарах.

ВЭД осуществляется в рамках внешнеэкономической политики, одним из ключевых направлений которой является внешнеторговая политика (ВТП), т.е. деятельность государственных органов исполнительной власти по созданию оптимального соотношения экспорта и импорта страны, обеспечивающего устойчивое экономическое развитие национальной экономики. Она включает в себя экспортную и импортную политику.

Экспортная политика направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных российских товаров, услуг и стимулирование производства этих товаров. Для стимулирования экспортно-способных производств используются государственные заказы, бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР и т.д. Импортная внешнеторговая политика, направление которой заключается в регулировании ввоза в РФ иностранных товаров и услуг, в своих действиях учитывает роль импорта в отечественной экономике. Импорт может рассматриваться как традиционный источник доходов государства, так и как антимонопольный рычаг и конкурентообразующий элемент производства отечественного товара<sup>1</sup>.

Существует два направления реализации ВТП в государстве: политика свободной торговли и протекционизм. В первом случае государство не оказывает непосредственного влияния на процессы внешней торговли, ограничиваясь заключением договоров с другими странами для обеспечения максимальной свободы рыночной деятельности для своих хозяйствующих субъектов. При такой политике таможенные органы выполняют только регистрационные функции, не взимаются торговые или импортные пошлины, не устанавливаются какие-либо ограничения на внешнеторговый оборот. Такую политику может проводить только страна с высокоэффективным национальным хозяйством, где отечественные производители способны выдержать иностранную конкуренцию и активно продвигаться на мировой рынок.

Протекционизм – политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. Данная политика направлена на развитие различных отраслей экономики в стране. Ее положитель-

---

<sup>1</sup> Яковлева Е. В. Мировая экономика: учеб. пособие. Омск, 2011. С. 40.

ным моментом является увеличение количества новых рабочих мест. Однако, при осуществлении такой политики долгое время экономика страны может впасть в рецессию, так как при исключении импортных товаров, отечественные производители не мотивированы повышать качество товаров, а также технологический уровень и эффективность своего производства<sup>1</sup>.

Но в современном обществе нам не удастся встретить любой из видов этой политики в чистом виде. В большинстве стран внешнеторговая политика одновременно сочетает в себе черты как политики свободной торговли, так и политики протекционизма, но по отношению к разным товарам. Поэтому осуществляется контроль доступа товаров на рынок, выражающийся в применении различных форм тарифного и нетарифного регулирования.

В современной мировой экономике происходит замедление темпов роста, что, по мнению экспертов МВФ, обусловлено укреплением доллара, падением мировых цен на нефть, спадом темпов роста экономики в Китае<sup>2</sup>. Несомненно, нестабильная ситуация на мировом рынке оказывает негативное влияние на экономику России: падение доходов от экспорта углеводородов, сильное ослабление рубля, связанное с падением цен на нефть в мире, высокая инфляция и уход части европейских партнеров с российского рынка из-за введения санкционного режима странами Евросоюза и США. Все данные факторы обуславливают проведение Россией гибкой внешнеторговой политики.

Государственное регулирование внешнеторговой политики РФ обеспечивается Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». ВТП России в настоящее время ориентирована на ограничение импорта продовольственных товаров из стран Европы, введенное в связи с принятием пакета санкций против стран еврозоны, а также развитие экспортного потенциала страны в связи с ослаблением рубля и возможностью конкурировать на мировом рынке.

В последние несколько лет российская политика в сфере торговли уходит от зависимости западных стран и переориентируется на сотрудничество со странами Ближнего и Дальнего Востока. Подтверждением тому служит отчет ФТС за 2015 г., который показывает, что по сравнению с 2014 г. доля внешнеторгового оборота с европейскими странами упала на 4%, а со странами АТЭС увеличилась. Данные про-

---

<sup>1</sup> *Внешнеторговая политика*. URL: <http://utmagazine.ru/posts/8809-vneshnetorgovaya-politika>.

<sup>2</sup> *Обзор мировой экономики* – январь 2016 г. URL: <http://www.ereport.ru/reviews/rev201601.htm>.

цессы можно увидеть и в тесном сотрудничестве России и Китая по строительству нового газопровода, создании АЭС на территории Индии при участии российских компаний, участии России в организациях БРИКС и ШОС, что еще раз подчеркивает степень важности данных регионов, как основных векторов развития в ближайшее время.

**Структура внешнеторгового оборота России со странами дальнего зарубежья, млрд дол.<sup>1</sup>**

Китай.....	63,55
Германия.....	45,79
Нидерланды.....	43,92
Италия.....	30,61
Турция.....	23,36
Япония.....	21,31
США.....	20,96
Южная Корея.....	18,06
Польша.....	13,75
Франция.....	11,63
Великобритания.....	11,20
Остальные страны.....	221,68

Развитие экспортного потенциала страны заключается в выделении субсидий, льготных кредитов и других средств государственной поддержки на организацию фермерских хозяйств, развитие агропромышленного комплекса страны, а также на поддержку отечественного машиностроения и прочих отраслей для создания конкурентоспособных продуктов, которые можно вывезти на мировой рынок. Ключевыми направлениями экспорта России являются: экспорт нефти и газа, продуктов химической промышленности, продовольственных товаров и сырья для их изготовления, металлов и изделий из них, а также военной техники и вооружения. По данным ФТС экспорт российских товаров в стоимостном выражении за 2015 г. упал по сравнению с 2014 г., однако в их количественном выражении он вырос, что подтверждает эффективность политики реализации экспортного потенциала страны.

При анализе перспектив развития внешнеторговой политики Российской Федерации можно выделить следующие направления:

развитие экспортного потенциала России путем преобразования его структуры и увеличения доли конкурентоспособной продукции на мировом рынке, а также выводом на рынок товаров наукоемкого производства;

улучшение транспортно-логистической и торговой инфраструктуры;

---

<sup>1</sup> *Итоги* внешней торговли России в 2015 г.: цифры и факты. URL: <http://провэд.рф/analytcs/research/32060-itogi-vneshney-topgovli-possii-v-2015-godu-tsipfy-i-fakty.html>.

использование мер государственной поддержки экспорта и импортозамещения, предоставления налоговых льгот экспортерам и долгосрочных льготных кредитов на развитие экспортного производства;

осуществление рационализации импорта с целью трансформации экономической структуры и обеспечения процесса модернизации основных средств, направленных на укрепление экспортной базы страны;

дальнейшая переориентация потоков экспорта и импорта на восточное, латиноамериканское и африканское направления, а также уход от зависимости поставок продовольствия из стран Европы<sup>1</sup>.

Таким образом, Российская Федерация в сложных макроэкономических условиях может выстраивать гибкую внешнеторговую политику при которой обеспечиваются потребности населения в товарах и услугах, происходит развитие отечественного производства и вывод российской продукции на мировые рынки, а также укрепляется партнерство со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Научный руководитель *В. Е. Ковалев*

***И. В. Наумов***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Региональные аспекты результативности деятельности малого бизнеса (случай Свердловской области)**

На современном этапе российских реформ возникает необходимость существенного реформирования социально-экономических систем регионов в Российской Федерации. Субъекты Российской Федерации значительно различаются по площади, численности и плотности населения, уровню экономического развития, природным и климатическим условиям, национальным и историческим особенностям. Это обуславливает различия в потребностях бюджетного финансирования и налоговых базах отдельных регионов.

Переход от административной экономики к рыночной привел к социально-экономическим потрясениям. В России данный процесс усложняется из-за сильных различий регионов. Регионы, сконцентрировавшие торгово-посредническую и финансовую деятельность, и регионы экспортной ориентации, сумели использовать переход к новым экономическим условиям как свое преимущество.

---

<sup>1</sup> *Концепция* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. // КонсультантПлюс.

В настоящее время развитию малого бизнеса уделяется значительное внимание на всех уровнях власти. Малый бизнес в ближайшей перспективе должен стать рычагом в создании новой модели организации российской промышленности. В России в настоящее время уровень развития малого и среднего бизнеса явно не соответствует ни сегодняшним потребностям экономики страны, ни тем более завтрашним требованиям глобализирующегося мирового рынка. И, чтобы не остаться в роли вечно догоняющих, нам необходимо уже в самом ближайшем будущем устранить опасный перекос в сфере предпринимательства и малого бизнеса.

Большая часть территории России в настоящее время – проблемные регионы. Это случилось вследствие наложения друг на друга исторически сложившихся факторов переходного периода. Основными типами проблемных регионов являются слаборазвитые, депрессионные и экологически опасные.

Регионы, которые в силу ряда причин отстают от среднероссийского уровня, относят к слаборазвитым. В эту категорию входит ряд областей европейской части и более половины всех республик. Около 80% населения этих субъектов находится за официальной чертой бедности.

Депрессивные регионы – регионы, характеризующиеся глубоким спадом промышленного производства. Как правило, в данных регионах очень высокая безработица. В данную группу регионов входят многие индустриально развитые области Северо-Западного, Центрального, Поволжского, Уральского, Западно-Сибирского, Восточно-Сибирского районов.

Регионы, испытывающие последствия различных катастроф, относятся к экологически опасным. К этим регионам относится и Свердловская область.

Основными проблемами развития малого бизнеса в Свердловской области, сдерживающими его развитие, являются: острый финансовый кризис, нарастание бюджетного дефицита, кризис платежей, ослабление роли государства в регулировании экономического развития, несовершенство законодательной базы, сложность налоговой системы, большая налоговая нагрузка на предприятия, отсутствие реального бюджетно-налогового федерализма, структурная несбалансированность секторов экономики области, разрыв между располагаемым производственным потенциалом области и ограниченным спросом на производимую продукцию, обострение проблемы сбыта из-за высокой стоимости продукции полной технологической готовности, низкая загрузка производственного, научно-технического и трудового потенциалов, высокая ресурсоемкость производственного сектора, высокая инвестиционная потребность, отсутствие у предприятий и организаций собствен-

ных оборотных средств для оживления производства при высоких ставках банковских кредитов.

Наиболее важными тенденциями развития малого бизнеса в Российской Федерации, а в частности и в Свердловской области являются: укрепление целостности экономического пространства, достижение финансовой устойчивости экономики области, принципиальное улучшение экономической среды, способствующее привлечению значительных частных инвестиций, повышение эффективности и конкурентоспособности предприятий на основе структурных преобразований, повышение уровня жизни и занятости населения, обеспечение устойчивого экономического роста.

Перспективами развития малых предприятий в Свердловской области являются: диверсификация структуры экономики и повышение ее конкурентоспособности, развитие финансовой структуры, замещение импортных товаров. В качестве вывода следует подчеркнуть, что региональная специфика развития малых предприятий существенно зависит от целей и задач, определяемых руководством страны, от общей экономической политики и стратегии государства. Регионы Российской Федерации сильно различаются по темпам экономического развития. Несмотря на это Россия по-прежнему сохраняет доминирующую роль в рамках СНГ, обладая самым большим природным и научным потенциалом.

Основные цели развития в данной области направлены на повышение социально-экономического уровня регионов, на сглаживание неравномерности развития по сравнению с другими регионами, в сторону повышения показателей.

Основные тенденции и перспективы развития малого бизнеса приводят к укреплению целостности экономического пространства страны.

Научный руководитель *Е. Г. Калабина*

***И. В. Никонов***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Тенденции и перспективы инновационного развития системы коммунального биллинга в Российской Федерации**

Одним из условий жизнедеятельности человека, поддержания его работоспособности является обеспечение его необходимыми жилищно-коммунальными услугами: жильем, электрической и тепловой энергии, холодной водой, водоотведением и др.

В проблемах инновационного преобразования сферы жилищно-коммунальных услуг краеугольным камнем является система сбора и распределения коммунальных платежей (биллинга). Функционирование расчетных центров отрегулировано действующим законодательством лишь в области защиты прав населения при начислении платежей, непосредственно сами схемы выставления и распределения практически полностью отданы на откуп самим расчетным центрам. При этом, показатель собираемости взносов как основная характеристика системы биллинга далек от идеального. Так, в развитых по сравнению с остальными субъектах он превышает 85% (Санкт-Петербург, Новосибирская, Костромская, Воронежская, Брянская области, Республика Татарстан)<sup>1</sup>. В Свердловской области на 1 июня 2015 г. собираемость платежей составила 74%<sup>2</sup>. В большинстве регионов уровень собираемости составляет чуть более 50%.

Своевременность, точность и полнота выставления счетов на оплату от расчетных центров формируют платежную дисциплину населения. Несобранные остатки накапливаются по принципу снежного кома и в конечном счете задолженность становится сопоставимой с оборотами за период. Решающая роль расчетных центров заключается в применении методов сбора и взыскания платежей, которые минимизируют оговоренный выше сектор «безнадежной» задолженности. Требуемый уровень достигается путем применения комплекса организационных мер. В их число входит разъяснительная работа с населением путем непосредственных встреч и через средства массовой информации, претензионно-судебная работа по взысканию долгов, упорядоченность, понятность и преемственность в выставляемых счетах и т.д. Также сокращение сроков, проходящих между начислением платежа и его оплатой, позволяет избежать денежных санкций и процентов за пользование чужими денежными средствами.

Подавляющее большинство расчетных центров функционируют в форме коммерческих организаций. Существенными рисками являются прекращение деятельности организации без объяснения причин, передача либо использование несовместимого формата баз данных об начислении коммунальных платежей и их распределении. Введение в действие нового расчетного центра, создание новой базы данных занимает временной промежуток, в течение которого субъекты коммунального биллинга находятся в информационном хаосе – гражданам

---

<sup>1</sup> Статистика собираемости взносов на капремонт заметно варьируется. URL: <http://www.emls.ru/news/2010639.html>.

<sup>2</sup> Свердловская область – лидер по собираемости взносов на капитальный ремонт. URL: <http://www.fkr66.ru/news/30-sverdlovskaja-oblast-lider-po-sobiraemosti-vznosov-na-kapitalnyi-remont.html>.

приходят квитанции с неверным начислением либо не приходят вовсе, у поставщиков ресурсов отсутствует информация о размере аккумулированных и распределенных денежных средствах. В случае принятия учредителем решения о прекращении деятельности (ликвидации) организации расчетный центр может перестать существовать, даже не поставив предварительно в известность других участников биллинга.

Еще одним распространенным недостатком является несвоевременное перечисление средств и сокрытие информации об уровне сбора. За период нахождения на счетах расчетных центров такие средства могут размещаться на краткосрочные банковские вклады с целью извлечения прибыли. Данная прибыль не отражается перед принципалами расчетных центров, информация о ней не раскрывается. Это возможно в отсутствие контроля за состоянием лицевых счетов потребителей и поставщиков, так как на лицевой счет не распространяются правила контроля расчетных счетов в кредитных организациях. Стоит обратить внимание, что само понятие лицевого счета является условностью и законодательно не закреплено. Деятельность расчетных центров в отличие от деятельности управляющих компаний, организаций – поставщиков и транспортировщиков коммунальных услуг, не подлежит лицензированию и не урегулирована тарифами напрямую. На основе анализа имеющихся данных автор делает вывод о необходимости государственного вмешательства в сферу сбора и распределения коммунальных платежей с целью обеспечить декларируемый уровень прозрачности платежей, пресечь и в дальнейшем не допускать недобросовестное поведение расчетных центров, ухудшающее положение других участников системы в краткосрочной перспективе.

Консолидация всех абонентских служб в рамках единой сети позволит снизить суммарный уровень расходов на абонентское обслуживание населения за счет прекращения дублирования этих функций разными поставщиками услуг. Для крупных поставщиков жилищно-коммунальных услуг (водоканал, электроснабжение) экономия составляет 1–3% от выручки. Для небольших поставщиков и управляющих компаний экономия может составлять до 40 % и более.

В 2016 г. распоряжением утверждена Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации до 2020 г. В список основных направлений развития система коммунального биллинга не внесена. Невключение в указанный список системы платежей приведет к отставанию в развитии по сравнению с другими направлениями и ухудшит показатели собираемости даже при условии модернизации остальных секторов жилищно-коммунального хозяйства.

Кроме того, перспектива внедрения инноваций в структуру жилищно-коммунального хозяйства на всей территории России предпо-

лагает наличие системы учета и контроля средств, предоставляемых и расходующихся в рамках технического перевооружения. Удовлетворяя потребности коммунального сектора в инвестициях через бюджеты всех уровней, государство одновременно должно иметь возможность контроля за расходованием средств. Одним из наиболее предпочтительных вариантов введения такой системы является ее включение в уже существующие порядки учета и контроля платежей в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Потенциал интенсивного развития в исследуемой области не только не исчерпан, но и в достаточной мере не разработан, однако использовать его возможно при условии замены существующих форм организации технологических и экономических процессов на более эффективные.

Практика работы показывает, что существующие модели расчетных центров удовлетворяют интересам их собственников, но с одной стороны не могут послужить базой для модернизации системы жилищно-коммунального хозяйства, что обусловлено ограниченной территорией их действия и организационными возможностями охвата, с другой стороны, вектор деятельности таких центров смещен в сторону извлечения прибыли в ущерб системе платежей.

Принятие обязательств по коммунальному биллингу возлагает на расчетный центр ответственность перед остальными субъектами системы. В связи с этим представляется необходимым укрупнение расчетных центров на уровне города и района, уровне субъекта с целью снижения издержек, так как чем крупнее оператор биллинга, тем меньше стоимость предоставления его услуг. В этом случае достижение положительного экономического эффекта будет достигаться за счет использования экономии на масштабе. На практике такие меры выражаются в использовании централизованных штатов сотрудников и формирования и печатания квитанций за счет собственных мощностей.

В рассматриваемой области отсутствуют единые принципы развития, сложившиеся отношения внутри системы не урегулированы законодательно. Апробация предложенных перспективных путей развития в настоящий момент осуществляется нецентрализованно, инициатором выступают региональные либо местные власти, а также представители коммерческих структур.

В преддверии грядущей модернизации жилищно-коммунального хозяйства прозрачная система сбора и распределения платежей в данной сфере будет являться одним из базисных начал для создания инновационного продукта в сфере услуг жилищно-коммунального хозяйства, позволит прогнозировать затраты на такую модернизацию, по-

служит отправной точкой для внедрения новейших технологий производства и управления в коммунальную среду.

Научный руководитель *Л. Ф. Шайбакова*

***Н. С. Пионткевич***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Особенности финансирования организаций на современном этапе**

Формирование денежного капитала организации является первоочередным процессом, необходимым для ее дальнейшего функционирования. Эффективность деятельности организации во многом зависит от особенностей ее финансирования, в частности: от состава денежного капитала, его структуры, а также стоимости для организации.

Как известно, текущая и инвестиционная деятельность организации должна обслуживаться достаточным количеством денежного капитала для обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Возможный состав источников финансирования деятельности организации представлен в таблице.

### **Состав источников финансирования деятельности организаций**

<b>Виды источников</b>	<b>Составные элементы</b>
<b>Собственные источники</b>	
Внутренние	1. Чистая прибыль, в том числе нераспределенная прибыль. 2. Фонды, образованные за счет чистой прибыли: резервный фонд; фонд накопления; фонд потребления. 3. Амортизация основных фондов и нематериальных активов
Внешние	Уставный капитал
<b>Привлеченные источники</b>	
Внутренние	Устойчивые пассивы: минимальная задолженность по заработной плате; минимальная задолженность по налогам; резервы предстоящих расходов и платежей
Внешние	1. Устойчивые пассивы, в том числе авансы покупателей. 2. Государственные ресурсы. 3. Средства, объединяемые организациями для совместной деятельности. 4. Целевое финансирование. 5. Средства инвесторов

Виды источников	Составные элементы
<b>Заемные источники</b>	
Внутренние	Кредиты и займы, предоставляемые внутренними контрагентами – участниками холдинга или финансово-промышленной группы: коммерческий кредит; вексельный кредит; займы; кредиторская задолженность
Внешние	Кредиты и займы, предоставляемые внешними контрагентами. Банковский кредит, в том числе: коммерческий кредит; вексельный кредит; займы; кредиторская задолженность; средства, полученные по лизингу, факторингу, форфейтингу, прочие особые формы кредитования; инвестиционный налоговый кредит

*Примечание.* Составлено автором по: [3, с. 164; 4, с. 31, 104; 5, с. 184].

Из таблицы видно, что перечень возможных источников средств многообразный и в этих условиях необходимо подобрать максимально подходящие, т.е. целевые источники для отдельных видов деятельности организации.

Так, для финансирования текущей деятельности, связанной с производством и реализацией продукции, следует рассматривать следующие элементы денежного капитала организации:

собственные средства, в том числе: нераспределенная прибыль; фонд накопления и резервный фонд;

привлеченные средства, в том числе: устойчивые пассивы, т.е. средства, не принадлежащие организации, но находящиеся в ее обороте (минимальная задолженность по заработной плате, минимальная задолженность по налогам и сборам, резервы предстоящих платежей; авансы покупателей и т.п.); бюджетные ассигнования (субсидирование процентных ставок по кредитам и займам на текущую деятельность и т.п.); средства, привлеченные на условиях совместной деятельности; факторинг и др.;

заемные средства, в том числе: банковские кредиты и займы (краткосрочные и долгосрочные); кредиторская задолженность; факторинг и др. [4, с. 173–174].

Инвестиционная деятельность организации должна финансироваться преимущественно за счет других источников, включающих:

собственные источники, в том числе: уставный капитал; нераспределенная прибыль; амортизационный фонд; фонд накопления;

привлеченные источники, в том числе: бюджетные ассигнования (меры инвестиционного стимулирования, включая применение государственно-частного партнерства, субсидирование технического перевооружения, субсидии на покрытие процентных ставок по кредиту на инвестиционные цели, субсидии по научно-исследовательской и опытно-конструкторской работе, инвестиционные льготы и пр.); средства иностранных инвесторов; средства, привлекаемые на условиях совместной деятельности и др.;

заемные источники, в том числе: долгосрочные банковские кредиты; облигационные займы и займы, предоставленные другими хозяйствующими субъектами; лизинг; форфейтинг и др. [2, с. 38–39; 4, с. 141, 147].

Соотношение между отдельными источниками финансирования деятельности организации непосредственно влияет на уровень ее финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности.

Следует учитывать, что в условиях экономической и финансовой нестабильности в стране организации имеют возможность использовать безвозмездный источник финансирования – государственные ресурсы в виде следующих элементов:

во-первых, в виде взносов в уставный капитал – выступают стратегической формой присутствия государства в собственном капитале отдельных хозяйствующих субъектов;

во-вторых, государственные ресурсы как заемный источник финансирования деятельности организаций применяется в таких целях, как: поддержание обороноспособности государства; поддержание крупных организаций, связанных с обеспечением работой большого количества людей в моногородах; создание новых организаций, в развитии которых заинтересовано государство, например, организаций, занимающихся научно-техническими разработками;

в-третьих, государственные ресурсы как привлеченный источник финансирования деятельности хозяйствующих субъектов служит залогом обеспечения финансовой устойчивости этих субъектов и экономики в целом. Данные денежные меры государственной поддержки принято подразделять на следующие виды:

а) финансовые меры, включающие субсидии процентов по кредиту, меры налогового стимулирования, тарифное регулирование, экспортные субсидии и др.;

б) инвестиционные меры, включающие субсидирование затрат, субсидирование на техническое перевооружение, субсидирование НИОКР, инвестиционную льготу по налогу на прибыль и др. [1, с. 15–17].

При прочих равных показателях субсидии предоставляются тем организациям, деятельность которых влияет на развитие экономики

региона и страны в целом. Приоритетными в данной ситуации можно рассматривать организации, выполняющие следующие условия:

- создание новых рабочих мест;
- хорошая платежная дисциплина по уплате налогов, в частности налога на прибыль, обеспечивая тем самым источник субсидирования;
- повышение показателей региона на фоне других (уровень среднемесячной заработной платы не ниже среднестатистического по отрасли), что способствует увеличению фондов федеральных программ на развитие области, района и страны в целом;
- инвестиции в модернизацию производства, что в дальнейшем сказывается на росте регионального валового продукта;
- экспортная деятельность, что обеспечивает поступление валюты в регион и страну в целом;
- развитие инновационных технологий, производство новых современных видов продукции, в том числе связанных с охраной окружающей среды, развитие научного потенциала;
- сотрудничество с научно-исследовательскими институтами и вузами, научными и учебными центрами, результатом которого является приток денежных средств на содержание работников бюджетной сферы;
- работа в сельском хозяйстве, сфере информационных технологий, молодежного предпринимательства, ЖКХ, бытового обслуживания и пр.

Таким образом, на сегодняшний день у организаций существует множество возможностей по наращиванию денежного капитала за счет различных источников.

#### **Библиографический список**

1. *Веретенникова О. Б., Шатковская Е. Г., Шатковская Н. С.* Государственные ресурсы в структуре источников финансирования деятельности хозяйствующих субъектов разных отраслей экономики // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2011. № 12(86).
2. *Пионткевич Н. С.* Теория и методология управления основным капиталом организации // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2015. № 5.
3. *Пионткевич Н. С.* Управление денежным капиталом организации: теория и методология // *Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление*. 2015. № 1.
4. *Финансы организаций (предприятий)*. Часть 1: учеб. пособие / *О. Б. Веретенникова, Н. С. Пионткевич [и др.]*. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015.
5. *Шатковская Н. С.* Формирование денежного капитала организации в условиях циклического развития экономики: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / *Шатковская Надежда Сергеевна*. Екатеринбург, 2012.

## **Особенности импортозамещения в российской экономической практике**

На сегодняшний день актуальной проблемой остается тема санкций к Российской Федерации со стороны Евросоюза и США и ответные антисанкции России. В феврале 2014 г. произошли важные события на геополитической арене. Свержение власти в Украине, бегство главы Украины В. Ф. Януковича, переход Крыма в состав Российской Федерации, начало вооруженных действий на Юго-востоке Украины между новой властью и сторонниками вновь созданной Донецкой и Луганской народных республик, сбитый малайзийский «Боинг» – все эти происшествия, являлись катализаторами действий Запада и США по введению санкций против России и ответа с ее стороны. В августе 2014 г. Президент РФ Владимир Путин подписал указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Согласно указу, в Россию запрещен ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели санкции против России. Ухудшение мировых связей в связи с масштабными санкциями западных стран против России требуют скорейшего решения проблемы импортозамещения. В связи с этим встает вопрос: «Готовы ли россияне заменить привычные им импортные продукты на отечественные?» В основном речь пойдет о продуктах питания, ведь большинство населения РФ заметили изменения именно в этой отрасли.

Чтобы найти ответ на вопрос, мы провели небольшое исследование. Анализ исследования проходил на основе ответов студентов УрГЭУ, УГМУ, УрФУ на вопросы анкеты. Исследуемая группа составила 107 чел. Можно с уверенностью сказать, что опрошенные готовы наполнить свою покупательскую корзину отечественными продуктами. Однако главными условиями такого поворота являются: улучшение качества товаров и соответствие цены, так ответило 50% опрошенных; 23% опрошенных согласны, качество товаров их удовлетворяет, 15% опрошенных уже имеют устоявшиеся вкусы и предпочтения; 11% уже используют национальные продукты; 7% не согласны, так как не верят в отечественного производителя; оставшиеся 4% опрошенных имеют свой ответ.

На данную тему написано множество работ, помимо нашего исследования. Ответ, на поставленные ранее вопросы, можно найти и в социологической статье фонда «Общественное мнение»: «Продукты питания:

отечественные или импортные?». На вопрос анкеты фонда: «Какие продукты питания при одинаковой стоимости вы, скорее всего, предпочтете купить: отечественные или импортные? Или страна-производитель для вас не имеет значения?», – большинство ответили, что предпочтут российские продукты<sup>1</sup>. Но акцентировать внимание необходимо на уточнение «при одинаковой стоимости», ведь отечественные продукты, призванные заместить запрещенный импорт, стали намного дороже заморских. Причины подорожания отечественного товара назвал Евгений Гонтмахер, замдиректора Института мировой экономики и международных отношений: «Конкуренция товаров всегда снижает цену на них. С уходом импорта конкурент исчез, и отечественные товары логично подорожали. Таковы законы рынка. Это первая причина. Вторая – себестоимость отечественных товаров всегда была изначально выше по сравнению с импортными, потому что в России неоправданно дорогие топливо, перевозки, электроэнергия»<sup>2</sup>.

А вот в Европе дела обстоят совершенно по-другому. В 2015 г. цены на продукты питания в Европе упали. Это связано в основном с понижающейся ценой на нефть, и с продуктовым эмбарго. Последнее вызвало море протестов среди производителей. В августе 2015 г. тысячи фермеров приехали в Брюссель выразить свое недовольство. Их требования относительно удержания приемлемой закупочной цены понятны. С начала украинского кризиса экспорт немецких товаров в Россию снизился почти на десятки процентов. Возможно, эти утраты Германия не восполнила, а, следовательно, экономика Германии несет самый реальный ущерб государственной экономике Латвии от российского продовольственного эмбарго ориентировочно в 55 млн евро. Убытки Чехии от евросанкций в 79,1 млн евро и 700 рабочих мест. В 1,5 млрд евро оценил ущерб от ответных санкций РФ глава Конфедерации промышленников и работодателей Нидерландов Ханс де Бур. Итальянские фермеры заявили, что потерпели потерю прибыли в размере около 700 млн евро. Во Франции более 100 тысяч человек работают с российскими заказами, жесткие санкции повредили экономику Франции. Ущерб Польши – 926 млн евро, Нидерландов – 623 млн евро<sup>3</sup>.

Развитие отечественного производства в условиях санкций стоит остро. Но главным условием замены импортных товаров на отечественные является конкурентоспособность отечественных товаров. В ответ на санкции Россия запретила поставки продовольственных то-

---

<sup>1</sup> Фонд «Общественное мнение». URL: <http://fom.ru>.

<sup>2</sup> *Аргументы и факты*. 2014. № 40 (1 окт.).

<sup>3</sup> *Эффект бумеранга: как российские санкции отразились на Европе*. URL: [https://new-retail.ru/marketing/effekt\\_bumeranga\\_kak\\_rossiyskie\\_sanktsii\\_otrazilis\\_na\\_evrope5542](https://new-retail.ru/marketing/effekt_bumeranga_kak_rossiyskie_sanktsii_otrazilis_na_evrope5542).

варов из Евросоюза. В основном под запреты попали мясо, молочная продукция, фрукты и овощи, морепродукты и охлажденная рыба, те продукты, которые со стороны потребителей наиболее востребованы, кроме того, такой товар гораздо проще заменить отечественными продуктами. Россия взяла курс на импортозамещение, но это совсем не означает изменить поставщиков. Главная идея этого курса – помочь своей промышленности выйти на мировой рынок и быть конкурентоспособной и экономически независимой.

В осуществлении политики импортозамещения необходимо обеспечение государственной поддержки отечественных предприятий, в особенности из агропромышленного комплекса. В этом направлении следует принять следующие меры:

сделать более доступными кредиты;

ввести новые условия финансирования бизнеса по мировым стандартам;

осуществить подготовку квалифицированных специалистов для реального сектора;

активно развивать инфраструктуру.

Сейчас перед малым и средним бизнесом стоит два пути, вкладывать в производство национальных товаров, импортные аналоги которых подвержены санкциям, или постараться переждать. Потому что санкции могут отменить в ближайшее время, а вместе с тем спрос на товары будет снижен из-за перезагруженного рынка. «Участие предприятий в государственной программе импортозамещения заключается, прежде всего, в решении задачи повышения конкурентоспособности производимой продукции – снижении ее себестоимости при повышении качества, поиск новых направлений и форм ее реализации. Снижение зависимости от импортной продукции возможно за счет инноваций, а также стимулирования инвестиций в высокотехнологичные отрасли и создания новых производств. Предполагается, что к 2020 г. Россия может рассчитывать на снижение зависимости от импорта по разным отраслям почти с 70–90% до 50%»<sup>1</sup>.

Исходя из нашего опроса, становится понятно, что покупатели склонны покупать национальные продукты. Их доверие в связи с санкциями только выросло. Но не нужно забывать, что захват внутреннего рынка – это только часть плана, нужно мыслить шире, чтобы производство вышло и на внешний рынок, тем самым увеличив темпы экономического роста страны.

---

<sup>1</sup> *Захарова Е. В.* Важность инновационного импортозамещения в условиях международных санкций против российской экономики // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и Право. 2014. № 12.

*А. Н. Проскурякова*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Оценка экономической безопасности Республики Татарстан**

Под экономической безопасностью региона (области, республики, федерального округа) понимается совокупность текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики региона, органически интегрированной в экономику страны в целом как относительно самостоятельная структура<sup>1</sup>.

Республика Татарстан сегодня – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Республика расположена в центре крупного индустриального района Российской Федерации, на пересечении важнейших магистралей, соединяющих восток и запад, север и юг страны<sup>2</sup>.

Отличительной чертой республики является широкий спектр прав, в том числе – наличие собственной конституции, своего языка, а также местных законов. В то же время такие образования не обладают суверенитетом и не могут выйти из состава Федерации.

Республика Татарстан на территории Приволжского ФО, в Поволжском экономическом районе. Республика занимает 44-е место в России по общей площади территории. Общая площадь 67 847 км<sup>2</sup>. По количеству населения Татарстан находится на 8-м месте по России. Плотность населения на 2014 г. составляет 57 чел./км<sup>2</sup>. По ВРП Республика находится на 8-м месте среди всех регионов России.

Экономическая безопасность региона затрагивает производственную, финансовую, социальную, демографическую, внешнеэкономическую, продовольственную и другие сферы, лежащие в основе оценки социально-экономического положения в регионе<sup>3</sup>. Для того чтобы проанализировать и оценить уровень экономической безопасности Республики Татарстан, автором рассчитаны социально-экономические показатели, которые в совокупности позволяют проследить наличие угроз экономической безопасности субъекта. Данные, полученные в резуль-

---

<sup>1</sup> Дворяждина Е. Б., Новикова Н. В. Экономическая безопасность: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010.

<sup>2</sup> Информационный портал «Официальный Татарстан». URL: <http://tatarstan.ru>.

<sup>3</sup> Дворяждина Е. Б., Новикова Н. В. Указ. соч.

тате расчетов, представлены в таблице. Также приведены показатели пороговых значений по каждому исследованному показателю. Показатели, выходящие за пределы пороговых значений, помечены курсивом.

### Показатели экономической безопасности Республики Татарстан<sup>1</sup>

Показатель	Пороговое значение	2011	2012	2013	2014
ВРП на душу населения от российского, %	Не менее 100%	108,4	108,1	107,3	–
Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств, %	Не менее 70%	64,2	67,8	68,5	70,5
Степень износа основных фондов, %	Не более 60%	42,3	43,7	43,4	44,2
Доля инвестиций в ВРП, %	Не менее 25%	30,1	32,8	34,0	–
Доля расходов на НИОКР в ВРП, %	Не менее 2%	0,7	0,7	0,7	–
Доля в импорте продуктов питания, %	Не более 30%	3,3	1,6	0,8	–
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	Не более 7%	8,1	6,5	7,2	7,0
Уровень безработицы, %	Не более 8%	4,7	4,1	4,0	3,9
Условный коэффициент депопуляции	Не более 1	0,93	0,84	0,82	0,83
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	Не более 5 тыс.	1 458	1 353	1 202	1 164

Из приведенной таблицы следует, что на 2014 г. только четыре из десяти показателей имеют значения, выходящие за пределы пороговых значений, что говорит о достаточно высоком уровне экономической безопасности.

В качестве основного показателя уровня экономической безопасности региона выбран показатель валового регионального продукта на душу населения. На его основе был рассчитан показатель ВРП на душу населения от российского. В Республике Татарстан данный показатель превышает пороговый на 7-8%. Как было отмечено ранее, Республика занимает восьмое место по ВРП на душу населения, что и подтверждается в процессе исследования.

На протяжении всего исследуемого периода показатель «Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств» значительно ниже до порогового значения, однако постепенно растет. Так, в 2014 г. он достиг и даже превысил пороговое значение и составил 70,5%. Из этого следует, что обрабатывающая промышленность в Татарстане развивается ускоренными темпами, чему способствуют значительные денежные вливания в экономику<sup>2</sup>.

Показатель степени износа основных фондов (ОФ) складывается под влиянием нескольких факторов, таких как режим эксплуатации,

<sup>1</sup> Составлено автором по: Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>2</sup> Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

своевременность и качество ремонта, уровень квалификации рабочих, обслуживающих эти фонды, условия функционирования основных фондов. В Республике Татарстан данный показатель находится вне угрозы, так как степень износа не превышает 45% (при пороговом значении в 60%). Если обратить внимание на износ ОФ по видам экономической деятельности, то отметим, что в наихудшем состоянии находятся ОФ оптовой и розничной торговли (степень износа более 65%), в наилучшем – ОФ производства и распределения электроэнергии, газа и воды (менее 33%). В целом данные показатели говорят о том, что в Республике уделяется особое повышенное внимание к степени износа ОФ, выделяются достаточные средства для поддержания данного показателя на безопасном уровне<sup>1</sup>.

Вложение инвестиций в ВРП направлено как на поддержание производственных фондов, так и на создание основы для дальнейшего роста и развития экономики, расширения инновационного сектора. Республика Татарстан характеризуется высокими показателями инвестирования в ВРП, постоянно растущими с течением времени. Этому способствует хорошо развитая инвестиционная среда субъекта, характеризующаяся высокой инвестиционной активностью.

Доля расходов на НИОКР в ВРП показывает, какую часть от ВРП регион тратит на развитие Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Хотя, пороговое значение для данного показателя установлено на уровне не менее 2%, в большинстве субъектов РФ он значительно ниже. Следует также отметить, что и в целом по России доля расходов на НИОКР в ВВП составляет не более 1,2% по состоянию на 2014 г., благодаря чему страна находится на 32-м месте по данному состоянию среди стран мира<sup>2</sup>.

Показатель доли в импорте продуктов питания позволяет оценить, способен ли субъект самостоятельно обеспечить себя продуктами питания. Согласно проведенному исследованию, Республика Татарстан практически не использует импортные продукты питания, что благотворно влияет на ее экономическую безопасность.

Показатели доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, а также уровня безработицы напрямую взаимосвязаны и находятся на безопасном уровне. Если показатель доли населения с доходами ниже прожиточного минимума с течением времени выходит за пределы порогового значения, то нормализовался, то уровень безработицы

---

<sup>1</sup> Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. URL: <http://www.gks.ru>.

<sup>2</sup> Research and Development Expenditure. URL: <http://www.uis.unesco.org>.

стабильно снижается и на конец 2014 г. составляет 3,9% при пороговом значении 8%.

Коэффициент депопуляции складывается из отношения общего коэффициента смертности к общему коэффициенту рождаемости. Значение данного показателя в Татарстане менее единицы, что говорит о том, что происходит прирост населения. В последние годы Татарстан становится регионом, привлекательным для проживания. Данный факт становится основополагающим при принятии решения о создании семьи и рождении детей. Прирост населения способствует повышению уровня экономической безопасности, а значит и развитию экономики в целом.

Татарстан характеризуется низким уровнем преступности, о чем свидетельствует исследованный показатель Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. чел. населения). На территории республики реализуется проект «Безопасный Татарстан», в рамках которого создается обширная система видеонаблюдения. Данный проект берет начало в 2011 г. и на данный момент пользователям доступно для отслеживания 246 видеокамер. Благодаря данной программе уровень безопасности постепенно растет; число преступлений в расчете на 100 тыс. чел. снизилось практически на 300 и составляет 1 164 преступления в год.

В целом, подводя итоги данного исследования, делаем вывод о том, что экономическая безопасность Татарстана находится на высоком уровне. В связи с тем, что все исследуемые показатели имеют тенденцию на улучшение, экономическая безопасность региона также будет возрастать с течением времени. Правительство республики уделяет особое внимание экономической безопасности региона, что сопровождается регулярными проверками, денежными вливаниями и созданием условий для развития.

Научный руководитель *В. А. Благинин*

*А. А. Рахметова, Е. С. Садыкова*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Направления импортозамещения важнейших товаров на продовольственном рынке России**

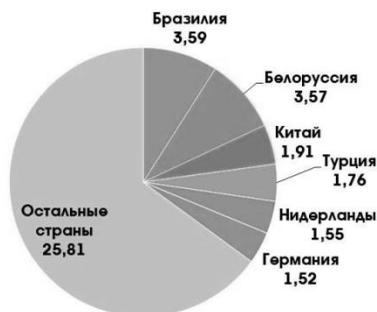
Тематика продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной политики Российской Федерации и неотъемлемой частью национальной безопасности, так как охватывает широчайший спектр национальных, экономических, социальных,

демографических, экологических и других факторов. Улучшение обеспечения населения продуктами питания представляет собой важную социально-экономическую задачу, решение которой имеет огромное значение для нашей страны.

Целью данной статьи является анализ продовольственной безопасности Российской Федерации и обобщение актуальной информации об импорте продуктов потребления после введения ответных экономических санкций.

Ранее Россия импортировала значительные объемы продовольственных товаров из стран ближнего и дальнего зарубежья (рис. 1).

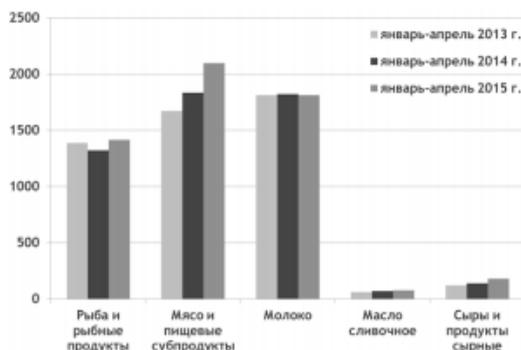
Основными импортерами в РФ были страны Европейского союза, США, Австралия, Канада и Норвегия, которые попали под действие российского продовольственного эмбарго. В результате введения ограничений Россия была вынуждена мобилизовать внутренние производственные ресурсы для налаживания импортозамещения по следующим видам продукции: мясу говядины, свинины и птицы, в том числе колбасам и субпродуктам; рыбе и ракообразным; молоку и молочной продукции, в том числе сырам; овощам, фруктам и орехам, а также пищевым или готовым продуктам.



**Рис. 1.** Структура стоимостных объемов импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на начало 2015 г., млрд. долл. (по данным Минсельхоза России)

Производство продовольственной продукции выросло лишь по нескольким категориям и смогло частично заместить запрещенную импортную продукцию (рис. 2).

На основании рис. 2 можно сделать вывод, что положительная динамика наблюдается лишь в производстве мяса, что существенно повлияло на изменение объемов импорта продукции животноводства. Рост сельского хозяйства обеспечивается в основном за счет свиноводства и птицеводства.



**Рис. 2.** Производство основных видов животноводческой продукции, тыс. т<sup>1</sup>

Из таблицы можно сделать вывод о резком снижении импорта продукции нескольких отраслей в 2015 г. по сравнению с 2014 г. Это как нельзя лучше отражает последствия санкций и контрсанкций, введенных в 2014 г.

**Изменение объемов ввозимой продукции в январе – декабре 2015 г. по сравнению с январем – декабрем 2014 г.<sup>2</sup>**

Продовольственные товары	2014	2015	2015/2014, %
Картофель	619,8	498,8	80,5
Томаты	599,8	494,7	82,5
Морковь и другие корнеплоды	224,7	171,6	76,4
Капуста	229,1	161,4	70,4
Рыба мороженая	236,7	143,4	60,6
Мясо домашней птицы	215,2	102,4	47,6
Свинина	174,5	98,1	56,2
Мясо крупного рогатого скота	53,9	47,5	88,1
Филе рыбное	53,1	41,6	78,3
Рыба свежая	58,0	25,0	43,1
Молоко	26,9	19,3	71,7
Сыры и творог	29,1	15,8	54,3
Сгущенное молоко	15,5	12,5	80,6
Сливочное масло	14,2	11,0	77,5
Кисломолочные продукты	7,4	5,2	70,3

Несмотря на то что введение эмбарго создало возможность для импортозамещения со стороны отечественных производителей, сам его потенциал в краткосрочной перспективе оказался реализован далеко не в полной мере. Причины этого кроются в ряде объективных экономических факторов, среди которых:

<sup>1</sup> Россия в цифрах: стат. сб. М.: Статистика России, 2015.

<sup>2</sup> Составлено авторами по данным портала ПРОВЭД. URL: <http://www.провэд.рф>.

производство ряда продуктов, как, например, мяса крупного рогатого скота и рыбы, связано с длительными сроками окупаемости инвестиционных проектов;

производственный цикл может значительно превышать годовой период эмбарго, что отрицательно влияет на стимулы к инвестициям в производственные мощности;

рост процентных ставок в значительной степени ограничил возможности производителей привлекать кредиты не только для инвестиций, но и для пополнения оборотных средств;

выросли расходы на закупку импортного сырья для производства различных продуктов [1].

Необходимо отметить, что введение ответных санкций со стороны России привело к существенному росту цен на внутреннем рынке, усилившемуся впоследствии в связи с девальвацией российской национальной валюты. Так, за полтора года к маю 2015 г. продовольственная инфляция достигла 28,7% (по отношению к ценам декабря 2013 г.). Основной рост пришелся на ноябрь 2014 г. – февраль 2015 г.: в этот период вклад падения курса рубля к основным мировым валютам был максимальным и обеспечил, по консервативным оценкам Аналитического центра, до 1/5 фактической продовольственной инфляции [2].

На основании проведенного анализа можно сказать, что в настоящий момент состояние продовольственной безопасности РФ не очень благоприятное. В то же время у государства есть перспективы развития безопасности в будущем. Отметим, что концепция импортозамещения, которой сейчас придерживается правительство РФ, способствует не только эффективному функционированию внутреннего продовольственного рынка, но и возможному «выращиванию» отечественных лидеров производства для завоевания мировых рынков. Данная концепция оказывает, безусловно, положительное влияние на национальную продовольственную безопасность. Полная реализация импортозамещения поможет найти и мобилизовать внутренние источники сельскохозяйственного производства с целью поддержания продовольственной безопасности и самодостаточности России.

Однако для полного решения проблемы импортозамещения продовольствия требуется комплексный подход, учитывающий все факторы и особенности России. Отметим, что сразу полностью отказаться от импортной продукции невозможно, поэтому необходимо разработать четкий и эффективный механизм функционирования системы импортозамещения, который поможет в как можно меньшие сроки достичь всех ее целей и преимуществ.

Таким образом, анализ динамики российского производства важнейших продовольственных товаров показывает, что наращивание объ-

емов в отдельных секторах является результатом ранее сделанных инвестиций, однако в силу объективных причин прироста производства не достаточно для компенсации выпавших объемов импорта. В свою очередь фактическое отсутствие импортных товаров на рынках обеспечило спрос на продукцию отечественных производителей, что свидетельствует о реализации стратегии импортозамещения на продовольственном рынке России.

### **Библиографический список**

1. *Маршалова А. С., Бакулина В. И.* Модернизация сельской экономики и достижение продовольственной безопасности // ЭКО. 2015. № 11.
2. *Гончаров В.* Импортозамещение в продовольственном комплексе // Экономист. 2015. № 3.

Научный руководитель *Л. М. Капустина*

*О. Д. Родионова*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Маркетинговые инструменты для развития внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса**

Современный мир все более глобализируется, становится информационно – богатым, международная деятельность расширяется, в том числе и для предприятий России. На зарубежных рынках наша страна всегда чувствовала себя уверенно как экспортер нефти и газа, но на данный момент положение изменилось. Так, по данным Минэкономразвития, за девять месяцев 2015 г. объем несырьевого экспорта составил 141,3 млрд дол., сырьевого – 120,1 млрд дол.<sup>1</sup> Причем немалая доля товаров производится малыми и средними предприятиями (МСП). В 2014 г. общее количество экспортеров МСП выросло на 27% и составило около 13,5 тыс.<sup>2</sup>

Действительно, МСП быстро реагируют на спрос, часто бывают источниками инновационных идей, интересных даже для мирового сообщества. Более того, в сложившейся экономической ситуации в России, проблемы, вызванные высокой девальвацией рубля, могут быть частично решены экспортом товаров и услуг.

---

<sup>1</sup> *Итоги* экспортной деятельности Российской Федерации за три квартала 2015 г. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfare/20151214>.

<sup>2</sup> *Малый* и средний бизнес прирастает экспортом. URL: [http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02\\_a\\_8053427.shtml](http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02_a_8053427.shtml).

В России 3,98 млн малых и средних предприятий<sup>1</sup>, однако доля экспортеров в общем количестве МСП 0,5%. По данным ЭКСАР, агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, 70% предпринимателей видят проблему в отсутствии информации, знаний по продвижению товаров на внешние рынки<sup>2</sup>.

Именно на решение этой проблемы нацелен маркетинг для внешнеэкономической деятельности. Международный маркетинг, как и любая другая деятельность, имеет ряд задач.

Одной из главных задач является более тщательное соблюдение принципов и методов маркетинга, чем на внутреннем рынке. Зарубежная среда предъявляет высокие требования к товарам, что в свою очередь, объясняется острой конкуренцией, преобладанием «рынка покупателей».

Также одной из задач является поиск места продажи, для любого предпринимателя интересны промышленно-развитые, рыночные страны с хорошо развитой инфраструктурой, где исправно функционируют банки, отлажены нормы законодательства.

Налаживание взаимодействия культур, так как в другой стране может быть иная потребительская культура, необходимо учитывать этнические особенности отдельных групп, принципы ведения переговоров.

Таковы основные задачи для предпринимателя при выводе МСП на внешние рынки. Для их решения создан специальный инструментальный маркетинг.

1. Традиционный перечень включает продукт, место, цену и продвижение – так называемые «четыре P» (по первым буквам соответствующих английских слов). К традиционной концепции сейчас уже добавлены еще несколько P – обслуживающий персонал, процедуры, обстановка. Также предлагалось добавить персонализацию, политику и связи с общественностью, поскольку эти факторы тоже способны влиять на продажи [1, с. 47].

Рассмотрим подробнее некоторые из них:

а) цена помогает определить стоит ли производить товар. Глобализация, слишком высокая конкуренция и Всемирная интернет паутина работают на понижение цен. Иногда цена становится решающим фактором для вывода бизнеса за рубеж. Так, компания «БИГ Фильтр», производящая фильтры для автомобилей, стала экспортером, так как

---

<sup>1</sup> Малое и среднее предпринимательство в России 2015: стат. сб. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2015/mal-pred15.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/mal-pred15.pdf).

<sup>2</sup> Малый и средний бизнес прирастает экспортом. URL: [http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02\\_a\\_8053427.shtml](http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02_a_8053427.shtml).

ее продукция была сделана по лучшим западным аналогам, а цена была более привлекательна, чем у конкурентов. На сегодняшний день компания поставляет фильтры 32 странам<sup>1</sup>;

б) современная реклама старается вести диалог с потенциальным покупателем. Последнее время наблюдается высокий рост интернет-рекламы, в 2017 г. она может обойти телевизионную, действительно, на сегодняшний день 2,7 млрд интернет-пользователей, из которых 1 млрд – активные покупатели. Это очень перспективный рынок для ведения бизнеса на глобальном уровне из любой точки мира<sup>2</sup>;

в) так или иначе каждая компания работает в сфере услуг, поэтому сервисное обслуживание должно быть быстрым, гибким и дружелюбным. Руководители обязаны отслеживать функционирование организации напрямую, например: звонок в собственную фирму, оценка ответов сотрудника, внезапное посещение своего магазина. Конечно, имеют место быть оценочное анкетирование, книги жалоб и предложений, опросы по телефону.

2. Проведение международных маркетинговых исследований включает в себя: анализ спроса, изучение предложения, выявление условий работы на новом рынке, исследование потенциальных возможностей рынка, изучение современных маркетинговых тенденций (метод «пять М», «модель 7S», «модель 5P», метод SWOT-анализа, метод SNW анализа, метод анти-SWOT) [2, с. 91].

3. Официальная таможенная статистика служит основой для анализа экспорта и импорта, что позволяет узнать состояние интересующего продавца сегмента рынка.

4. Товарная политика; принято рассматривать товары или услуги только с технической и экономической точки зрения, но стоит отметить, что продукт обладает и психологическими свойствами. Так, сейчас становится популярным нейромаркетинг, изучающий неосознанные человеческие реакции на рекламные стимулы, действующий через органы чувств.

Все перечисленные инструменты действуют для любого размера бизнеса. Есть ли специфические инструменты для МСП?

К наиболее эффективным инструментам относятся:

1. Стимулирование сбыта – один из самых быстрых способов ознакомить потребителя с предложениями компании. Его составляющие:

---

<sup>1</sup> 8 малых российских компаний, успешно перешедших на экспорт. URL: <http://www.rcsme.ru/ru/news/show/79232>.

<sup>2</sup> Прогноз ZenithOptimedia: российская реклама окажется в плюсе в 2016 г. URL: [http://www.akarussia.ru/press\\_centre/news/id6327](http://www.akarussia.ru/press_centre/news/id6327).

а) offer – предложение; обратить внимание на рекламу покупателя можно путем предложения скидок, бонусов, дисконтных карт, купонов, розыгрышей призов;

б) deadline – конечный срок, который подразумевает под собой постановку ограничения не только по времени, но и по объему «особого предложения»;

в) призыв к действию; необходимо дать потребителю импульс к действию, им может послужить предложение позвонить или купить срочно.

2. Директ-маркетинг; его главная задача: персонализированность, обращение к конкретным клиентам, его наиболее важный инструмент – базы данных, сформированные на основании четких критериев. Промоизводитель обращается к своему покупателю с помощью почты, смс, электронной почты, телефонного звонка целенаправленно.

Таким образом, стоит отметить, что в современных условиях роль международного маркетинга только возрастает, эта сфера выходит на новый уровень, используя постоянно развивающиеся информационные технологии и коммуникации, все, что необходимо компании, это соответствовать требованиям, следить за изменениями. Также, стоит упомянуть, что не существует единственного инструмента, который позволит привлечь множество клиентов, выход для МСП – использование их совокупности. К сожалению, во многих компаниях этот процесс сильно затруднен, поскольку за разные инструменты могут отвечать разные люди или подразделения. В то же время грамотное использование маркетинговых инструментов приводит компании к успеху. Так, известный журналист Томас Фридман считает: «Шансы на успех малых участников международного бизнеса определяются не гражданством и местом жительства, а образованием, способностями, упорством, изобретательностью и доступом к мировой коммуникационной системе».

#### **Библиографический список**

1. *Котлер Ф.* Маркетинг от А до Я. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2015.
2. *Стровский Л. Е.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 5-е изд. М.: Юнити-Дана, 2010.

Научный руководитель *И. Н. Савельева*

*К. С. Романова*  
*Уральский государственный экономический университет*  
*(Екатеринбург)*

## **Обоснование целей управления стратегической эффективностью университета**

Стратегическая (или целевая) эффективность – это мера достижения целей компании, связана с существенными качественными изменениями, такими как завоевание или сдача значимой конкурентной позиции, приобретение или потеря конкурентного преимущества<sup>1</sup>. Говоря о стратегической эффективности применительно к деятельности организаций высшего образования, следует отметить, что анализ литературных источников не позволил выявить ни одного определения понятия «стратегическая эффективность деятельности вуза». Поэтому дадим свою авторскую трактовку: «стратегическая эффективность деятельности вуза» – это устойчивость вуза в долгосрочной перспективе, обеспечиваемая совокупностью ресурсов и возможностей вуза, в свою очередь определяющих перспективы его деятельности при тех или иных сценарных вариантах внешних условий.

Только устойчивая в долгосрочной перспективе фирма способна выжить и остаться на рынке, поэтому вузам необходимо управлять своей стратегической эффективностью. Управление стратегической эффективностью деятельности (предприятия, организации, фирмы, компании, бизнеса, вуза) – это постоянный целенаправленный процесс воздействия на факторы и условия, обеспечивающие устойчивость в долгосрочной перспективе.

Процесс управления стратегической эффективностью деятельности организации – совокупность управленческих методов и технологий, позволяющих моделировать стратегии, строить карты сбалансированных показателей, осуществлять процессно-ориентированное планирование и бюджетирование, консолидацию управленческой отчетности и мониторинг ключевых показателей деятельности, чтобы обеспечить достижение стратегически важных целей развития организации.

Одним из таких управленческих методов является Balanced Scorecard System (BSC – система сбалансированных показателей Д. Нортон и Р. Каплана), который применим к любому предприятию, любой организационно-правовой формы, формы собственности и работающему в самых различных областях деятельности (по ОКВЭД). В BSC показатели четырех составляющих («Финансы», «Клиенты», «Внутренние

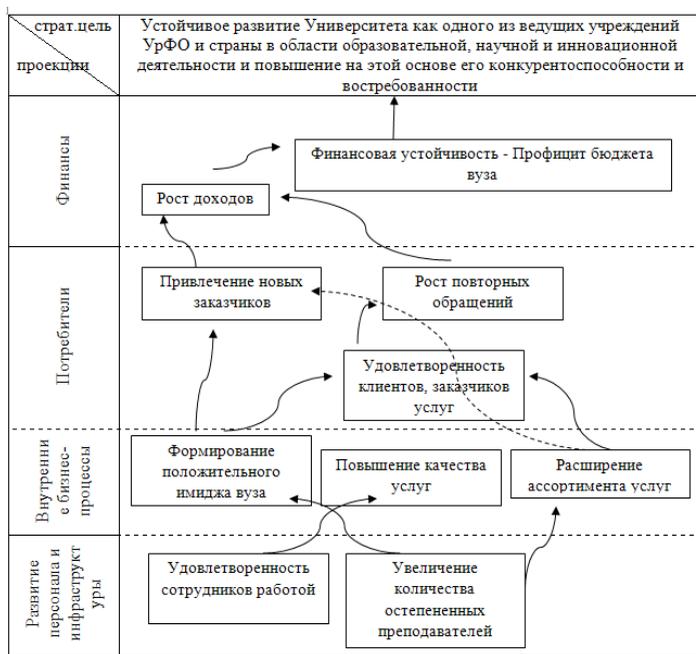
---

<sup>1</sup> Эффективность менеджмента. URL: <http://bmanager.ru/articles/effektivnost-menedzhmenta.html>.

бизнес-процессы», «Обучение и развитие персонала») рассматриваются как не независимые переменные независимых составляющих, а как цепь взаимозависимых целей четырех составляющих сбалансированной системы показателей, основанную на причинно-следственных связях. Общее взаимодействие этих связей было названо стратегической картой. Стратегическая карта – визуальное представление причинно-следственных связей между элементами стратегии компании<sup>1</sup>.

Для конкретизации целей развития вуза (например, ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет») построим цепь взаимозависимых целей составляющих сбалансированной системы показателей, основанную на причинно-следственных связях.

На рисунке представлен пример стратегической карты вуза, целью которого, является устойчивое развитие как одного из ведущих учреждений региона и страны в области образовательной, научной и инновационной деятельности и повышение на этой основе его конкурентоспособности и востребованности.



Пример стратегической карты вуза

<sup>1</sup> Каплан Р. С., Нортон Д. П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. С. 33.

Каждая проекция (составляющая ССП) содержит одну или несколько стратегических целей, которые в свою очередь не могут быть достигнуты без решения ряда задач. Как же определиться с целями и задачами? Самое важное найти у объекта исследования слабые стороны. Например, для УрГЭУ это дефицит бюджета вуза и необходимо принять меры по управлению эффективностью деятельности вуза в финансовом аспекте для повышения стратегической эффективности деятельности ФГБОУ ВО «УрГЭУ». И еще в 2015 г. УрГЭУ не прошел мониторинг эффективности вузов по показателю научно-исследовательской деятельности, а именно общий объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Следовательно, важно обратить особое внимание на данный показатель. Поэтому для увеличения объемов НИОКР и повышения стратегической эффективности вузу необходимо, учитывая все слабые и сильные стороны, определить цели, задачи и мероприятия (см. таблицу).

#### **Выбор мероприятий по повышению стратегической эффективности УрГЭУ**

Цель	Задача	Мероприятие
Привлечение новых клиентов (абитуриентов, заказчиков научно-исследовательских работ)	Обеспечение качественного поиска клиентов	Создание структурного подразделения, занимающегося поиском заказчиков научно-исследовательских работ
Повышение качества услуг	Быстрое реагирование, повышение эффективности обслуживания клиентов	Рейнжиниринг бизнес-процесса в организации высшего образования – поиск тендеров
Рост доходов	Рост внебюджетных доходов университета	Эта задача решается сама собой тогда, когда все рассмотренные выше мероприятия приносят экономический эффект
Увеличение доли НПР, имеющих степень кандидата и доктора наук в общей численности НПР	Обеспечить рост квалификаций и компетенций	Эта задача решается сама собой тогда, когда университет финансово поддерживает молодых ученых

Итак, для того чтобы повысить стратегическую эффективность ФГБОУ ВО «УрГЭУ» и улучшить его финансовое состояние необходимо провести следующие мероприятия: создание структурного подразделения, занимающегося поиском заказчиков научно-исследовательских работ, рейнжиниринг бизнес-процесса в организации высшего образования – поиск тендеров.

Таким образом, целью управления стратегической эффективностью деятельности вуза является обеспечение устойчивости в долгосрочном периоде. Наряду с целью можно выделить следующие общие задачи:

организация процесса управления стратегической эффективностью университета;

оптимальное использование различных видов ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, инвестиционных);

разработка эффективной инвестиционной политики для обеспечения высоких темпов развития его образовательной, научной и международной деятельности;

минимизация рисков (производственных, финансовых, коммерческих, инвестиционных);

исследование состояния системы управления стратегической эффективностью и тенденций развития эффективной деятельности вуза;

обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости вуза;

обеспечение максимально возможной величины доходов и оптимизация расходов структурных подразделений и предприятия в целом в долгосрочном периоде.

В процессе формирования системы управления стратегической эффективностью деятельности предприятия необходимо выполнить данные задачи для достижения основной цели управления стратегической эффективностью деятельности организации.

Научный руководитель *Т. И. Арбенина*

*М. А. Сеницкая*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Роль бизнес-планирования в повышении эффективности малого предпринимательства на территории Свердловской области**

Не каждый предприниматель готов справиться с трудностями при открытии нового малого бизнеса, без определенного планирования своих действий, ресурсов и денежных средств. Сейчас в России это вовсе невозможно. Каждый предприниматель, начинающий или опытный, должен четко уметь рассчитать эффективность использования ресурсов (трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных) для новой фирмы в будущем или в процессе производственной деятельности уже существующего предприятия. Чтобы добиться успеха, нужно четко планировать, постоянно работать с информацией, уметь ее собирать и анализировать, как в сфере целевого рынка, так и внутри своей компании. Для этого и существует бизнес-план, благодаря которому более четко осуществляется координация действий для достижения главных

целей и устанавливается контроль над показателями деятельности фирмы. Бизнес-план, является документом, характеризующим основные стороны деятельности и развития предприятия, а также результатом исследования конкретной деятельности фирмы на определенном рынке. Данный документ делает фирму способной адаптироваться под изменчивость рынка быстро и без лишних затрат, с которыми компания не смогла бы справиться в будущем.

Бизнес-план должен быть качественным и правильно поставленным, ведь данный документ отвечает на самый главный для любого предпринимателя вопрос – можно ли вкладывать деньги в бизнес и принесет ли он доходы, которые могли бы окупить все затраты средств и человеческих сил. Грамотное составление бизнес-плана играет важную роль для экономики вновь создаваемого бизнеса и развития уже существующего. Бизнес-планированию посвящены труды таких авторов как В. М. Попов, С. И. Ляпунов, И. Ю. Криночкин, О. В. Поляков, В. З. Черняк, Ю. П. Анискин и др. В их работах рассматриваются механизмы формирования бизнес-плана, раскрываются процессы его реализации с учетом факторов неопределенности, рассматриваются источники и формы финансирования бизнес-проектов.

Также степень участия каждого предпринимателя при составлении данного бизнес-плана очень важна. Потребность в бизнес-плане в деятельности фирмы и в подготовке самого документа должна проследиваться при решении таких задач, как:

- открытие нового дела с определением направления его коммерческой деятельности;

- привлечение инвесторов и потенциальных потребителей к бизнесу;
- выход фирмы на внешний рынок;
- диверсификация деятельности компании.

В настоящее время существует государственная поддержка малого бизнеса в любых регионах России, причем, как прямая, так и косвенная. Например, в Уральском регионе существует Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства – региональный институт развития, созданный в 2002 г. Правительством Свердловской области для финансового обеспечения развития малого и среднего бизнеса. Данный фонд имеет свои направления работы, такие как:

- финансовая поддержка начинающих и действующих предпринимателей;

- формирование территориальной инфраструктуры для обеспечения равной доступности поддержки по всей территории Свердловской области;

- обучение и консультирование предпринимателей и тех, кто планирует открыть свое дело.

В 2015 г. этот фонд показал положительные показатели своей работы. За последний год получили финансовую поддержку 744 субъекта малого и среднего предпринимательство в Свердловской области, а не финансовую поддержку получили 9 225 чел., в том числе и 8 134 субъектов малого и среднего предпринимательства. По сравнению с 2014 г., данные показатели возросли, с каждым годом все больше и больше предпринимателей обращаются за помощью к такому фонду, который не только может выделить сумму денежных средств, которые направлены на поддержку малого и среднего бизнеса, но и может помочь консультациями и составлением бизнес-плана.

У каждого начинающего предпринимателя есть возможность воспользоваться интеллектуальной базой государственного фонда для поддержания своего бизнеса. В том числе пройти бесплатное обучение по бизнес-планированию, разработать бизнес-план и получить грант на открытие своего дела.

Научный руководитель *Я. В. Савченко*

***Н. И. Толмачева***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Анализ деятельности розничных торговых сетей на рынках России и Свердловской области**

В последние два года российский рынок покинуло 56 торговых сетей. Это говорит о нарастании такой проблемы российской экономики, как нарушение стабильности на торговом рынке страны. Большинство ритейлеров, которые так или иначе покинули свою нишу на розничном рынке, принадлежат категории торговли продуктами питания – 18 из 56 организаций. От общего числа ушедших с рынка брендов перестали функционировать 16 торговых предприятий профиля «одежда». С начала 2014 г. большое число торговых сетей, которые существуют на российском рынке, скорректировали деятельность своих предприятий в пользу сокращения в России числа торговых точек<sup>1</sup>.

Изучение данной проблемы актуально в современных условиях экономического кризиса. Все больше появляется примеров торговых сетей, стремительно покидавших российский рынок, либо существенно изменявших способы и методы своего существования на нем.

---

<sup>1</sup> Данные исследования консалтинговой компании Knight Frank // Портал АТИ-Медиа Новости. URL: <https://ati.su/Media/News.aspx?HeadindID=13&ID=75755>.

В качестве примеров компаний, ведущих нестабильную деятельность на российском рынке, выступают торговые сети Oodji и «Стокманн». Первая розничная сеть принадлежит миллиардеру Дмитрию Гарбузову, входит в топ-100 крупнейших розничных сетей России. Данный бренд прекратил свою деятельность в странах Восточной Европы по причине высокой конкуренции. Согласно данным экспертов, сократилась и выручка Oodji с 2014 г.<sup>1</sup> Следовательно, появляется необходимость в сокращении издержек путем закрытия торговых точек вне страны. Такой поворот в деятельности данной компании открывает более широкие возможности для реализации продукции и концентрации основных продаж на российском рынке.

Финский ритейлер Stockmann Group продал торговые точки магазинов «Стокманн» в России компании Reviva Holdings Limited. Согласно пресс-релизам, данный шаг был предусмотрен стратегией Stockmann для поддержания стабильной деятельности компании на мировом уровне и увеличения прибыльности [6]. Путем сворачивания деятельности в России международная компания Stockmann Group сможет сосредоточить свои возможности и средства на финском и прибалтийском рынках, что позволит сохранить незыблемость бренда на международном уровне. Несмотря на это компания остается собственником торгового центра «Невский» в Санкт-Петербурге, что говорит о желании руководителей компании присутствовать на российском рынке и в перспективе возобновить на нем активную деятельность.

Помимо розничных торговых сетей, претерпевавших изменения на российском рынке, подвергаются изменениям и региональные ритейлеры, в том числе сети, которые представлены на рынке Свердловской области.

К их числу относятся розничные сети «Атлант» и исчезнувшая с рынка сеть «Купец». Группа компаний «Атлант» представлена на рынке тремя розничными магазинами: «Атлант Текс», «А-Продукт», «Атлант Косметик». Компания владела пятью торговыми центрами и 80 магазинами<sup>2</sup>. Существенные изменения коснулись сети магазинов «А-Продукт». Это связано с продажей группе компаний «Кировский» 10 торговых точек в Екатеринбурге по причине убыточности магазинов и неуправляемости с кредитной нагрузкой по займам у банка. Магазины «А-Продукт» были реформированы в магазины «Кировский»<sup>3</sup>. Деятельность оставшейся части магазинов компании «Атлант» нельзя

---

<sup>1</sup> Одежная сеть Oodji закрыла все магазины в Восточной Европе. URL: [https://etochel.ru/news/yeconomika/5787\\_odezhnaya-set-oodji-zakrila-vse-magazini-v-vostoch.html](https://etochel.ru/news/yeconomika/5787_odezhnaya-set-oodji-zakrila-vse-magazini-v-vostoch.html).

<sup>2</sup> Информация о группе компаний «Атлант». URL: <https://tc-atlant.ru>.

<sup>3</sup> Там все распродаётся. URL: <https://pda.ura.ru/news/1052227855>.

назвать стабильно функционирующей, так как нехватка оборотных средств внутри компании не позволяет группе компаний диктовать свою ценовую и товарную политику на рынке.

Торговая сеть «Купец», анонсировавшая уход с рынка в 2013 г., была выкуплена Игорем Ковпаком и переформирована под бренд «Кировский»<sup>1</sup>. Сеть магазинов «Купец» достигла пика роста в 2006 г., когда резко увеличила число торговых точек и метраж торговых площадей. Самая большая прибыль приходилась на находящийся в ТРЦ «Гринвич» магазин. Но после кризиса 2008 г. сеть магазинов начала сбавлять темпы деятельности, вследствие чего убыточными становились даже самые большие магазины. На сегодняшний день владелец торговых площадей вышеупомянутой торговой сети успешно развивает деятельность под новым брендом, занимая высокую нишу на рынке Свердловской области.

Современные торговые рынки терпят колоссальные изменения. Некоторым из них приходится в корне менять способы, методы и каналы реализации товаров и услуг. Все чаще появляются как положительные, так и отрицательные прогнозы на дальнейшее развитие розничных торговых предприятий. Но нет сомнений в том, что изученные в данной работе рынки России и Свердловской области будут меняться, выталкивая слабых «игроков» и принимая ярких и сильных.

Научный руководитель *С. Р. Царегородцева*

*А. М. Усольцева, И. А. Шайбаков*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Проблемы развития рынка первичного жилья**

Все чаще в мегаполисах России старые «сталинки» и «хрущевки» вытесняются современными новостройками, которые способны удовлетворить самых требовательных жителей больших городов. Современные планировки первичного жилья, удобная инфраструктура, низкая цена договора на этапе строительства делает привлекательной покупку жилья в строящихся домах. До настоящего времени в Екатеринбурге и в Свердловской области наблюдался строительный подъем на рынке жилой недвижимости. Но помимо привлекательности нового жилья также существуют риски связанные с ним. Также в связи с экономическим кризисом существует кризисная ситуация и на рынке жилой недвижимости.

---

<sup>1</sup> Игорь Ковпак купил дюжину «Купцов». URL: [kirmarket.ru/smi/\\_p6\\_aview\\_b14](http://kirmarket.ru/smi/_p6_aview_b14).

Рынок недвижимости – это совокупность таких его участников, покупатель, продавец, собственник, брокер, агент, риелтор, консультант, агентство недвижимости, девелопер, управляющий недвижимостью, инвестиционные компании, оценочные компании, страховые компании, банки, государственные регулирующие органы и т.д.<sup>1</sup> Обычно рынок недвижимости подразделяют на потребительский рынок жилой недвижимости и рынок коммерческой недвижимости. В свою очередь, недвижимость подразделяют на городскую и загородную, на недвижимость в Москве, в регионах и за рубежом. Жилая недвижимость – это весьма широкий сегмент современного потребительского рынка недвижимости, в который входят такие объекты, как квартиры, дома, таунхаусы, коттеджи, особняки, имения, дачи, земельные участки для строительства жилья или для занятий огородничеством частными лицами.

Рынок жилой недвижимости характеризуется в основном сделками по купле-продаже, аренде, а также финансовыми операциями по ипотеке и залогом. Основную долю по сделкам с жилой недвижимостью составляют

квартиры, на примере которых рассматриваются все тенденции рынка. Выделяется первичный и вторичный рынок недвижимости. На первичном рынке присутствуют новые объекты, на вторичном выставляются уже бывшие в обращении.

Рассмотрим проблемы рынка жилой первичной недвижимости. Первичное жилье – это помещение, которое в качестве товара выступает впервые, т.е. на него не было оформлено право собственности. Первичное жилье можно приобрести в готовых новостройках, где квартиры еще не зарегистрированы в государственном реестре собственности или при участии в долевом строительстве, в процессе возведения дома. Первичное жилье становится вторичным с момента получения свидетельства о государственной регистрации. Если застройщик не продал квартиру до завершения строительства и оформляет право собственности на себя, то эта квартира будет иметь статус вторичного жилья.

Следует отметить основные преимущества и недостатки первичной недвижимости перед вторичными объектами. Во-первых, в новых жилых комплексах усовершенствованы планировки, продумана инфраструктура (паркинги, магазины на первых этажах), также новые инженерные системы (водопровод, канализация, электричество, лифты). Во-вторых, чем раньше стадия строительства дома, тем ниже стоимость квадратного метра. Вторичное жилье в подобных домах и в том же районе всегда дороже. В-третьих, с момента заключения договора долевого

---

<sup>1</sup> Рынок недвижимости: жилой, коммерческий, первичный, вторичный. URL: <http://www.potrepedia.ru/re/rynok.htm>.

участия до момента получения квартиры может пройти срок до полутора лет. На вторичном рынке ключи можно получить сразу после сделки<sup>1</sup>. В-четвертых, прописаться в квартиру можно только имея только свидетельство о регистрации права собственности. Прописаться в новостройку невозможно. В-пятых, процент по ипотечному кредиту на первичное жилье выше примерно на 2%, чем на вторичное. Ипотечный кредит на первичное жилье дают не все банки. В-шестых, если при покупке вторичной недвижимости важно проверить историю квартиры, то на первичном рынке риск связан с деятельностью застройщика.

К рискам, связанным с деятельностью застройщика, то есть с приобретением жилья на этапе строительства относят: «заморозку» строительства, затягивание сроков строительства, проблемы с документами, мошенничество продавцов. Обычно застройщиками выступают крупнейшие российские строительные компании. Основной объем строительства приходится на них. Но в регионах чаще строят частные, не известные в столице или других регионах, инвесторы. Застройщик полностью ответственен за успехи и неудачи строительства. Соответственно, именно успехами застройщика определяется его рейтинг<sup>2</sup>. Если застройщик успешно реализовал не один инвестиционный проект, то доверие к нему покупателей, банков, строителей и прочих заинтересованных лиц растет. Если же застройщик создал своим партнерам проблемы, связанные с недостатком денежных средств, некачественными строительными материалами, несвоевременно подготовленной документацией, то он не просто будет иметь низкий рейтинг и отсутствие доверия к себе со стороны потребителей, но и получит ряд взысканий в виде штрафов и судебных разбирательств<sup>3</sup>.

На фоне общеэкономического кризиса на рынке жилой недвижимости в Екатеринбурге растет число проблемных объектов, где полностью или частично «заморожено» строительство. Объемы продаж на первичном рынке жилья Свердловской области в 2015 г. сократились на 30–35%. В Екатеринбурге строится 2,3 млн м<sup>2</sup> жилья. Из этого числа большую долю занимают квартиры класса «эконом» – 1,3 млн м<sup>2</sup>, класс «комфорт» – 905 тыс. м<sup>2</sup>, «бизнес» – 21 тыс. м<sup>2</sup> и «элит» – всего 15 тыс. м<sup>2</sup>. Заморожено 72 тыс. м<sup>2</sup> строящегося жилья. Эксперты считают, что количество замороженных строек будет расти. Кризис не коснулся только возводимых апартаментов, которые строятся без задержек. В городе строят 216 тыс. м<sup>2</sup> таких помещений.

---

<sup>1</sup> *Недвижимость на Байкале, в Улан-Удэ, в Республике Бурятия*. URL: <http://uslugi-sayani.ru/latters>.

<sup>2</sup> *Девелопмент*. URL: <http://forexaw.com/TERMs/Industry>.

<sup>3</sup> *Кто такой «застройщик»? URL: <http://region.lred.ru/index.php/other>*.

Изменение средней цены на первичном рынке жилья Екатеринбурга с февраля 2015 г. по февраль 2016 г. можно увидеть в таблице. Несмотря на сокращение спроса, продавцы неохотно идут на уступки и продолжают снижать цены постепенно. В среднем по городу стоимость квадратного метра снижается на – 0,6% за год.

**Изменение средней цены 1 м<sup>2</sup> квартир на первичном рынке жилья в Екатеринбурге<sup>1</sup>**

Показатель	Цена на 27 февраля 2015 г., р.	Цена на 27 февраля 2016 г., р.	Изменение за период, %
В среднем по городу	64 146	63 788	-0,6
1-комнатные	68 091	68 002	-0,1
2-комнатные	63 153	62 059	-1,7
3-комнатные	61 371	60 005	-2,2

При заключении договора долевого участия можно использовать ипотеку как способ оплаты. Ипотека – это кредитование под залог недвижимости. Этот залог (недвижимость) не передается кредитору, а остается в собственности должника. На заложенное под ипотеку имущество налагается запрещение на продажу или реоформление его на другое лицо до полного погашения кредита и всех процентов. Разновидностью ипотечного кредитования выступает ипотека с долевым участием. Ставка по данному виду ипотечного кредита до получения прав собственности обычно выше на 1–2%. После получения документов на квартиру нужно предоставить их банку и ставка будет снижена. Обязательным условием ипотеки с долевым участием является использование банком в качестве залога права на квартиру в строящемся объекте недвижимости, которое до момента погашения кредита переходит к банку.

В 2016 г. предполагается расширять ипотеку с господдержкой<sup>2</sup>. Идя на этот шаг, государство преследует цель предоставить населению, не готовому брать ипотеку под обычный, завышенный процент из-за отсутствия высокого дохода, уменьшенную ставку. Основной критерий – доход должен быть постоянным, а вот уровень может быть даже ниже среднего. Кроме того, государство заинтересовано в привлечении средств в сферу строительства путем оформления населением доступного кредитного продукта. Ведь квартиру можно купить только у застройщика, причем неважно достроен ли дом или еще не сдан в эксплуатацию, как и не имеют значения сроки его сдачи.

<sup>1</sup> Составлено авторами по: *Недвижимость* в Екатеринбурге, цены, консультации и оценка недвижимости, объявления о продаже и аренде недвижимости. URL: <https://www.metrtv.ru>.

<sup>2</sup> *Лалбеков И.* Ипотеку должно поддерживать государство. URL: <http://www.avesta.tj/main/1471-d.html>.

Таким образом, следует отметить, что в период кризиса на рынке первичной жилой недвижимости растет число объектов, где полностью или частично «заморожено» строительство. Причинами являются кризис экономики и падение платежеспособности населения. Также существует проблема «черных» застройщиков и обманутых дольщиков. В ближайшее время число проблемных объектов может вырасти еще больше. Решив купить квартиру в стадии строительства, граждане становятся в очень уязвимое положение. Пока дом не построен и не сдан госкомиссии, они не получают право собственности на недвижимость. Но при этом обязаны ее оплачивать. Так как в период кризиса население имеет низкую платежеспособность, застройщики и банки предлагают различные варианты оплаты, но все они имеют свои риски.

Научный руководитель *Л. Ф. Шайбакова*

***И. Ю. Ханжина***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Машиностроение как главная отрасль промышленного производства в Российской Федерации**

Машиностроение – главная отрасль промышленного производства, которая влияет на развитие других сфер хозяйственной деятельности и отражает уровень научно-технического состояния и непосредственно обороноспособности страны [2].

Машиностроительная отрасль занимает одно центральное место в структуре промышленного производства Российской Федерации. Согласно данным статистики, машиностроительный комплекс дает наибольший прирост добавленной стоимости по сравнению с другими отраслями экономики – 13,3% (для транспорта этот показатель составляет 9,9%, для электроники и электротехники – 9,5%). За счет деятельности машиностроительного комплекса в течение последних лет было осуществлено в среднем 15% ВВП РФ. На машиностроительных предприятиях работает 35% трудоспособного населения от всего занятого в промышленности в целом [1].

Основными общеотраслевыми негативными факторами, оказывающими влияние на ситуацию в машиностроительной отрасли, является: кризисные явления на традиционных рынках сбыта продолжаются; низкое качество продукции, высокие производственные издержки (транспортировка, металлоемкость, энергозатраты), низкая рентабельность производства – все это порождает недостаток оборотных и инвестиционных средств для дальнейшего развития;

технологическое отставание России от передовых стран, в первую очередь это касается станкостроительной сферы;

низкая конкурентоспособность российской машиностроительной продукции на внутреннем, а также на внешнем рынке и низкую инвестиционную привлекательность машиностроения<sup>1</sup>.

В таблице представлены основные экономические показатели Российской Федерации в области промышленного производства.

#### Основные экономические показатели РФ в 2010–2014 гг.<sup>2</sup>

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Валовой внутренний продукт, млрд р. (в текущих ценах)	46 308,5	55 967,2	62 147,0	66 193,7	70 975,8
Индекс промышленного производства, % к предыдущему периоду	107,3	105,0	103,4	100,4	101,7
Индекс цен производителей промышленных товаров, % (декабрь текущего к декабрю предыдущего года)	116,7	112,0	105,1	103,7	105,9
Добыча полезных ископаемых, % к предыдущему периоду	103,8	101,8	101,0	101,1	101,4
Металлургическое производство и производства готовых металлических изделий, % к предыдущему периоду	112,4	107,0	104,8	100,0	100,6
Производство машин и оборудования, % к предыдущему периоду	115,2	111,1	102,7	96,6	92,2

В 2012 г. в российской экономике продолжали расти показатели промышленного производства, но уже более низкими темпами, по сравнению с 2010 и 2011 гг.

В 2013 г. продолжилось замедление темпов роста как экономики России в целом, так и ключевых отраслей промышленности. Рост промышленного производства в 2013 г. практически остановился по сравнению с 2011–2012 гг. Но в 2014 г. произошло небольшое ускорение промышленного роста. При этом в это же время производство машин и оборудования значительно сократилось.

Машиностроительный сектор, являясь основой промышленного производства Российской Федерации, к решению своих проблем требует основательного и продуманного подхода, что вызвано следующим рядом факторов:

машиностроительный комплекс считается самой сложной и тяжелой отраслью промышленности, производящей широко дифференци-

<sup>1</sup> Годовой отчет ОАО «Уралмашзавод» за 2014 г. URL: <http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx>.

<sup>2</sup> Составлено по данным Росстата. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/)

рованную продукцию: от наиболее активной части основных фондов (орудий труда) до привычных всем бытовых приборов и автомобилей;

машиностроение является одной из немногих отраслей обрабатывающей промышленности, развитие которой оказывает влияние на техническую оснащенность всех секторов экономики, насыщая их основными фондами высокого технического уровня;

развитие данной отрасли определяет обороноспособность страны, так как многие машиностроительные предприятия работают на оборонный комплекс;

большинство российских предприятий машиностроения достигли монополистического положения в занимаемом секторе экономики, выпуская свыше 75% продукции своей специализации;

по числу занятых (порядка 35% от трудоспособного населения) и по стоимости выпускаемой продукции машиностроительный комплекс, занимает первое место среди всех отраслей промышленного производства [3].

В машиностроительном комплексе в 2014 г. ситуация была крайне нестабильной. В отдельных секторах машиностроения индекс производства вырос, однако в большинстве наблюдался значительный спад.

Разнонаправленная динамика обусловлена неоднозначной ситуацией в экономике страны. Спад производства был вызван следующими факторами:

снижением инвестиций в основной капитал в промышленности;  
сокращением платежеспособного спроса со стороны физических и юридических лиц;

макроэкономической нестабильностью;

стагнацией реальных располагаемых денежных доходов;

низкой конкурентоспособностью отдельных видов продукции отечественного машиностроения;

негативными тенденциями развития секторов-потребителей соответствующего оборудования<sup>1</sup>.

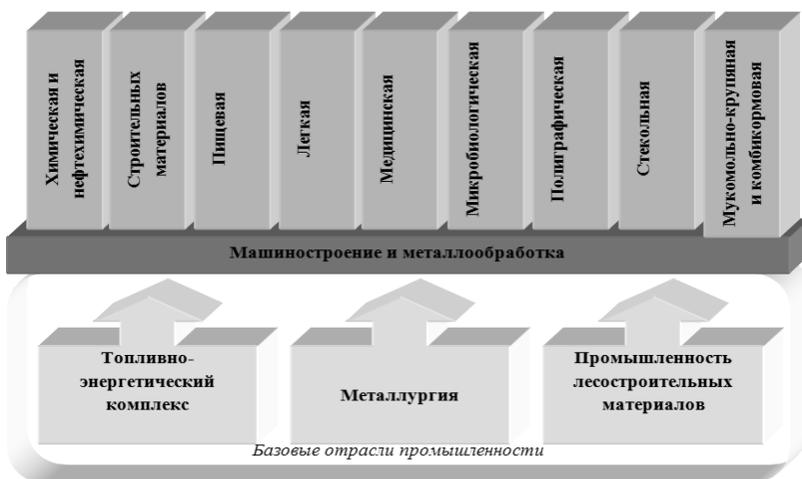
Тем не менее все перечисленное выше подтверждает, что машиностроительный комплекс занимает в системе экономических отношений высокое положение (см. рисунок) [3].

На сегодняшний день необходимо решение следующих задач в российском машиностроительном комплексе:

сильный износ основных фондов, для примера если предположить, что средняя эксплуатация оборудования 22 года, то около 40% оборудования уже прослужило 20 лет, а на других предприятиях значительно больше;

---

<sup>1</sup> *Металлургия* и машиностроение в современных реалиях. URL: <http://365-tv.ru/index.php/analitika/rossiya/756-metallurgiya-i-mashinostroenie-v-sovremennykh-realiyakh>.



Место машиностроительного комплекса в структуре промышленности РФ

сильная специализация на отечественных предприятиях и отсутствие стандартной и унифицированной продукции;

неопределенный срок окупаемости инвестиций, основная часть финансирования отрасли приходится на собственные средства предприятий;

недостаток квалифицированных кадров, имеющих достаточные инженерные навыки и в разработке новой продукции, низкая инновационная активность, отказ от зарубежных технологий;

морально устаревшая инфраструктура производственных мощностей;

для перспективного развития недостаточно денежных средств [2].

#### Библиографический список

1. *Ильина О. А.* Перспективы развития аутсорсинга в российском машиностроительном комплексе // Регионология. 2012. № 3.
2. *Криворотько И. А.* Конкурентоспособность машиностроительного комплекса в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 10.
3. *Мельковская К. Р.* Основные проблемы современного машиностроительного комплекса России // Управление экономическими системами. 2011. № 12.

Научный руководитель *Е. А. Ляшенко*

## **Российская финансовая система в настоящее время**

Рухнет ли российская экономика? Существенны ли санкции? Когда идет речь о российской экономике, эти вопросы звучат чаще всего, говорит бывший первый заместитель главы российского Центробанка и бывший заместитель министра финансов Сергей Алексашенко.

Несколько лет назад нефть стоила почти 100 дол. за баррель, а сегодня ее цена в два с лишним раза ниже. МВФ в своем последнем прогнозе сообщает, что в этом году спад в российской экономике составит 3,4% (еще в 2012 г. у нее был такой же показатель роста). В России рецессия, самая длительная с 1997 г. Но по мнению многих зарубежных экспертов, такого мнения придерживаюсь и я, российская экономика стабильнее, чем кажется на первый взгляд. Хотя прогнозы экспертов о российской экономике не такие положительные.

Санкции, введенные по отношению к России, навредили экономике в целом, но в прошлом году их воздействие претерпело изменения. В декабре 2014 г. финансовые санкции на 50% являлись причиной спада, когда буквально за несколько недель курс рубля упал на треть. Еще на 30% причиной спада было снижение нефтяных цен. Но сейчас вернулась определенная степень стабильности, и воздействие санкций снизилось. По словам С. Алексашенко, цены на нефть стали оказывать большое влияние на экономику, и в настоящее время они на 45% являются источником проблем.

В перспективе воздействие финансовых санкций на российскую экономику будет снижаться, но их влияние на российский бюджет становится более заметным. Санкции исключили возможности финансировать бюджет за счет заимствований. Единственный вариант, считает эксперт – это финансировать дефицит бюджета из резервов страны. Этот метод имеет большой недостаток – средства резерва ограничены, а продолжительность санкций точно неизвестна. Поэтому власти принимают решение об сокращении статей государственных расходов. Больше всего сокращения наносят по инвестициям (предпочтение отдается ближайшим расходам на социальные нужды), что снижает перспективы роста. Возможно дополнительным испытаниям могут также подвергнуться военные расходы, и в первую очередь пострадает военно-морской флот, который зависит от западных технологий.

Некоторые экономисты считают, что падение курса рубля – это благо для российской экономики, поскольку экспорт укрепляется за счет девальвации. Однако С. Алексашенко полагает, что ситуация не-

много сложнее, чем кажется. Российские компании, особенно экспортеры нефти и сырья, только реагируют на цену. Экспортеры готовы продавать свою продукцию в соответствии с потребностями международного рынка, а этот физический спрос гораздо больше влияет на сферу экспортных отношений в российской экономике. Российские нефтяные компании, отметил С. Алексашенко, могут добывать нефть и при цене 30 дол. за баррель.

В итоге российская экономика может выдержать год или два спада при умеренном использовании резервов. Однако если нефтяные цены останутся низкими, российское правительство начнет брать займы непосредственно у Центрального банка, чтобы профинансировать бюджет. А любое кредитное финансирование может привести к инфляции. Поэтому структурные проблемы российской экономики нельзя решить посредством одной только экономической политики: повышение или понижение процентных ставок, увеличение или уменьшение дефицита, необходимо все объемлюще подходить к вопросам удержания уровня российской экономики и стимулированию ее роста.

Научный руководитель *Н. Ю. Терехова*

***О. В. Шевчук***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Оценка статей бухгалтерского баланса: международная и российская практика**

В настоящее время процессы глобализации охватывают все сферы экономики, в том числе и бухгалтерский учет. Попытки сближения российского бухгалтерского учета с международным вызывают противоречия в трактовках тех или иных понятий, в практике учета, в составлении отчетности и т.д. Чаще всего возникает проблема оценки имущества и обязательств в бухгалтерском балансе в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) и международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В российской практике выделяют такие оценки как первоначальная стоимость, рыночная стоимость, восстановительная стоимость (стоимость замены), остаточная стоимость, ликвидационная стоимость и т.д.

Стоимость объекта оценивается по первоначальной стоимости в момент его постановки на учет. Ее величина зависит от способа поступления объектов бухгалтерского наблюдения. В бухгалтерском балансе по первоначальной стоимости оцениваются такие статьи как материальные ценности, товары, финансовые вложения.

Величина рыночной стоимости определяется суммой денежных средств, которая может быть получена организацией вследствие продажи актива. В балансе по рыночной стоимости оцениваются финансовые вложения, обращающиеся на организованном рынке [3].

Первоначальная цена, скорректированная на дату составления отчетности исходя из сформировавшихся цен на рынке на аналогичные активы, называется восстановительная стоимость или стоимость замены. По восстановительной стоимости в бухгалтерском балансе могут оцениваться нематериальные активы и основные средства [6].

Разница между первоначальной либо восстановительной стоимостью и суммой накопленной амортизации представляет собой остаточную стоимость. Такая оценка используется для основных средств и нематериальных активов.

В условиях ликвидации (банкротства) предприятия составляются санируемые и ликвидационные балансы, в которых активы и обязательства оцениваются по ликвидационной стоимости. Ликвидационная стоимость обычно ниже первоначальной стоимости либо цены, которая сложилась на рынке, потому что реализация активов или исполнение обязательств для предприятия-банкрота ограничено во времени [5].

Задолженности организации, возникшие в следствии совершения хозяйствующим субъектом определенных финансовых операций рассматриваются в бухгалтерском учете как обязательства. Они разделяются по субъектам на обязательства, возникающие перед собственниками и перед юридическими и физическими лицами [1]. В российской практике обязательства в бухгалтерском балансе оцениваются величиной фактической задолженности на отчетную дату, которая согласована сторонами договора [2].

Международные стандарты финансовой отчетности выделяют такие оценки как фактическая (историческая) стоимость, справедливая стоимость, восстановительная (переоцененная) стоимость, возможная цена продажи (погашения) и дисконтированная стоимость.

Под фактической стоимостью понимают сумму денежных средств или их эквивалентов, которые были уплачены для покупки актива или по фактически израсходованным ресурсам при изготовлении их собственными силами самой организации. Такой вид оценки применяется для нематериальных активов, основных средств и запасов. В РФ данную оценку называют первоначальной стоимостью и применяют для оценки тех же видов активов [6].

Справедливую стоимость определяет сумма обмениваемого актива при совершении сделки, стороны которой хорошо осведомлены и желают совершить данную операцию на общих условиях [4]. Согласно МСФО справедливая стоимость используется при оценке выручки,

нематериальных активов (при наличии активных рынков сбыта), инвестиционного имущества, биологических активов и других элементов. Понятие справедливой стоимости при ведении бухгалтерского учета в Российской Федерации не употребляется.

Восстановительная стоимость заключается в оценке актива после его первоначального признания. Такая оценка проводится по справедливой стоимости на дату переоценки за минусом амортизации и накопленных убытков от обесценения. Активы отражаются по сумме денежных средств, которую необходимо уплатить только в том случае, если такой же или аналогичный актив приобретался бы в настоящее время. В характеристике восстановительной стоимости следует обратить внимание на момент совершения операции. Фактор «настоящее время» указывает на то, что активы необходимо отразить по рыночной цене, которая сложилась на рынке в данный момент времени. Данная оценка используется для нематериальных активов и основных средств. В российском учете восстановительная стоимость применяется для переоценки этих же видов активов [1].

Под возможной ценой продажи (погашения) понимается оценка активов по сумме денежных средств, полученной от продажи этих активов в нормальных условиях в настоящий момент времени. В характеристике возможной цены продажи акцентируется внимание не только на фактор «настоящее время», но и на существование рынка в нормальных условиях. Фактор времени указывает на существовании рыночной цены, которая присутствует и в характеристике восстановительной стоимости. А нормальные условия, включенные в возможную цену продажи, свидетельствуют о наличии «спокойного» рынка, что означает нормальное соотношение спроса и предложения, при котором формируется реальная цена.

В российской практике возможная цена продажи применяется для отражения в бухгалтерском балансе задолженности покупателей по реальной к возмещению стоимости (за минусом резервов по сомнительным долгам), оценки займов и кредитов и др. [2].

Дисконтированная стоимость представляет собой оценку активов по стоимости будущего чистого поступления денежных средств, которые по предположению будут создаваться данным активом при нормальном ходе дел. При сопоставлении понятия дисконтированной стоимости с фактором времени возникает период, в течение которого производится расчет будущей экономической выгоды с учетом дисконтирования. В российской учетной практике по дисконтированной стоимости организации могут оценивать долговые ценные бумаги и предоставленные займы, однако записи в бухгалтерском учете производиться не будут [4].

Обязательства в системе МСФО оцениваются по всем видам стоимости.

По фактической (исторической) стоимости оцениваются обязательства, которые организация ожидает получить в обмен на обязательство или при нормальном ходе дел.

Обязательства необходимы для погашения задолженностей в настоящий момент времени отражаются в учете по восстановительной стоимости.

Возможная цена продажи (погашения) используется для оценки обязательств, величину которых организация планирует потратить на погашение задолженностей при нормальном ходе дел.

Для оценки будущего выбытия обязательств, которые в дальнейшем могут потребоваться для погашения задолженностей в ходе нормальной деятельности, используют дисконтированную стоимость. Целью данной оценки является определение реальной стоимости денег.

По справедливой стоимости оцениваются обязательства, которые возникают в следствии совершения сделки между хорошо осведомленными и независимыми друг от друга сторонами [5].

Таким образом, основные различия российских и международных стандартов в оценки активов и обязательств заключаются в двух видах оценок, а именно справедливой и дисконтированные, которые в международной практике широко используются, а в российской практике не применяются. Очевидно, что одним из первостепенных шагов к решению этой проблемы является устранение барьеров при оценке активов и обязательств по отечественным стандартам и международным.

### Библиографический список

1. *Бороненкова С. А.* Трансформация экономического анализа в условиях реформирования бухгалтерского учета: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2004.

2. *Буянова Т. И.* Оценка качества отчетной финансовой информации на основе формализованного подхода // Известия Уральского государственного экономического университета. 2012. № 3(41).

3. *Горохова Д. Г., Попов А. Ю.* Отечественный и международный опыт оценки финансовых вложений // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Уфа, 2015.

4. *Карагод В. С., Трофимова Л. Б.* Международные стандарты финансовой отчетности: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2015.

5. *Мокина Н. С.* Аудит сопоставимых данных бухгалтерской (финансовой) отчетности // Академический вестник. 2009. № 4.

6. *Попов А. Ю.* Концепции последующей оценки основных средств // Вестник ВСГУТУ. 2015. № 5.

Научный руководитель *Т. И. Буянова*

---

## **Направление 12. Совершенствование учета, анализа и статистики современной экономики региона**

***В. В. Варакина***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Учет кассовых и банковских операций**

В настоящее время активно используются наличный и безналичный виды расчетов. В Гражданском кодексе РФ говорится о том, что на территории Российской Федерации платежи могут осуществляться как в безналичной, так и в наличной форме. При осуществлении наличных расчетов происходит передача наличных денежных средств от одного лица к другому, а в случае безналичных расчетов оформляются операции по заполнению расчетных документов и формируются записи на счетах бухгалтерского учета.

Остановимся более подробно на особенностях наличных расчетов денежных средств. Все кассовые операции строго регламентируются правилами ведения кассовых операций и нацелены на устранение необоснованных расходов, избыточного застоя денежных средств, обеспечения их сохранности, а также способствуют упорядочению платежей, ускорению денежного оборота и сдерживанию инфляции.

Соблюдение требований по ведению кассовых операций – это необходимое условие при работе с наличными денежными средствами. Используя расчеты в наличной форме, организация обязана соблюдать требования, предъявляемые к оборудованию помещения «Касса» [2, с. 118].

Поступление и выдача денежных средств из кассы организации документируются первичными кассовыми документами унифицированной формы, утвержденными постановлением Госкомстата России: приходный кассовый ордер (форма КО-1) и расходный кассовый ордер (форма КО-2). Приходные и расходные кассовые ордера выписываются в одном экземпляре.

При поступлении наличных в кассу организации оформляется Приходный кассовый ордер. Данный документ состоит из двух частей, первая часть – это сам ПКО, который остается в организации и является первичным документом, вторая часть – это отрывная квитанция, которая выдается лицу, вносящего деньги в кассу, в качестве подтверждения операции принятия наличности (см. рисунок).

ООО "ИНКОМ ПЛЮС"  
 \_\_\_\_\_  
 организация  
 \_\_\_\_\_  
 подразделение

Форма по ОКУД  
 по ОКПО

Коды
<b>0310001</b>
<b>59698250</b>

**ПРИХОДНЫЙ КАССОВЫЙ ОРДЕР**

Номер документа	Дата составления
<b>8</b>	<b>28.03.2016</b>

Дебет	Кредит				Сумма, руб. коп.	Код целевого назначения
	код структурного подразделения	корреспондирующий счет, субсчет	код аналитического учета			
50.01		62.01, 62.02			1 250,00	

Принято от: Самойлов Иван Николаевич

Основание:  
 Оплата за консультационные услуги

Сумма:  
 Одна тысяча двести пятьдесят рублей 00 копеек

ООО "ИНКОМ ПЛЮС"

организация

**КВИТАНЦИЯ**

к приходному кассовому ордеру № 8  
 от **28 марта 2016 г.**

Принято от  
 Самойлов Иван Николаевич

Основание  
 Оплата за консультационные услуги

Сумма **1 250 руб. 00 коп.**  
цифрами

Одна тысяча двести пятьдесят  
 рублей 00 копеек

В том числе  
 НДС (18%) 190-68 руб.

**28 марта 2016 г.**

**Приходный кассовый ордер**

При выдаче наличных выписывается Расходный кассовый ордер, к которому прилагаются документы – основания. Денежные средства выдаются только после идентификации получателя по документу, удостоверяющему личность, или доверенности.

Выдача наличных денежных средств под отчет производится на основании письменного заявления работника. Заявление пишется в произвольной форме. В заявлении указывается запрашиваемая сумма, срок, на который выдаются денежные средства, обоснование их выдачи. Заявление подписывается работником и руководителем организации. Денежные средства подотчетному лицу выдаются при отсутствии задолженности по ранее выданным под отчет денежным средствам [1, с. 238].

Все приходные и расходные кассовые ордера регистрируются в специальном журнале (унифицированная форма № КО-3). Сумма, выданная или поступившая в кассу, отражается также в кассовой книге (унифицированная форма № КО-4), где указываются реквизиты приходных и расходных кассовых ордеров, по которым получены, либо выданы деньги. Кассовая книга заводится на один календарный год, ее страницы пронумеровывается и прошнуровываются, заверяется подписью руководителя и главного бухгалтера либо печатью организации. После окончания календарного года кассовые документы архивируются и хранятся в организации в течение пяти лет, после чего уничтожаются.

Лимит кассы рассчитывается и утверждается приказом руководителя организации ежегодно, превышение лимита не допускается. Не считается нарушением превышения лимита кассы в дни выдачи стипендий, заработной платы работникам организации, а также в выходные и нерабочие праздничные дни, при осуществлении деятельности. Кроме того, не допускается выдача денежных средств из кассы организации по расчетам между организацией и юридическими лицами (индивидуальными предпринимателями), превышающим лимит расчетов 100 000,00 р. по одному договору.

Периодически в кассе организации нужно проводить инвентаризацию. Срок проведения и порядок проведения инвентаризации назначает и определяет руководитель организации. Бывают случаи, когда инвентаризация проводится в обязательном порядке: при смене материально-ответственного лица, ликвидации организации, в случае выявления хищений и злоупотреблений, передачи имущества в аренду, в случае аварий, пожара и прочих чрезвычайных ситуаций, при составлении годовой бухгалтерской отчетности.

Операции выдачи и прихода наличных денежных средств учитываются на счете 50 «Касса», к которому открываются субсчета: «Касса организации», «Операционная касса», «Денежные документы» и др. Поступление наличных и денежных документов фиксируется по дебету счета, а выдача – по кредиту счета 50.

Из кассы организации на расчетный счет денежные средства поступают на основании письменного распоряжения владельца счета документом объявление на взнос. В документе указывается номер расчетного счета, сумма вноса и дата. В документах не должны содержаться пометки и исправления. Основным документом, отражающим, операции по движению денежных средств является выписка банка с приложением первичных расчетных документов, которые являются основанием для совершения операции.

В настоящее время расчеты между организациями, предприятиями и учреждениями, как правило, выполняются безналичной форме. Безналичные расчеты производятся в ходе перечисления денежных средств со счета плательщика на расчетный счет получателя путем совершения банковских операций [4, с. 176].

Правовое регулирование безналичных расчетов контролируется Гражданским кодексом и Положением ЦБ РФ от 3 октября 2002 г. № 2-П (ред. от 19 июня 2012 г.) «О безналичных расчетах в Российской Федерации».

Организации, имеющие самостоятельный баланс, должны хранить свои свободные денежные средства на расчетных счетах в банке [3, с. 326]. Они могут открывать необходимое количество расчетных

счетов для организации своей уставной деятельности, в том числе расчетные счета, специальные, бюджетные, валютные. Счета открываются только при предъявлении документа, который подтверждает постановку на учет в налоговой инспекции. Если же банком будет установлено, что данное правило не соблюдено, то клиента оштрафуют.

Чтобы открыть расчетный счет организации необходимо:

заполнить заявление на открытие счета;

приложить образец подписей главного бухгалтера и руководителя в двух экземплярах;

приложить копии, заверенные нотариусом, о государственной регистрации организации;

приложить копию свидетельства о постановке организации на учет в налоговой инспекции и копию справки Госкомстата России о присвоении организации статистических кодов.

Для открытия валютного счета, требуется аналогичный набор документов, а также справка об открытии расчетного счета. В соответствии с действующим законодательством, кредитные организации в пятидневный срок уведомляют налоговые органы об открытии расчетных счетов. В случае несвоевременного уведомления об открытии расчетного счета налагается административный штраф.

Основными документами, оформляемыми при отражении операций по безналичному расчету, являются платежное поручение<sup>1</sup> и платежное требование<sup>2</sup>. Денежный чек является одним из элементов расчетов, который состоит из самого чека и корешка. Испорченный чек исправлению не подлежит. При снятии денежных средств с расчетных счетов организации используют именной чек и чек на предъявителя установленного образца. Для отражения и обобщения информации о наличии и движении денежных средств на расчетном счете используется счет 51 «Расчетные счета».

И, в заключение, подчеркнем, что в зависимости от ситуации расчеты между физическими и юридическими лицами производятся в наличной или безналичной формах. Физические лица, не являющиеся предпринимателями, как правило, рассчитываются наличными денежными средствами, хотя с каждым годом количество людей, использующих безналичный расчет, становится все больше и больше. Расчеты между юридическими лицами осуществляются в безналичной форме.

---

<sup>1</sup> Платежные поручения заполняются на списание денежных средств с расчетного счета (оформляются самой организацией).

<sup>2</sup> Платежное требование – это расчетный документ, содержащий требование получателя денежных средств по основному договору к плательщику об уплате определенной денежной суммы через банк.

### Библиографический список

1. *Астахов В. П.* Бухгалтерский учет от А до Я: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2013.
2. *Богаченко В. М., Кириллова Н. А.* Бухгалтерский учет: практикум: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2013.
3. *Козлова Е. П., Парашутин Н. В., Бабченко Т. Н., Галанина Е. Н.* Бухгалтерский учет. М.: Финансы и статистика, 1994.
4. *Медведев А. В., Пономаренко П. Г., Трофимова А. Н.* Бухгалтерский учет, анализ, аудит: учеб. пособие. Минск: Вышэйшая школа, 2010.

Научный руководитель *Т. Ф. Шитова*

***Н. А. Волокитин***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### Истоки финансового кризиса 2008 г.

В 2008 г. мировая финансовая система почти полностью была обрушена. Мировой финансовый кризис обернулся худшим спадом за последние 80 лет. Массивные денежно-кредитные и налогово-бюджетные стимуляторы предотвратили депрессию, но восстановление было намного слабее, в сравнении с предыдущим послевоенным подъемом. Последствия краха до сих пор прослеживаются в мировой экономике.

Оглядываясь назад, становится ясно, что имелось несколько причин. Наиболее явной причиной, являются финансисты, которые утверждали, что нашли способ избежать риски, когда на самом деле, они потеряли их видимость. Центральные банки и экономические регуляторы также несут вину. Макроэкономический фон, в том числе имел важное значение, годы низкой инфляции, способствовали самоуспокоению. «Перенасыщение сбережениями» в Азии толкнуло вниз глобальные процентные ставки. Некоторые исследования, также подразумевают вину европейских банков. Все эти факторы способствовали всплеску задолженностей.

Все началось с ошибок финансистов. Годы до кризиса были наполнены безответственным ипотечным кредитованием в Америке. Кредиты выдавались непроверенным заемщикам, с плохой кредитной историей. В результате чего, с 2006 г. Америка стала претерпевать резкий спад цен на жилье.

Инвесторы искали наиболее безопасные способы вложения, обеспечивая при этом себе более высокую доходность, в мире низких процентных ставок. Экономисты до сих пор расходятся во мнениях, были ли эти низкие ставки результатом ошибок центральных банков или бо-

лее широких сдвигов в мировой экономике. Некоторые обвиняют федеральную резервную систему (ФРС) в удержании ставок по краткосрочным кредитам, потянув при этом долгосрочные ипотечные ставки вниз. Защитники ФРС перекалдывают вину на перенасыщение сбережениями в странах развивающейся экономики, особенно на Китай. Когда рынок жилья Америки обвалился, цепной реакции подверглись слабые места в финансовой системе. Ипотечные ценные бумаги упали в цене, а обычные граждане потеряли доверие к банкам. Банки позволяли своим отчетам «раздуваться» при этом не выделяя средств на покрытие убытков.

Центральные банки и другие регуляторы нарушили правила кризиса. Они не смогли осуществить надлежащий контроль, за экономическими институтами. Наиболее драматична ошибка регуляторов, которая позволила обанкротиться многим.

Еще в начале 2005 г., Бен Бернанке отметил избыток сбережений за год до того, как занял пост председателя ФРС. Но акцент на чистых потоках капитала из Азии, гораздо больше валовых потоков капиталов из Европы в Америку. Европа считала, что они невинные жертвы избытка, хотя их банки фактически были в гуще событий. Более того, Европа имела свои внутренние дисбалансы, оказавшиеся столь же значительными, как между Америкой и Китаем.

Центральные банки утверждают, что было трудно умерить жилищный и кредитный бум за счет более высоких процентных ставок. Может быть это так и было, но они имели другие инструменты регулирования, которыми они не воспользовались.

Когда экономика преуспевает и инфляция держится на умеренных показателях, то это способствует отвлечению внимания от рисков. И как это часто бывает в истории финансового краха, скромные потребители также включены в коллективное заблуждение о том, что процветание экономики, может быть построено, на большом количестве долгов.

Научный руководитель *Н. Л. Бороненкова*

*Е. А. Дементьева*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Бухгалтерский учет активов и обязательств в соответствии с РСБУ и МСФО**

После вступления России во Всемирную торговую организацию, возникла необходимость в переходе на международные стандарты фи-

нансовой отчетности. Финансовая отчетность – это информация о финансовом состоянии компании, предоставляемая широкому кругу пользователей.

Впервые идея реформирования национальной системы бухгалтерского учета в международную систему финансовой отчетности появилась в начале 1990-х гг. в связи с переходом России к рыночной экономике. На сегодняшний день почти все крупные компании формируют отчетность по международным стандартам.

Международные стандарты финансовой отчетности позволяют предоставлять пользователям более полную и достоверную информацию о финансовом положении предприятия. Это позволяет инвесторам и акционерам принимать более правильные решения.

Однако переход России к международным стандартам представляет собой длительный и трудоемкий процесс. Поскольку международные стандарты принимаются и устанавливаются Великобританией, то они не совсем согласуются с законодательством России. Из-за этого у российских компаний возникают большие трудности с составлением отчетности по международным стандартам.

Как правило, российская отчетность составляется для органов статистики и государственного управления, отчетность по международным стандартам, в основном, используется финансовыми институтами или инвесторами.

Несмотря на то, что сейчас происходит изменение российских правил ведения бухгалтерского учета и приближение их к международным стандартам, тем не менее, остается много различий в учете операций. Эти различия касаются учета доходов и расходов организации, учета ОС и НМА, расчета себестоимости продукции, оценки МПЗ и т.д.

В настоящее время у многих организаций остро стоит проблема формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Существуют различные способы формирования отчетности по международным стандартам: трансформация данных, трансляция и параллельный учет по национальным и международным стандартам.

При первом способе трансформируют российскую бухгалтерскую отчетность. Организация учета по российским стандартам ведется в какой-то информационной базе, а затем данные переносятся в базу МСФО, этот процесс сопровождается потерей и искажением каких-то данных. Трансформация данных может проводиться только после составления отчетности в соответствии с российскими стандартами.

Второй способ – трансляция данных – позволяет вести непрерывный учет хозяйственных операций в учетных регистрах российского бухгалтерского учета, а затем транслировать данные, не имеющие существенных отличий в соответствии с РСБУ и МСФО, в регистры меж-

дународного бухгалтерского учета. В настоящее время из имеющихся трех способов, он является наиболее распространенным, поскольку не требует больших трудозатрат сотрудников организации.

Параллельный учет предполагает, что отражение хозяйственных операций осуществляется как в соответствии с российским законодательством, так и в соответствии с требованиями МСФО, то есть учет ведется параллельно в двух подсистемах. Этот способ предоставляет наиболее полную и качественную информацию, позволяя вести мультивалютный учет, однако, является очень трудоемким и дорогостоящим. При его использовании факт свершения событий хозяйственной деятельности бухгалтер регистрирует дважды, что позволяет в дальнейшем получать максимально точную и достоверную информацию в строгом соответствии с российским законодательством и МСФО.

Большинство организаций применяет второй и третий способы.

При формировании финансовой отчетности по международным стандартам для сведения трудозатрат сотрудников предприятия к минимуму применяются современные ERP-системы. Среди множества имеющихся ERP-систем наиболее востребованной является ERP-система немецкой компании SAP. SAP по сравнению с другими ERP-системами имеет самый развитый функционал, поэтому ее выбирают ведущие компании европейских государств. На втором месте располагается ERP-система «1С:Управление производственным предприятием 8», созданная российскими разработчиками.

Если сравнивать функциональные возможности этих систем, то стоит отметить, что у системы SAP/R3 они значительно шире, что позволяет пользователю при ведении учета по международным стандартам учитывать множество различных нюансов. Но, как известно, при приобретении определенного товара для покупателя немаловажным является не только его качество (в данном случае набор функциональных возможностей системы), но и цена. В настоящее время стоимость программы «1С:Управление производственным предприятием 8» намного ниже стоимости системы SAP/R3, поэтому неудивительно то, что с 2004 года количество пользователей системы «1С:УПП 8» стремительно возрастает, в то время как в последние 3 года наметилась тенденция уменьшения спроса на программу SAP/R3. Однако, несмотря на эту тенденцию, в настоящее время программный продукт немецких производителей занимает 50% от сегмента рынка, поэтому мы посчитали необходимым более подробно остановиться на функциональных возможностях этой системы.

Система SAP представляет собой интегрированную совокупность средств, методов, технологий и процессов, которые позволяют ком-

плексно решать сложнейшие задачи управления бизнесом. Перечислим основные преимущества SAP:

- широкие функциональные возможности, позволяющие выполнять задачи всем подразделениям компании в наборах решений SAP;

- полная интеграция всей информации, которая вводится единожды и обеспечивается ссылками на все связанные объекты;

- работа в режиме реального времени, т.е. регистрация данных в момент поступления документов и формирование отчетов за любой период;

- возможность управления программой через мобильные устройства, с помощью специальных приложений;

- снижение сроков и стоимости подготовки отчетности по МСФО;

- гарантированное соответствие стандартам и обеспечение высокого качества;

- поддержка большого количества стандартных операционных систем Windows и Macintosh.

Возможность ведения параллельного учета предполагает, что в программе SAP существуют инструменты позволяющие осуществлять построение параллельного бухгалтерского учета, например, наличие трех планов счетов: оперативный, альтернативный и корпоративный. Как правило, оперативный план счетов является основным. Альтернативный план счетов привязан к оперативному, отличие составляет только длине и номеру. Также оперативный план счетов может быть привязан к корпоративному. Благодаря этому в программе SAP можно вести учет по трем стандартам отчетности: МСФО, РСБУ, GAAP US.

В программе можно устанавливать разные методы начисления амортизации для каждого вида учета. Можно установить различные варианты оценки стоимости запасов.

МСФО требуют оценки активов (в том числе запасов) по «справедливой» стоимости. Для реализации этого требования SAP предлагает механизм под названием «регистр материалов», который позволяет вести соответствующую оценку. Можно настроить версию баланса, отчета о прибылях и убытках, и т.д.

Перейти на МСФО можно с помощью специальных механизмов, благодаря им программа автоматически берет данные только тех операций, которые одинаково отражаются как в российском, так и международном бухгалтерском учете.

Научный руководитель *Т. Ф. Шитова*

## **Налог на добавленную стоимость**

Налог – это часть финансовых отношений, которая оказывает влияние на формирование доходов государства [2, с. 58]. Налоги от юридических и физических лиц поступают в государственную казну в определенных размерах и в сроки, установленные законом.

Впервые интерес к такому налогу как НДС был проявлен в 20-х гг. XX в., тогда он рассматривался как разновидность налога с продаж. Это изобретение принадлежит французскому финансисту Морису Лоре. Он доказал преимущества НДС над налогом с оборота и описал принцип его действия. Однако до XX в. налог применялся лишь в экспериментальном виде. Сегодня НДС считается самым молодым налогом, но, несмотря на это он широко применяется (почти во всех странах мира).

В России налог на добавленную стоимость начал действовать 1 января 1992 г. [3, с. 100]. Первоначально размер процентной ставки составлял 28%. В дальнейшем ставка понижалась и в настоящее время она составляет 20%. Порядок исчисления налога и его уплаты первоначально был определен законом «О налоге на добавленную стоимость», с 2001 г. он регулируется главой 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ.

Сегодня налог на добавленную стоимость является самым сложным при расчете, его исчисление нередко вызывает споры между налоговыми органами и налогоплательщиками. НДС взимается во время окончательной продажи товара покупателю, иными словами, конечный потребитель платит налог продавцу, а тот, в свою очередь, государству [1].

Для лучшего понимания сущности налога следует обратиться к Налоговому кодексу РФ. При расчете налогов бухгалтер оперирует такими понятиями, как:

- налогоплательщик;
- объект налогообложения;
- определение территории РФ при реализации товаров, работ и услуг;
- операции, которые необходимо отразить при исчислении и оплате НДС;
- налоговая база и особенность ее определения;
- налоговый период<sup>1</sup>;
- налоговые ставки;

---

<sup>1</sup> Налоговый период для налоговых агентов устанавливается как квартал, для остальных налогоплательщиков как календарный месяц.

налоговые вычеты<sup>1</sup>;  
счет-фактура<sup>2</sup>.

Рассмотрим понятие «налогоплательщик». Согласно ст. 143 НК РФ, налогоплательщиками являются: юридические и физические лица (ИП), а также субъекты, признаваемые налогоплательщиками НДС в связи с перемещением товаров через границу Таможенного союза<sup>3</sup>.

Объектом налогообложения является любой объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристику. Наличие такого объекта законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога у налогоплательщика [4, с. 278]. Опираясь на ст. 146 НК РФ, можно выделить четыре вида объектов налогообложения: реализация товаров на территории РФ; передача товаров или ОС для собственных нужд; выполнение строительно-монтажных работ (на территории РФ); ввоз товаров на таможенную территорию.

Далее, остановимся на льготах по уплате НДС. Их особенность состоит в освобождении от налогообложения отдельных операций (ст. 149 НК РФ) и предоставлении пониженной «стандартной» ставки. Условно предоставляемые льготы делятся на три группы:

1. Льготы при реализации определенных видов товаров. К ним относятся медицинские услуги, проведение работ по тушению пожаров лесных пожаров, реализация жилых домов и помещений, передача в рекламных целях товаров.

2. Льготы, предоставляемые предпринимателям, осуществляющим деятельность в сфере образования, оказывающих услуги учреждений культуры, архивные услуги, банковские операции.

3. Льготы при осуществлении операций по аренде помещений, выдаче займов, предоставлении в пользование жилых помещений.

С момента появления НДС от налогообложения всегда освобождались товары, являющиеся социально значимыми. Существует множество других операций, которые не подлежат налогообложению, например, аренда помещения иностранной компанией.

НДС начисляется по всем операциям, подлежащим налогообложению. При начислении НДС должна быть правильно рассчитана налоговая база. Расчет НДС осуществляют по формуле:

---

<sup>1</sup> Под вычетами мы понимаем сумму, уменьшающую размер дохода, с которого взимается налог.

<sup>2</sup> Счет-фактура – это документ, служащий основанием для принятия сумм НДС к вычету или возмещению.

<sup>3</sup> Определяются в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации о таможенном деле (в ред. Федеральных законов от 29 декабря 2000 г. № 166-ФЗ, от 27 ноября 2010 г. № 306-ФЗ).

$\text{НДС} = \text{Налоговая база} \times \text{Налоговая ставка.}$

Налоговая ставка по НДС может принимать следующие значения:

0% – применяется при реализации товаров, вывезенных в таможенном режиме; работ, связанных с перевозкой через территорию РФ; услуг по перевозке пассажиров и багажа.

10% – при реализации продовольственных товаров (скот и птица в живом весе, мясопродукты и др.).

Все, что не попадает под перечисленные ставки, относится к ставке, равной 18%. Такая ставка наиболее распространена.

Продemonстрируем расчет НДС на конкретном примере.

Предприятие реализовало за месяц 480 000 изделий. Стоимость одной единицы изделия равна 1 500 р. Стоимость оприходованного сырья и материалов с учетом НДС составляет 94 400 000 р. Оплачено за сырье и материалы 94 400 000 р. Ставка НДС 18%.

Для расчета НДС первоначально определим сумму реализации:  $480\,000 \text{ шт.} \times 1\,500 \text{ р.} = 720\,000\,000 \text{ р.}$

Рассчитаем НДС:  $720\,000\,000 \text{ р.} \times 0,18 = 129\,600\,000 \text{ р.}$  Так как известно, что оплатили 94 400 000 р. с учетом НДС, поэтому выделяем НДС:  $(94\,400\,000 \text{ р.} \times 18\%) / (118\%) = 14\,400\,000.$

НДС, который необходимо перечислить в бюджет:

$129\,600\,000 \text{ р.} - 14\,400\,000 \text{ р.} = 115\,200\,000 \text{ р.}$

В заключении хочется отметить тот факт, что в последние годы в России продолжают дискуссии о налоге на добавленную стоимость. Сторонники налога утверждают, что НДС неплохо справляется с обеспечением потребностей бюджетных операций, критики осуждают его за высокие ставки и фискальность. Но каким бы обсуждениям не подвергался налог, на его долю приходится значительная часть поступлений в государственный бюджет. Несмотря на все сложности расчета НДС, он занимает первое место в Федеральном бюджете РФ, превосходя по размеру все остальные налоговые доходы.

### Библиографический список

1. *Брызгалин А. В., Берник В. Р., Головкин А. Н.* Налог на добавленную стоимость. М.: Налоги и финансовое право, 2003.
2. *Налоги и налогообложение* / под ред. Д. Г. Черника. 2-е изд. М., 2012.
3. *Ночевкина Т. А.* Налог на добавленную стоимость: сущность и роль в формировании доходной части бюджета // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2010. № 5.
4. *Перов А. В., Толкушкин А. В.* Налоги и налогообложение. 5-е изд., перераб. и доп. М., 2005.

Научный руководитель *Т. Ф. Шитова*

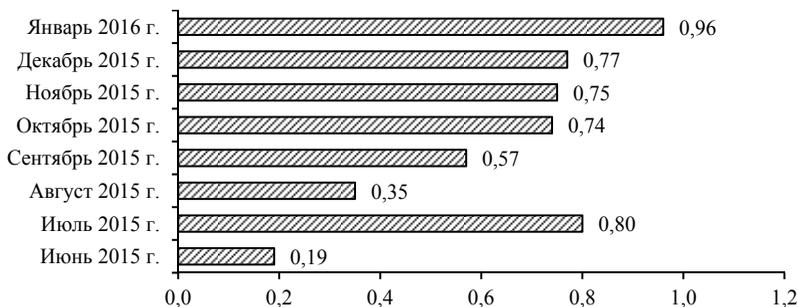
## **Инфляционные процессы в России**

Инфляция показывает уровень цен на товары и услуги в первую очередь потребительского назначения на внутреннем рынке. Нарушение баланса государственных доходов и расходов, проведение радикальных мер в денежно-кредитной политике ведут к проявлению инфляционных процессов.

Проблема инфляции является одной из важнейших для экономики стран мира. Актуальность данной проблемы в настоящее время не вызывает сомнений. Денежная политика в области обращения зависит от формирования ожиданий относительно будущих цен. Распространение информации по поводу приближения кризиса как правило вызывает ажиотажный спрос на валютном, потребительском рынках. Инфляционные ожидания как фактор развития инфляции, склонность к недоверию государству, осуществляющего экономическую политику приводит к возникновению инфляции.

Умеренная инфляция способствует экономическому росту, выступая в роли инструмента государства в развитии экономики. Одними из положительных черт инфляции как регулятора экономики являются способность повышения норм прибыли и повышения цен, управление социально-экономической обстановкой в стране.

В современных условиях инфляция носит долгосрочный характер. Факторами данного макроэкономического явления служат состояние банковской системы, работа государственного сектора, цены на нефть, стадия развития инфляционного процесса.

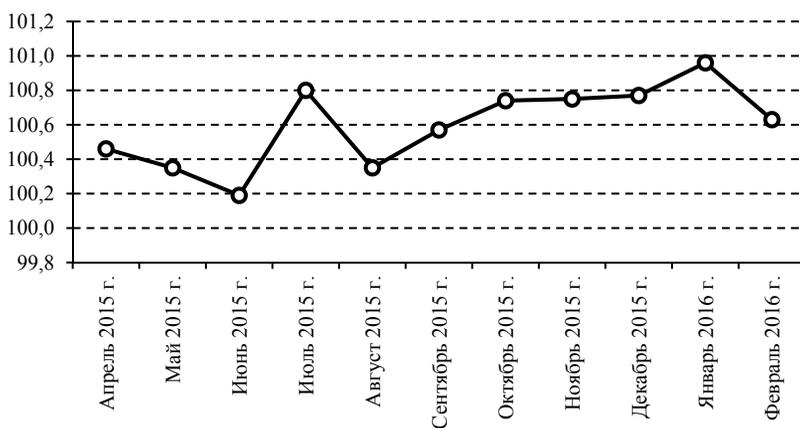


**Рис. 1.** Динамика месячной инфляции в России с 2015–2016 гг., %<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Инфляция* в России. URL: [http://fin-plus.ru/ru/info/inflation\\_index/russia](http://fin-plus.ru/ru/info/inflation_index/russia).

Самый высокий уровень инфляции в России наблюдался в январе 2016 г. На июнь 2015 г. темп инфляции в России ниже по сравнению с предыдущими месяцами и составляет 0,19%. С октября по август 2015 г. уровень инфляции варьируется около 0,74–0,77%. Инфляция в России имеет самый высокий уровень по сравнению с такими странами как США, Китай, Япония, Франция. Высокий уровень монополизма, рост тарифов естественных монополий за последние десятилетия превышал уровень инфляции в несколько раз [3].

Практическим инструментом измерения инфляции является индекс потребительских цен. Он характеризует изменение общего уровня цен и тарифов на товары и услуги, показывает динамику отношения стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем периоде [1].



**Рис. 2.** Динамика индекса потребительских цен на все товары и услуги в 2015–2016 гг.<sup>1</sup>

Самый высокий индекс потребительских цен установлен в январе 2016 г. Именно в данный период наблюдается повышение индекса потребительских цен на продовольственные, непродовольственные товары, поскольку цены на товары стали наиболее стремительно возрастать с августа 2015 г. Повышение цен на производственные товары произошло в результате увеличения издержек производства: рост цен на электроэнергию, воду, сырье. Производителям не выгодно продавать продукцию по заниженной цене. Одновременно увеличение издержек производства привело к повышению цен на товары. Динамика

<sup>1</sup> Индексы потребительских цен в РФ. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/prices/potr/tab-potr1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm).

индекса потребительских цен и цен производителей позволяет охарактеризовать закономерности инфляционных процессов, помогает определить прогнозы в будущем и возможность отслеживания процессов накопления инфляционного потенциала [2].

Для точной и более устойчивой картины инфляции в стране необходимо учитывать индексы относительных цен производителей всех отраслей. Ключевыми лидерами изменения относительных цен в отраслях российской промышленности являются отрасли, ориентированные на экспорт продукции. Наибольший рост цен за декабрь 2015 г. наблюдается в машиностроении, которая в январе 2016 г. уступает первенство химической промышленности. Отрыв индекса цен машиностроения от самой неблагоприятной за данный период составляет 1,14 раза<sup>1</sup>.

При расчете индекса потребительских цен необходимо учитывать стандартизированный набор продуктов. В структуре потребляемых продуктов питания основное место занимают хлеб и хлебобулочные изделия, мясопродукты, молочные продукты, макаронные изделия.

Для полного анализа инфляции России необходимо рассмотреть уровень инфляции в других странах. В период с августа 2015 г. по январь 2016 г. Россия испытывает инфляционное давление по сравнению с США, Китаем, Великобританией. В США и Великобритании с августа по октябрь 2015 г. наблюдается дефляция, но к концу 2015 г. по январь 2016 г. страны перешли нулевой порог. Уровень инфляции в России вырос в несколько раз по сравнению с другими странами. В США уровень инфляции остается невысоким. На январь 2016 г. происходит повышение уровня инфляции<sup>2</sup>.

Антиинфляционная политика государства регулирует динамику инфляционных процессов, стимулирует конкуренцию, поддерживает устойчивость национальной валюты. Государственный контроль над издержками, ценами, доходами монополий, фиксирование цен естественных монополий способны привести страну к экономическому росту, ценовой стабильности.

### Библиографический список

1. *Иванов В. В., Соколова Б. И.* Деньги. Кредит. Банки: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2016.
2. *Малкина М. Ю.* Инфляционные процессы и денежно-кредитное регулирование в России и за рубежом: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2012.
3. *Теплова Т. В.* Инвестиции: учебник. М.: Юрайт, 2011.

Научный руководитель *П. С. Киселева*

---

<sup>1</sup> *Trading economics.* URL: <http://ru.tradingeconomics.com>.

<sup>2</sup> Там же.

## **Метод учета затрат «директ-костинг»: преимущества и недостатки**

Теория и практика отечественной системы учета и калькулирования в новых условиях хозяйствования нуждается в изучении и использовании организационных систем управленческого учета, применяемых в странах с развитой рыночной экономикой. Одной из таких систем является система учета и калькулирования себестоимости – «директ-костинг».

Суть данной системы состоит в том, что себестоимость продукции учитывается и планируется только в части производственных, т.е. переменных затрат. Они напрямую зависят от объема производства и возрастают с увеличением выпуска продукции, а постоянные затраты – не зависят от объема производства и всегда остаются на одном и том же уровне [5].

Переменные затраты с точки зрения контроля всегда требуют большего внимания, чем постоянные, которые начисляются равными суммами за равные промежутки времени. Перерасход, вызывающий превышение фактической себестоимости над нормативной, как правило, возникает в сфере переменных затрат. Поэтому очень важно установить усиленный контроль именно за переменными издержками. В связи с этим себестоимость планируется и учитывается только в части переменных затрат. Оставшуюся часть затрат (постоянные расходы) собирают на отдельном счете и периодически списывают на финансовые результаты. При этом постоянные затраты в расчете себестоимости продукции участия не принимают. Остатки готовой продукции на складах и незавершенное производство в учете и отчетности отражаются по переменной себестоимости [3].

Система «директ-костинг», как и каждая система управленческого учета, имеет сильные и слабые стороны. Последовательное рассмотрение каждой из них позволит сделать вывод о необходимости или, наоборот, нецелесообразности применения данного метода в качестве системы управленческого учета предприятия [8].

Сторонники данного метода утверждают, что постоянные расходы на предприятии присутствуют всегда, независимо от того загружены мощности предприятия или нет, какая продукция на них выпускается. Они в большей степени содействуют производству, чем участвуют в нем. Поэтому эти расходы не зависят от объема производства и имеют более тесную связь с временным периодом. Отсюда делается вы-

вод: постоянные затраты являются периодическими и их следует сразу списывать на реализацию без внесения в себестоимость продукции [6]. Используя этот метод «директ-костинг» можно рассчитать сумму маржинального дохода, определить точку критического объема производства, что позволит управленческому персоналу принимать более грамотные решения для увеличения эффективности производства.

Оппоненты данной системы учета считают, что система «директ-костинг» не дает ответа на вопросы: сколько стоит произведенный продукт, какова его полная себестоимость, следовательно, не могут быть рассчитаны цены, обеспечивающие покрытие всех затрат. Также возникают трудности при разделении расходов на постоянные и переменные, так как чисто переменных или чисто постоянных расходов не так уж и много, в основном это расходы условно постоянные или переменные, и в разных условиях эти расходы могут вести себя по-разному [1].

Обобщая мнения различных авторов, представим преимущества и недостатки данной системы в таблице.

**Преимущества и недостатки метода «директ-костинг»  
(составлено по: [1–7])**

Показатель	О.Б. Вахрушева	О.Н. Волкова	В.Б. Ивашкевич	О.Д. Каверина	В.Э. Керимов	Н.П. Кондраков	С.А. Николаева
<b>Преимущества</b>							
Простота и объективность калькулирования себестоимости	+	+		+	+	+	+
Возможность сравнения себестоимости по переменным затратам, абсолютным и относительным маржам	+	+	+	+			+
Возможность определения наиболее рентабельных изделий по их марже;	+		+		+	+	+
Возможность определения «порога рентабельности»;	+	+			+		
Проведение эффективной политики цен	+		+	+		+	+
Позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей		+	+	+	+		
Точность калькуляции, так как вносятся издержки, непосредственно обеспечивающие выпуск данной продукции				+	+	+	
<b>Недостатки</b>							
Сложность разделения расходов на постоянные и переменные		-	-	-	-		-
Отсутствие информации о полной себестоимости единицы продукции			-	-		-	-
Неточность общей прибыли за период	-		-				
Возможность привести предприятие к убыточности при использовании политики демпингового ценообразования	-	-	-	-	-		

Анализируя полученные результаты основными преимуществами «директ-костинга» являются:

простота и объективность калькулирования себестоимости, так как отпадает необходимость в условном распределении постоянных затрат;

возможность сравнения себестоимости по переменным затратам, абсолютным и относительным маржам. В связи с этим изменения постоянных затрат не оказывают влияния на себестоимость;

возможность определения наиболее рентабельных изделий по их абсолютной и относительной марже;

проводится эффективная политика цен (возможность использования демпинга – продажа товаров по цене не ниже суммы переменных затрат).

Недостатки метода «директ-костинга», по мнению большинства авторов:

сложность при разделении расходов;

в случае снижения цен на рынке постоянные затраты не покрываются маржинальным доходом, то есть предприятие попадает в зону убытков.

Использование системы «директ-костинг» позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом, а следовательно, прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов при изменениях деловой активности.

Невзирая на то, что бухгалтерские стандарты не разрешают в полном объеме использовать метод «директ-костинг» для составления внешней финансовой отчетности и расчета налогов, данный метод в настоящее время, находит все более широкое применение в отечественной бухгалтерской практике. Он применяется для проведения экономического анализа и обоснования как перспективных, так и оперативных управленческих решений в области безубыточности, ценообразования и т.д. [7].

Идеальных методов и систем учета затрат не бывает. Любая система и любой метод обладает своими преимуществами и недостатками. Вследствие этого, главная задача состоит в понимании особенностей систем и методов для того, чтобы, нивелируя их отрицательные стороны, максимально использовать положительные, реализовывать заложенные в них преимущества [6]. Если имеющиеся проблемы и недостатки, связанные с применением системы «директ-костинг» имеются, то, в конечном счете, они перекрываются теми преимуществами и аналитическими возможностями, которые эта система предоставляет менеджерам предприятия для принятия решений.

#### **Библиографический список**

1. *Вахрушева О. Б.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013.

2. Волкова О. Н. Управленческий учет: учебник. М.: Проспект, 2005.
3. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011.
4. Каверина О. Д. Управленческий учет: теория и практика: учебник для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2014.
5. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2013.
6. Николаева С. А. Управленческий учет. Пособие для подготовки к квалификационному экзамену на аттестат профессионального бухгалтера. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2002.
7. Керимов В. Э. Организация управленческого учета по системе «директ-костинг» // Аудит и финансовый анализ. 2005. № 2.
8. Нечеухина Н. С. Контроллинг как инструмент управления предприятием // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 4.

Научный руководитель *Т. И. Буянова*

***Е. Н. Костарева***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Интегрированная и автономная системы организации управленческого учета**

Управленческий учет представляет собой систему внутреннего управления крупными и средними организациями с разветвленной структурой, которая направлена на оптимизацию их финансово-хозяйственной деятельности.

Постановка и ведение управленческого учета на предприятии во многом зависит от выбранной предприятием системы его организации.

Становление на предприятии системы управленческого учета, целью которого является анализ издержек производства, предполагает отделение счетов по их учету от общей системы счетов. В этом случае речь ведется о создании специального счетного плана управленческого учета или о выделении в общем плане специальных разделов, объединяющих счета управленческого учета [4].

Возможные варианты организации управленческого учета и взаимодействия его с системой финансового учета подробно рассматривались В. Ф. Палием [5].

На выбор системы влияет не один фактор. В основном, этот выбор зависит от размеров предприятия, его потребностей в управленческой информации. На отдельных предприятиях малого бизнеса потребности в управленческой информации могут быть сведены к двум-трем блокам при ограниченном уровне требований к учетной системе [3].

Но самым важным фактором при создании системы управленческого учета признается ее экономическая эффективность. Если руководство предприятия приняло решение о постановке управленческого учета, то поэтапную технологию внедрения лучше поручить финансовому директору, финансово-экономической службе или консалтинговой компании. Процедура введения учета – очень трудоемкий и продолжительный процесс, в котором будут задействованы все структурные подразделения предприятия.

Информация, получаемая из финансового учета, существенно влияет на формирование данных, которые используются при решении управленческих задач, в связи с этим было выделено два подхода.

Первый вариант предполагает, что регистры управленческого и бухгалтерского учета ведутся в единой интегрированной системе предприятия. Это предполагает единство принципов отражения учетной информации, взаимосвязь регистров учета и внутренней отчетности, обеспечение в необходимых случаях согласования данных управленческого учета с показателями финансового учета и отчетности, формирование единой учетной политики финансового и управленческого учета. В интегрированной системе финансовый учет становится альтернативной информационной базой по принятию управленческих решений. Ведется прямая корреспонденция счетов управленческой бухгалтерии со счетами расходов и доходов финансовой бухгалтерии, т.е. используется единая система счетов и бухгалтерских проводок.

Модель этой организации управленческого учета предложена Министерством финансов РФ в Инструкции по применению плана счетов и состоит в использовании для управленческих целей незапятнанных кодов счетов с 30 по 39, относящихся к разделу III «Затраты на производство». Состав и методика применения счетов 20–39 при таком варианте учета устанавливается организацией самостоятельно.

Другие авторы (М. А. Вахрушина) [2] считают ненужным использование 30-х счетов при интегрированной системе организации управленческого и финансового учета. Они предлагают использовать счета 10 «Материалы», 20 «Основное производство», 43 «Готовая продукция» одновременно в обеих бухгалтериях. Причем запись всех операций будет вестись лишь в управленческом учете, а в финансовый учет для сохранения коммерческой тайны будет попадать лишь информация об оборотах по этим счетам за месяц и сальдо на конец месяца.

Необходимость интегрировать финансовый и управленческий учет обусловлена рядом преимуществ<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Рекишнский А. Бухучет как поставщик информации для целей управленческого учета. URL: [http://bud-tech.ru/buh\\_maccounting.html](http://bud-tech.ru/buh_maccounting.html).

возможность учитывать информацию о финансовой деятельности лишь один раз, что экономит не только расходы на персонал, но и сокращает лишний документооборот;

устранение расхождений между данными систем управленческого и бухгалтерского учета;

экономия на автоматизации управленческого учета;

возможность снять барьеры между бухгалтерией и финансовыми службами компании. Работа будет вестись в одном направлении – создание единого информационного пространства;

использование единых классификаторов и кодов объектов учета является основополагающим при интеграции финансового и управленческого учета, что значительно упрощает перенос данных в систему управленческого учета.

Несмотря на явные преимущества данной системы организации, которыми являются удобство ведения учета и сохранение взаимосвязи финансового и управленческого учета, интегрированная система организации имеет ряд недостатков. Она не является гибкой, не всегда отвечает целям оперативного управления затратами, а также не дает возможности реализации принципов управленческого учета для принятия управленческих решений [6].

Интегрированную систему учета затрат принято и целесообразно применять в малых и средних организациях, поскольку она основана на использовании одинаковых оценок в финансовом и управленческом учете, вследствие чего возможности контроля затрат ограничены.

Другой вариант построения системы управленческого учета называется автономным, когда финансовый и управленческий учет выделяются как самостоятельные, и каждый из них представляет собой закрытую подсистему. В этом случае для установления связи между двумя видами учета используются парные контрольные счета одного и того же наименования, известные как счета-экраны.

Модель автономной системы организации учета была предложена В. Ф. Палием и В. В. Палием и заключается в использовании счетов 20–29 для управленческих целей, 30–39 – для финансового учета [5].

Автономный вариант ведения управленческого учета нормативно не разработан. Он используется в организациях, где необходимо детализировать данные финансового учета для управленческих целей, т.е. разделяются данные финансового учета и данные управленческого учета. Такая потребность возникает на крупных и средних предприятиях.

Построение плана счетов управленческого учета при автономном варианте может осуществляться несколькими вариантами [1]:

наличие самостоятельных планов счетов финансового и управленческого учета, которые связаны между собой специальными счетами;

в рабочем плане счетов бухгалтерского учета, которые предназначены для ведения финансового учета, выделены специальные счета для управленческого учета;

финансовый и управленческий учет организуются отдельно, полученная информация используется для выполнения разных целевых задач.

Такая гибкая система счетов позволяет вести весь учет в единой системе бухгалтерских проводок и избегать ошибок, возникающих из-за двойного учета информации. Автономную систему учета затрат целесообразно использовать в крупных и средних организациях, которые нуждаются в надежной систематизированной информации для управления текущими расходами и себестоимостью.

Недостатки интегрированной системы являются преимуществами автономной. Вариант автономии способствует снижению затрат на получение информации для управленческих целей, рационализации работы финансовой бухгалтерии, усилению контроля за производственными затратами.

Как было сказано в начале, на выбор системы влияют многие факторы. Так, например, для небольшого по масштабу предприятия более целесообразна интегрированная система, а для крупных организаций, холдингов характерна автономная. Но так как создание системы управленческого учета нормативно не регулируется, руководство вольно выбрать любую форму, которую он считает наиболее экономически эффективной для своей организации.

### Библиографический список

1. *Бережной В. И., Крохичева Г. Е., Лесняк В. В.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014.
2. *Вахрушина М. А.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. 7-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2010.
3. *Зернов Р. Ю., Нечеухина Н. С.* Проблемы организации управленческого учета // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики: сб. ст. VI Международ. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2015.
4. *Нечеухина Н. С., Акинфеева Я. И.* Учетная информация для принятия и реализации управленческих решений // Новые тенденции в развитии российской модели корпоративного управления: посткризисные уроки и выводы. Екатеринбург, 2011. Кн. 1.
5. *Палий В. Ф.* Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). М.: ИНФРА-М, 2009.
6. *Пархоменко Л. В., Наумова Н. В.* Проблемы становления управленческого учета на современном предприятии // Лесотехнический журнал. 2014. Т. 4, № 2.

Научный руководитель *Т. И. Буянова*

## **Налог на прибыль организаций**

Одним из налогов, который должны платить организации и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, является налог на прибыль.

Взимание налогов государством с юридических и физических лиц является необходимостью, поскольку за счет поступивших налогов осуществляется финансирование социально значимых учреждений, содержание чиновников госаппарата, поддержка малоимущих граждан, строительство дорог и т.д. Налоги выполняют регулируемую и фискальную функции, которые взаимосвязаны и взаимозависимы.

Прибыль как экономическая категория – это обобщающий показатель финансовых результатов, характеризуемых как разность между доходом от хозяйственной деятельности предприятия и суммой понесенных расходов. Налог на прибыль – это прямой налог, взыскиваемый с дохода организации (страховой фирмы, банка, предприятия и т.д.). Налогооблагаемый доход, обычно, определяется как разность между полученной прибылью и расходами отчетного периода за минусом вычетов и скидок. К вычетам относятся:

- проценты по задолженности;
- транспортные и производственные расходы;
- затраты на научно-исследовательские работы (расходы, относящиеся к созданию новой продукции, или расходы, связанные с совершенствованием технологий по выпуску прежних видов продукции, расходы, связанные с изменением способов организации производства и управления;
- затраты на рекламу и консультирование, при этом все маркетинговые издержки необходимо подразделять на две категории:
  - расходы, принимаемые в полном объеме при определении налогооблагаемой базы;
  - расходы, принимаемые частично при определении налогооблагаемой базы.
- расходы, понесенные организацией на повышение квалификации и переподготовку сотрудников<sup>1</sup>.

Статья 247 Налогового кодекса Российской Федерации регулирует порядок определения объекта налогообложения по налогу на прибыль.

---

<sup>1</sup> *Доходы и расходы для целей налогообложения.* URL: <http://works.doklad.ru/view/hNY0bAwaf9o.html>.

В соответствии с данной статьей, объектом налогообложения признается прибыль, полученная налогоплательщиком, которая определяется следующим образом:

для российских организаций – доходы, уменьшенные на величину расходов;

для зарубежных организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность в РФ через постоянные представительства, – полученные через эти постоянные представительства доходы, которые должны быть уменьшены на величину расходов, произведенных этими постоянными представительствами (расходы определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ).

для других зарубежных организаций – доходы, полученные из иных источников в РФ. Полный перечень доходов приведен в ст. 309 НК РФ.

для организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков – это величина общей прибыли всех участников консолидированной группы налогоплательщиков, приходящаяся на данного участника и рассчитываемая в порядке, установленном п. 1 ст. 278.1 и п. 6 ст. 288 НК РФ.

Налоговой базой признается денежное выражение величины дохода, подлежащее налогообложению (ст. 274 НК РФ). К доходам, учитываемых при налогообложении, относятся и внереализационные доходы, а также выручка от продажи имущественных прав [3, с. 26]. Величина выручки определяется из первичных документов.

Как уже отмечалось выше, при определении налоговой базы по налогу на прибыль сумма дохода уменьшается на величину расходов, понесенных при осуществлении работ, оказании услуг. При этом учитываются только аргументированные и документально подтвержденные расходы. В Налоговом кодексе выделяются две основные группы расходов:

затраты, связанные созданием и реализацией продукта<sup>1</sup>;  
внереализационные расходы<sup>2</sup>, перечень которых приведен в ст. 265 НК РФ<sup>3</sup>.

На практике используется два метода учета и признания доходов и расходов: метод начисления и кассовый метод.

---

<sup>1</sup> Материальные расходы, затраты на оплату работы, суммы начисленной амортизации по амортизируемому имуществу.

<sup>2</sup> Аргументированные затраты организации, не связанные с созданием и реализацией продукции, относятся к внереализационным

<sup>3</sup> *Доходы* и расходы для целей налогообложения. URL: <http://works.doklad.ru/view/hNY0bAwaf9o.html>.

При кассовом методе налогоплательщик отражает доход в налоговом учете:

по мере получения денежных средств на расчетный счет либо в кассу организации;

при поступлении другого имущества, работ, услуг или имущественных прав;

при погашении задолженности перед ним другими способами (п. 2 ст. 273 НК РФ).

Аналогичные правила действуют и в отношении расходов. Затраты признаются только после их фактической оплаты (п. 3 ст. 273 НК РФ).

Кассовый метод могут применить только те организации, у которых в среднем за четыре последних квартала сумма выручки от реализации товаров, работ или услуг без учета НДС не превысила 1 млн р. (п. 1 ст. 273 НК РФ). Если налогоплательщик превысит установленный лимит, то он должен перейти на метод начисления.

Если применяется метод начисления, то выручка признается в том периоде, в котором она возникла независимо от фактического поступления денежных средств или другого вида оплаты (п. 1 ст. 271 НК РФ). Порядок признания расходов при применении метода начисления содержит свои особенности. Ряд затрат Налоговый кодекс обязывает отображать в более поздние периоды по сравнению с периодом их несения (ст. 318 НК РФ).

Налогоплательщик самостоятельно может определять, какие издержки относятся к производству, т.е. считаются прямыми. Обычно к производственным расходам относятся материальные расходы, издержки на оплату труда производственных рабочих с учетом страховых отчислений, амортизация производственного оборудования и т.д. (п. 1 ст. 318 НК РФ). Порядок признания прямых затрат налогоплательщик определяет, исходя из особенностей деятельности предприятия и специфики производственного процесса (ст. 319 НК РФ). Прочие затраты относят к косвенным расходам и признают в налоговом учете в периоде их несения (п. 2 ст. 318 НК РФ).

Ставка налога на прибыль в настоящее время составляет 20%, в том числе 2% в федеральный бюджет и 18% – в региональный. Ставка налога, подлежащего перечислению в федеральный и региональные бюджеты, может быть понижена, но она не может быть ниже 13,5%, если иное не предусмотрено ст. 284 НК РФ [1].

Для организаций особой экономической зоны законами РФ может устанавливаться пониженная налоговая ставка налога на прибыль от деятельности, осуществляемой организацией на территории особой экономической зоны. Для получения этой льготы организация обязана вести раздельный учет доходов и расходов, полученных/понесенных от

деятельности, осуществляемой на территории особой экономической зоны, и доходов/расходов, полученных/понесенных при осуществлении деятельности за пределами территории особой экономической зоны [2, с. 102].

Для организаций, являющихся участниками региональных инвестиционных проектов, законами субъектов РФ может устанавливаться пониженная налоговая ставка в соответствии с положениями п. 3 ст. 284.3 НК РФ.

Налог на прибыль – это один из значимых налогов. С его помощью государство может развивать экономику, стимулировать или ограничивать инвестиционную активность в различных отраслях экономики. Существенную роль в управлении экономическими процессами страны играет и амортизационная политика государства, которая напрямую связана с налогообложением прибыли организаций.

#### **Библиографический список**

1. *Данченко М. А.* Налогообложение: электронный учебник. Томск, 2012. URL: <http://tic.tsu.ru/www/uploads/nalog/page29.html>.
2. *Климова М. А.* Налог на прибыль организаций: учебник. М.: Наука, 2008.
3. *Попов А. Ю.* Налоговый учет: учеб. пособие. Екатеринбург: УрГИ, 2008.

Научный руководитель *Т. Ф. Шитова*

***Ю. И. Миронова***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Методы оценки финансовых рисков. Риск-аппетит предприятия**

Любая деятельность предприятия осуществляется в условиях неопределенности и риска. Среди предпринимательских рисков наибольшую значимость (в части возникающих для предприятий последствий их формирования) имеют финансовые риски.

Единого подхода к определению финансовых рисков экономическая наука до сих пор не выработала. Разные авторы по-разному трактуют данное понятие. Однако определенная схожесть прослеживается в работах целого ряда авторов, таких как В. В. Ковалев, А. С. Шапкин, М. Г. Лапуста, Л. Г. Шашукова, Н. В. Воеводина и т.д., которые понимают финансовые риски как некоторую возможную потерю блага, вызванную наступлением случайных неблагоприятных событий, связан-

ных с покупательной способностью денег и вложениям капитала, не зависимо от воли и действий их владельца [2].

Объединив, несколько классификаций финансовых рисков, можно сделать вывод, что в настоящее время хозяйствующие субъекты сталкиваются со следующими видами финансовых рисков:

риск снижения финансовой устойчивости (или риск нарушения равновесия финансового развития);

риск неплатежеспособности предприятия;

инфляционный риск;

процентный риск;

валютный риск;

риск депозитных вкладов;

кредитный риск;

налоговый риск;

структурный риск;

криминогенный риск и пр. [1].

В основе риск-менеджмента многих крупных международных компаний существует целый набор инструментов и техник, которые могут помочь сгладить риски и управлять волатильностью доходов, например, показатель риск-аппетита. Риск-аппетит является базисом, на основе которого можно определить согласованность целей между желанием собственника компании и действиями менеджмента по формированию суммы резерва по сомнительным долгам.

В настоящее время существуют различные методы описания этого риска. На наш взгляд, наиболее перспективным является метод составления специальных вероятностных моделей для определения возможных убытков. При этом целью модели должно стать определение вероятных убытков при проведении финансовых операций. Таким образом при формировании резерва по сомнительным долгам, риск-аппетит может выступать в качестве критической суммы, которой собственники компании готовы пожертвовать в случае непогашения покупателем-должником дебиторской задолженности<sup>1</sup>.

Для начала необходимо разобраться в сущности применения концепции риск-аппетита. Первооткрывателями концепции интегрированного подхода к управлению рисками стали различные международные организации, целью которых было создание стандартов-рекомендаций для компаний. Например, такие из них:

1. Стандарт управления рисками, 2002. Документ был разработан Институтом риск-менеджмента (IRM), Ассоциацией риск-менеджмента и страхования (AIRMIC), Национальным форумом риск-менеджмента

---

<sup>1</sup> *Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит.* URL: <http://www.audit-it.ru>.

в общественном секторе (Великобритания ALARM). Документ принят Федерацией европейских ассоциаций риск-менеджеров.

2. Стандарт управления рисками Австралии и Новой Зеландией, 2004.

3. ISO 31000:2009 «Риск-менеджмент. Принципы и руководства», документ разработан международной организацией по стандартизации.

4. Стандарт COSO: «Корпоративное управление рисками – интегрированная модель», 2004 Данный документ включает описание всеобъемлющей модели, придающей внимание разным аспектам и методам управления рисками.

5. Стандарт COSO: понимание риск-аппетита, 2012. Данная работа раскрывает понятие риск-аппетита, и определяет основные подходы к определению риск-аппетита в компании<sup>1</sup>.

Для того, чтобы лучше понять аппетит компании к риску, следует ввести еще два дополнительных термина емкость риска и толерантность к риску. На схеме показана и взаимосвязанность этих терминов.



Взаимосвязь терминов, характеризующих финансовые риски предприятия<sup>2</sup>

Существует три принятых подхода в донесении информации о риск-аппетите, согласно Стандарт COSO: понимание риск-аппетита: выразить общий для компании риск-аппетит, которые отражают приемлемые уровни риска в достижении целей и задач организации;

<sup>1</sup> Менеджмент риска. Принципы и руководство ISO 31000. URL: <http://www.consultant.ru>.

<sup>2</sup> Составлено автором по: *Управление рисками организаций, интегрированная модель COSO 2004*. URL: <http://www.coso.com>.

выразить риск-аппетит для каждого основного класса организационных задач;

выразить риск-аппетит для различных категорий риска.

Таким образом, риск-аппетит компании на практике должен выражаться как количественно, так и качественно, в связи с тем, что не все риски могут быть оценены количественно. Также, риск-аппетит может быть установлен путем определения ключевых финансовых коэффициентов компании, таких как коэффициенты рентабельности, коэффициенты, указанные в условиях кредитования Банками или другими кредитными учреждениями. Неисполнение данных коэффициентов может привести к ухудшению финансовых показателей организации или невыполнению организацией своих обязательств перед внешними кредиторами.

Детальная информация по расчету общего риск-аппетита и определению уровней риск-толерантности основывается на общепризнанном подходе, утвержденном во внутренних документах компании в области управления рисками. Иными словами, категория «риск-аппетит» определяет то, какие дальнейшие действия предпринять относительно остаточного риска на базе соответствующей стратегии. В том случае, если компания принимает решение о ведении агрессивной политики, уровень ее «риск-аппетита» неуклонно растет.

Следует иметь в виду, что оценка рисков представляет собой один из элементов стратегического учета, поскольку риск возникает на стадии принятия решения, а не его осуществления. Если он очень велик, всегда можно отказаться от осуществления предполагаемых мер и мероприятий, выбрать другой вариант решения проблемы. Альтернативное управленческое решение по преодолению кризисных явлений должно быть многовариантным и дифференцированным. Если нет альтернативы, не может быть управления, в том числе и рисками.

#### **Библиографический список**

1. *Грачева М. В., Ляпина С. Ю.* Управление рисками в инновационной деятельности: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2012.
2. *Шапкин А. С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М.: Дашков и К°, 2009.

Научный руководитель *И. Е. Власова*

## **Формирование резервов как способ отражения в бухгалтерском учете рисков хозяйствующего субъекта**

В современной экономической конъюнктуре достаточно широко обсуждается необходимость своевременно выявлять, оценивать и управлять рисками. В меньшей мере рассмотрены вопросы формирования учетно-аналитического обеспечения управления рисками хозяйствующего субъекта. Основной информационной базой сведений о существовании риска выступает система бухгалтерского учета и отчетности. В соответствии с РПБУ понятие риск связано только с представлением бухгалтерской ошибки. Не сформулировано представление о формировании в учете учетно-аналитической информации о широком спектре рисков [2, с. 662]. Поэтому одним из актуальных вопросов управления рисками является система учетно-аналитического обеспечения широкого спектра рисков включенных в бухгалтерский учет.

В первую очередь необходимо дать определение риска. Поэтому рассмотрим несколько подходов к нему.

Риск – это вероятность возникновения убытков или недополучение доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [3, с. 7].

Риск – это адекватная характеристика уровня неопределенности, связанной с возможностью возникновения в ходе реализации бизнес-проекта неблагоприятных ситуаций, а так же наступления непредвиденных отрицательных последствий для выполнения поставленных перед инвестором главных целей [4, с. 53].

Риск есть некая неопределенность исхода ситуации, в которой возможен как отрицательный, так и положительный результат [1, с. 4].

Исследование трудов, посвященных изучению риска, позволяет сделать вывод – риск есть некая неопределенность исхода события или группы взаимосвязанных событий, которая может привести как к отрицательному результату, связанному с возможными потерями, угрозами, так и к положительному успешному результату.

Поскольку категория риск не отражается в бухгалтерском учете на прямую, но она находит отражение в российском бухгалтерском учете в формировании резервов, так называемое самострахование.

К определению резерва можно подходить с разных точек зрения, так же как и риск. Так резервирование рассматривается как способ регулирования финансовых результатов.

Резервы – это статьи контрарного характера, поэтому они могут отражаться и в активе и в пассиве баланса. Создание резерва означает,

что существует объект, чья стоимость преувеличена и сумма созданного резерва служит для уточнения данной стоимости.

Так как все хозяйствующие субъекты в ходе своей деятельности сталкиваются с рисками, то возможны и негативные последствия от них. Поэтому управление рисками осуществляется через систему резервирования что находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности. Основной целью создания резерва является покрытие возможных убытков от различных событий за счет внутреннего «страхования рисков событий».

Системе Российского резервирования строятся на основе счетов бухгалтерского учета, выделяют:

оценочные резервы (счет 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей, счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений», счет 63 «Резервы по сомнительным долгам»);

резервы предстоящих расходов;

резервы под условные оценочные обязательства;

уставные резервы (счет 82 «Резервный капитал»).

По международным стандартам финансовой отчетности под резервами понимают обязательства с неопределенной сроком исполнения или обязательства неопределенной величины. Обязательство – это существующая обязанность хозяйствующего субъекта.

Существующая обязанность может быть:

юридической (юридически обязательный договор или законодательное требование);

обусловленной сложившейся практикой (возникает в результате действий субъекта, при этом у предприятия нет реальной альтернативы ее исполнению).

Одним из основных принципов бухгалтерского учета является принцип осмотрительности, который непосредственно связан с созданием резервов. Таким образом, на его основе и в совокупности с тем, что бухгалтерская финансовая отчетность имеет предназначение информирование собственников и инвесторов, а также любых других внешних пользователей то информация о рисках будет иметь большое значение. Для этого можно дополнительно разработать таблицу, которую целесообразно включить в пояснения к бухгалтерскому балансу для упрощения восприятия информации (см. таблицу).

Отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности средства направлены на создание резервов будут отражать реальное состояние активов хозяйствующего субъекта, что окажет положительное влияние на привлечение инвестиций.

## Информация о резервах организации

Показатель	Код строки	Период	На начало года	Поступило за год	Выбыло за год	На конец года
Резерв под снижение стоимости материальных ценностей						
Резерв под обесценение финансовых вложений						
Резерв под обесценение основных средств						
Резерв под обесценение нематериальных активов						
Резерв по сомнительным долгам						
Итого резервов						

Для совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления резервов возникает необходимость в разработке дополнительных учетных регистров помогающих увеличить информативность и достоверность движения резервов.

### Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Морозов Н. А.* Понятие и классификация рисков в принятии управленческих решений // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики: сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015.

2. *Бороненкова С. А., Мокина Н. С.* Сущность и классификация рисков // Перспективы развития бухгалтерского учета, аудита, финансово-ревизионного и налогового контроля в современных условиях международной интеграции экономики: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014.

3. *Гранатуров В. М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 1999.

4. *Щербакова Н. С.* Оценка стоимости бизнеса: учеб. пособие. М.: АНО «Международный институт ИНФО-Рутения», 2013.

Научный руководитель *С. А. Бороненкова*

*А. А. Молчун*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## Содержание стратегического управленческого учета

В условиях развития рыночной экономики, высокой конкуренции, глобализации, развития мировой экономики и других факторов требуется действенная система управленческого учета, для принятия свое-

временных и необходимых управленческих решений. Стратегический управленческий учет обладает необходимой информацией, для достаточно успешной деятельности организации, так как управленцы заинтересованы в реализации стратегических долгосрочных целей.

Для понимания понятия стратегический управленческий учет необходимо ввести сам термин стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям [7].

Наиболее активное обсуждение, в мировой практике учета, стратегический учет получил в конце 80-х гг. XX в. Так, Саймонс (1981–1982) и Коад (1996) предлагают достаточно содержательные определения стратегического управленческого учета, делая акцент не только на функции информационного обеспечения, но и на функциях анализа и планирования.

Стратегический учет является достаточно новой отраслью управленческого учета в России. Публикации по данной теме не велики, в связи с этим единого определения не существует. На данный момент существуют различные подходы к определению стратегического управленческого учета. Рассмотрим мнения различных ученых о сущности стратегического управленческого учета, приведенные в таблице.

### Понятие стратегического управленческого учета

Авторы	Сущность понятия
С. А. Бороненкова, А. В. Чепулянис [1]	Стратегический учет – это комплексная система, являющаяся элементом учетно-аналитического обеспечения управленческого процесса, осуществляющая формирование, систематизацию, анализ и представление информации финансового и нефинансового характера о состоянии внешней и внутренней среды компании для принятия перспективных (стратегических) управленческих решений по развитию и позиционированию компании
А. Н. Марков [5]	Стратегический управленческий учет является инструментом поддержки стратегического менеджмента
В. Ф. Несветайлов [8]	Подходит к определению стратегического управленческого учета с позиции знанияемого подхода: стратегический управленческий учет представляет собой систему сбора, формирования и хранения информационных ресурсов и знаний, необходимых для принятия стратегических решений
Т. Б. Кувалдина [3]	Стратегический учет – система, объединяющая в себя финансовый и управленческий учет и обеспечивающая руководителей и специалистов предприятия производственной информацией для принятия эффективных решений, а также инвесторов для оценки деятельности предприятия

Авторы	Сущность понятия
С. И. Крылов [4]	Стратегический управленческий учет характеризует как направление управленческого учета, в рамках которого формируется информационное обеспечение принятия стратегических управленческих решений
И. И. Хахонова, Н. Н. Хахонова [2]	Стратегический учет – учет, сущностью которого является информационное обеспечение стратегического менеджмента и, в частности, стратегически ориентированных управленческих решений
Е. Р. Мухина [6]	Стратегический управленческий учет- отдельное самостоятельное направление управленческого учета, с помощью которого реализуются базовые функции управления (учет, планирование, контроль, мотивация, организация, информационное обеспечение) в долгосрочном периоде для достижения стратегических целей организации, использующем для этого методы, присущие различным наукам
Н. Г. Никандрова [9]	Стратегический управленческий учет – процесс регистрации, обработки, анализа, подготовки информации, в большей мере имеющей санкционированный доступ и представления ее руководству для выработки управленческих решений по комплексному и перспективному развитию как предприятия в целом, так и его структурных подразделений и видов деятельности
Д. А. Волошин [2]	Стратегический управленческий учет – совокупность методов для обслуживания потребностей менеджмента компании при подготовке стратегических решений

Проанализировав определения различных авторов, на основе данных таблицы, можно выделить общие черты в их терминологии. Так, ряд авторов [4; 6; 8; 10] стратегический управленческий учет рассматривают как информационное обеспечение организации, для принятия управленческих решений.

Необходимо выделить следующую специфику определений: А. Н. Марков рассматривает стратегический управленческий учет как инструмент поддержки стратегического менеджмента, В. Ф. Несветайлов подходит к определению с позиции знаниевого подхода [5; 8].

Другая группа авторов [1; 3; 5] в понятии стратегического управленческого учета больше обращают внимание на внешние и внутренние сферы, оказывающие влияние на деятельность организации.

Таким образом, наиболее полное представление о стратегическом управленческом учете раскрыто С. А. Бороненковой и А. В. Чепулянином [1]. Это понятие также должно включать в себя следующие аспекты: финансовый и управленческий учет, внешние и внутренние факторы, деятельности предприятия, информационно-аналитическое обеспечение управления, а также других пользователей с прямым и непрямым финансовым интересом о результатах деятельности, как всего предприятия, так и его отдельных структурных подразделений для принятия ими стратегических управленческих и иных решений.

### Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Чепулянис А. В.* Стратегический учет и анализ в управлении хозяйствующим субъектом // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 5.
2. *Волошин Д. А., Локтев А. В.* Совершенствование системы управленческого учета // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». URL: [http://cfin.ru/management/controlling/mas\\_improvement.shtml](http://cfin.ru/management/controlling/mas_improvement.shtml).
3. *Кувалдина Т. Б.* Сущность, содержание и задачи стратегического учета // Вестник ЧелГУ. 2007. № 10.
4. *Крылов С. И.* Стратегический управленческий учет и его роль в управлении финансовыми потоками организации // Управленческий учет, 2005. № 3.
5. *Марков А. Н.* Стратегический управленческий учет и его функциональное назначение в рамках системы управления предприятием // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 5.
6. *Мухина Е. Р.* Характеристика функций стратегического управленческого учета // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 8.
7. *Наумова Е. А.* Анализ определений стратегии и ее место в системе функционирования предприятия. Разнообразии взглядов и подходов к стратегии // Вестник ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. 2011. № 8(225).
8. *Хахонова И. И., Хахонова Н. Н.* Система стратегического учета: формирование и развитие // Фундаментальные исследования. 2013. № 6-3.
9. *Несветайлов В. Ф.* Концептуальные основы стратегического управленческого учета // Транспортное дело России. 2011. № 6.
10. *Никандрова Н. Г.* Организация системы стратегического управленческого учета на предприятии // Труды Псковского политехнического института. 2010. № 14.2.

Научный руководитель *Т. И. Буянова*

*А. П. Мухачева*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### Особенности бухгалтерского учета в банках в условиях кризиса

Банковская система – одна из самых развивающихся секторов рыночной экономики.

Современная банковская система – это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. На практике, ее роль заключается в управлении в государстве системой платежей и расчетов; инвестиции и кредитные операции, осуществление большей части коммерческих сделок через вклады и направление сбережений населения к фирмам и производственным структурам.

Создание эффективной и устойчивой банковской инфраструктуры – одна из самых важных задач экономической реформы России.

Формирование учетной политики необходимо для всех банковских организаций не зависимо от формы собственности. Это требование обусловлено требованиями надзорного органа, контролирующего работу банков – Центрального банка РФ.

Задачи, для написания данной статьи, которые стоят перед нами, следующие:

рассмотреть и изучить особенности плана счетов кредитной организации;

раскрыть сущность и определить назначение бухгалтерского учета в кредитных организациях.

Бухгалтерский учет в банках характеризуется оперативностью и единством формы построения; все операции, которые были совершены за день, в тот же день по единым правилам отражаются на лицевых счетах аналитического учета. Бухгалтерский баланс банк составляет ежедневно; каждый день оформляет записи на счетах, также делает выписки из счетов для клиентов. На ежедневной основе бухгалтерский баланс банка за предыдущий день должен быть предоставлен в надзорный орган (ЦБ РФ) в виде бухгалтерской оборотной ведомости по установленной надзорным органом единой форме.

Важная роль в организации бухгалтерского учета в кредитных организациях принадлежит грамотно сформированной учетной политике банка.

Под учетной политикой кредитной организации понимается принятая банком совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

В соответствии с Положением ЦБ РФ от 16 июля 2012 г. № 385-П и иными нормативными актами Банка России за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета ответственность несет главный бухгалтер кредитной организации, а утверждается она руководителем банка.

Банк разрабатывает и утверждает свою учетную политику, основываясь на утвержденных Центробанком Плана счетов и Правилах № 205, других его нормативных актах, а также на нормативных документах Минфина и, возможно, иных государственных органов.

Действующий План счетов бухгалтерского учета в кредитных организациях утвержден Положением от 16 июля 2012 г. № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» (указания Банка России № 3826-У от 21 октября 2015 г.).

Все счета в любых банках имеют 20 знаков.

Первые пять цифр показывают балансировый счет первого и второго порядка. Следующие три цифры – валюта счета (рубли – 810, доллары – 840, евро – 976 и т.д.) Кодировка валют утверждена ЦБ РФ отдельным нормативным документом. Следующая девятая цифра – контрольное случайное число. За тем комбинация из четырех цифр указывает на код банка (первые две цифры) и код подразделения банка (следующие две цифры). Последняя комбинация, состоящая из семи цифр, показывает порядковый номер клиента и счета банка «на данном балансовом счете».

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета все балансовые счета сгруппированы в семи разделах.

Основная информация о денежных средствах зашифрована в первых пяти знаках:

балансовый счет первого порядка – первые три цифры;

балансовый счет второго порядка – четвертая и пятая цифры балансового счета;

Балансовый счет первого порядка обозначает принадлежность денежных средств. Например, «Кредитные средства» – учитываются на балансовых счетах первого порядка с 441 по 459. Зашифровывается принадлежность к тому или иному предприятию.

Пример:

453 – кредиты, выданные негосударственным некоммерческим организациям;

454 – кредиты, выданные индивидуальным предпринимателям;

455 – кредиты, выданные физическим лицам.

Балансовый счет второго порядка кредитных средств указывает срок на счетах (01–10), на которых учитываются привлеченные и размещенные денежные средства. Например, размещенные денежные средства:

01 – овердрафт;

02 – на 1 день (внебюджетным фондам)

03 – кредиты до 30 дней выплаты;

04 – от 31 до 90 дней;

05 – от 91 до 180 дней и т.д.

Аналогично по привлеченным денежным средствам. Пример: депозиты и прочие привлеченные денежные средства физических лиц – 423 счет; 01–15 – указанные сроки.

Вексельные счета тоже делятся на привлеченные и размещенные и имеют свою шифровку. Привлеченные – продажа собственных векселей (счет 523; 01–07 срок погашения векселя). Размещенные – векселя сторонних эмитентов.

В зависимости от формы собственности эмитента, векселя бывают:

векселя федеральных органов исполнительной власти (счет 512);  
органов исполнительной власти субъектов РФ, местного самоуправления (счет 513);  
кредитных организаций (счет 514);  
органов государственной власти иностранных государств (счет 516);  
органов местной власти иностранных государств (счет 517);  
банков-нерезидентов (счет 518).

Дебиторская и кредиторская задолженность учитывается также на отдельных балансовых счетах. 474 – дебиторская задолженность.

Весь учет денежных средств в банках подобен указанным выше примерам.

Деятельность банков более рискованная, потому что в качестве товара, которым торгуют банки, выступают деньги, следовательно, нужен более тщательный их учет. Важным моментом в успешной деятельности банков является четкое соблюдение соотношения по срокам привлечения и размещения.

Пример: кризис 1998 г. Важность соблюдения банком правила соотношения по срочности привлечения и размещения денежных средств, который и заложен в правилах бухгалтерского учета, отраженный в плане счетов банков по счетам бухгалтерского учета второго порядка.

Многие банки прекратили свою деятельность из-за того, что банки пренебрегли этим правилом. В погоне за доходностью при покупке государственных казначейских обязательств (ГКО), банки покупали ГКО за счет клиентских денежных средств, находящихся на расчетных счетах клиентов, чем нарушали основные принципы ликвидности.

Когда государство объявило дефолт, купленные банком ГКО не были погашены, а клиенты банка затребовали свои денежные средства обратно, следовательно, произошел дисбаланс.

Следовательно, целью реформирования системы бухгалтерского учета приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Государство заинтересовано в данном переходе, потому что заинтересовано в приходе иностранных инвестиций, повышения прозрачности учета российских кредитных организаций и соответствия стандартов бухгалтерского учета требованиям рыночной экономики.

Научный руководитель *Н. С. Нечуехина*

## **Особенности бухгалтерского и налогового учета основных средств в организации**

Изменения стоимости основных средств, которые внесены в п. 1 ст. 256 и п. 1 ст. 257 НК РФ и Федеральным законом от 8 июня 2015 г. № 150-ФЗ, вступили в силу с 1 января 2016 г. Критерий стоимости, необходимый для амортизации имущества, увеличился с 40 тыс. до 100 тыс. р.

Основным средством является имущество стоимостью более 100 тыс. р. (Федеральный закон от 8 июня 2015 г. № 150-ФЗ). Объекты, которые стоят 100 тыс. р. и меньше, считаются материалами.

Но на данный момент в законодательных актах бухгалтерского учета в отношении основных средств поправок внесено не было. К бухгалтерскому учету актив принимается организацией в качестве основных средств, если выполняются следующие условия (п. 5 ПБУ 6/01 «Учет основных средств»):

1) имущество должно быть предназначено только для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное пользование;

2) срок эксплуатации основных средств должен продолжаться более 12 мес. или обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес.;

3) имущество не подлежит перепродаже;

4) основное средство способно приносить организации доход [1].

Если имущество составляет менее 40 тыс. р. за единицу, то такие основные средства в бухгалтерской отчетности могут отражаться в составе материально-производственных запасов (п. 4 ПБУ 6/01). При этом имущество в интервале от 40 тыс. до 100 тыс. р. учитывается в составе основных средств. Предприятие может самостоятельно установить лимит основных средств в учетной политике, но не в праве его увеличивать более чем в п. 5 ПБУ 6. Лимит не может быть более 40 тыс. р. Имущество, которое не отвечает всем этим требованиям, не учитывается в составе ОС и не амортизируется.

Для организации не имеет практического смысла устанавливать лимит меньше чем это сделало законодательство. Иначе возникает разница бухгалтерским и налоговым учетом малоценных основных средств. База по налогу на имущество увеличиться в том случае, когда уменьшиться лимит, так как большее количество активов будет признаваться основными средствами. За неправильное отражение на сче-

тах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности материальных ценностей организация может быть привлечена к налоговой ответственности (ст. 120 НК РФ). Стоит заметить, что за искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10%, ст. 15.11 КоАП РФ предполагает привлечение к административной ответственности [3].

В налоговом учете налогоплательщик не может изменить установленный лимит, то есть увеличивать или наоборот уменьшать лимит стоимости основных средств. В то же время, налогоплательщик вправе амортизировать некоторые малоценные основные средства, стоимость которых меньше установленного лимита, с целью сближения с бухгалтерским учетом. Такую возможность устанавливает подп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ: «В целях списания стоимости имущества в течение более одного отчетного периода налогоплательщик вправе самостоятельно определить порядок признания материальных расходов в виде стоимости такого имущества с учетом срока его использования или иных экономически обоснованных показателей».

Компания может купить основные средства, получить их безвозмездно от контрагента или в счет вклада в уставный капитал от участников. При внесении основного средства в уставный капитал учредители совместно согласовывают стоимость, по которой объект примут к учету, и прописывают ее в учредительных документах. Затем основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость ОС – это сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление за минусом НДС и иных возмещаемых налогов. Принятие к учету основных средств отражается записью по дебету счета 01 «Основные средства» в корреспонденции с кредитом счета 08, субсчет 08-4 [2].

Первоначальная стоимость объектов основных средств включается в расходы через амортизационные отчисления (п. 3 п. 2 ст. 253 НК РФ). При расчете фактической стоимости общехозяйственные и иные аналогичные расходы не учитываются, кроме тех случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением и изготовлением основных средств.

Приобретая основное средство, организация ничего не теряет. Так как в один актив, а именно деньги, переходит в другой – имущество. Расходы появляются в процессе эксплуатации. Потраченные деньги на основные средства организация включает в расходы не сразу и частично, поскольку они служат долго. Со временем объект теряет часть стоимости. Постепенно изнашивается, теряет одну часть и еще одну, а затем еще одну. Эти части относят на расходы, до того времени, пока вся первоначальная стоимость основного средства не исчерпается. Бухгал-

теры рассчитывают эти части и отражают их в учете, то есть они начисляют амортизацию, через которую списывают всю первоначальная стоимость имущества (п. 8 и 17 ПБУ 6/01). Начисляется она с 1-го числа месяца, следующего за тем месяцем, в котором объект был принят к учету (п. 21 ПБУ 6/01) и заканчивается с 1-го числа месяца после полного погашения стоимости этого объекта (п. 22 ПБУ 6/01 «Учет основных средств»). В бухгалтерском учете амортизируемые основные средства учитываются на счете 01 или 02 [4].

Выбытие объекта основного средства оформляется актом о списании по форме № ОС-4. Руководитель предприятия может принять решение о списании имущества, при условии, что оно устарело или сильно изношено. Для этого издаются приказ, где указывают причины, по которым происходит ликвидация основных средств.

Расходы на ликвидацию основных средств учитывают в составе прочих расходов (п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации») и отражают по кредиту счета 91-2 «Прочие расходы».

В письме Минфина от 5 февраля 2016 г. № 03-05-04-01/5884 говорится, что подходы к определению актива в качестве основных средств, предусмотренные ПБУ 6/01 и положением № 448-П, не противоречат друг другу.

В соответствии главы 30 НК РФ с 1 января 2016 г. основные средства, учтенные на счетах бухгалтерского учета, подлежат налогообложению.

В бухгалтерском учете основное средство скорей всего изменений не произойдет. Иными словами, с 2016 г. в бухгалтерском учете организация не имеет права повысить лимит стоимости основных средств до 100 тыс. р.

Формирование первоначальной стоимости основных средств это наверное главное и единственное отличие между бухгалтерским учетом и налоговым учетом. В бухгалтерском учете в первоначальную стоимость входят проценты по кредиту, которые привлечены для приобретения основного средства, признаваемые инвестиционным активом (п. 7 ПБУ 15/2008). В остальном первоначальная стоимость формируется одинаково (п. 8 ПБУ 6/01, п. 1 ст. 257 НК РФ).

Основными средствами в налоговом учете в 2016 г. стало имущество организации дороже 100 тыс. р. С принятием нового закона предприятия могут больше затрат учитывать одновременно в текущем периоде. Плательщики налога на прибыль амортизируют основные средства, а «упрощенцы» постепенно списывают их в течение отчетного года, т.е. можно сказать, что нововведения улучшают положение предприятий.

На основании ст. 346.12 Налогового кодекса РФ и в соответствии с письмом Минфина России № 03-11-11/32974 от 14 августа 2013 г. упрощенная система может применяться организациями только, если остаточная стоимость основных средств не превышает 100 млн р.

Ведение учета в бухгалтерском учете пока что изменений не претерпит. Лимит стоимости основных средств пока что не измениться и равен 40 тыс. р. Поднятие стоимости основных средств в бухгалтерском учете до 100 тыс. р. дало бы возможность избежать разницы между налоговым и бухгалтерским учетом. Данная тема обсуждается Минфином, о пока это только предложения.

### **Библиографический список**

1. *Матвеева В. С.* Бухгалтерский (финансовый) учет: конспект лекций. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015.
2. *Нечехина Н. С.* Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014.
3. *Полякова Ю. М., Нечехина Н. С.* Организация учета основных средств в соответствии с МСФО // Развитие учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов: сб. науч. ст. Пермь, 2013. Вып. 4.
4. *Попов А. Ю.* Концепции последующей оценки основных средств // Вестник ВСГУТУ. 2015. № 5.

Научный руководитель *Н. С. Нечехина*

*М. И. Речков*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Анализ кредитоспособности заемщика по методике ПАО «Сбербанк России» (на примере ОАО «МРСК Урала»)**

В современных рыночных условиях функционирование коммерческих организаций невозможно без использования заемного капитала. Основным способом привлечения заемных средств в настоящее время является банковский кредит, который должен быть погашен в определенный срок, в полном объеме с процентами за пользование полученными средствами.

Вопрос качества взаимоотношений банков с предприятиями-контрагентами приобретает особую важность. Таким образом, руководству предприятия должно быть известно, какая информация необходима для получения кредита, какие условия и параметры способствуют лучшим условиям кредитования.

Кредитоспособность определяется экономическим положением компании, ее надежностью, платежеспособностью, наличием активов, которые могут быть легко обращены в денежные средства, деловой репутацией руководителей и конечных бенефициаров, т.е. компаний, которые планируют получить кредит и берут на себя обязательства по выполнению условий кредитования.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) – это комплексная финансово-правовая характеристика, выраженная финансовыми и нефинансовыми показателями, отражающая возможность Заемщика в будущем полностью и в срок рассчитаться по всем своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая уровень кредитного риска, присущего конкретной сделке с определенным контрагентом<sup>1</sup>.

На сегодняшний день существует множество моделей оценки кредитоспособности предприятия: рейтинговые, прогнозные, МДА, CART, Правило «шести Си» и др.

В российской практике особой популярностью обладает рейтинговая модель, при которой общая финансовая оценка заемщика основана на расчетном значении весов интегральных финансовых показателей и выражена в баллах. Преимуществом данной модели является простота расчета. К недостаткам модели можно отнести ограничение информации только финансовыми показателями деятельности (качественные характеристики заемщика анализируются недостаточно).

В данной статье с практической точки зрения будет рассмотрена рейтинговая модель оценки кредитоспособности, применяемая ПАО «Сбербанк России». Информацией, используемой для анализа кредитоспособности, будет выступать бухгалтерская финансовая отчетность ОАО «МРСК Урала» (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах) за 2015 г.

Методика определения кредитоспособности заемщиков определена в Приложении № 8 к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами.

Оценочные показатели финансового состояния предприятия делятся на три группы<sup>2</sup>:

коэффициенты ликвидности (коэффициент абсолютной ликвидности; промежуточный коэффициент покрытия; коэффициент текущей ликвидности);

---

<sup>1</sup> *Бороненкова С. А.* Анализ кредитоспособности заемщика: учеб. пособие. Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2015.

<sup>2</sup> *Приложение № 8 к регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами.* URL: [afdanalyse.ru/NormDoc/Reglam\\_SB.doc](http://afdanalyse.ru/NormDoc/Reglam_SB.doc).

коэффициент соотношения собственных и заемных средств;  
показатели оборачиваемости и рентабельности (оборотная оборачиваемость оборотных активов; оборачиваемость дебиторской задолженности; оборачиваемость запасов; рентабельность продаж; рентабельность вложений в предприятие).

Основными оценочными показателями являются коэффициенты K1, K2, K3, K4 и K5. Другие показатели оборачиваемости и рентабельности используются для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти показателям.

Т а б л и ц а 1

**Расчет финансовых показателей при оценке кредитоспособности**

Показатель	Условное обозначение	Формула расчета
Коэффициент абсолютной ликвидности	K1	$(\text{стр. 1250} + \text{стр. 1240}) / \text{стр. 1500} - (\text{стр. 1530} + \text{стр. 1540} + \text{стр. 1550})$
Промежуточный коэффициент покрытия	K2	$(\text{стр. 1250} + \text{стр. 1240} + \text{стр. 1230}) / (\text{стр. 1500} - (\text{стр. 1530} + \text{стр. 1540} + \text{стр. 1550}))$
Коэффициент текущей ликвидности	K3	$\text{стр. 1200} / (\text{стр. 1500} - (\text{стр. 1530} + \text{стр. 1540} + \text{стр. 1550}))$
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	K4	$(\text{стр. 1300} - \text{стр. 1200}) / (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}) - (\text{стр. 1530} + \text{стр. 1540} + \text{стр. 1550})$
Рентабельность продукции (продаж)	K5	$\text{стр. 050} / \text{стр. 010}$
Оборачиваемость оборотных активов	доп.	$\text{стр. 1200} / \text{объем дневных продаж}$
Оборачиваемость дебиторской задолженности	доп.	$\text{стр. 1230} / \text{объем дневных продаж}$
Оборачиваемость запасов	доп.	$\text{стр. 1210} / \text{объем дневных продаж}$
Рентабельность вложений в предприятие	доп.	$\text{стр. 140} / \text{стр. 1700}$

Для каждого основного оценочного показателя (K1, K2, K3, K4, K5) предусмотрена величина достаточного значения<sup>1</sup>:

K1 – 0,2;

K2 – 0,8;

K3 – 2,0;

K4 – 1,0 для всех предприятий, кроме сферы торговли; 0,6 для сферы торговли;

K5 – 0,15.

<sup>1</sup> Приложение № 8 к регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами. URL: [afdanalyse.ru/NormDoc/Reglam\\_SB.doc](http://afdanalyse.ru/NormDoc/Reglam_SB.doc).

По результатам расчетов данных коэффициентов предприятию присваивается категория по каждому из показателей в зависимости от их значения относительно достаточной величины.

Т а б л и ц а 2

**Разбивка показателей на категории в зависимости от значений<sup>1</sup>**

Коэффициенты	1-я категория	2-я категория	3-я категория	Вес показателя
K1	0,2 и выше	0,15–0,2	Менее 0,15	0,11
K2	0,8 и выше	0,5–0,8	Менее 0,5	0,05
K3	2,0 и выше	1,0–2,0	Менее 1,0	0,42
K4:				0,21
кроме торговли	1,0 и выше	0,7–1,0	Менее 0,7	X
для торговли	0,6 и выше	0,4–0,6	Менее 0,4	X
K5	0,15 и выше	Менее 0,15	Нерентаб.	0,21

Итогом является расчет интегрального финансового показателя  $S$  и определение на его основе класса кредитоспособности. Показатель  $S$  рассчитывается как сумма произведений номеров категорий для каждого из показателей K1–K5 и веса данных показателей (определены банком).

$$S = 0,11 \times \text{категория для K1} + 0,05 \times \text{категория для K2} + 0,42 \times \text{категория для K3} + 0,21 \times \text{категория для K4} + 0,21 \times \text{категория для K5}.$$

Устанавливается три класса заемщиков:  
первоклассные ( $S = 1$  или  $1,05$ ), кредитование не вызывает сомнений;

второго класса ( $1 < S < 2,42$ ), кредитование требует взвешенного подхода;

третьего класса ( $S \geq 2,42$ ), кредитование связано с повышенным риском.

При использовании данных финансовой отчетности ОАО «МРСК УРАЛА» за 2015 г. были рассчитаны величины оценочных показателей и определены их категории<sup>2</sup>:

K1 = 0,222 (1-я категория);

K2 = 0,723 (2-я категория);

K3 = 0,785 (3-я категория);

K4 = 0,823 (2-я категория);

K5 = 0,077 (2-я категория).

<sup>1</sup> Приложение № 8 к регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами. URL: [afdanalyse.ru/NormDoc/Reglam\\_SB.doc](http://afdanalyse.ru/NormDoc/Reglam_SB.doc).

<sup>2</sup> Аудиторское заключение по бухгалтерской отчетности за 2015 г. акционерам ОАО «МРСК Урала». URL: <http://www.mrskural.ru/public/upload/content/files/IR%20financial%20reporting/FY2015RASrus.pdf>.

Были получены все необходимые величины для расчета интегрального показателя  $S$ . Таким образом для ОАО «МРСК Урала» значение интегрального показателя  $S$  будет равно 2,31:

$$S = 0,11 \times 1 + 0,05 \times 2 + 0,42 \times 3 + 0,21 \times 2 + 0,21 \times 2 = 2,31.$$

Финансовое состояние ОАО «МРСК Урала» соответствует второму классу кредитоспособности. Кредитование данной компании требует взвешенного подхода. В связи с этим огромное внимание при принятии решения следует уделить качественным критериям оценки, таким как: масштаб и доля рынка компании; диверсификация клиентской базы; репутация собственников; кредитная история компании; наличие судебных требований, исков к компании от контрагентов и/или органов государственной власти.

Научный руководитель *С. А. Бороненкова*

**Ю. Д. Скрипник**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Учет дебиторской и кредиторской задолженности**

Дебиторская задолженность – это полученный от подрядчиков и производителей кредит, когда организация-покупатель получает товары и услуги у контрагентов без требования с их стороны о срочной оплате. Одно из главных преимуществ такого «кредита» состоит в его автономности, простоте и скорости получения. Но давать отсрочку от уплаты можно только тогда, когда организация уверена в своем кредиторе и может определить его платежеспособность, а также оценить уровень риска неоплаты, который при этом может возникнуть. Подобного рода кредит нельзя считать бесплатным, поскольку получающий его, может потерять право на скидки или получить их в гораздо меньшем размере, необходимо выплачивать высокие проценты и взыскания за своевременную не оплату платежа. И именно поэтому организация, которая намеревается взять товар в долг, должна удостовериться в том, что при оплате кредита процент будет небольшим, чтобы без затруднений его выплатить. Дебиторская просрочка напрямую связана с товарным кредитованием. Отдавая покупателям свою продукцию в долг, организация передает их с обязательными выплатами установленными договором.

Кредиторской задолженностью называют задолженность организации перед контрагентами или сотрудниками, которые именуется

кредиторами. Задолженность организации может возникать перед поставщиками, ИФНС, ПФР, ФСС, банками и т.д.

В настоящее время ни один субъект хозяйственной деятельности не может существовать без дебиторской и кредиторской задолженности, так как их образование задолженности связано с объективными причинами. После начисления заработной платы сотрудникам предприятия возникает кредиторская задолженность перед сотрудниками. Начисление налогов и взносов приводит к кредиторской задолженности перед налоговой инспекцией и различными фондами. Поступление ТМЦ, работ, услуг от поставщика, которые ранее не были оплачены в полном объеме, также приводит к возникновению кредиторской задолженности. Осуществление предоплаты поставщику в счет предстоящей поставки продукции, наоборот, приводит к возникновению дебиторской задолженности. Таким образом, свести величину дебиторской и кредиторской задолженностей к нулю, невозможно, но их можно и нужно минимизировать, своевременно осуществляя расчеты с контрагентами и сотрудниками.

Правильно организованный бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности позволяет обеспечить:

своевременное документирование операций по движению капитала;

контроль своевременных расчетов с бюджетом, банками, работниками, поставщиками, покупателями и прочими дебиторами и кредиторами.

Сегодня главным условием обеспечения экономической устойчивости организации является превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Однако очень большая величина дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта, поэтому руководство и бухгалтерская служба организации обязаны контролировать величину дебиторской задолженности для своевременного взыскания средств, составляющих дебиторскую задолженность.

К непосредственным задачам, стоящим перед бухгалтерией предприятия, относят:

определение задолженности по срокам закрытия, по виду, по степени обоснованности;

выявление данных по неоплаченным поставкам и просроченным долговым обязательствам;

выявление ошибочных перечислений, полученных авансов и платежей по бестоварным счетам и другим операциям;

определение правильности расчетов с сотрудниками по зарплате, расчетов с поставщиками и подрядчиками, с другими дебиторами и кредиторами;

выявление резервов для закрытия имеющейся задолженности по обязательствам перед кредиторами, а также возможностей взыскания долгов с дебиторов.

В то же время, присутствуют трудности при отражении в учете дебиторской и кредиторской задолженностей. Среди них стоит отметить: порядок списания и определение результатов списания задолженностей, соотношение доли кредиторской и дебиторской задолженности.

Во-первых, необходимо чтобы организация имела документы, подтверждающие задолженность. Во-вторых, нужно отслеживать сроки погашения задолженностей по каждому дебитору и кредитору, чтобы не пропустить окончания срока исковой давности. В некоторых случаях взыскание задолженности осуществляется в судебном порядке.

Стоит отметить, что рост суммы активов компании не всегда является индикатором позитивных изменений. Большое значение имеет структура капитала. Дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, а также другие невосполнимые долги списываются по каждому образовавшемуся обязательству. Для этого требуется провести инвентаризацию, и на основании ее результатов, а также решения управляющего задолженность может быть списана [2, с. 127].

Стоит отметить, что признание долгов убытком не влечет аннулирования задолженности. Эта задолженность обязана отражаться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение пяти лет. Аналитический учет на счете 007 проводится по каждому должнику, чья задолженность списана в убыток, а также по каждому списанному в убыток долгу.

В случае, если после списания дебиторской задолженности, должник ее погасит, поступившие средства будут являться внереализационным доходом. При этом сумма погашенной задолженности списывается с забалансового счета. Списание также происходит в том случае, если завершился пятилетний срок и возможность взыскания задолженности полностью исчерпана.

В Плате счетов дебиторская задолженность отражается на четырех счетах.

В дебете счета 60-2 «Расчеты по авансам выданным» отображается информация по выданным авансам при поставке материальных ценностей, выполнении работ, а также при оплате заказчику частично готовой продукции или частично выполненных работ. В дебете счета 62-1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается информация о тех, кому произведена отгрузка, но денежные средства от него еще не поступили. В дебете счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» отражаются все расчеты с сотрудниками, за исключением расчетов по заработной плате и выдаче денежных средств подотчет.

В дебете счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» отображается информация и расчетах с разными организациями по операциям некоммерческого характера [1, с. 229].

В соответствии с ГК РФ, если в течение трех лет с момента завершения срока исполнения обязательств или с момента возможности предъявления требований о выполнении обязательств задолженность не погашена, и срок исковой давности истек, она подлежит списанию.

Дебиторская задолженность по приказу управляющего подлежит списанию на убытки организации либо на снижение резерва по сомнительным долгам.

И, в заключение, обратим внимание еще на один момент, превышение величины кредиторской задолженности над дебиторской чрезвычайно опасно для организации, так как это свидетельствует о неплатежеспособности контрагентов – дебиторов, а также о слабом финансовом положении организации, не способной вовремя рассчитаться с кредиторами.

#### **Библиографический список**

1. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. 3-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л, 2007.

2. *Пономарева Л. В.* Бухгалтерская отчетность компании: учеб. пособие. М.: Бухгалтерский учет, 2007.

Научный руководитель *Т. Ф. Шитова*

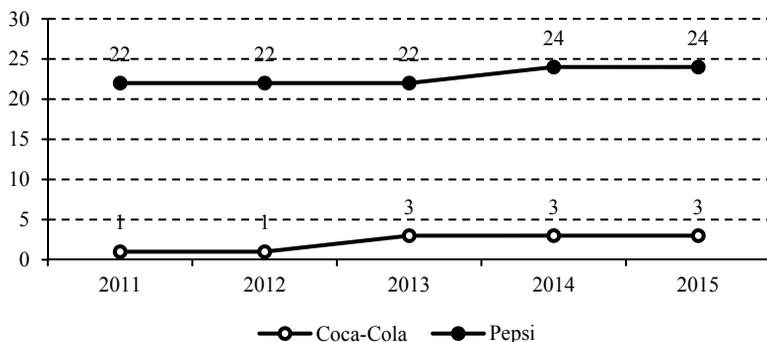
***М. А. Степанова***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Анализ политики международной компании «The Coca Cola Company»**

В России представлено множество международных компаний мирового значения. Среди таких предприятий можно выделить наиболее успешные, известные и имеющие наиболее развитые сети по всему миру. Одной из них является компания «The Coca-Cola Company». По версии Interbrand компания 13 лет занимает лидирующие позиции, за исключением последних трех лет. Данные о рейтинге компании представлены на рисунке.

Успех компании является следствием того, что компания имеет большой коммуникационный опыт с аудиторией, потребителями, так как существует на мировом рынке уже 130 лет, а на рынке России 36 лет.



Рейтинг бренда Coca-Cola и Pepsi по версии агентства Interbrand<sup>1</sup>

Продукция компании представлена в более чем 200 странах мира. Компания ведет активную политику распространения, продвижения и рекламы своей продукции, применяя самые новые технологии. The Coca-Cola Company для своей успешной работы использует следующие стратегии:

- стратегия напоминания аудитории о своем бренде;
- стратегия максимальной близости с продуктом.

Одной из направлений коммуникационной политики The Coca-Cola Company является постоянное напоминание покупателю о своем существовании. Основным объектом рекламы компании является в первую очередь Coca-Cola. Для рекламирования продуктов The Coca-Cola Company использует широкий спектр видов рекламы. Это в большом количестве прямая реклама, которая включает в себя в основном видеоролики по телевидению, реклама на LCD-экранах, различные надписи бренда, расположенные в каждом городе в большом количестве, и различные предметы мебели, техника, посуда в кафе, барах и магазинах с символикой бренда. Компания принимает участие в различных мероприятиях, является спонсором многих игр, а также сама проводит различные турниры. Помимо спортивного участия, компания проводит постоянные развлекательные акции, позволяющие, например, обменять крышечки банок на подарки с фирменной символикой, игрушки. Либо это различного рода фотоконкурсы, подразумевающие получение призов, сертификатов и абонементов, запасов продукции компании.

<sup>1</sup> Составлено автором по: *Лучшие* мировые бренды (Best Global Brands) за 2012 и 2015 гг. URL: <http://www.brandreport.ru>; *Rankings* 2013, 2014. URL: <http://interbrand.com>; *Best Global Brands* – 2011. URL: <http://www.rankingthebrands.com>.

Еще одной стратегией компании является обеспечение потребителей максимальной близостью к товару и доступностью. Для выполнения этой цели компания старается постоянно увеличивать количество торговых точек, в которых можно приобрести их продукцию.

Важным моментом для осуществления данных стратегий является то, что компания постоянно выпускает новые продукты с новыми вкусами или оригинальные упаковки, что отражает взыскательный настрой потребителей. Наглядным примером может служить недавно пущенные в российское производство «Fanta Цитрус» и Dr Pepper<sup>1</sup>. А также следующие дизайны продуктов:

продажа Coca-Cola в ледяных бутылках на пляжах. Данная компания была запущена в Колумбии в 2013 г., ее результат был таким: в течение часа на пляжах продавалось около 256 бутылок;

продажа напитка Coca-Cola в жестяных банках, которые делятся на две части;

«подарочная бутылка». Новогодняя упаковка сделана по принципу «подарочного банта». Эта кампания также была запущена в Колумбии;

дизайн жестяной банки с технологией активации холодом. При температуре в минус 10 °С на красной банке появляется три синих кубика льда и белый контур в виде инея, данная идея осуществилась только на рынке США;

продажи Coca-Cola с индивидуальной неповторимой упаковкой, выполненной известными графическими дизайнерам;

алюминиевые банки Coca-Cola с именными обращениями. Программа по выпуску бутылок с обращениями была признана настолько успешной, что заняла 8-ю позицию в списке 100 самых лучших маркетинговых кампаний<sup>2</sup>.

Рассмотренные идеи и мероприятия помогают компании продвигать свой товар и позиционировать себя как лидера рынка газированных и безалкогольных продуктов, активно участвующего в социальной сфере населения, что положительно сказывается на восприятии людей данной компании. Именно поэтому, политика The Coca Cola Company позволяет компании держаться на высоком уровне.

Научный руководитель *Т. Л. Сысоева*

---

<sup>1</sup> *Coca-Cola* запустила производство двух новых напитков в России – Fanta Цитрус и Dr Pepper. URL: <http://www.coca-colarusia.ru>.

<sup>2</sup> *100 самых эффективных маркетинговых кампаний*. URL: <http://www.sostav.ru>.

## **Финансовые вложения**

Любые денежные средства могут работать в пользу компании и приносить тем самым прибыль. Для этого необходимо устроить их на работу в чужую компанию. Иными словами, мы можем использовать один из видов финансовых вложений, таких как акции, векселя и облигации других организаций, вложения в уставные капиталы других организаций, займы предоставленные другим организациям и государственные ценные бумаги, для получения будущих доходов (в соответствии с п. 1 ПБУ 19/02).

Итак, размещение денежных средств, которое в дальнейшем будет приносить прибыль нашей организации, называется Финансовым вложением. На сегодня данная тема является актуальной, по причине огромного количества различных организаций, которые нацелены на получение прибыли, в связи с чем, и используют различные варианты получения дохода, в том числе и финансовые вложения.

Данная статья нацелена на освоение: работы всех финансовых вложений и отражения их в бухгалтерском балансе организации. Моей целью является сравнить виды вложений и проанализировать, их актуальность, стабильность и прибыль для организации.

Для оценки и сравнения финансовых вложений самым первым и важным пунктом является наглядное и документальное доказательство в виде отражения их в бухгалтерском балансе.

В то время, когда мы вкладываем деньги из кассы компании или со счета, они не теряются, а временно перекадываются на другую «полочку», где они будут на нас работать. Важным моментом является, на какую именно «полочку» попадут деньги компании, отправленные на заработки. Актив уменьшится по строке баланса: «Денежные средства и денежные эквиваленты». Оттуда спишется сумма, инвестированная в другое предприятие. Взамен у компании появится новый актив, который будет иметь название «Финансовые вложения». Но в балансе существуют две строчки с одинаковым названием «Финансовые вложения». Это разные разделы: «Внеоборотные активы» и «Оборотные активы». Разница между ними заключается в периоде действия актива. Если срок вложений больше одного года, то это долгосрочные «Финансовые вложения» в разделе «Внеоборотные активы».

А если срок вложений на один год или меньше, они успеют быстро преобразоваться в другие активы и будут иметь название краткосрочные «Финансовые вложения» из раздела «Оборотные активы».

Однако финансовые вложения не всегда остаются с изначальной ценой, которую они имели при первом их отражении в балансе.

Поэтому, ПБУ 19/02 предусматривает различные способы оценки финансовых вложений на различных стадиях их движения. При последующей оценке финансовых вложений существует два типа: вложения, по которым реально определить их текущую стоимость на рынке и по которым не определяется текущая рыночная стоимость. Первый тип предполагает отражение в бухгалтерской отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки оценки на предыдущую отчетную дату. Второй – отражение в бухгалтерском учете и в бухгалтерской отчетности на отчетную дату по первоначальной стоимости (в соответствии с п. 3 ПБУ 19/2).

При их выбытии, существует три способа оценки финансовых вложений, по которым нет возможности определить текущую рыночную стоимость (в соответствии с п. 4 ПБУ 19/2).

«по первоначальной стоимости каждой единицы финансовых вложений»;

«по средней первоначальной стоимости»;

«по первоначальной стоимости первых по времени приобретения финансовых вложений (способ ФИФО)».

При использовании первого способа стоимость финансовых вложений при их выбытии – равна их первоначальной стоимости.

Чтобы оценить стоимость выбывающих ценных бумаг «по средней первоначальной стоимости» по каждому виду ценных бумаг, следует разделить стоимость вида ценных бумаг на их количество, которое складывается соответственно из первоначальной стоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших ценных бумаг в течение данного месяца.

Применяя способ оценки «По первоначальной стоимости первых по времени приобретения финансовых вложений (способ ФИФО)», нужно учесть, что ценные бумаги продаются в течение месяца в соответствии той же последовательности, как и приобретались. То есть те, которые продаются первыми – оцениваются по первоначальной стоимости первых приобретенных ценных бумаг, числящихся на начало месяца. А те ценные бумаги, которые остаются на конец месяца, оцениваются по фактической стоимости последних приобретенных.

По каждой группе финансовых вложений в течение отчетного года применяется только один способ оценки, и он обязательно должен быть закреплен в учетной политике организации.

Изучив всевозможные операции с финансовыми вложениями, в конечном счете, при рассмотрении нескольких из них, можно сравнить их надежность, актуальность, а так же прибыль для организации.

К примеру, сравнивая между собой акции и облигации, можно сказать о том, что акции наиболее прибыльны для компании в долгосрочной перспективе, чем облигации, однако являются очень рискованным вложением. Здесь следует постоянно отслеживать ситуацию на рынке, чтобы не потерять свои деньги во времена всевозможных кризисов. В то время как облигации, являются более стабильным финансовым инструментом, но большую прибыль на них получить очень сложно. Однако это не означает, что о них следует позабыть, так как всегда стоит распределять свои средства между разными вложениями, для снижения рисков.

Банковские депозиты имеют одну из самых низких доходов, однако преимущество их состоит в том, что мы точно знаем количество денег, которое мы получим в итоге, это индивидуальная черта данного вложения. А также это самый простой, надежный и элементарный способ финансового вложения. Но использование их, также как и облигаций, актуально для подстраховки.

Финансовые (банковские) векселя, как инструмент для прибыли можно так же считать надежным и прибыльным источником. Так как они имеют долговые обязательства и расписки банка.

Займы, выданные организацией для получения прибыли, чаще всего выдаются на короткий срок. Как правило, это на 3-6 месяцев, для того, что бы в течение года финансовые активы успели обернуться на расчетный счет предприятия с прибылью.

В заключение данной статьи можно сказать о том, что финансовые вложения имеют большое значение для предприятий, поэтому, очень важно их изучение, анализ, а в дальнейшем использование для получения доходов организации.

Научный руководитель *Н. С. Нечехина*

*В. А. Филимонова, А. М. Калинин*  
*Уральский государственный экономический университет*  
*(Екатеринбург)*

## **Основные проблемы перехода России на международные стандарты финансовой отчетности**

Переход к рыночным отношениям, возникновение международных и финансовых связей является актуальными вопросами совершенствования бухгалтерского учета в России и его приближения к международным стандартам финансовой отчетности.

Отношение российских финансистов к плану перехода предприятий на МСФО является спорным. Одни предполагают, что данный пе-

реход будет являться положительным для российской экономики, другие считают, что это повлечет за собой увеличение затрат предприятий.

Исторически Россия принадлежит к континентально-европейской школе, которая основывается на правовом содержании отражаемых фактов хозяйственной деятельности. МСФО базируется на теории англо-американской школы учета, где отражение фактов хозяйственной жизни и экономическое состояние организации являются основными положениями. Также для этого течения характерна опора на мнение бухгалтера перед предписаниями нормативных документов, что чуждо российскому бухгалтеру [2].

Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО значительно отличается от составленной в соответствии с РПБУ.

Основные отличительные черты следующие:

1. Периодичность отчета по МСФО не привязан к отчетной дате календаря.

2. Высокие требования к документации, опора на правовую базу и четкая заданность порядка действий по ведению бухгалтерского учета являются основой для ведения финансовой отчетности в соответствии с РПБУ.

3. В РСБУ важная роль отведена Плану счетов бухгалтерского учета и корреспонденции счетов. В МСФО базой является результативность работы профессионального бухгалтера. МСФО использует названия элементов отчетности или характер доходов или расходов.

4. В МСФО более жесткие требования к раскрытию информации в примечаниях к отчетности.

Вышеизложенные различия можно назвать различиями в принципиальных подходах к учету.

В России начиная с 2010 г. процесс реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности значительно активизировался [1]. Наиболее важные шаги на пути сближения с МСФО следующие:

1) принят Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;

2) принято постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»;

3) приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н утверждены новые формы бухгалтерской отчетности;

4) приказом Минфина России от 2 февраля 2011 г. № 11н утверждено новое ПБУ «Отчет о движении денежных средств».

Россия является частью мировой экономической системы, поэтому глобализация непосредственно коснулась нашей страны. Главная цель МСФО – сравнимая отчетность разных стран. 16 декабря 2011 г. Россия вступила в ВТО, тем самым ускорив и укрепив переход российской экономики от национальных стандартов бухгалтерского учета к МСФО.

В заключении хотелось бы отметить положительные и отрицательные стороны перехода России на МСФО.

В качестве положительных аспектов можно выделить: достоверность и прозрачность информации; повышение информативности отчетности; увеличение возможности для анализа деятельности компании; легкий доступ к международным рынкам капитала.

Существует ряд факторов, которые мешают переходу отечественной экономики на МСФО:

наличие различий в российских стандартах бухгалтерского учета и международных стандартах финансовой отчетности;

высокие затраты;

зависимость России от решения британского комитета по МСФО.

#### **Библиографический список**

1. *Нечеухина Н. С.* Особенности и перспективы использования мсфо для целей управленческого учета // Современные аспекты глобализации экономических наук: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. А. А. Сукиасян. Уфа, 2015.

2. *Нечеухина Н. С.* Теория бухгалтерского учета: учебник. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014.

Научный руководитель *Н. С. Нечеухина*

***В. В. Фурсова***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Сравнительная характеристика методов калькулирования себестоимости**

В современном мире существует большое количество производственных предприятий, организаций, предоставляющих свои услуги, и на каждом из них обязателен учет затрат, приходящихся на единицу продукции (товара, услуги). Из суммы всех затрат и формируется себестоимость продукции.

Метод калькулирования себестоимости – это совокупность приемов и методов необходимых для расчета затрат на единицу продукции.

В современном мире существуют различные методы, которые применяются на предприятиях, выпускающих разнородную продукцию и даже предоставляющих услуги. От выбора метода калькулирования зависит себестоимость продукции и принятые управленческие решения.

Разрабатывая учетную политику организации очень важно правильно выбрать метод калькулирования себестоимости и учета затрат. Необходимо понимать, что универсальных методов не существует и каждый метод по-своему уникален.

В отечественной практике выделяют нормативный, попроцессный, позаказный и попередельный методы калькулирования себестоимости, так же эти методы называют традиционными. К инновационным (нетрадиционным) относят такие методы, как «стандарт-кост», «директ-кост» и функциональная система ABC-калькулирование.

Е. Л. Первощикова [4] выделяет две группы основных учетных систем и методов калькулирования:

1. Традиционная система (нормативный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции; стандарт-костинг; директ-костинг; позаказно-нормативный метод и др.).

2. Функциональные учетные системы: (ABC (учет затрат по функциям); PFC (учет затрат на основе движения продукта); цепочка ценностей; ЛТ (точно в срок)).

Независимо от классификации основы этих методов у всех авторов схожи.

Нормативный метод калькулирования себестоимости предусматривает создание определенных нормативов (стандартов) для каждой статьи затрат (материалов, трудозатрат, косвенных расходов) [3]. Далее нормативы сравниваются с фактическими затратами на производство и выявляются отклонения, которые показывают либо экономию на ресурсах, труде рабочих (это может быть обосновано внедрение новых технологий, изменением рыночной стоимости материалов и другими факторами), либо перерасход ресурсов, увеличение косвенных затрат (что чаще всего является причиной недостаточного контроля над производством).

Система «стандарт-кост» представляет собой систему оперативного управления ходом процесса производства и уровнем производственных затрат, основанную на постоянном контроле значения отклонений фактических показателей от нормативных, анализе причин возникновения этих отклонений и тенденций их изменения во времени и использовании управленческих воздействий для минимизации отклонений или осуществления корректировки норм [6].

Главной особенностью позаказного метода калькулирования себестоимости является то, что все прямые основные затраты производства

учитываются по отдельным заказам согласно установленным статьям калькуляционного листа [5]. Серьезной проблемой данного метода является распределение косвенных расходов на себестоимость заказа, поскольку величина их из месяца в месяц меняется, а время окончания заказа не совпадает с отчетным периодом. Наиболее часто используемым способом распределения косвенных затрат до окончания отчетного периода является использование нормативного коэффициента или ставки распределения. После его расчета накладные расходы относятся на изготавливаемую продукцию. Когда заказ закрывается, исчисляется его полная себестоимость.

Попроцессный метод калькулирования применяют в производствах с ограниченной номенклатурой, в которых отсутствует незавершенное производство или в которых оно является стабильным, не изменяющимся из месяца в месяц (например, нефтехимическое производство, транспортные перевозки и т.п.) [2]. Сущность попроцессного калькулирования состоит в том, что прямые и косвенные издержки учитываются по статьям калькуляции на весь выпуск продукции. В связи с этим средняя себестоимость единицы продукции (товара, услуги) определяется делением всех издержек производства за месяц на количество готовой продукции за этот же период. Объекты учета издержек производства часто совпадают с объектами калькулирования. Издержки вспомогательных производств и управленческие расходы формируются по комплексным калькуляционным статьям затрат.

Попередельный метод характеризуется переработкой сельскохозяйственного и промышленного сырья с целью получения готовой продукции [1]. Посредством обобщения затрат по каждому переделу (стадии) формируется себестоимость продукции каждого передела. Себестоимость готовой продукции включает сумму затрат всех переделов. При использовании данного метода себестоимость исчисляется как сумма остатков незавершенного производства на начало месяца и затрат за месяц, минус остаток незавершенного производства на конец месяца.

ABC-метод (AB-костинг, учет затрат по функциям, бизнес процессам) – это калькуляционная система, рассматривающая операции в качестве основных объектов учета затрат и калькулирования в целях исчисления себестоимости продукции и определения эффективности бизнес процессов [4]. Используется метод поэтапного распределения косвенных расходов на себестоимость продукции. Экономический субъект рассматривается как набор технологических операций, определяющих его специфику.

Использование метода «директ-кост» (по неполной себестоимости) означает, что в себестоимость включаются все переменные расходы. Постоянные расходы в себестоимость продукции (работ, услуг) не

включаются и списываются непосредственно на выручку от реализации [2]. Система «директ-кост» дает возможность установить связи и пропорции между затратами и объемами производства. В управленческом учете затрат система «директ-костинг» предусматривает классификацию затрат на постоянные (так называемые расходы периода) и переменные (прямо относящиеся на себестоимость производимой продукции и изменяющиеся в зависимости от объема выпуска готовой продукции). При этом готовая продукция и незавершенное производство оцениваются только в сумме переменных производственных затрат, а постоянные затраты отчетного периода в общей сумме относятся на финансовый результат организации и не распределяются по видам продукции.

Считается, что самым оптимальным и точным методом калькулирования себестоимости является нормативный. Но он, как и все другие методы не является универсальным. Данный метод можно применять в совокупности с другими отечественными и зарубежными методами, на предприятиях, занимающихся выпуском однородной продукции, это поможет принять более обоснованные управленческие решения. Также ABC-калькулирование является отличной системой, однако многие предприятия используют ее с целью управления, составления стратегий, а для большей эффективности необходимо брать ее за основной метод калькулирования и учета затрат. У остальных методов так же есть свои достоинства и недостатки, а так же особенные сферы применения, о которых написано немало статей и учебников.

### Библиографический список

1. *Башкатов В. В., Клейн М. К.* Применение различных систем калькулирования для принятия управленческих решений // *Инновационная наука*. 2015. № 10-2.
2. *Дегальцева Ж. В.* Сравнительная характеристика различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости // *Научный журнал КубГАУ*. 2014. № 104.
3. *Динмухаметов И. Ф.* Нормативный учет как метод калькулирования себестоимости // *Science Time*. 2015. № 5(17).
4. *Перевощикова Е. Л.* Сравнительный анализ традиционных и функциональных систем учета и калькулирования // *Интернет-журнал «Наукovedenie»*. 2012. № 4 (13). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/44ergsu412.pdf>.
5. *Усольцев Д. Г.* О классификации методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) // *Известия ИГЭА*. 2010. № 1.
6. *Черемисина С. В., Ленчевская Н. В.* Сравнительный анализ нормативного метода калькулирования себестоимости и метода стандарт-кост // *Вестник Томского государственного университета*. 2007. № 300-2.

Научный руководитель *Т. И. Буянова*

## **История развития бухгалтерского учета**

С появлением денег (их аналогов), как универсального средства оценки стоимости товаров и услуг, берет свое начало и история бухгалтерского учета, который стал необходимым инструментом для максимально объективного упорядочивания товарно-денежных отношений между людьми [1, с. 15].

Даже в те времена, когда в качестве денег выступали красивые и редкие ракушки или любые другие «ценные» предметы, их нужно было как-то учитывать. Историки склонны полагать, что зарождение хозяйственной деятельности потребовало и наличия определенного учета.

Естественно, что ни о какой системе учета в современном понимании тогда не могло быть и речи, но зачатки простой бухгалтерии помогали оценивать имеющийся в наличии товар в «денежном» эквиваленте и учитывать его и в натуральных показателях. Конечно, древний подсчет товаров имел недостатки и не давал возможности определять прибыль или проводить инвентаризацию материальных ценностей.

История развития бухгалтерского учета – длительный временной процесс, требующий прежде всего формирования хозяйственности, совершенствования эквивалентов оценочной стоимости и становления четких финансовых и экономических отношений между людьми.

В те времена на фоне других выделялась система бухгалтерского учета Римской империи, которая положила начало терминологии современной бухгалтерии. Именно римляне ввели такие понятия, как дебет и кредит, сальдо и депозит и другие [4, с. 32].

Во втором веке нашей эры история бухгалтерского учета совершила резкий прогрессирующий скачок, произошло разделение бухгалтерии на два отдельных направления:

собственно простая бухгалтерия, осуществляющая подсчет всех имущественных активов. Итогом работы счетовода считалось определение доходов и расходов хозяйственника;

камеральная бухгалтерия, осуществляющая строгий учет поступлений в кассу (в том числе ожидаемых) денежных расходов [3, с. 34].

Система учета была организована таким образом, что прибыль и убытки рассчитывались и устанавливались заранее, и в течение установленного промежутка времени выполнялась их регистрация.

Элементарное счетоводство древних римлян перестало удовлетворять постоянно прогрессирующие товарно-денежные отношения и потребности развивающейся банковской системы. На смену римскому

укладу пришла система итальянского учета, ведь в те времена Италия стала одной из самых влиятельных торговых держав.

Регистрация всех финансовых и хозяйственных операций стала выполняться упорядоченно – в специально заведенный журнал записывались все сведения, касающиеся финансовой деятельности. Отдельно регистрировались и счета – их также оформляли в специальном журнале. Иногда эти две формы совмещались или комбинировались, такая форма бухгалтерского учета сохранилась и в наши дни (Журнал-Главная). В этот период простая бухгалтерия перестает существовать. Считается, что с момента появления двойной формы записи началась история возникновения бухгалтерского учета в современном понимании этого термина [1, с. 41].

Что означает понятие «двойная запись в бухгалтерии»? В понимании того времени – это система, абсолютно логичная и максимально информативная, которая включала в себя приходно-расходные операции, кредитные истории, инвентарный счет. Впервые такой вид учета описал итальянец Лука Пачоли в своем знаменитом труде «Все об арифметике, геометрии и пропорции».

В трактате «О счетах и записях» он рассказал о сложившейся на тот момент системе учета: ведении журналов, двойной бухгалтерской записи, упорядоченном оформлении. Несмотря на то, что все историки сходятся в едином мнении о том, что Пачоли не является «изобретателем» двойной записи, он лишь упорядочил имеющиеся знания данной области, и, тем не менее, именно Луку Пачоли современное мировое сообщество считает отцом современной бухгалтерии.

Даже Международный день бухгалтерии отмечается в день выхода в свет труда Пачоли – 10 ноября [5]. Такой парадокс объясняется развитием книгопечатания. Если Пачоли смог напечатать свой труд в 1494 г., то книга другого итальянца Бенедетто Котрульи «О торговле и современном купце», написанная им от руки в 1458 г., была издана более чем через сто лет. Таким образом, труд Котрульи, описывавший ту же двойную систему записи, от которой началась история бухгалтерского учета в современном понимании, из-за отсутствия печатного труда не стал столь же популярным, что и Пачоли.

Благодаря средневековому Возрождению мировое финансовое общество обязано появлению своего главного термина. История широко распространенной профессии бухгалтера началась с назначения на эту должность Христофа Штехера. Само же название связано с основным инструментом бухгалтерской деятельности – книгой. В Россию оно пришло во времена правления Петра I, особо ценившего иностранные названия (*der Buchhalter* — книговод) [3, с. 18].

Дальнейшее развитие хозяйственности не заставило ждать и развитие счетоводства — история возникновения бухгалтерского учета в современном понимании этого термина прослеживается в трудах следующих деятелей: Швайкера<sup>1</sup>, М. ван Дамма<sup>2</sup>, М. Тома<sup>3</sup>, Ж.-П. Савари и Ф. Гаратти<sup>4</sup>, Э. Дегранжа и А. Мендеса<sup>5</sup> и др.

Что касается моральных аспектов бухгалтерского учета, то известные деятели Нового времени характеризуют это направление деятельности как особо важную ветвь развития мира, которая имеет гораздо более ценное значение, чем другие области деятельности человека. В 1889 г. бухгалтерия была признана официально наукой, определение которой дал австриец Ф. Скубиц, — наука, численно характеризующая всю деятельность и все состояния предприятия.



Герб бухгалтерского учета

На границе двух эпох — Нового и Новейшего времени — произошло знаменательное событие: французом Жаном-Батистом Дюмарше был изобретен герб бухгалтеров. На гербе и в настоящее время изображают: солнце — как освещение хозяйственной деятельности; весы — как символ баланса; кривую Бернулли — как символ вечности учета после его изобретения и становления<sup>6</sup>.

Девизом бухгалтерского учета стали три понятия, емко определяющие важность отрасли, — наука, совесть и независимость (см. рисунок). В современном мире понятие бухгалтерского учета сводится к одному определению — это система, целью работы которой является формирование всей фи-

<sup>1</sup> В 1549 г. Швайкером введено правило, гласившее, что без документа нет и соответствующей бухгалтерской записи.

<sup>2</sup> В 1606 г. француз М. ван Дамм предложил вести весь бухучет и учитывать любую хозяйственную операцию на основе первичной документации (в продолжение правила Швайкера).

<sup>3</sup> В 1631 г. француз М. Тома предложил усовершенствовать бухгалтерский журнал, добавив в него колонки, содержащие информацию о частной и общей суммах.

<sup>4</sup> В 1676–1688 гг. Ж.-П. Савари предложил, а итальянский ученый Ф. Гаратти позднее поддержал идею разделения систематической записи на основной и аналитический счета. Также введена в действие принципиально новая форма учета, используемая и ныне, — оборотная ведомость. Терминология пополнилась понятием «баланс» — этим словом называлось движение всех ценностей хозяйственника описанием их появления или причинами их выбытия.

<sup>5</sup> В 1802–1803 гг. отдельно друг от друга Э. Дегранж и А. Мендес доказали необходимость упорядочивания записей, в том числе хронологических и систематических. Кроме того, в качестве правила был выделен следующий постулат: итоговые суммы Журнала и Главной книги должны быть равны.

<sup>6</sup> Агентство идеальных решений. URL: <http://oooaair.ru>.

нансовой отчетности предприятия и оптимизация управленческого учета.

Если ранее, различие учетных систем, используемых разными государствами, не особо влияло на товарно-денежные отношения, то век высоких технологий заставил мировое сообщество разработать единую стратегию ведения бухгалтерского учета.

Таким образом, 29 июня 1973 г. история бухгалтерского учета зашла на новый виток своего развития. Представители 14 государств (США, Австралии, Англии, Германии, Италии, Индии, Иордании, Канады, Мексики, Нидерландов, Франции, ЮАР, Южной Кореи и Японии), среди которых были банкиры, инвесторы и известные промышленники, организовали международный комитет. Целью работы Комитета стала разработка единых бухгалтерских стандартов, принимаемых мировым сообществом. Стандартизация – важный прорыв в мировой бухгалтерии, существенно облегчающий развитие межнациональных отношений [1, с. 97].

Что касается России, то в настоящее время идет реформирование финансовой отрасли с целью сближения российских правил ведения учета к мировым стандартам. Важный шаг в этом направлении – утверждение и принятие Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, благодаря внедрению которой стало возможным успешное ведение бизнеса на мировом рынке и интеграция предприятий Российской Федерации в мировую экономику.

Основные ведомства, отвечающие за реализацию программы, – Министерство финансов Российской Федерации, Министерство экономического развития, Федеральная служба государственной статистики. Основная цель работы этих ведомств – недопущение дополнительных финансовых и ресурсных затрат на российских предприятиях при переходе на международные бухгалтерские стандарты.

В современном финансовом мире бухгалтерский учет – это идеальная система, упорядочивающая материальные ценности, денежные средства, обязательства и источники их образования.

#### **Библиографический список**

1. *Андреев В. Д., Лисихина И. В.* Введение в профессию бухгалтера: учеб. пособие. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016.
2. *Ефимова О. В.* Бухгалтерский учет. М.: ПРИОР, 2011.
3. *Жуков В. Н.* Основы бухгалтерского учета. СПб.: Питер, 2012.
4. *Сигидов Ю. И., Рыбьянцева М. С.* История бухгалтерского учета: учеб. пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.

Научный руководитель *Т. Ф. Шитова*

## **Амортизация основных средств**

Основные средства являются частью имущества предприятия, используемого в качестве оборудования при производстве продукции, оказании услуг, или выполнении работ [1, с. 331]. При принятии к бухгалтерскому учету основных средств необходимо одновременное выполнение условий (согласно ПБУ 6/01):

- использование их в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд предприятия;
- использование в течение длительного времени (более одного года); его стоимость должна составлять не менее 40 тыс. р.;
- предприятие не предполагает дальнейшую продажу данного ОС;
- объект способен в будущем приносить предприятию доход.

Важное значение для правильного учета основных фондов имеют: классификация и оценка основных фондов; установление единицы учета ОС. На предприятиях используют единую стандартную классификацию основных фондов, в соответствии с которой, основные средства группируются по следующим показателям: назначению, виду, принадлежности, отрасли использования [3, с. 426].

По видам в соответствии с ОКОФ основные средства подразделяются на: здания и сооружения, рабочие и силовые машины, оборудование (все виды производственного оборудования), измерительные приборы, регулирующие устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструменты, хозяйственный и производственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения, внутрихозяйственные дороги и др. Также к ОС относятся капитальные вложения на усовершенствование земель (мелиоративные работы).

По степени применения основные фонды разделяются на находящиеся в эксплуатации, в запасе, в стадии достройки, на реконструкции, в консервации.

В зависимости от принадлежности основные средства разделяют на:

- принадлежащие предприятию на основе права собственности (в том числе сданные в аренду);
- полученные по договору аренды.

Учет ОС ведут в натуральном и стоимостном выражении. Натуральное представление необходимо для определения технического состояния оборудования, для определения его износа, сроков обновления

и т.д. Стоимостная оценка основных фондов нужна для определения их состава, величины амортизационных отчислений, эффективности применения.

Основные средства принимают к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, которая может изменяться в случае достройки, дооборудования, реконструкции, ликвидации, переоценки и т.д. [2, с. 111]. Первоначальная стоимость – это сумма фактических издержек на приобретение и доведения ОС до состояния, пригодного к использованию. В состав таких расходов могут входить:

- суммы, оплаченные в соответствии с договором поставки;
- суммы, оплаченные в соответствии с договором строительного подряда и другим уговорам;
- суммы, оплаченные за информационные и консультативные услуги, связанные с покупкой основных средств;
- регистрационные сборы, госпошлины и др. платежи, связанные с покупкой ОС, таможенные пошлины и сборы;
- вознаграждение, выплаченное посреднической организации, через которые приобретался предмет ОС;
- другие издержки, связанные с покупкой ОС.

В процессе работы основные средства изнашиваются. Стоимость ОС погашается посредством начисления амортизации. Амортизация – это постепенный перенос стоимости ОС на себестоимость продукции (работ, услуг).

Амортизация начисляется ежемесячно на все ОС, числящиеся на балансе организации. Начисление амортизации по вновь поступившим ОС начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету. Начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца, последующего за месяцем, когда ОС полностью амортизировано или списано с баланса организации.

Не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские характеристики которых с течением времени не меняются:

- территории и объекты природопользования (вода, недра и остальные природные ресурсы);
- жилищный фонд, который не используют для получения доходов;
- объекты наружного благоустройства, лесного или дорожного хозяйства;
- скот;
- долголетние насаждения, не достигшие эксплуатационного возраста.

Начисление амортизации не производят:

- при реконструкции, модернизации и капитальном ремонте ОС, если срок проведения таких работ превышает несколько месяцев;

если ОС переведены на консервацию, срок которой превышает 3 мес.

Согласно ПБУ 6/01 организации могут самостоятельно выбрать метод начисления амортизации. Существует четыре способа начисления амортизации по ОС: линейный метод; метод уменьшаемого остатка; метод списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; метод списания стоимости ОС пропорционально размеру выпущенной продукции (работ).

Выбранный метод начисления амортизации применяется в течение всего срока полезного использования основного средства. На практике, чаще всего используют линейный метод. При применении линейного метода начисления амортизации первоначальная стоимость ОС делится на общее количество месяцев срока полезного использования. Срок полезного использования объекта определяется организацией самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию с использованием ОКОФ. Для учета сумм начисленной амортизации используют счет 02 «Амортизация основных средств».

Подводя итог вышесказанному, подчеркнем, основные средства имеют большое значение для жизнедеятельности организации. Эффективное использование современного оборудования способно в разу увеличить доход организации от основных видов деятельности. Они позволяют выпускать рентабельную и конкурентоспособную продукцию, укрепляя позиции организации на рынке.

#### **Библиографический список**

1. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет: учеб. пособие. 4-е изд., перераб. И доп. М.: ИНФРА-М, 2010.
2. *Попов А. Ю.* Концепции последующей оценки основных средств // Вестник ВСГУТУ. 2015. № 5.
3. *Степанова Я. А., Шитова Т. Ф.* Учет основных средств по российским и международным стандартам в программе «1С:Управление производственным предприятием 8» // Применение технологий «1С» для повышения эффективности деятельности организаций образования: сб. науч. тр. 14-й Междунар. науч.-практ. конф. М., 2014.

Научный руководитель *Т. Ф. Шитова*

---

## Содержание

### Направление 11. Тенденции и перспективы развития экономической деятельности в Российской Федерации и ее регионах

<b>Абросимова А. А.</b> Особенности экономического прогнозирования в мировой и региональной экономике.....	3
<b>Антропов П. С.</b> Тенденции развития внешней торговли Российской Федерации.....	4
<b>Архипова А. В.</b> Влияние снижения мировых нефтяных цен на экономику.....	7
<b>Бабинова Ю. К.</b> Особенности развития оптовой торговли в Свердловской области.....	11
<b>Баранова В. А.</b> Тенденции развития экономической безопасности территории. Челябинская область.....	14
<b>Белопащенко И. А.</b> Технологии виртуальной реальности: перспективы и возможности.....	17
<b>Богатырёва Е. А.</b> Актуальность внедрения цифровых информационных технологий для повышения эффективности торгового предприятия.....	19
<b>Болендер К. В.</b> Тенденции и перспективы развития управления проектами в Свердловской области.....	22
<b>Боровинских К. А.</b> Кризис перепроизводства на нефтяном рынке.....	26
<b>Венедиктова Е. Е.</b> Исследование электронной коммерции в России.....	28
<b>Власова Т. О., Мишарина Ю. Е., Шанауров А. А.</b> Современное состояние рынка недвижимости в России.....	31
<b>Воробьева А. А.</b> Место российских транснациональных компаний на мировом рынке.....	34
<b>Ворончихина А. С.</b> Человеческий фактор и экономический рост в условиях новой российской экономики.....	38
<b>Вотинцева В. С.</b> Оценка уровня экономической безопасности Новосибирской области.....	41
<b>Гинзбург С. Г.</b> Россия и ВТО на современном этапе.....	45
<b>Дажук Б. С.</b> Интересы Китая и России в реализации проекта «Новый Шелковый путь из Азии в Европу».....	49
<b>Дажук Б. С., Куравцева Д. Д., Чепурина Н. А.</b> Основные причины мирового падения цен на нефть.....	53
<b>Ефимов А. А.</b> Trends and growth prospects of innovative development of subjects of the Russian Federation.....	56
<b>Жукова Е. Э.</b> Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности РФ.....	59
<b>Иванов Е. А.</b> Отечественные и зарубежные прогнозы российской экономики: выбор достоверного сценария.....	63
<b>Исаков П. М.</b> Перспективы развития въездного туризма в Российской Федерации.....	66
<b>Исаков В. М.</b> Импортзамещение в России: плюсы и минусы.....	69
<b>Казанцева Е. А.</b> Эффективность государственного финансового контроля исполнения бюджета Свердловской области.....	72

<b>Ковалев П. Б., Авдеев П. А.</b> Отрицательные и положительные аспекты влияния санкций на экономику России.....	74
<b>Коковин И. А.</b> Анализ экономической безопасности Республики Башкортостан .....	78
<b>Крамьнина Е. Р.</b> Реализация политики импортозамещения и ее влияние на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий Свердловской области (на примере АО «ПО „УОМЗ“ им. Э. С. Яламова»).....	81
<b>Крылатков Д. А.</b> Инвестиции в инновации в России: есть ли будущее?.....	85
<b>Крюков А. В.</b> Тенденции и факторы развития высшего образования в регионе (на примере Свердловской области).....	88
<b>Кучурян В. В.</b> Принципы исчерпания исключительного права на объекты интеллектуальной собственности в ЕАЭС.....	92
<b>Лихарева Е. С.</b> Основные тенденции развития розничной торговли в условиях санкций.....	96
<b>Макеева О. В.</b> Сервис – главное конкурентное преимущество в условиях развития сферы услуг в Российской Федерации.....	100
<b>Малафеева В. М.</b> Субъект Федерации в системе внешнеэкономической деятельности России.....	103
<b>Матвеева А. А.</b> Особенности формирования антикризисной денежно-кредитной политики в России.....	107
<b>Матвеева А. А., Авдеев П. А.</b> Эффективность применения антикризисных мероприятий в РФ.....	111
<b>Мелентьева Е. Н.</b> Тенденции развития рекламного рынка региона.....	114
<b>Мельников М. А.</b> Внешнеторговая политика Российской Федерации и ее перспективы.....	118
<b>Наумов И. В.</b> Региональные аспекты результативности деятельности малого бизнеса (случай Свердловской области).....	122
<b>Никонов И. В.</b> Тенденции и перспективы инновационного развития системы коммунального биллинга в Российской Федерации.....	124
<b>Пионткевич Н. С.</b> Особенности финансирования организаций на современном этапе.....	128
<b>Поливанова М. М., Попова А. С.</b> Особенности импортозамещения в российской экономической практике.....	132
<b>Проскуракова А. Н.</b> Оценка экономической безопасности Республики Татарстан.....	135
<b>Рахметова А. А., Садыкова Е. С.</b> Направления импортозамещения важнейших товаров на продовольственном рынке России.....	138
<b>Родионова О. Д.</b> Маркетинговые инструменты для развития внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса.....	142
<b>Романова К. С.</b> Обоснование целей управления стратегической эффективностью университета.....	146
<b>Синицкая М. А.</b> Роль бизнес-планирования в повышении эффективности малого предпринимательства на территории Свердловской области.....	149
<b>Толмачева Н. И.</b> Анализ деятельности розничных торговых сетей на рынках России и Свердловской области.....	151

<b>Усольцева А. М., Шайбаков И. А.</b> Проблемы развития рынка первичного жилья.....	153
<b>Ханжина И. Ю.</b> Машиностроение как главная отрасль промышленного производства в Российской Федерации.....	157
<b>Храмова Д. О.</b> Российская финансовая система в настоящее время.....	161
<b>Шевчук О. В.</b> Оценка статей бухгалтерского баланса: международная и российская практика.....	162

## **Направление 12. Совершенствование учета, анализа и статистики современной экономики региона**

<b>Варакина В. В.</b> Учет кассовых и банковских операций.....	166
<b>Волокитин Н. А.</b> Истоки финансового кризиса 2008 г. ....	170
<b>Дементьева Е. А.</b> Бухгалтерский учет активов и обязательств в соответствии с РСБУ и МСФО.....	171
<b>Ерина В. С.</b> Налог на добавленную стоимость.....	175
<b>Завьялова М. Ю.</b> Инфляционные процессы в России.....	178
<b>Казанцева В. В.</b> Метод учета затрат «директ-костинг»: преимущества и недостатки.....	181
<b>Костарева Е. Н.</b> Интегрированная и автономная системы организации управленческого учета.....	184
<b>Лескова Ю. Е.</b> Налог на прибыль организаций.....	188
<b>Миროнова Ю. И.</b> Методы оценки финансовых рисков. Риск-аппетит предприятия.....	191
<b>Мокина Н. С., Морозов Н. А.</b> Формирование резервов как способ отражения в бухгалтерском учете рисков хозяйствующего субъекта.....	195
<b>Молчун А. А.</b> Содержание стратегического управленческого учета.....	197
<b>Мухачева А. П.</b> Особенности бухгалтерского учета в банках в условиях кризиса.....	200
<b>Ремезова Т. С.</b> Особенности бухгалтерского и налогового учета основных средств в организации.....	204
<b>Речков М. И.</b> Анализ кредитоспособности заемщика по методике ПАО «Сбербанк России» (на примере ОАО «МРСК Урала»).....	207
<b>Скрипник Ю. Д.</b> Учет дебиторской и кредиторской задолженности.....	211
<b>Степанова М. А.</b> Анализ политики международной компании «The Coca Cola Company».....	214
<b>Федорова К. С.</b> Финансовые вложения.....	217
<b>Филимонова В. А., Калинин А. М.</b> Основные проблемы перехода России на международные стандарты финансовой отчетности.....	219
<b>Фурсова В. В.</b> Сравнительная характеристика методов калькулирования себестоимости.....	221
<b>Хрулева А. В.</b> История развития бухгалтерского учета.....	225
<b>Шукина А. М.</b> Амортизация основных средств.....	229

*Научное издание*

# **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ**

Материалы  
XIX Всероссийского экономического форума  
молодых ученых и студентов

(Екатеринбург, 27–28 апреля 2016 г.)

## ***Часть 4***

*Направления: 11. Тенденции и перспективы развития  
экономической деятельности в Российской Федерации  
и ее регионах; 12. Совершенствование учета, анализа  
и статистики современной экономики региона*

*Печатается в авторской редакции и без издательской корректуры*

Компьютерная верстка *М. Ю. Ворониной*

Поз. 78. Подписано в печать 17.08.2016.

Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 12,8. Усл. печ. л. 13,7. Тираж 11 экз. Заказ 478.

Издательство Уральского государственного экономического университета  
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии  
Уральского государственного экономического университета