Международная Объединенная Академия Наук

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

по материалам
XV международной научной конференции

08 июня 2018 г.

SCIENCEPUBLIC

Санкт-Петербург 2018

УДК 001.1
ББК 60

Н34

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов, по материалам XV международной научно-практической конференции 8 июня 2018 г. Изд. ЦНК МОАН, 2018. - 48с.

SPLN 001-000001-0304-EM
DOI 10.18411/spc-8-06-2018
IDSP 000001:spc-8-06-2018

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XV международную научно-практическую конференцию
Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана научную электронную библиотеку (ELIBRARY.RU) и наукометрическую базу SPINDEX

Электронная версия сборника доступна на сайте ЦНК МОАН. Сайт центра: conf.sciencepublic.ru

УДК 001.1
ББК 60

SPLN 001-000001-0304-EM

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА	4
Kopytova I.D. The role of investment attractiveness in economics management	4
Агеева Е.С., Марченко И.И. Особенности применения различных методов анализа ликвидности на примере полиграфического предприятия	6
Голотина Ю.И., Ковтуненко М.Г. Проблемы классификации объектов недвижимости в России	8
Доронина М.В., Локтионова Ю.Н. Организация формирования и реализации депозитной политики коммерческого банка	13
Екимов Е.Л. Участники сделки купли-продажи при использовании электронных денег.....	16
Кузнецова Т.А., Юрковская Г.И. Система показателей для контроля за исполнением бюджета некоммерческих организаций	19
Ларин С.Н., Юдинова В.В., Юрятина Н.Н. Концептуальные подходы к повышению эффективности комплексной модернизации сферы жилищно-коммунального хозяйства	21
Привалов Е.Е. История налога в России.....	31
Скрынченко А.И., Локтионова Ю.Н. Особенности кредитной политики коммерческих банков в России.....	32
Супрун Ю.С. Порядок учета операций с поисковыми активами.....	35
РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ	41
Бралич М.С. Подходы к организации материально-технического снабжения в авиакомпаниях.....	41
Кокоева Д.Е., Жерукова А.Б. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятий гостеприимства.....	42
Маршенкулова Д.А., Жерукова А.Б. Система управления персоналом гостиничного предприятия: закономерности, принципы, технологии	45

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Копытова I.D.

The role of investment attractiveness in economics management

*Saint-Petersburg State University of Economics
(Russia, Saint-Petersburg)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-01

idsp: 000001:spc-08-06-2018-01

Abstract

The article analyzes the influence of investment attractiveness of Russia. It is considered that due to a combination of objective reasons, Russia cannot become more competitive in the world market, and that the wide attraction of foreign capital does not correspond to state interests

Keywords: investment attractiveness, profitability of investments, economic liberalization

In the early 90s of the last century, the market was considered a means that was only able to save the painful post-Soviet economy and, for this, investment attractiveness, was proclaimed as an effective way for the country's transition to a market economy.

Everything was quite logical at first glance - in this period of time a lot of Soviet companies in the past realized that they were not well-off before the market and demanded an impressive rearmament and re-equipment.

For these actions, large investments were needed, and the newly emerged class of Russian capitalists did not have that money yet, because the funds were from the former partocracy and bureaucracy, who, back in the Soviet Union, proved that they do not want and are not able to effectively manage the economy, especially invest. Therefore, a "beautiful solution" was found, namely, the successful capitalists had to provide the money for the necessary re-equipment and re-equipment, and they only had to be lured into the Russian economy. And for this our companies and the economy in general have to become investment attractive [1, p. 137-142].

Then, by default, it was expected that the industries and companies that were most needed for the Russian economy, as well as those that were in a deplorable state, would be attractive for investment.

However, the most important factor for capital is profitability. Even in the mid-nineteenth century, the English publicist T.D. Dunning wrote: "Capital eschews no profit, or very small profit, just as Nature was formerly said to abhor a vacuum.", and attempts to level out the absence of a threshold level of profitability by reducing the risk of results cannot bring.

Drawing a conclusion from the above, and even then it became clear that if would invest, but only in those sectors where it would be beneficial, to where the correlation of profitability and risk would be the most profitable than in the global economy as a whole. Thus, they will follow their interests, not the interests of Russia, its industry, science or the population. The past years have proved the correctness of these elementary economic truths.

Despite the implementation of domestic policies to increase the attractiveness of the Russian market, Russia is still an unstable and high-risk part of the global economy. It should be noted that this unstable position is manifested not only by internal order, but also largely determined by external causes, in particular the dependence of our market on the export of energy carriers and raw materials - the state of world oil prices.

The second major problem is the geographical position of our country. Russia cannot become an investment attractive in comparison with other states because of its location, since the investment attractiveness is based on profitability, efficiency of the invested funds, comparison of the results obtained with the costs incurred. If we compare our country with most countries in the world, the more stringent climatic conditions in Russia cause large costs (for capital construction, utilities and even the reproduction of labor). Therefore, it is much more profitable to produce products in countries with a warm climate, for example, in the countries of South-East Asia, where it is possible to build factories even without a foundation, with thin walls, and they do not need to be heated, which saves considerable sums of money. Also in the countries of this region the employee is ready to receive a lower salary. This all means that the profitability of investments in Russia is certainly lower than in the world [1, p. 240-250].

Thus, the slogan of investment attractiveness as a factor in the development of the Russian economy from the outset was false, misleading, and objectively unrealistic.

As stated earlier, the investor always acts exclusively in his own interests, and not in someone else's (for example, Russia). And all the investments made in the Russian economy during these years were committed only because the investor considered this advantageous primarily for himself.

Review of the current state of affairs in this area only confirms the above conclusion: foreign investment occurs in the Russian consumer market, and not in the development of industry. The ten leaders among foreign companies in Russia for the autumn of 2017 are as follows: retail (Auchan, Metro, IKEA, Leroy Merlin), car sales (Toyota, Volkswagen), tobacco industry (Japan Tobacco International, Philip Morris, MUMT), food industry (PepsiCo) [2].

Even not a specialist understand that in this way we replenish foreign capital, foreign companies make profit with the help of Russian resources and take it out of the country, as a result neither Russia nor our industrialists get any benefit. On the contrary, politicians complicated the conditions in which the formation of domestic capital took place, which grew from scratch and from the very beginning had to compete with the world's financial sharks.

In addition, when we transfer our industry to foreign enterprises, we are primarily deprived of control over our major industries. Let's consider a relatively recent example of the AvtoVAZ automobile company. The control package of shares since 2013 is owned by the alliance Renault-Nissan. It is obvious that AvtoVAZ has serious problems in recent years. And therefore Swede Bu Andersen, who occupied the company's president from 2013 to March 2016, decides to purchase imported components (about 80% of the total number of parts). And as a result of the rejection of Russian suppliers led to the bankruptcy of several enterprises specializing in the production of components in Togliatti, and number of Russian companies [3] The outcome was obvious at the time of the decision making and as a result - with a sharp drop ruble foreign parts significantly increased in price, "AvtoVAZ" began to lose money on every car sold and to bring enormous losses. At the end of 2015, AvtoVAZ showed a record operating loss of 66.8 billion rubles. It's unclear: is this - the complete incompetence of the leadership?

"Without the support of shareholders aimed at refinancing the group's debt obligations and providing additional loans, the financial and market conditions lead to significant uncertainty, which causes significant doubts about the ability of the largest Russian car manufacturer to continue its operations continuously." - said in the company's report [4]. Thus, one of the titans of the domestic automotive industry at that time accept its failure to continue its existence without additional investment.

So why was this slogan proclaimed? Because nothing happens "just like that," behind each rational action there is an interest. Who was it profitable for?

"Investment attractiveness" has become part of the plan to liberalize the Russian economy. While declaring freedom and equality of relations, liberalism does not keep back -

in the struggle the strongest always wins, then the victory of Western capital, as a stronger opponent, was predetermined. Thus, the liberalization of the Russian economy satisfies only the interests of Western countries, but not the interests of Russia.

In view of the political situation that has changed in recent years on the world stage, it is necessary to rethink the scheme of Russian policy, we should give due assessment to the course that Russia followed during the last quarter of a century, to abandon liberal attitudes in general and the slogan of "enhancing investment attractiveness" in particular.

The political situation gave the Russian economy an opportunity to respond with similar sanctions, that is, despite its accession to the WTO, at least in a small way to protect its market and give it impetus to development. Namely, after the proclamation of the policy, import substitution is logical to consistently continue to stimulate domestic producers in industry and agriculture. In this regard, it is necessary to act gradually and not to try to remove trade holes quickly by delivering from countries that have not been sanctioned.

However, some protectionist measures are not enough. Instead of the slogan of increasing investment attractiveness, in fact, it is important to take effective measures to improve the business climate in the country (rejecting the policy of "expensive money", weakening the tax press, reducing corruption), and then entrepreneurs who live in Russia and want to conduct business in Russia will to invest in the development of the domestic economy

Nevertheless, the issue of investment attractiveness continues to be on the agenda. So February 14-16 in Sochi hosted the "Russian Investment Forum", it is a traditional platform for the presentation of Russia's investment and economic potential. The forum is held with the participation of the Chairman of the Government of the Russian Federation D.A. Medvedev. The agenda of the conference was devoted to discussing the issue of attracting foreign investors in the Russian projects, the implementation of projects involving foreign investment, competitiveness of Russian regions to attract investment [5].

1. Parshev A.P. Pochemu Rossiya ne Amerika. Kniga dlya tekhn, kto ostaetsya zdes [Text] / A.P. Parshev – M.: AST: Astrel', 2006. – 350 p
2. 50 krupnejshih inostrannykh kompanij v Rossii - «Forbes», 01.10.2017 [electronic resource]. Available at: <http://www.forbes.ru/rating/350867-50-krupneyshih-inostrannykh-kompaniy-v-rossii-2017>
3. Raspopova A. E. Hto budet uzhe ne «Vesta», a «Zhiguli». – «Gazeta.ru», 17.03.2016 [electronic resource]. Available at: http://www.gazeta.ru/auto/2016/03/16_a_8127215.shtml
4. Anisimov G., Rajbman N., Shtanov V., Kliment'eva L. «AvtoVAZ prosit podderzhki akcionerov. – «Vedomosti», 12.02.2016 [electronic resource]. Available at: <https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/02/12/628740-chistii-ubitok-avtovaza>
5. The Russian investment forum 2018 [electronic resource]. Available at: <http://www.rusinvestforum.org/en/>

Агеева Е.С., Марченко И.И.

Особенности применения различных методов анализа ликвидности на примере полиграфического предприятия

*СТИ НИТУ МИСиС им. А.А.Угарова
(Россия, Старый Оскол)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-02

idsp: 000001:spc-08-06-2018-02

Понятие «ликвидность» относится к активам предприятия, так как только они могут обращаться в наличные денежные средства, в то время как пассивы не имеют подобной характеристики.

В экономической литературе принято различать:

- ликвидность активов;
- ликвидность баланса;
- ликвидность предприятия.

Под ликвидностью активов понимается их способность превращаться в денежные средства. Чем меньше требуется времени для трансформации данного актива в денежную наличность, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия.

Ликвидность предприятия – это способность предприятия превращать свои активы и деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока.

Проведем оценку ликвидности баланса и оценим финансовое состояние полиграфического предприятия за 2015-2016 гг. Для этого сгруппируем активы по степени их ликвидности, а пассивы по степени срочности погашения обязательств на четыре группы. Данные расчетов представим в таблице 1.

Таблица 1

Анализ ликвидности полиграфического предприятия

Группа	Актив	На нач.года, т.р.	На кон.года, т.р.	Группа	Пассив	На нач.года, т.р.	На кон.года, т.р.	Платежный излишек или недостаток	
								На нач.года., т.р.	На кон.года, т.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A1	Наиболее ликвидные активы	4730	24177	П1	Наиболее срочные обязательства	528436	139849	-523706	-115672
A2	Быстро реализуемые активы	263991	417546	П2	Краткосрочные пассивы	8963	2289	255028	415257
A3	Медленно реализуемые активы	342779	614562	П3	Долгосрочные пассивы	7086	516257	335693	98305
A4	Трудно реализуемые активы	119	975	П4	Постоянные пассивы	67134	398865	-67015	-397890
	Баланс	611619	1057260		Баланс	611619	1057260	0	0

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени проведем сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

Фактическое соотношение групп активов и пассивов за 2015-2016 гг. представим в таблице 2.

Таблица 2

*Соотношение групп активов и пассивов полиграфического предприятия
за 2015-2016 гг.*

№ п/п	Условие ликвидного баланса	Соотношение групп активов и пассивов	
		2015 г.	2016 г.
1	2	3	4
1	A1>П1	A1 (4 730) < П1 (528 436)	A1 (24 177) < П1 (139 849)
2	A2>П2	A2 (263 991) > П2 (8 963)	A2 (417 546) > П2 (2 289)
3	A3>П3	A3 (342 779) > П3 (7 086)	A3 (614 562) < П3 (516 257)
4	A4<П4	A4 (119) < П4 (67 143)	A4 (975) < П4 (398 865)

По итогам расчетов сделаем вывод, что баланс полиграфического предприятия в 2015-2016 гг. не является абсолютно ликвидным.

С помощью относительных показателей ликвидности показателя комплексной оценки ликвидности баланса оценим на полиграфическом предприятии за анализируемый период с точки зрения ликвидности:

$$L_{\text{общ н.г}} = \frac{1 * 4730 + 0,5 * 263991 + 0,3 * 342779}{1 * 528436 + 0,5 * 8963 + 0,3 * 7086} = 0,45$$

$$L_{\text{общ.к.г.}} = \frac{1 * 24177 + 0,5 * 417546 + 0,3 * 614562}{1 * 139849 + 0,5 * 2289 + 0,3 * 516257} = 1,41$$

Значение показателя комплексной оценки ликвидности баланса, в 2015 г. составило 0,45, а в 2016 г. – 1,41. Уровень данного показателя достиг оптимального значения (больше 1), что говорит о достаточном уровне ликвидности рассматриваемого предприятия.

Оценим уровень ликвидности баланса полиграфического предприятия анализируя относительные показатели ликвидности. Данные показатели представлены в таблице 2.

Таблица 3

Анализ относительных показателей ликвидности

Показатели	Нормальные ограничения	2015 год	2016 год	Абс. отклонение
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2-0,25	0,01	0,2	0,19
Коэффициент ликвидности (критической оценки срочности)	>0,7-0,8	0,5	2,96	2,46
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	≥2	1,13	7,09	5,96

Анализируя бухгалтерский баланс полиграфического предприятия можно сделать выводы. В 2016 г. ситуация с ликвидностью значительно улучшилась, все анализируемые показатели достигают и превышают нормальные ограничения. Так наибольший рост показал коэффициент текущей ликвидности (покрытия) и в 2016 г. составил 7,09, что на 5,96 больше, чем в предыдущем периоде. Таким образом, все текущие активы покрываются текущими обязательствами организации. Коэффициент абсолютной ликвидности и критической оценки срочности имеют положительную динамику и возросли в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 0,19 и 2,46 соответственно. Что говорит о том, что предприятие наращивает свои возможности по погашению своих задолженностей в краткосрочной перспективе, а также ускоряется оборачиваемость собственных средств вложенных в запасы.

Таким образом, анализ ликвидности баланса и предприятия, исследуемого хозяйствующего субъекта показал улучшение ситуации с ликвидностью, что является благоприятным фактом деятельности и позволяет предприятию функционировать в рабочем режиме.

1. Шавалиева Г.М. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия / Международный студенческий научный вестник - №4(5), 2016
2. Удалов Е.Н. Анализ основных показателей ликвидности и платежеспособности предприятия / Международный студенческий научный вестник - №5, 2015
3. Болтава А.Л. Анализ ликвидности и платежеспособности организации на основе бухгалтерской отчетности / Вопросы современной экономики и менеджмента - №2, 2015

Голотина Ю.И., Ковтуненко М.Г.

Проблемы классификации объектов недвижимости в России

*Институт строительства и транспортной инфраструктуры, ФГБОУ ВО
Кубанский государственный технологический университет
(Россия, Краснодар)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-03

idsp: 000001:spc-08-06-2018-03

Аннотация

В статье представлены актуальные вопросы классификации объектов недвижимости с точки зрения управления. Проведен анализ и сравнение существующих в отечественной практике классификаций объектов недвижимости.

Авторами предлагаются основные критерии классификации объектов недвижимости для целей управления. Данный материал может быть полезен не только для изучения вопросов, связанных с недвижимостью, но и для практических целей различных участников рынка недвижимости.

Ключевые слова: объекты недвижимости, классификация объектов недвижимости.

Abstract

Topical issues of classification of real estate objects from the point of view of management are presented in article. The analysis and comparison of the classifications of real estate objects existing in domestic practice is carried out. Authors offer the main criteria of classification of real estate objects for management. This material can be useful not only to studying of questions, the bound to the real estate, but also for practical purposes various participants of the real estate market.

Keywords: real estate objects, classification of real estate objects.

Разнообразие объектов на рынке недвижимости требует их классификации. Классификация объектов недвижимости может быть проведена по разным основаниям в зависимости от целей исследователя, в частности и при решении вопросов, связанных с управлением недвижимостью. Существует множество классификаций объектов как жилой, так и не жилой недвижимости. С необходимостью спецификации согласны многие эксперты: упорядоченность облегчает понимание рыночной ситуации и служит верным показателем цивилизованности рынка. Неразрывная связь с землей (при этом сами по себе земельные участки также рассматриваются в качестве недвижимости), относится к отличительной ее особенности, в свою очередь, предполагает значительную стоимость ее в целом. Каждый застройщик, классифицируя возводимый им дом по той или иной категории (элитный, люкс-, бизнес-, премиум-класс и т. д.), исходит из собственного опыта, на основе которого он грамотно и качественно способен охарактеризовать объект, выбирать правильный вектор в управлении целевых групп и учитывать их потребности. В настоящее время аналитики рынка не пришли к единому мнению в вопросе о классификации, которая наиболее приемлема и удобна, ведь зачастую они повторяют друг друга и имеют тенденции к расширению признаков и факторов, по которым следует относить объект недвижимости к тому или иному классу. Рассматривая рынок недвижимости крупных городов России необходимо отметить ряд факторов, которые необходимо учитывать в рамках имеющихся классификаций, которые могут отсутствовать или участвовать в формировании рыночной стоимости объекта незначительно. Таким образом в профессиональном сообществе, как логистов, так и девелоперов, аналитиков, оценщиков, постепенно появляется понимание того, что все предлагаемые классификации обладают рядом недостатков: избыточность и громоздкость; отсутствие приоритетов перечисляемых параметров; рыночная стоимость объекта.

Наибольший интерес со стороны инвесторов на рынке вызывает нежилая недвижимость. Она также является более привлекательной с точки зрения управления. Классификация объектов недвижимости должна нести содержательную информацию, чтобы облегчить принятие решений управляющим, инвестором, потребителем и т.д. Классификация является распределением множества объектов недвижимости на их подмножества по сходству или различию в соответствии с выбранными признаками.

Характеристики, по которым объекты недвижимости схожи или отличаются друг от друга, необходимо знать при осуществлении различных операций с недвижимостью, в том числе и при управлении. Отсутствие на сегодняшний день в российской практике единой классификации объектов недвижимости, на наш взгляд, создает определенные сложности для участников рынка недвижимости, в том числе и для управляющих недвижимостью. Таким образом, вопросы классификации объектов недвижимости являются сегодня весьма актуальными.

На практике применяются разные принципы классификации в зависимости от происхождения и назначения объектов недвижимости. Также различны признаки и критерии классификации, которые являются основой для группировки объектов недвижимости. Однако, каким бы образом ни проводилась классификация объектов недвижимости, необходимо использовать следующие правила деления объема понятий :1) в одной и той же классификации следует применять одно и то же основание; 2) необходимо соблюдать соразмерность деления, т.е. сумма членов классификации должна быть равной объему изучаемого класса; 3) члены одной классификации не должны пересекаться; 4) подразделение на виды, подвиды и т.д. должно быть последовательным и непрерывным.

Наиболее значимым критерием (в том числе и для целей управления) является функциональное назначение недвижимости. Например, по функциональному назначению объекты недвижимости разделяют на производственные (прямо или косвенно участвующие в создании товара) и непроизводственные (не участвующие в создании товара, обеспечивающие условия для обслуживания и проживания населения). При этом здания делятся на объекты для коммерческой деятельности (офисы, рестораны, магазины, склады, гаражи для аренды, другие строения) и специальные или общественные (школы, институты и др., церкви, театры, больницы, административные и другие строения) «по целевому назначению». На наш взгляд, с точки зрения управления, данные классификации будут не совсем корректными. Так как разделение объектов недвижимости на производственные и непроизводственные, а также на коммерческие и общественные, по нашему мнению, больше происходит не с точки зрения их функционального назначения, а с позиции возможности получения определенного дохода. Что касается классификации объектов «по физическому статусу», то, нам кажется, что непрерывное выделение в группе искусственные объекты коммерческой будет являться несоблюдением одного из правил проведения классификации. А именно: получается, что в одной и той же классификации используется не одно, а два основания: физическое происхождение объектов и их функциональное использование. Поэтому в этом случае более правильным будет провести две различные классификации по каждому признаку в отдельности.

Объекты недвижимости по функциональному назначению согласно подразделяют на: земельные участки, жилищный фонд и нежилой фонд. При этом нежилая недвижимость делится на: коммерческую недвижимость (офисная недвижимость; торговая недвижимость; рынок складских и производственных помещений; гостиничные комплексы) и прочую недвижимость целевого назначения (больницы; детские сады; учебные заведения и др.).

В данных классификациях рассматривается большое количество второстепенных характеристик, что является очевидным для оценщика-профессионала. В связи с этим рядовой продавец или покупатель недвижимости может «утонуть» в переизбытке информации или не понять их вовсе. Ему попросту не захочется тратить свое время, чтобы разобраться в данном вопросе, ведь продавец не является профессионалом в данной сфере.

Земельный участок – это часть поверхности земли, которая имеет фиксированную границу, площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики, отражаемые в Государственном земельном кадастре и документах государственной регистрации прав на землю.

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений, независимо от форм собственности, включая жилые дома, общежития, специализированные дома, квартиры, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

Жилую недвижимость можно классифицировать по социальным группам или привилегированности: класс «эконом» – расположен в новых спальных районах города либо в обжитых спальных районах с плохим транспортным обеспечением, в ближайших непрестижных пригородах, а также это может быть вторичное жилье с большим сроком эксплуатации. Такое жилье, как правило, преобладает, т.к. является

сравнительно недорогим и удовлетворяет потребности большинства граждан, ограниченных в денежных средствах и заинтересованных прежде всего в стоимости жилья. К домам этого класса можно отнести все современные панельные и кирпичные дома, имеющие минимальный набор удобств, которые расположены в отдаленных от центра районах и имеют минимальную отделку от застройщика. К примеру, подобные новые жилые дома расположены на ул. Российской и Восточно-Кругликовской, в пригороде Краснодара так же предлагают жилье без отделки.

Класс «комфорт» – качество недвижимости значительно выше, чем в «эконом-классе». Такое жилье более комфортно, и, соответственно, стоит дороже. Это могут быть как панельные дома в хорошем районе, так и кирпичные дома. Класс «бизнес» предполагает существенно улучшенный тип недвижимости. Дворы таких домов, как правило, огорожены и оснащены видеонаблюдением: в подъезде присутствует консьерж, для каждой квартиры предполагается парковочное место. Недвижимость «бизнес-класса» находится в центре или вблизи парковых зон недалеко от центра города. Средняя площадь помещения колеблется от 50 кв. м до 140 кв. м. в обжитых районах, в центре города. Такие дома располагаются на ул. Кубанская Набережная, Ставропольская, Юбилейный микрорайон, Фестивальный микрорайон.

Класс «элитный» – это дома, построенные не по типовым проектам; они отличаются оригинальностью проектного решения. Эта категория жилой недвижимости для очень состоятельных граждан, не стесненных в средствах при покупке и обустройстве собственного жилья. Особенность таких построек заключается в том, что дома элитного класса являются малоквартирными. Это могут быть и многоэтажные дома, но с небольшим числом квартир на этаже. Элитные дома имеют благоустроенный внутренний двор, огороженную территорию, парковки. Это дорогое жилье, подчеркивающее статус своего владельца, оно доступно лишь небольшому кругу лиц. Критически важным для элитного дома, с точки зрения современных девелоперов и покупателей, является вопрос обеспечения безопасности. В доме должно быть несколько ступеней безопасности – мониторинг подступов к дому, территории, периметра, входной группы, ресепшн, работа лифта по личным карточкам, круглосуточная охрана, фейс-контроль.

В жилых зонах размещаются объекты социального и культурно-бытового обслуживания населения (школы, детские дошкольные учреждения, магазины, кафе, ателье, приемные пункты прачечных, химчистки, парикмахерские и т.д.), стоянки автотранспорта. Положение здания и его внутренние характеристики – самостоятельные в глазах покупателя параметры. Но при этом они настолько взаимосвязаны, что их всегда следует рассматривать вместе. Например, планируя возведение элитного дома необычной архитектурной формы и с дорогой отделкой, компания-застройщик никогда не выберет в качестве места для строительства неблагополучный район. И наоборот, на дорогой земле престижных, экологически чистых зон нет смысла возводить типовое жилье. И в том и в другом случае это будет невыгодно. Качество здания должно соотноситься со стоимостью (престижем) земли. Только проанализированные в комплексе, эти критерии дают наиболее полное представление о классе дома.

Классифицировать загородное жилье довольно сложно, поскольку объекты недвижимости являются индивидуализированными и имеют различные характеристики. Важнейшими критериями при определении стоимости жилых домов, классифицировать по которым представляется наиболее целесообразным, являются: район размещения поселения, его востребованность и отдаленность от города; инфраструктура района, в котором расположен дом с земельным участком; инфраструктура земельного участка, на котором находится (или будет построен) дом, и сам дом – площадь, отсутствие уклона или рытвин на земельном участке, его возможная заболоченность.

В свою очередь, согласно объектам недвижимости подразделяются по назначению на: землю, жилые здания и помещения, коммерческую недвижимость,

промышленную недвижимость и объекты социально-культурного назначения. При этом под коммерческой недвижимостью понимают объекты, используемые собственником в целях получения дохода и прироста стоимости. К коммерческой недвижимости относятся: офисные объекты; гостиницы, мотели, дома отдыха; торговые объекты; пункты общепита, бытового обслуживания, сервиса. Промышленная недвижимость это: заводские и фабричные помещения, здания и сооружения производственного назначения; инженерные сооружения; паркинги, гаражи; склады.

При этом под коммерческой недвижимостью понимают постройки под розничную торговлю, офисы для бизнеса, стоянки автомобилей, бензоколонки и прочие объекты сферы обслуживания, используемые для извлечения прибыли. К промышленной (индустриальной) недвижимости относят: промышленные сооружения и инфраструктуру. Отдельно выделены институциональная и рекреационная недвижимость. Особым классом представлены отели и мотели.

Коммерческой недвижимостью в данном случае называют объекты недвижимости, являющиеся основным активом для бизнеса, который базируется на их использовании: розничная торговля, офисы, общественное питание, гостиницы. Индустриальная недвижимость – объекты недвижимости, используемые для производственной деятельности. Помимо этого, выделяют также недвижимость специального назначения (административные здания, церкви и пр.). Кроме того, с точки зрения управления важным является разделение объектов недвижимости на доходные и не доходные. К не доходным относятся объекты, не используемые для извлечения прибыли. А к доходным – объекты, сдающиеся в аренду или используемые собственниками для реализации доходного бизнеса. Так же для целей управления важна классификация недвижимости в зависимости от целей собственника. В на основании данного критерия объекты недвижимости разделяют на коммерческие (приносящие доход) и промышленные (создающие условия для его извлечения). В по указанному критерию недвижимость разделена на инвестиционную (занимаемую собственником для собственных целей: производства и т.д.) и операционную (используемую для получения дохода в виде арендной платы и/или прироста стоимости).

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что во всех рассмотренных классификациях понятие коммерческая недвижимость так или иначе связано с получением прибыли, дохода. Промышленная недвижимость связана непосредственно с производственной деятельностью. Таким образом, в приведенных выше классификациях недвижимости по функциональному назначению нарушается одно из правил деления объема понятий: объекты недвижимости относят к промышленным, общественным, рекреационным и т.д. по признаку функционального назначения, а вот в группу коммерческая недвижимость объекты входят по признаку возможности получения дохода. Кроме того, как отмечено в, при выделении типов недвижимости следует избегать часто совершаемой ошибки, когда смешивается цель использования объекта с точки зрения собственника (получение дохода) и функциональное назначение объекта. Поэтому в данном контексте используя признак функционального назначения, нам кажется не корректным использование понятия коммерческая недвижимость и объединение в эту группу различных объектов недвижимости. А с точки зрения получения дохода более подходящим будет употребление понятия доходная недвижимость, чем коммерческая.

Принимая во внимание выше сказанное, предлагаем для целей управления проводить классификацию объектов недвижимости по трем, на наш взгляд, основным критериям: по функциональному назначению, по возможности получения дохода, а также в зависимости от целей собственника.

Говоря классификации объектов недвижимости по функциональному назначению, в первую очередь их необходимо разделить на три основные группы: земельные участки, жилые объекты недвижимости и нежилые объекты. Только после этого в группе нежилая недвижимость следует выделять отдельные подгруппы

объектов недвижимости, выполняющих определенную функцию. Укрупненная классификация по данному признаку будет выглядеть следующим образом. Объекты недвижимости: земельные участки, жилая недвижимость, нежилая недвижимость. Нежилая недвижимость: офисная, торговая, производственно-складская, социально-общественная, гостиничная, общественного питания, рекреационная, недвижимость сферы обслуживания, а также объекты инфраструктуры. По возможности получения дохода недвижимость следует разделить на: доходные объекты и не доходные. В зависимости от целей собственника недвижимость делится на: приносящую доход и создающую условия для получения дохода. В данном случае правила деления объема понятий не будут нарушены, так как по отдельным критериям проводятся различные классификации. Для целей управления предлагаемые классификации будут наиболее оптимальными.

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. – 3-е изд., исправл. / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
2. Асаул А.Н. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / Асаул А.Н., Абаев Х.С., Молчанов Ю.А. – СПб.: «Гуманистика», 2007. – 240 с.: ил.
3. Горемыкин В.А. Недвижимость: экономика, управление, налогообложение, учет: учеб. – М.: КНОРУС, 2006. – 672 с.
4. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью: Учебник. – М.: МГИУ, 2007. – 345 с.
5. Иваницкая И.П. Введение в экономику недвижимости: учебное пособие / И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев. – М.: КРОНУС, 2007. – 184 с.
6. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости – СПб.: Питер, 2000. – 272 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).
7. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. – СПб.: Издательство «МКС», 2003.
8. Управление коммерческой недвижимостью: в 2 т. / Под общ. ред. Е.С. Озерова. – СПб.: Бонниер Бизнес Пресс, 2007.

Доронина М.В., Локтионова Ю.Н.
Организация формирования и реализации депозитной политики
коммерческого банка

*Российский Государственный Социальный Университет
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-04

ids: 000001:spc-08-06-2018-04

Аннотация

В статье рассмотрены особенности, принципы и элементы формирования и реализации депозитной политики коммерческого банка. Перечислены фундаментальные факторы, которые ухудшают эффективность депозитной политики кредитных организаций России. Рассмотрена модель формирования депозитной политики банка. Проанализированы основные недостатки, проблемы депозитной политики современного банка и предложен список рекомендаций, с помощью которых можно минимизировать их влияние.

Ключевые слова: депозитная политика; банковский депозит; коммерческие банки; кредитные организации; банковская система.

Депозитные операции составляют основную группу пассивных операций банков. Именно на их основе формируется подавляющая часть ресурсов коммерческих организаций, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов деловой активности и населения. Формирование депозитной политики на широкой структурной основе с использованием различных инструментов и источников привлечения средств позволяет поддерживать потенциал коммерческого банка в плане проведения активных операций на адекватном уровне, а также гибко реагировать на финансовые потребности потребительского рынка. Способность кредитной

организации привлекать депозиты на постоянной основе является основным критерием признания банка со стороны других участников рынка. Таким образом, эффективная депозитная политика банка – это одна из важнейших составляющих его успешной деятельности в современных условиях [1].

Актуальность тематики организации формирования и реализации депозитной политики коммерческого банка связана с низким уровнем активности российских кредитных организаций в вопросе привлечения денежных средств со стороны населения страны. Целью статьи выступает анализ элементов и определение инструментов, которые необходимы при формировании эффективной депозитной политики.

Для этого необходимо решение следующих задач:

- рассмотреть особенности, принципы и элементы формирования и реализации депозитной политики банка;
- рассмотреть фундаментальные факторы, которые ухудшают эффективность депозитной политики кредитных организаций России;
- рассмотреть модель формирования депозитной политики банка;
- проанализировать основные недостатки, проблемы депозитной политики современного банка;
- предложить список рекомендаций, с помощью которых можно минимизировать их влияние.

Депозитную политику коммерческого банка можно рассмотреть с двух позиций. Во-первых, это деятельность кредитной организации с помощью которой привлекаются денежные средства. Во-вторых, это действия для привлечения высоколиквидных активов, которые необходимы при минимизации издержек банковского бизнеса и увеличения эффективности ее экономической деятельности.

Основными элементами депозитной политики коммерческого банка выступают [2]:

- стратегия банка по разработке основных направлений депозитной политики;
- тактика банка по организации формирования ресурсной базы;
- контроль за реализацией депозитной политики.

В процессе организации формирования депозитной политики коммерческого банка прослеживается соблюдение следующих принципов:

- соблюдение нормативных и законодательных требований, установленных в России и банке;
- получение в будущем периоде коммерческой прибыли с помощью привлеченных активов;
- обеспечение банком постоянной ликвидности для проведения пассивных и активных операций;
- диверсификация рисков при привлечении депозитов;
- формирование положительного имиджа банка на потребительском рынке, с целью улучшения условий для привлечения депозитов.

Помимо соблюдения принципов, в процессе формирования и реализации депозитной политики коммерческого банка идет влияние со стороны внешних фундаментальных факторов;

- состояние рыночной конъюнктуры банковской системы;
- состояние экономической конъюнктуры страны и международного рынка;
- состояние финансовых рынков, включая денежный и валютный;
- вектор денежно-кредитной политики со стороны банковского регулятора.

Модель формирования и реализации депозитной политики коммерческого банка представлена на рисунке 1.

Рис. 1. Этапы модели формирования и реализации депозитной политики коммерческого банка [3].

Для создания эффективной депозитной политики, руководству кредитной организации необходимо проводить тщательный анализ таких основных показателей и процессов, как:

- анализ депозитного рынка страны;
- определение целевых рынков;
- минимизация расходов связанных с привлечением средств;
- минимизация и поддержания необходимого уровня ликвидности.

Такой этап способствует увеличению эффективности реализации депозитной политики коммерческого банка. В целом же, банковский менеджмент сталкивается со следующими недостатками и проблемами, влияние которых приводит к убыточности бизнеса [4]:

- прямое и косвенное влияние государственных органов на деятельность коммерческих банков;
- влияние национальной экономики и мировых финансовых рынков;
- межбанковская рыночная конкуренция;
- масштабы деятельности и слабая капитальная база российских банков;
- отсутствие заинтересованности ТОП-менеджмента банков в привлечении денежных средств со стороны физических лиц;
- низкий уровень системы риск-менеджмента банковских операций;
- отсутствие в большинстве российских банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики.

На наш взгляд, основной проблемой является слабая капитальная база, так как она оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Масштабы деятельности, а также размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров тех ресурсов, которые банк приобретает на рынке.

С целью формирования эффективной депозитной политики банка, предлагается следующий список действий:

- ориентироваться на потенциальных вкладчиков через установленные целевые группы;
- разрабатывать новые конкурентоспособные продукты, имеющие в себе несколько услуг;
- разработать отдельную политику для VIP-клиентов;

- проводить активную рекламную кампанию, посредством использования digital-маркетинга;
- совершенствовать и внедрять системы дистанционного обслуживания (интернет-банкинг и т.д.).

Таким образом, организация формирования и реализации депозитной политики является ключевым инструментом в развитии коммерческого банка, включая эффективность его бизнеса, рост экономической и финансовой устойчивости. В данном вопросе, необходимо тщательно внимание уделить проблемам, которые приводят к формированию неэффективной депозитной политики. По этой причине, актуальным выступают дальнейшие научные исследования по теме совершенствования депозитной политики российскими банками.

1. Васильева А.С., Никулина Н.В. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях // Финансы и кредит. – 2011. – №40 (472).
2. Никулина А.Н., Абалакин А.А. Депозитная политика коммерческих банков: инструменты, Проблемы, перспективы // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – №4 (44).
3. Насырова А.П. Депозитная политика коммерческого банка // Молодой ученый. – 2014. – №2. – С. 508-511.
4. Кузякова В.В. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях // Молодой ученый. – 2014. – №19. – С. 324-327.
5. Комаревцева Л.В., Гладышева Е.А. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях // Проблемы учета и финансов. – 2014. – №2 (14). – С. 47-52.

Екимов Е.Л.

Участники сделки купли-продажи при использовании электронных денег

*Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-05

idsp: 000001:spc-08-06-2018-05

Аннотация

В статье рассматриваются участники при проведении сделки купли-продажи товаров или услуг с использованием электронных денег

Ключевые слова: электронное средство платежа, электронные деньги, банк-эмитент, банк-эквайер, процессинговый центр

Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О национальной платежной системе", раскрывает понятие «*Электронное средство платежа*» в статье 3 «Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе».

Электронное средство платежа - средство и (или) способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверить и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств [1].

Торговля с использованием электронных средств платежа или *электронных денег* имеет ряд критических отличий от торговли с использованием денежного знака. Несмотря на то, что оба типа торговых отношений характеризуются наличием продавца и потребителя, основным отличием данных форм торговли выступает инфраструктура рынка, обеспечивающая возможность проведения сделки или совершения транзакции.

В торговле с использованием денежного знака помимо продавца и потребителя может участвовать банк в качестве кредитора или гаранта, однако это вспомогательная

опция, не являющаяся обязательным требованием для совершения сделки, если этого не требует фактура сделки или федеральное законодательство.

При торговле с использованием *электронных денег*, роль потребителя и продавца модифицируется, приобретая дополнительные свойства, так роль потребителя модифицируется в Держателя карты, а роль продавца модифицируется в Торгово-сервисное предприятие.

Держатель карты (от английского «cardholder») [2, с.70] – держатель, пользователь карты:

1. В общем случае – лицо, на имя которого выдана карта;
2. Для платежных карт – обычно клиент (физическое или юридическое лицо), имеющее счет в *банке-эмитенте*, выдавшем карту. Владелец карты является ее эмитент;
3. Физическое лицо, использующее банковскую карту на основании договора с эмитентом, или физическое лицо – уполномоченный представитель клиента эмитента.

Торгово-сервисное предприятие (от английского «merchant»; далее – «ТСП») [2, с.183]:

1. Предприятие торговли (услуг), которое в соответствии с подписанным им соглашением с эквайером берет на себя обязательство принимать карты платежной системы в качестве средства расчета за предлагаемые им товары/услуги;
2. Юридическое лицо, которое в соответствии с подписанным им соглашением с эквайером, несет обязательства по приему документов, составленных с использованием банковских карт, в качестве оплаты за предоставленные товары или услуги. В качестве предприятия торговли (услуг) может выступать физическое лицо – индивидуальный предприниматель.

Таким образом торговля с использованием *электронных денег* подразумевает использование продавцом и потребителем программно-технического комплекса, который обеспечивает проведение транзакции. Потребителю и продавцу данный комплекс, как правило, предоставляет банк. Потребитель и продавец могут пользоваться услугами разных банков, в связи этим в сделке появляются такие участники рынка как *банк-эмитент* и *банк-эквайер*.

Под программно-техническим комплексом понимается *POS-терминал* с установленными на него криптографическими ключами шифрования данных, программной оболочкой, позволяющей совершать пакет операций, как правило: оплату, отмену, сверку итогов, возврат и печать контрольной ленты. [3, с.132]

Банк-эмитент (от английского слова «issuer») [2, с.164] – кредитно-финансовое учреждение, которое выпускает банковские карты, получает данные о транзакциях, произведенных держателями карт, осуществляет авторизацию, гарантирует оплату совершенных держателями карт транзакций и относит суммы транзакций на счета держателей карт.

Банк-эквайер (от английского слова «acquirer») [2, с.25] – это кредитно-финансовое учреждение, которая имеет договорные отношения с предприятиями предоставляющими товары или услуги, принимает от них данные по транзакциям, совершаемых с помощью банковских карт, направляет их в соответствующую систему взаимнообмена данными для выполнения клиринга и расчетов, а также осуществляет расчеты по этим транзакциям в соответствии с подписанными с предприятием соглашением.

Банк-эквайер и *Банк-эмитент* используют процессинговые центры для работы с авторотационными запросами по потоку транзакций в автономном режиме. С учетом возможности наличия разных банков у потребителя и продавца, процессинговые центры обслуживающие данные банки также могут быть различными. Таким образом в

исследовании формируются дополнительные участники сделки: *Процессинговый центр банка-эмитента* и *Процессинговый центр банка-эквайера*.

Процессинговый центр (от английского слова «processor») [2, с. 231] – это специализированная структура в составе банка – участника платежной системы, либо компания, не являющаяся участником платежной системы, но являющаяся уполномоченным агентом участника или самой платежной системы, которые выполняют функции авторизации транзакций, проведения расчетов и/или клиринга транзакций для участников платежной системы.

Автор считает необходимым принять во внимание, что процессинговый центр участвует как со стороны *банка-эквайера*, так и со стороны *банка-эмитента*. На сегодняшний день в науке не существует единого определения процессинговых центров узкой специализации, однако, учитывая определения приведенные ранее автор предлагает научному сообществу определения, процессинговых центров узкой специализации:

Процессинговый центр банка-эмитента – это специализированная структура в составе банка – участника платежной системы, либо компания, не являющаяся участником платежной системы, но являющаяся уполномоченным агентом участника или самой платежной системы, которые выполняют функции авторизации и относит суммы транзакций на счета держателей карт.

Процессинговый центр банка-эквайера – это специализированная структура в составе банка – участника платежной системы, либо компания, не являющаяся участником платежной системы, но являющаяся уполномоченным агентом участника или самой платежной системы, которые выполняют функции приема данных по транзакциям от предприятия (с которым *банк-эквайер* вступил в договорные отношения), совершаемых с помощью банковских карт, выполняет клиринг и осуществляет расчеты по этим транзакциям в соответствии с соглашением.

Влияние каждого из участников на взаимодействие при проведении расчетов уникально. [4, с.65]

Заключение

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить, что при использовании *электронных денег*, в отличии от торговли с использованием денежного знака, количество участников изменяется в связи с необходимостью изменения инфраструктуры рынка. Добавляются новые участники, такие как *банк-эквайер*, *банк-эмитент* и *процессинговые центры*.

Также автор раскрывает понятия процессингового центра *банка-эквайера* и процессингового центра *банка-эмитента*, уточняя специфику деятельности данных институтов.

Автор намеренно не раскрывает в рамках данной работы понятие платежной системы и ее роль в процессе взаимоотношения покупателя и продавца при использовании *электронных денег*, т.к. роль платежной системы многогранна и выходит за рамки законодательного и контролирующего института. Роль платежной системы во взаимоотношениях покупателя и продавца заслуживает отдельного и более широкого исследования.

1. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О национальной платежной системе"
2. А.И. Гризов, Англо-русский толковый словарь ПЛАС (5-е издание), Москва: Рекон Интернешнл, 2013
3. Хабаров В. И., Екимов Е. Л., Статья «Исследование рынка эквайринга в розничной торговле Российской Федерации», Журнал «Научное обозрение № 3, 2017, стр. 131-137
4. Екимов Е. Л., Статья «Межбанковская комиссия во взаиморасчетах между банком-эмитентом и банком-эквайером», Журнал «Вестник Академии» № 4, 2017, стр. 62-68

Кузнецова Т.А., Юрковская Г.И.

Система показателей для контроля за исполнением бюджета некоммерческих организаций

*ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева»
(Россия, Красноярск)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-06

ids: 000001:spc-08-06-2018-06

Бюджетирование как процедура составления бюджета — это, прежде всего, система управления компанией. В ее основу заложен контроль за исполнением бюджетов в центрах финансовой ответственности. Как и любая другая система управления предприятием, бюджетирование направлено на достижение стратегических и тактических целей путем наиболее эффективного использования ресурсов[4].

Для более эффективного контроля за исполнением бюджета в организации должен быть разработан бюджетный регламент, в котором отражаются основные условия работы механизма контроля бюджетных показателей, определяемые масштабом деятельности организации и документальным закреплением процедур контроля. Но, кроме того, в регламенте бюджетирования и соответствующих должностных инструкциях должны быть определены задачи по контролю и анализу бюджета, назначены ответственные исполнители, установлены бюджетные поручения и сроки их выполнения.

Увеличение эффективности управления бюджетным процессом может быть достигнуто за счет:

- обеспечения лиц, принимающих решения, полной и детализированной до требуемого уровня информацией по всем аспектам бюджетного процесса;
- увеличения достоверности и оперативности формирования бюджетных показателей;
- обеспечения результативного контроля за исполнением бюджета.

По мнению Федорцовой Р.П., бюджетирование — это не только инструмент планирования, но и инструмент, позволяющий оценить, насколько успешно реализуются отдельные проекты и работает вся компания. Для контроля и анализа бюджета достаточно сопоставить плановые и фактические показатели бизнеса.

Эффективность использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Целевой характер бюджетных средств означает, что бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до конкретных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования [1].

Контроль исполнения бюджета основывается на данных о значениях бюджетных показателей и осуществляется путем вычисления отклонений фактического значения бюджетного показателя от планового. Можно начинать проверку с обобщающих статей бюджета, постепенно опускаясь на уровень составляющих статей для выявления причин расхождений.

По результатам сопоставления проводится анализ (часто его называют анализом план-фактных отклонений) оценки уровня отклонений фактических показателей от плановых. В то же время существуют различные особенности такой оценки, ведь могут сравниваться абсолютные (условные единицы, американский доллар, рубли, единицы продукции и т. д.) и относительные (проценты, коэффициенты) показатели. Отклонения могут рассчитываться между показателями, запланированными на определенный период, и по отношению к любому базовому периоду.

Можно выделить стратегический подход к анализу отклонений, который базируется на гипотезе, что оценка результатов деятельности организации, в частности выполнения бюджета, должна осуществляться с учетом стратегии, которой следует предприятие. Система контроля выполнения планов в данном случае является крайне важным элементом для организации, которое ориентируется на стратегию использования при стратегическом позиционировании конкурентных преимуществ. Отражением этого стремления является метод контроля бюджета, сфокусированный на управленческих решениях. Методика, которая позволит построить систему управлением предприятием на основе ключевых показателей, называется сбалансированной системой показателей (Balanced Scorecard — BSC) [3].

Основная цель финансового анализа — получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего может интересовать как текущее финансовое состояние организации, так и его проекция на ближайшую перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния [2].

Наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния организации является управленческий бухгалтерский баланс.

Важными задачами анализа баланса являются:

- оценка эффективности и рентабельности. Показатели рентабельности как одни из основных показателей эффективности финансовой деятельности позволяют совокупно отразить «качество» финансового состояния организации и перспективы его развития.
- оценка степени деловой активности организации. Стабильность финансового положения организации в условиях рыночной экономики обусловлено в значительной степени его деловой активностью. К данной группе относят следующие показатели: общая капиталоотдача; оборачиваемость всех оборотных активов; оборачиваемость; оборачиваемость дебиторской задолженности; оборачиваемость банковских активов; оборот к собственному капиталу. Если относительные финансовые показатели могут быть выражены как в коэффициентах, так и в %, то показатели деловой активности лучше представлять в коэффициентах;
- оценка финансовой устойчивости. Показатели определяют, насколько эффективно используется соотношение между собственным и заемным капиталом. К ним относятся: коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент концентрации привлеченного капитала, коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств;
- оценка ликвидности баланса и платежеспособности организации. Группа показателей ликвидности определяет, насколько предприятие способно поддерживать свой уровень платежеспособности. К данной группе можно отнести следующие показатели: величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал); маневренность собственных оборотных средств; коэффициент покрытия общий; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности); доля оборотных средств в активах; доля производственных запасов в текущих активах; доля собственных оборотных средств в покрытии запасов; коэффициент покрытия запасов;
- коэффициент рентабельности инвестиций (ROI) — финансовый показатель, характеризующий доходность инвестиционных вложений. ROI представляет собой обобщенную формулу анализа прибыльности произвольных инвестиций в активы [5].

Подводя итог, необходимо сказать, что разработка системы контроля исполнения бюджетов — безусловно, один из наиболее важных аспектов всего процесса финансового планирования и управления компанией в целом. Выбор методов, оценки исполнения, системы показателей уникален для каждого конкретного организации и напрямую зависит от тех стратегических целей, которые были поставлены перед компанией, и от специфики ее функционирования. Процесс построения системы бюджетирования и системы исполнения бюджетов довольно сложен и трудоемок, поэтому реализовать его возможно лишь с помощью систем автоматизации.

В заключение хочется снова отметить, что в первоначально принятые положения по исполнению бюджета потребуется вносить дополнения и изменения, продиктованные опытом и спецификой деятельности компании.

1. Демидов А. В. Внешний государственный финансовый контроль деятельности некоммерческих организаций. – М.: Некоммерческие организации в России, 2012.
2. Панкова Д.А., Е.А. Головковой.- Анализ хозяйственной деятельности бюджетных организаций.- М.: Новое знание, 2012.
3. Свищева В.А. Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налогообложение, финансирование. – М.: ГроссМедиа: Росбух. 2014 г. – 235 с.
4. Федорцова Р. П. - Контроль за исполнением бюджета в системе финансового планирования организации. - М.: Экономический анализ: теория и практика, 2010
5. Финансы: Учебник / Маркина Е.В., Вавилов Ю.Я., Седова М.Л. и др., Под ред. Грязновой А.Г. - М.: Финансы и статистика, 2013.

Ларин С.Н.¹, Юдинова В.В.¹, Юрятина Н.Н.²

Концептуальные подходы к повышению эффективности комплексной модернизации сферы жилищно-коммунального хозяйства

¹ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН

²АНО ДПО Институт стандартов международного учета и управления
(Россия, Москва)

doi:10.18411/spc-08-06-2018-07

idsp: 000001:spc-08-06-2018-07

Аннотация

Сферу жилищно-коммунального хозяйства сегодня с полным основанием можно отнести к числу наиболее значимых в российской экономике, поскольку она формирует состояние среды обитания большей части населения нашей страны и оказывает влияние на уровень социально-экономического развития общества. От успешности проведения в этой сфере рыночных преобразований и комплексной модернизации ее сетевой инфраструктуры во многом зависит поступательное развитие всей российской экономики. Данное обстоятельство приобретает особую важность в условиях негативного влияния санкционных ограничений на темпы роста российской экономики и, тем самым, подтверждает высокую актуальность тематики данной статьи. В качестве объекта исследования нами выбрано современное состояние сетевой инфраструктуры сферы ЖКХ, а предметом исследования стало обоснование новых концептуальных подходов, которые могут использоваться для проведения ее комплексной модернизации. Методологическую основу исследования составили методы статистических наблюдений, системного анализа, сравнения и сопоставления, а также экспертных оценок и оценки эффективности. В числе основных результатов данного исследования можно выделить обоснование необходимости ускоренного проведения комплексной модернизации сетевой инфраструктуры сферы ЖКХ и ряда перспективных концептуальных подходов, использование которых на практике обеспечит более эффективное развитие этой сферы.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; жилищно-коммунальные услуги, экономические субъекты, сетевая инфраструктура, комплексная модернизация, эффективность, концептуальные подходы.

Abstract

The sphere of housing and communal services can rightly be regarded as one of the most significant in the Russian economy today, as it forms the state of the habitat for the greater part of the population of our country and influences the level of the social and economic development of society. Successful development of the entire Russian economy largely depends on the success of market reforms and comprehensive modernization of its network infrastructure in this area. This circumstance acquires special importance in conditions of negative influence of sanctions restrictions on the growth rates of the Russian economy and, thereby, confirms the high relevance of the subject matter of this article. As an object of research, we chose the current state of the network infrastructure of the housing and communal services sector, and the subject of the study was the justification of new conceptual approaches that can be used to carry out its comprehensive modernization. The methodological basis of the study was the methods of statistical observations, system analysis, comparison and comparison, as well as expert assessments and evaluation of effectiveness. Among the main results of this study, one can single out the rationale for the need for accelerated complex modernization of the network infrastructure of the housing and communal services sector and a number of promising conceptual approaches, the use of which in practice will ensure a more effective development of this sphere.

Keywords: housing and utilities; housing and communal services, economic entities, network infrastructure, comprehensive modernization, efficiency, conceptual approaches.

Введение

Современные объективные реалии развития российской экономики таковы, что сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) входит в число ведущих секторов, поскольку ее успешное функционирование будет способствовать созданию новых рабочих мест во всех регионах нашей страны, повышению уровня занятости трудоспособного населения, а также росту показателей социально-экономического развития на всех уровнях управления. Однако сегодня развитие сферы ЖКХ сталкивается с целым рядом значительных проблем, связанных с ростом дефицита финансирования, существенным износом материально-технической базы и сетевой коммунальной инфраструктуры, недостатком квалифицированных специалистов, трудностями реализации системно обоснованной политики государства, несоответствием действующей законодательной базы современным условиям в части регулирования взаимоотношений предприятий и организаций этой сферы со структурами управления в регионах и муниципалитетах, а также собственниками жилья [11]. Следствием совокупного влияния этих проблем стал затянувшийся на несколько десятилетий процесс реформирования сферы ЖКХ и перевода деятельности ее участников на рыночные принципы. За эти годы была разработана не одна федеральная целевая программа (ФЦП) на уровне государства, еще большее число аналогичных программ было разработано на уровне регионов, территориальных образований и муниципалитетов. Однако ни одна из этих программ так и не была успешно решена [4].

Основной причиной сложившейся в сфере ЖКХ ситуации можно считать действие большого числа разнонаправленных объективных и субъективных факторов.

К объективным факторам можно отнести неполноту и несоответствие современным условиям действующей законодательной базы, которая и сегодня все еще отстает от развития рыночных отношений, а также неэффективное регулирование приоритетных вопросов взаимодействия предприятий и организаций этой сферы со структурами всех уровней управления.

К субъективным факторам следует отнести непрозрачную систему образования тарифов на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) и не обоснованное повышение затрат на их производство, постоянный рост их стоимости для собственников жилья, а также неэффективное взаимодействие предприятий и организаций сферы ЖКХ между собой, поскольку большинство из них ведет свою деятельность руководствуясь

узконаправленными интересами получения дополнительной прибыли. Сюда же можно отнести наметившуюся тенденцию снижения уровня оплаты ЖКУ собственниками жилья.

Однако процесс реформирования продолжается, прилагаются значительные усилия для приведения действующей законодательной базы к соответствию объективным реалиям, постепенно формируется институт ответственных собственников жилья, расширяется состав и повышается качество ЖКУ [2]. В то же время, состояние большинства предприятий и организаций сферы ЖКХ остается неустойчивым, сетевая коммунальная инфраструктура характеризуется высокой степенью износа, а качество ЖКУ не соответствует мировым и отечественным стандартам.

Определяющим фактором стабильного функционирования сферы ЖКХ должно стать первоочередное решение таких проблем, как укрепление финансового положения ее предприятий и организаций, обоснование целевого распределения и повышение эффективности использования ограниченных по объемам бюджетных субсидий, разработка прозрачной схемы образования тарифов, экономическое стимулирование минимизации издержек на предоставление ЖКУ, снижение износа основных фондов до нормативных значений, сокращение потерь ресурсов [1]. Проведение комплексной модернизации коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ невозможно без эффективного управления, привлечения частных инвестиций, активного внедрения инновационных технологий. В основу решения указанных проблем целесообразно положить разработку новых концептуальных подходов, применение которых на практике позволит провести эффективную комплексную модернизацию сферы ЖКХ в обозримой перспективе.

Основная часть

1. Краткий обзор современного состояния коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ

Поскольку предприятия и организации сферы ЖКХ обеспечивают практически все промышленные предприятия бесперебойными поставками необходимых объемов коммунальных, энергетических и других ресурсов и предоставляют населению комплекс жизненно важных ЖКУ, то эту сферу с полным основанием можно считать одним из ведущих секторов российской экономики. Это заключение подтверждает тот факт, что ежегодный оборот в сфере ЖКХ превышает 4,1 трлн. руб., а ее доля в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет 5,7% [3].

За 2016 год объем предоставленных ЖКУ составил 2,4 трлн. руб., что больше значения аналогичного показателя для 2012 года на 46,7%. Увеличение этого показателя связано с ростом натуральных объемов ЖКУ и тарифов на их оплату. С 2012 по 2016 годы средняя стоимость оплаты ЖКУ выросла на 17,9% и по окончании 2016 года составила 2,11 тыс. руб. на одного человека за месяц [7]. С целью регулирования роста тарифов оплаты ЖКУ с 2014 на всей территории России было введено в действие ограничение на рост тарифов, принятое на уровне государства. Согласно этому ограничению ежегодное увеличение тарифов оплаты ЖКУ не должно превышать значений уровня инфляции за предыдущий год. Действие этого ограничения предусмотрено и на период 2017-2021 годов, в течение которого ежегодные темпы роста стоимости ЖКУ не будут превышать 7,2%. Таким образом, к окончанию 2021 года средняя величина оплаты ЖКУ не превысит 2,99 тыс. руб. на одного человека за месяц [13].

На конец 2016 года жилищный фонд составлял 3,65 млрд. м², в том числе на многоквартирные дома (МКД) приходилось 3,28 млрд. м² или 89,9% от его объема. С 2000 по 2016 годы объемы частного жилищного фонда увеличились с 1,82 до 3,31 млрд. м² в основном за счет увеличения жилищного фонда, находящегося в собственности населения, соответственно с 1,62 до 3,19 млрд. м². За этот период объемы жилищного фонда, находящегося в ведении государства и муниципалитетов,

уменьшились незначительно, а их доля в 2016 году составила соответственно 3,5% и 5,3% от всего жилищного фонда [7, с.164].

Формирование большей половины всего жилищного фонда пришлось на периоды массовой застройки. Так, за период с 1946 по 1970 годы был возведен 31% жилищного фонда, а за период с 1971 по 1995 годы – еще 44%. По этой причине сегодня больше половины МКД (52%) имеют уровень износа от 30 до 65%. Кроме того, доля ветхого и аварийного жилищного фонда не сократилась, оставаясь на уровне 2,4% за период с 2000 по 2016 годы [7, с.165].

Значительную долю в составе основных фондов сферы ЖКХ занимает сетевая коммунальная инфраструктура. С 2005 по 2015 годы объем основных фондов сетевой коммунальной инфраструктуры вырос в 4 раза с 22,7 до 89,1 трлн. руб. Наибольший рост пришелся на такие составляющие как: производство и распределение горячей воды (тепловой энергии); очистка и распределение холодной воды; удаление сточных вод и других отходов [3, с. 22].

Однако, несмотря на столь значительную долю основных фондов сетевой коммунальной инфраструктуры, эффективность их использования на протяжении многих лет оставалась крайне низкой. Основная причина этого заключается в значительном износе сетей, по которым коммунальные ресурсы поставляются или удаляются после их использования от конечных потребителей. Следствием сверхнормативного износа сетей и сопутствующего оборудования становятся существенные потери коммунальных ресурсов при их транспортировке, а также в результате увеличения числа аварий. Следствием этого становится рост затрат на обеспечение конечных потребителей всеми видами коммунальных ресурсов и услуг.

В таблицах 1-3 приведены показатели износа основных фондов сетевой коммунальной инфраструктуры и доля сетей, полностью выработавших свой ресурс, но продолжающих эксплуатироваться [3, с. 22-23]. Приведенные в таблицах 1-3 данные позволяют сделать вывод о том, что современное состояние основных фондов сетевой коммунальной инфраструктуры характеризуется достаточно высоким уровнем физического износа, величина которого в сетях теплоснабжения продолжает расти и на конец 2015 года составила 45%, а в сетях водоснабжения и водоотведения незначительно снижается, но его величина остается достаточно высокой – 42,2% и 34,8% соответственно. Ситуацию усугубляет то обстоятельство, что продолжают эксплуатироваться сети, которые полностью выработали свой ресурс. Более того, их доля в сетях тепло- и водо- снабжения продолжает увеличиваться и на конец 2015 года составляла соответственно 12,9% и 19,6%. Другими словами пятая часть всех сетей водоснабжения полностью выработала свой ресурс, но продолжает находиться в эксплуатации. Намного лучше ситуация с сетями водоотведения, доля которых с полностью выработанным ресурсом составила 8,5%. Однако и величину этого показателя нельзя считать приемлемой для нормальной эксплуатации основных фондов сетевой коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ.

Таблица 1

Показатели износа основных фондов в сетях теплоснабжения, в%

	2005	2010	2013	2014	2015
Общий износ	41,3	49,2	42,0	43,0	45,0
Доля сетей, полностью выработавших свой ресурс	9,0	23,0	11,5	11,1	12,9

Таблица 2

Показатели износа основных фондов в сетях водоснабжения, в%

	2005	2010	2013	2014	2015
Общий износ	57,4	52,6	41,0	44,4	42,2
Доля сетей, полностью выработавших свой ресурс	22,1	24,2	19,4	13,5	19,6

Таблица 3

Показатели износа основных фондов в сетях водоотведения, в%

	2005	2010	2013	2014	2015
Общий износ	33,4	42,8	37,7	35,9	34,8
Доля сетей, полностью выработавших свой ресурс	2,3	5,4	8,2	9,3	8,5

Высокий износ основных фондов сетевой коммунальной инфраструктуры приводит к сверхнормативным потерям ресурсов при их транспортировке к конечным потребителям и в случае возникновения аварий. В сфере ЖКХ только потери тепловой энергии в сетях теплоснабжения превышают нормативные показатели на 5-8%, а в некоторых регионах они существенно выше и этих значений. Так, в Новгородской области потери тепловой энергии составляют 13,2%, в Псковской области – 12,4%, в Вологодской области – 10,1%. Недопустимым следует считать и тот факт, что по окончании 2017 года в стране проведена замена менее 2,6% сетей теплоснабжения, которые многократно отслужили установленные сроки своей эксплуатации [8]. По-прежнему продолжается эксплуатация аварийных сетей, поскольку на их ремонт пока нет средств, объемы которых очень значительны, а источники их получения не определены.

Характеризующие современное состояние сетевой коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ натуральные показатели позволяют более наглядно представить объемы работ и подтверждают необходимость проведения ее комплексной модернизации (см. табл.4 [3, с. 19-21]). Обращает на себя внимание факт достаточно большого числа аварий в сетях. Причем в сетях водо- и тепло- снабжения этот показатель имеет тенденцию к снижению, а вот в канализационных сетях аварийность за период с 2013 по 2015 годы увеличилась.

Таблица 4

Натуральные показатели коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ

	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Сети водоснабжения						
Общая протяженность, тыс. км	324,1	332,8	344,9	353,4	368,5	372,2
В т.ч., требуют замены, тыс. км	102,5	125,5	147,7	156,3	162,7	165,4
Число аварий, тыс. ед.	200,5	197,7	170,0	109,1	106,8	86,7
Канализационные сети						
Общая протяженность, тыс. км	73,8	75,1	76,5	78,5	81,0	81,0
В т.ч., требуют замены, тыс. км	20,4	22,9	28,6	32,8	34,6	35,3
Число аварий, тыс. ед.	25,6	38,4	39,2	31,4	27,6	37,2
Сети теплоснабжения						
Общая протяженность, тыс. км	186,6	177,2	171,3	168,3	171,3	171,4
В т.ч., требуют замены, тыс. км	30,3	44,7	48,0	48,1	49,0	49,9
Число аварий, тыс. ед.	-	27,6	14,6	8,1	6,8	5,8

Особенность современного этапа реформирования сферы ЖКХ заключается в существенном сокращении государственной поддержки ее развития за счет бюджетного финансирования на всех уровнях управления. Однако без привлечения частных инвестиций сформировать по-настоящему рыночные отношения между предприятиями и организациями в этой сфере не удастся. Частные инвесторы не спешат вкладывать свои средства в комплексную модернизацию сетевой коммунальной инфраструктуры, хотя она имеет очень значительный инвестиционный потенциал, а перспективы развития институтов государственно-частного партнерства и перспективы их эффективного использования выглядят привлекательно. Однако, современное состояние сетевой коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ имеет близкий к критическому запас прочности. Без проведения комплексной модернизации канализационные сети выработают свой ресурс уже к 2020 году, сети водоснабжения –

к 2025-му, а сети теплоснабжения – к 2031-му. В сложившейся ситуации времени на проведение комплексной модернизации сетевой коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ осталось очень мало.

Между тем ежегодные инвестиционные потребности для нормальной эксплуатации сетевой коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ превышают 2 трлн. руб. Из них инвестиции на поддержание эксплуатации сетей теплоснабжения составляют около 300 млрд. руб., инвестиции на поддержание эксплуатации сетей водоснабжения – порядка 400 млрд. руб., а инвестиции на поддержание эксплуатации канализационных сетей – около 600 млрд. руб. При этом, по оценкам разных экспертов, сфера ЖКХ обладает значительным потенциалом для проведения эффективной комплексной модернизации сетевой коммунальной инфраструктуры, который, превышает 40%. Однако возможности его использования существенно зависят от наличия необходимых объемов инвестиций. Еще одним важным преимуществом проведения эффективной комплексной модернизации сетевой коммунальной инфраструктуры сферы ЖКХ является ее слабая зависимость от санкционных ограничений. Это обстоятельство может стать определяющим фактором для вхождения сферы ЖКХ в состав ведущих драйверов развития российской экономики.

2. Повышение эффективности комплексной модернизации сферы ЖКХ: концептуальные подходы

Приоритетные направления, цели и задачи политики государства по проведению комплексной модернизации инфраструктуры сферы ЖКХ определены в «Стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года» [9]. К первоочередным из них относятся:

- становление института ответственных собственников, наделение их реальными правами для управления МКД;
- формирование конкурентных условий и дополнительных стимулов для заинтересованности потенциальных инвесторов и привлечения частных инвестиций;
- экономное расходование ресурсов на основе эффективного взаимодействия всех экономических субъектов.

К перспективным направлениям деятельности экономических субъектов по проведению комплексной модернизации сферы ЖКХ отнесены следующие:

- предоставление населению ЖКУ высокого качества, повышение комфортности его проживания;
- исключение перебоев в поставках всех видов коммунальных ресурсов и расширение ассортимента ЖКУ;
- обеспечение своевременной передачи данных в государственную информационную систему (ГИС) ЖКХ для управления реформированием и проведением комплексной модернизации сетевой инфраструктуры этой сферы на всех уровнях;
- активное привлечение инициативных групп собственников жилья, общественных организаций и независимых экспертов для мониторинга и контроля реализации мероприятий Стратегии.

Одним из приоритетов реализации Стратегии является достижение баланса интересов всех экономических субъектов сферы ЖКХ независимо от отраслевой принадлежности и форм собственности. Достижение баланса интересов на практике позволит создать необходимые условия для нормальной и прибыльной деятельности каждого экономического субъекта. Немаловажными приоритетами реализации Стратегии следует считать необходимость соблюдения всеми экономическими субъектами экологических норм и правил, стандартов энергоэффективности, обеспечение учета и экономного расходования ресурсов.

Для проведения комплексной модернизации сетевой инфраструктуры сферы ЖКХ с 2016 по 2020 годы предусмотрено привлечение финансовых средств ее экономических субъектов, собственников жилья, частных инвесторов, а также кредитов

банков. Доля бюджетного финансирования будет значительно сокращена. К числу первоочередных задач реализации Стратегии относятся:

- формирование заинтересованности потенциальных инвесторов в выгодном размещении своих средств в сфере ЖКХ;
- обеспечение эффективного взаимодействия экономических субъектов при проведении комплексной модернизации сетевой инфраструктуры;
- расширение практики формирования государственно-частных партнерств, концессий и других механизмов;
- внедрение инновационных технологий для ускоренного проведения комплексной модернизации сетевой инфраструктуры;
- расширение практики применения биллинговых систем расчетов;
- развитие системы единых информационно-расчетных центров (ЕИРЦ), повышение их функциональности, внедрение сервисов on-line оплаты;
- применение механизмов долгосрочного регулирования тарифов для предотвращения необоснованного увеличения стоимости ЖКУ.

Основная цель проведения комплексной модернизации сетевой инфраструктуры водоснабжения и водоотведения заключается в поставке собственникам жилья питьевой водой надлежащего качества в объемах, необходимых для полного удовлетворения ими своих потребностей, а также отведения сточных вод. Для ее реализации необходимо: обеспечить подачу питьевой воды в требуемых объемах; уменьшить ее сверхнормативные потери; проводить очистку сточных вод с соблюдением установленных норм; полностью ликвидировать утечки и сократить число аварий в сетях водоснабжения и водоотведения.

Концептуальные подходы в решении этих задач должны основываться на сочетании современных способов учета расхода ресурсов с комплексной модернизацией сетевой инфраструктуры, предполагающих замену морально устаревшего оборудования. Необходимо перейти от «латания дыр» к внедрению инновационных технологий. Так, «Мосводоканал» и другие экономические субъекты успешно применяют бестраншейные методы прокладки водопроводных сетей. При этом новые сети часто размещаются внутри старых – для этого в существующий металлический водопровод большего диаметра помещается труба из современного полимерного материала меньшего диаметра. Эта технология имеет ряд преимуществ, а именно: увеличение срока эксплуатации водопроводных сетей до 50-ти лет, снижение затрат на земляные работы и общее сокращение затрат времени. Эффективным дополнением к ней является метод цементно-песчаного покрытия, который резко снижает коррозию внутренних поверхностей металлический водопроводов, а также повышает гидравлические характеристики полимерных труб.

Основная цель комплексной модернизации сетевой инфраструктуры горячего водоснабжения (ГВС) заключается в обеспечении собственников жилья горячей водой, соответствующей установленным температурным нормативам, при максимальном сокращении расхода холодной воды и тепловой энергии на ее подготовку. Для ее достижения предусмотрен поэтапный переход от открытых к закрытым системам централизованного теплоснабжения и ГВС. Практическая реализация этого перехода осуществляется через выполнение программ повышения энергоэффективности при проведении капитальных ремонтов МКД и внедрение системы энергосервисных договоров. Ожидаемым результатом станет существенное сокращение технологических потерь и снижение аварийности в сетях ГВС.

Основная цель комплексной модернизации сетевой инфраструктуры теплоснабжения заключается в обеспечении надежных поставок теплового носителя, соответствующего всем качественным показателям, а также повышении эффективности расхода тепловой энергии для его подготовки. К первоочередным задачам ее достижения относятся: внедрение независимых схем теплоснабжения; соблюдение установленных пределов изменения температуры теплоносителя; перевод сетей теплоснабжения на оптимальные гидравлические режимы; регулирование стоимости

оплаты поставок теплоносителя; повышение эффективности использования тепловой энергии.

Отечественный опыт использования новых концептуальных подходов для решения такого рода задач появился в Санкт-Петербурге, где ежегодные субсидии из городского бюджета на эксплуатацию сетей теплоснабжения составляют до 5 млрд. руб., но при этом порядка 45% потребности финансирования системы сетевого теплоснабжения уже покрывается за счет частных инвесторов. В Службе единого заказчика города разработаны планы за 5-7 лет полностью сократить бюджетное финансирование систем сетевого теплоснабжения. Планами проведения комплексной модернизации сетевой коммунальной инфраструктуры до 2027 года предусмотрены инвестиции размере 272 млрд. руб., из этой суммы более 75 млрд. руб. будет привлечено из частных источников [12]. В состав первоочередных мероприятий включены установка индивидуальных тепловых пунктов (ИТП) в МКД, систем автоматизации управления оборудованием действующих котельных и замена сетей теплоснабжения, которые полностью выработали свой ресурс, но еще продолжают эксплуатироваться. В условиях проблемы с привлечением долгосрочных кредитов заинтересованные инвесторы переходят на использование энергосервисных контрактов, которые покрывают финансирование всего жизненного цикла сетевой инфраструктуры. Практика применения механизма энергосервисных контрактов открывает новые возможности экономии такого важного ресурса как тепловая энергия, а также способствует общему сокращению затрат на комплексную модернизацию сетевой инфраструктуры сферы ЖКХ [13].

Модернизация сетей теплоснабжения позволит существенно сократить число аварий и снизить затраты на потребление энергии при одновременном повышении качества работ и экономии затрат на оплату персонала. Так, современные котельные нового поколения, работающие на природном газе, за счет систем автоматизации обеспечивают КПД до 80% при значительном снижении затрат на оплату персонала. Именно по такому пути пошла Компания «Российские коммунальные системы», которая освоила более 900 млн. руб. на модернизации котельных в ряде городов нашей страны. В работающих на газе котельных было установлено современное оборудование, КПД которого превысил 90%. Такой подход позволил получить значительную экономию оплаты персонала в связи с сокращением его численности, а также снизить себестоимость тепловой энергии. Результатом реализации этого проекта стало создание свыше 200 новых рабочих мест, а также пополнение городских бюджетов на 250-300 млн. руб. за счет оплаты дополнительных объемов ЖКУ.

Другой пример - внедрение инновационных технологий сжигания топлива в котлах в высокотемпературном кипящем слое. Использование этих технологий значительно снижает расход топлива на получение тепла, поскольку создает условия для полного сгорания угля, открывая тем самым возможность использования топлива низких сортов [13].

Перспективным концептуальным подходом в энергосбережении сегодня считается когенерация, которая позволяет одновременно производить тепловую и электрическую энергию. Этот подход способствует повышению эффективности использования топлива до 50% за счет одновременного снижения себестоимости тепловой и электрической энергии, получаемой в результате когенерации [5]. Ни одно из числа известных сегодня решений, не может обеспечить такой комплексный эффект. Но его получение возможно лишь при условии применения инновационных технологий передачи и распределения тепла, обеспечивающих существенное сокращение потерь и перерасходов в сетях теплоснабжения.

Раскроем этот подход более подробно. Очевидно, что для приведения систем центрального отопления в соответствие с требованиями норм и стандартов мероприятия по модернизации инфраструктуры сетевого теплоснабжения должны объединять всю цепочку от котельной до отдельной квартиры. При комплексной модернизации котельных целесообразно внедрять системы автоматизации управлением распределения тепла, которые полностью исключают перетопы в квартирах. Такого рода проект был реализован в Коломне, где «устаревшая» система тепло- и водо-

снабжения была комплексно модернизирована [6]. В результате за 2014-2016 годы удалось получить экономию тепловой энергии до 10-15% в пересчете на один МКД. Установленное в котельных оборудование обеспечило циркуляцию теплоносителя по закрытому контуру, а его подачу для тепло- и водо- снабжения в МКД по отдельным сетям. Так же были сокращены затраты на горячее водоснабжение и упрощена регулировка температуры теплоносителя.

В МКД были установлены ИТП с автоматизированными системами Danfoss, позволяющими регулировать температуру в отопительных системах в зависимости от погодных условий. Автоматические регуляторы температуры устанавливались на радиаторах отопления отдельно в каждой комнате. С внедрением таких систем поквартирного учета тепла каждый собственник может существенно сэкономить на оплате отопления.

Однако, до настоящего времени поквартирные приборы учета в нашей стране не нашли широкого применения, хотя они подлежат массовой установке при строительстве нового жилья [10]. В то же время такие приборы позволяют вести в МКД с вертикальной одноконтурной разводкой системы отопления полноценный учет реального расхода тепла каждым пользователем. В качестве таких приборов могут использоваться распределители Danfoss INDIV, которые устанавливаются на каждый радиатор отопления и позволяют определить долю потребляемого им тепла в системе отопления МКД. Так же разработаны системы автоматизации учета расхода тепла INDIV AMR, которые способны передавать данные непосредственно в ЕИРЦ, что существенно упрощает оплату потребления тепла для всех заинтересованных сторон [6].

В составе новых концептуальных подходов к проведению модернизации сетевой инфраструктуры сферы ЖКХ могут использоваться инструменты концессии и проектов развития застроенной территории. Сегодня концессия представляет собой эффективный инструмент модернизации сетевой инфраструктуры. Проекты развития застроенной территории могут использоваться как вспомогательный инструмент модернизации сетевой инфраструктуры, который снимает с инструмента концессионных соглашений лишнюю нагрузку и, тем самым, делает их более привлекательными для потенциальных инвесторов.

Проведение комплексной модернизации сетевой инфраструктуры одновременно с реализацией проектов развития застроенной территории позволяет более эффективно использовать целый ряд новых возможностей, а именно:

- сделать применение механизмов комплексной модернизации сетевой инфраструктуры более привлекательным для потенциальных инвесторов;
- сократить сроки окупаемости концессионных соглашений через перераспределение отдельных затрат в проекты развития застроенной территории;
- ускорить темпы ликвидации аварийного жилищного фонда.

По нашему мнению, успех реализации Стратегии будет во многом зависеть как от решения проблем на уровне региональных и местных органов самоуправления, так и от ценовой динамики, ставок по кредитам, уровня доходов населения, комплекса социально-политических и других факторов. Приведенные выше примеры новых концептуальных подходов при проведении комплексной модернизации сферы ЖКХ позволяют сделать заключение о том, что она может стать эффективным драйвером развития российской экономики.

Заключение

На основании полученных в ходе проведения исследований результатов можно сформулировать следующие выводы:

1. Сферу ЖКХ с полным основанием можно считать одним из ведущих секторов российской экономики, поскольку ее экономические субъекты обеспечивают бесперебойную поставку необходимых объемов коммунальных, энергетических и других ресурсов для промышленных предприятий других отраслей, а также предоставляют комплекс жизненно важных ЖКУ большей части населения страны.

2. Данные статистического анализа современного состояния сетевой инфраструктуры сферы ЖКХ свидетельствуют о значительном износе (от 30 до 48%) достаточно большой ее части, а также подтверждают тот факт, что в эксплуатации находятся сети, которые полностью выработали свой технологический ресурс. Эти обстоятельства, с одной стороны, становятся причиной роста аварийности сетевой инфраструктуры, а, с другой стороны, определяют необходимость проведения ее комплексной модернизации.

3. Приоритетные направления, цели и задачи проведения комплексной модернизации сетевой инфраструктуры сферы ЖКХ определены в ряде нормативно-правовых документов, наиболее значимым из которых является «Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года». Однако, в такого рода документах они обычно указываются декларативно и носят укрупненный характер.

4. Реальная детализация приоритетов, целей и задач представлена в обосновании новых концептуальных подходов и практических особенностей их применения в зависимости от назначения сетевой инфраструктуры и возможности внедрения инновационных технологий при решении задач ее комплексной модернизации. Некоторые из перспективных концептуальных подходов, практическое применение которых на практике уже позволило получить определенный экономический эффект, детально раскрыты во второй части данной статьи.

Благодарности

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 17-06-00015а «Формирование методологических основ комплексной модернизации и инновационного развития сферы жилищно-коммунального хозяйства: концептуальные обоснования, механизмы, модели, технологии, инструментарий».

1. Борисова Н.И., Злобина К.А. Региональные аспекты функционирования и модернизации ЖКХ в современных условиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий, 2017. № 3 [Электронный ресурс]. Режим доступа – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/> 2017/03/14364 (дата обращения: 12.05.2018).
2. Воронина В.М., Тваури Р.Г. Исследование тенденций развития российской системы жилищно-коммунального хозяйства // Интернет-журнал «Науковедение», 2017. Том 9, № 1 [Электронный ресурс]. Режим доступа – <http://naukovedenie.ru/PDF/50EVN117.pdf> (дата обращения: 13.05.2018).
3. Жилищное хозяйство в России. 2016: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2016. – 63 с.
4. Ивакина А. М. Современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства // Молодой ученый, 2015. № 8. С. 537-539.
5. Михайлов П.Д. Показатели качества, надежности и энергетической эффективности как новые критерии оценки деятельности ресурсоснабжающих организаций // Цены и тарифы в ЖКХ, 2016. № 1.
6. Проблемы модернизации российского ЖКХ [Электронный ресурс]. Режим доступа – URL – <http://www.vashdom.ru/articles/problemy-modernizacii-rossijskogo-.htm>. (дата обращения 12.05.2018).
7. Российский статистический ежегодник. 2017: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2017. – 686 с.
8. Сидяк А.А. Тенденции и проблемы развития системы ЖКХ в современной России // Материалы Афанасьевских чтений, 2014. № 1. С. 158-162.
9. Стратегия развития жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением правительства РФ от 26 января 2016 г. № 80-р.
10. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 № 261-ФЗ (в редакции от 23.04.2018 № 107-ФЗ) [Электронный ресурс]. Режим доступа – URL – <http://docs.cntd.ru/document/902186281> (дата обращения 12.05.2018).
11. Цогоева Ф.А., Гаджиев А.М. Проблемы реформирования жилищно-коммунального хозяйства в России // Международный научный альманах, 2016. № 4. С. 281-292.
12. Шохин В.Е. Изменение финансирования ЖКХ во времени и проблемы ЖКХ // Economics, 2016. № 1(10). С. 19-22.
13. Эффективность жилищно-коммунальных услуг в России [Электронный ресурс]. Режим доступа – URL – <https://ria-in.ru/zhkkh/praktika/effektivnost-zhilishchno-kommunalnykh-uslug-v-rossii> (дата обращения 12.05.2018).

Привалов Е.Е.
История налога в России

*Красноярский государственный аграрный университет, юридический институт
(Россия, Красноярск)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-08

idsp: 000001:spc-08-06-2018-08

В конце IX века, во время объединения древнерусских земель в связи с принятием христианства (крещение Руси) начала складываться финансовая система Древней Руси. Дань являлась основной формой поборов в казну.

Налоговая система перенесла кардинальные изменения путем реформ Ивана III. В ней были введены прямые и косвенные налоги. Так же во времена правления Ивана III (конец VX – начало XVI веков) появляется Сошное Письмо – первая налоговая декларация.

Система налогообложения была упорядочена при правлении Алексея Михайловича, в 1655 году был образован специальный орган – Счетная Палата.

Большую роль в становлении и развитии налоговой системы сыграли реформы Петра I. В годы его правления (1672 – 1725) государство становилось светским, церковное право отделялось от гражданского. Появились установки, заключались в непротиворечивости закону. Началось бурное развитие промышленности, ее развитию предшествовала реформа налоговой системы, были введены новые налоговые платежи.

Были введены: гербовый сбор, подушный сбор с извозчиков, налоги с постоянных дворов, с церковных верований и другие. Большую часть всех бюджетных доходов империи составлял подушный налог.

При Екатерине II вводятся ревизии, взимание недоимок, а так же экспедиции государственных доходов. Была введена гильдейская подать для купечества, представляла собой процентный сбор с объявленного капитала.

Интересен XVIII век для налоговой системы России, система включала взимание косвенных налогов, доля которых составляла 42% доходов казны. Государственный совет России в 1810 году утвердил программу М.М. Сперанского о финансовых преобразованиях, некоторые идеи организации государственных доходов остаются актуальными и в наши дни.

Начало XIX века стало временем развития финансовой науки. В 1818 году было издано основательное исследование государственного налогообложения Н.И. Тургеневым. Под «Налогом» он понимал средства к достижению цели общества или государства, значит той цели, которую люди себе предполагают при соединении своем в общество или при составлении государства [1, С. 16]. Уничтожение налогов означало уничтожение самого общества. Н.И. Тургенев проводя исследование выявил пять правил установления и взимания налогов: 1) Равномерное распределение налогов; 2) Определенность налога; 3) Собираемость налогов в удобное время; 4) Ориентация большей части налогового бремени на чистый доход; 5) Дешевое собирание налогов. Данные правила и в наши дни являются основополагающими в деле налогообложения.

В правление Николая II приобретают большое значение прямые налоги.

В конце XIX века устанавливается налог с городских строений взамен подушной подати. Не малое значение придавалось оброку (плата крестьян за пользование землей). В этом же веке появляются новые виды экономической деятельности, что приводит к появлению новых налогов: сбор с аукционных продаж, сбор с векселей и заемных писем, налоги на право торговой деятельности, налог с капитала для акционерных обществ, процентный сбор с прибыли, налог на автоматический экипаж, городской налог на прописку и другие.

Данные примеры со времен Древней Руси показывают, что со временем количество налогов и широта охвата слоев населения в целях налогообложения постоянно увеличивалась вопреки обывательскому мнению. Свобода

предпринимательской деятельности была несоизмерима с настоящим, население не содержало чиновничий народ за счет своих средств.

Новой страницей экономических преобразований стал 1917 год. Есть мнения, что после Октябрьской революции «закончилась эпоха совершенствования налогообложения» [2, С. 49]. Такое мнение можно считать некорректным поскольку 30 ноября 1920 года вышел проект постановления СНК о прямых налогах и записка В.И. Ленина председателю Комиссии об отмене денежных налогов С.Е. Чуцкаеву. В.И. Ленин в этом же году издает работу: «О замене продразверстки продналогом». Вопрос стоит о том, что же дали эти документы государству и какой ценой.

Возвращаясь к мнению о том, что после Октябрьской революции «закончилась эпоха совершенствования налогообложения», так же можно назвать ошибочным, поскольку Советская республика постоянно изменяла систему налогообложения, примерами являются: в 1921 году вводится промысловый налог на обороты частных промышленных и торговых предприятий вводятся акцизы на спирт, вино, пиво, спички, табачные изделия, гильзы и другие товары; В 1922 году вводится подоходно - поимущественный налог, налог с грузов, перевозимых железнодорожным и водным транспортом, налог со строений, рента с городских земель; В 1923 году введен подоходный налог со ставкой 10 %, а затем 20 % от прибыли предприятий; Выходит в свет постановление ЦИК и СНК «О налоговой реформе» 2 сентября 1930 года. В 1936 году была преобразована система платежей государственных предприятий и колхозно - кооперативного сектора, в результате начали происходить изменения налогов с населения.

В 1941 году, во время Великой Отечественной войны был введен военный налог, действовал до 1946 года. 21 ноября 1946 года для поддержки одиноких матерей был введен налог на холостяков.

В 60-х годах были мысли о том, чтобы отказаться от налогов и ввести систему платежей из прибыли. В 1965 году под руководством А.Н. Косыгина проводилась экономическая реформа и реформа налоговой системы, но она не пошла на отмену налогов. Налоговая система сформировалась и оставалась такой с 1970 года по 1991 год, до момента распада СССР.

27 декабря 1991 года принимаются законы: «Об основах налоговой системы в РФ», «О налоге на прибыль», «О налоге на добавленную стоимость», «О подоходном налоге на физических лиц», что служит началом для налоговой системы Российской Федерации. Эти же законодательные акты являются фундаментом налоговой системы нашей страны и в настоящее время.

1. Тургенев, Н.И. Опыт теории налогов. 3 - е изд. - М.: Соцэргиз, 1937. С. 16.
2. Юткина, Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе. - М.: Инфра-м 1999. С. 49.

Скрынченко А.И., Локтионова Ю.Н.

Особенности кредитной политики коммерческих банков в России

*ФГБОУ ВО «Российский Государственный Социальный Университет»
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-09

ids: 000001:spc-08-06-2018-09

Аннотация

В данной статье рассмотрена сущность кредитной политики коммерческих банков. Определены цели кредитной политики и способы достижения данной цели. Также выявлены показатели, которые необходимо учитывать для осуществления анализа кредитной деятельности банка с точки зрения риска. Особое внимание уделено основным задачам, которые выполняют подразделения кредитного бизнеса и определены цели риск - менеджмента. Выявлены этапы управления кредитными

операциями коммерческого банка. В результате отмечена исключительная значимость и важность грамотного осуществления кредитной политики любого коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитная политика, рациональность, эффективность, банковская деятельность.

Для эффективного управления кредитными операциями, банки разрабатывают кредитную политику. Кредитная политика коммерческих банков – это система денежно-кредитных мероприятий, которых банк проводит, чтобы достичь определенные финансовые результаты, и выступает неотъемлемым элементом банковской политики.

Как правило, кредитная политика обычно оформляется в виде письменно зафиксированного документа, включающего в себя положения, регламентирующие предварительную работу по выдаче кредита и процесс кредитования. Здесь главным индикатором определяющим масштабы кредитных операций, выступает размер собственных средств банка. Коммерческие банки сами определяют круг будущих заемщиков, виды кредитов, формируют ссудный портфель и устанавливают процентные ставки исходя из необходимых показателей [3].

Цель кредитной политики банка заключается в том, чтобы определить условия для эффективного размещения привлеченных средств, обеспечить стабильный рост прибыли банка. Эту цель можно достичь с помощью уменьшения рисков во время проведения кредитных операций и грамотного управления ими.

Все коммерческие банки определяют свою кредитную политику самостоятельно, но в целом структура включает определение видов, сроки, процентную ставку, заемщиков.

Эффективная кредитная деятельность банка – это обеспечение плановой доходности кредитования, плановых объемов кредитных вложений, наличие технологий, позволяющих оперативно принимать грамотные решения.

Чтобы достичь поставленную цель, необходимо разработать и соблюдать основные направления и ограничения кредитного бизнеса банка, а также утвердить требования к кредитной технологии со стороны риск - менеджмента. Риск-менеджмент представляет собой процесс принятия и выполнения определенных решений по управлению, способствующих снижению вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизации возможных потерь [5].

В таблице 1 указаны показатели, которые необходимо учитывать для осуществления анализа кредитной деятельности банка с точки зрения риска.

Таблица 1

Показатели для осуществления анализа кредитной деятельности банка с точки зрения риска

№ п/п	Показатель
1	Общий объем кредитов, рассчитанный как сумма остатков по ссудным счетам предприятий, физических лиц и банков
2	Средние процентные ставки по группам ссуд
3	Объем крупных кредитов, выданных банками
4	Объем ссуд
5	Объемы и удельные веса групп кредитов с различным риском

Анализ кредитного качества применяется в следующих случаях:

1) Когда проводятся мероприятия по снижению кредитного риска по каждой конкретной ссуде. Здесь подразумевается контроль предоставления и использования ссуд, а том числе регулярное отслеживание деятельности клиента банка, его кредитоспособности, характера использования ссуды во время действия договора.

2) Когда проводятся мероприятия для снижения потерь по ссудам на уровне кредитного портфеля банка в целом. С помощью классификации портфеля кредитов по качеству можно дифференцировать уровень контроля по заданным показателям качества [4].

В каждом коммерческом банке есть подразделения, отвечающие кредитный бизнес. Главная их цель заключается в том, чтобы обеспечить планируемые объемы и высокую доходность размещения активов банка, как в рублях, так и в иностранной валюте, при этом свести к минимуму уровень кредитного риска банка.

Достичь данную цель помогает грамотная организация кредитного процесса с помощью разработанной и утвержденной технологии, обеспечивающей единство подходов кредитования, высокую скорость принятия решений и минимизации кредитных рисков.

Основные задачи подразделений кредитного бизнеса:

- обеспечить высокий доход от размещения активов банка с минимальным уровнем кредитного риска;
- привлечь на обслуживание новых клиентов и сохранить текущих;
- повысить качество кредитного портфеля;
- разработать новые кредитные продукты по корпоративному и розничному бизнесу и их внедрить;
- совершенствовать действующую внутреннюю нормативную базу банка, регламентирующую этапы кредитного процесса;
- регулярно активно и своевременно применять технологии оценки рисков кредитных проектов;
- совершенствовать систему аналитического учета операций кредитного бизнеса [1].

Цель риск - менеджмента заключается в недопущение принятия банком неоправданного риска за счет установления ограничений деятельности бизнеса с помощью обязательного выполнения следующих действий:

- сформировать методологию оценки уровня риска,
- построить технологию оценки и мониторинга уровня риска,
- разработать технологию управления уровнем кредитного риска.
- определить степень наличия возможности у заемщика в полном размере и своевременно вернуть переданные ему денежные средства за счет собственных первичных источников погашения;
- соблюдать единство стандартов кредитных технологий для всех заемщиков по любому их продуктов на каждом этапе кредитования;
- обеспечить наличие эффективных, последовательных и честных отношений заемщика и банка.

В процессе управления кредитными операциями коммерческого банка можно выделить несколько общих характерных этапов:

- 1) Разработать цели и задачи кредитной политики банка.
- 2) Создать административную структуру управления кредитным риском и систему принятия административных решений.
- 3) Изучить финансовое состояние заемщика.
- 4) Изучить кредитную историю заемщика и его деловых связей.
- 5) Разработать и подписать кредитное соглашение.
- 6) Проанализировать риски не возврата кредитов.
- 7) Провести кредитный мониторинг заемщика и всего портфеля ссуд.
- 8) Разработать мероприятия по возврату просроченных и сомнительных ссуд и по реализации залогов.

Достаточно трудной задачей в кредитовании выступает определение процентной ставки. Кредитору выгодно установить максимально высокую ставку, которая поможет получить прибыль по кредиту и компенсировать все свои риски. Но в то же время ставка должна быть на таком уровне, при котором заемщик сможет успешно выплатить кредит и не обратиться к другому кредитору. Уровень конкуренции на рынке банковских кредитов, определяет важность поддержания процентной ставки на разумном уровне, который сопоставим с уровнем конкурентов на данном сегменте рынка [2].

Таким образом, все указанное выше подтверждает, необходимость банка грамотно организовывать и отлаживать кредитную политику. С её помощью он сможет своевременно реагировать на изменения, принимаемые в кредитной политике государства, что поможет понизить вероятные внутренние риски при организации процесса кредитования.

1. Дворецкая, А. Е. Деньги, кредит, банки : учебник для академического бакалавриата / А. Е. Дворецкая. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 472 с.
2. Евстигнеева О. А. Содержание понятия финансовое состояние организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 2 (28). С. 101–102.
3. Звонова, Е. А. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум / Е. А. Звонова, В. Д. Топчий ; под общ. ред. Е. А. Звоновой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 455 с.
4. Иванов, В. В. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. В. Иванов, Б. И. Соколов ; под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 371 с.
5. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст]: учебное пособие / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 139 с.

Супрун Ю.С.

Порядок учета операций с поисковыми активами

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, Белгород)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-10

ids: 000001:spc-08-06-2018-10

Аннотация

С принятием нового Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» в практическую деятельность бухгалтерского учета были приняты инновационные дефиниции, что повлекло за собой потребность в дополнении учетной политики для предприятий – пользователей недр. В приведенной статье будут рассмотрены и охарактеризованы особенности бухгалтерского учета поисковых активов на основе актуальных нормативных документов. Рассмотрен отечественный и зарубежный опыт по ведению учета поисковых активов. Проанализированы мнения выдающихся специалистов в области бухгалтерского учета в отношении особенностей ведения учета по материальным поисковым активам и нематериальным поисковым активам, а так же их способов отражения в бухгалтерском балансе. Предложены способы отражения амортизации вышеуказанных активов, а так же их обесценения.

Ключевые слова: поисковые активы, поисковые затраты, амортизация поисковых активов, себестоимость актива.

Добывающая отрасль, на сегодняшний день, является одной из самых востребованных отраслей в Российской Федерации. Данный вид отрасли вносит в себя ряд предприятий и организаций, занимающиеся постоянным поиском и разработкой природных месторождений. Поэтому деятельность таких предприятий нашла

отражение в бухгалтерском учете. Отдельно взятые аспекты бухгалтерского учета таких организаций в данной отрасли, во многом зависят от особенностей технологической деятельности в процессе поиска, разведки, оценки и добычи полезных ископаемых. Но ведение бухгалтерского учета в приведенной отрасли, относительно организаций ведущих разработку природных ископаемых, до 2012 года регламентировались только общепринятыми для всех отраслей актами, а особенности отражались только в подзаконных актах. Однако, в процессе совершенствования бухгалтерского учета в отношении международных стандартов, с 2012 года, был введен особый стандарт Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 24/2011 об «Учете затрат на освоение природных ресурсов», что, очевидно, вызвало вопросы в новых понятиях, их формах, спецификациях учета установленных в ПБУ.

Таким образом, необходимо сформировать единые методологические подходы к применению данного ПБУ, найти решения связанные со спорными аспектами в операциях, связанных с ведением деятельности хозяйствующих субъектов относительно недр, в рамках Плана счетов. Перечисленные аспекты указывают на актуальность данной работы и устанавливают ее цель, как теоретическое обоснование ведения отчетности в рамках ПБУ 24/01, на современных предприятиях, ведущих поиск, разработку и добычу природных ископаемых.

Вышеуказанный бухгалтерский акт применяется в организациях, осуществляющих комплекс действий по разработке, добыче и оценке природных ископаемых на отдельно взятой области недр. Для ведения данной деятельности, хозяйствующий субъект должен получить лицензию.

Основным предметом в бухгалтерском учете относительно ПБУ 24/2011, являются поисковые затраты. Под поисковыми затратами принято понимать расходы на геологоразведку, а именно: оценку, поиск, разведку полезных ископаемых. При ведении учетной политики предприятия, необходимо устанавливать способ или метод распределения поисковых затрат расцениваемых, как внеоборотные поисковые активы, и затратами на обычную деятельность [2].

Необходимость по разделению затрат была перенята из международных актов ведения учета в рамках деятельности по освоению природных недр, а именно из стандарта IFRS 6 «Разведка и оценка запасов минеральных ресурсов», а так же FAS 19 «Учет и отчетность нефтегазодобывающих компаний».

Исходя из международного опыта, перераспределение поисковых затрат на капитализированные, образующие стоимостное выражение внеоборотного актива, а так же расходов текущего периода формируется путем применения способов учета. Способы учета представляют собой перечень методов: метод успешных усилий, метод участков, приносящих прибыль, метод учета полных затрат и метод ассигнований.

Метод учета полных затрат представляет собой капитализацию совокупности издержек, затрачиваемых в процессе геологоразведки в независимости от результатов.

Метод успешных усилий представляет собой капитализацию, исключительно, успешной поисково-разведывательной деятельности, вернее издержек на благополучный результат функционирования данной деятельности.

Использование метода участков, приносящих доход, построено на точном распределении издержек относительно отдельно взятых участков, на которых проводили геологоразведочную деятельность. Исходя из этого, капитализация распространяется исключительно на издержки участков, которые обоснованы для разработки и они имеют необходимые полезные ископаемые.

Метод ассигнований является тождественным с методом благополучных усилий, отличие состоит в том, что амортизация сформированного поискового актива не начисляется.

В процессе анализа ПБУ 24/2011 было установлено, что приведенный акт имеет схожий характер с методом благополучных усилий и методом ассигнований, но

разница все же есть, и заключается в том, что хозяйствующим субъектам ведущих разработку на территории России, необходимо самим сформировать перечень поисковых затрат, которые формируют цену поисковых активов.

Как в Российском, так и в мировых стандартах, поисковые активы разделяются на материальные и нематериальные. Материальные активы, например, могут включать в себя буровые машины, насосные станции, системы доставки ископаемых из недр и т.д. К нематериальным активам можно отнести права на ведение геологическодобывающей деятельности, заключения по разведке и проведению геологических исследований, акты, включающие результаты по бурению и исследованию найденных пород, а так же коммерческие акты.

В бухгалтерии, предметом учета основных средств на основании ПБУ 6/01 и нематериальных активов соответствующим ПБУ 14/07 выступает инвентарная единица. Российские хозяйствующие субъекты, ведущие геологоразведочную деятельность, должны отражать в учете инвентарные единицы материальных и нематериальных поисковых активов, относительно актов в бухгалтерском учете, которые упомянуты выше [8].

Некоторые из специалистов, в частности М.Ю. Медведев, не разделяет мнения, что нематериальные поисковые активы необходимо обособить. Автор считает, что изменения в отношении бухгалтерского учета, принятые 29 июля 2013 года, установившие норму о признании затрат, понесенных предприятием в отчетном периоде, однако, данные затраты относятся к последующим отчетным периодам в составе активов, которые учитываются по функционирующим правилам бухгалтерского учета, апеллируют относительно экономических понятий сформированных трат, которые, в конечном итоге, могут оказаться экономически не целесообразными. Но в финансовом учете, установленным федеральными нормами, необходимо уделять внимание на действующие редакции нормативно-правовых актов, в которых указана вся правовая база для признания данных объектов учета [5].

В формирование оценки поисковых активов отечественного ПБУ 24/2011 и международного IFRS 6 была включена по себестоимости. Комплекс издержек, внесенных в себестоимость поискового актива, указан в таблице 1.

В основе комплекса издержек, по отношению Российских стандартов, лежит классификация по видам, а в основе издержек по международным актам, в основе лежит классификация по видам осуществляемых работ. Образование фактической себестоимости поискового актива в отношении ПБУ 24/11 основывается на общих подходах, которые используются в ПБУ 6/01, ПБУ 14/07 и т.д., но различия состоят во включении в себестоимость обязательств по охране окружающей среды и рекультивации земельных участков. Данный акт соответствует пункту 11 IFRS 6.

В ПБУ 24/11 указаны только несколько норм в отношении поисковых активов, из этого акцентируем внимание на их анализе. Согласно пункту 9 ПБУ 24/2011 предусмотрено, что «материальные и нематериальные поисковые активы учитываются на отдельных субсчетах к счету учета вложений во внеоборотные активы». При этом хозяйствующим субъектам логично ввести в рабочий план счетов три субсчета к счету 08 «Вложения во внеоборотные активы»:

- 08.9 «Осуществление поисковых затрат»;
- 08.10 «Материальные поисковые активы»;
- 08.11 «Нематериальные поисковые активы» [5].

Поисковые издержки формируются в следующем виде:
Дебет 08.9 – Кредит 10, 70, 69, 76 и т.д.

Включение в себестоимость поисковых активов оценочных обязательств происходит таким образом:

Дебет 08.9 – Кредит 96 «Резервы предстоящих расходов».

При заключении процесса формирования поискового актива, когда предприятие получило инвентарный объект, вносится запись:

Дебет 08.10, 08.11 – Кредит 08.9

— на величину фактических издержек, основанных на формировании актива.

Отдельно стоит акцентировать внимание на последующей оценке поисковых активов, так как этот аспект является весьма спорным. Исходя из пункта 12 IFRS 6 предприятие устанавливает модель учета по фактическим затратам или же по переоцененной стоимости. Так же устанавливается связь с IAS 16 и IAS 38. Исходя из актов отечественного учета, в то время, когда актив формируется, его оценка происходит по фактическим затратам, а именно с месяца, следующего за месяцем принятия к учету, по материальным поисковым активам происходит начисление амортизации по ПБУ 6/01, а в отношении нематериальных поисковых активов на основании ПБУ 14/2007.

Таблица 1

Затраты, вносимые в себестоимость поискового актива

ПБУ 24/2011	IFRS 6
<ul style="list-style-type: none"> – Средства, отчисляемые по договору поставщикам; – Средства, отчисляемые предприятиям за оказание услуг по договору строительного подряда, а так же других договоров; – Плата посредническим организациям, с помощью которых покупается поисковые активы; – Платежи, отчисляемые консалтинговым фирмам; – Таможенные пошлины и сборы; – Госпошлины и патентные пошлины; – Амортизационные отчисления внеоборотных активов, использованных при включении поискового актива; – Заработная плата рабочим, занятых формированием поискового актива; – Затраты на отчисления в фонды охраны окружающей среды, ликвидации зданий, сооружений, оборудования, выполняемые в ходе геологической деятельности, рекультивации земельных участков, разведки и оценки природных ископаемых, при формировании и становлении поисковых активов; – Другие затраты, имеющие отношение с покупкой, созданием поисковых активов [4]. 	<ul style="list-style-type: none"> – Отчисления на покупку на проведение разведочных работ; – Затраты на геологическую деятельность; – Отчисления на поисковое бурение; – Затраты на пробу и исследование образцов; – Затраты, относящиеся на оценку экономической целесообразности добычи природных ископаемых[6].

В ПБУ существует четыре способа начисления амортизации, наиболее признанным является линейный метод, включающий срок полезного использования. Сроки полезного использования формируются из ПБУ 6/01 и 14/2007, но существует важный аспект: актив признается поисковым еще до принятия решения об экономической целесообразности всей геолого-разведывательной деятельности. Предприятие имеет право устанавливать такой срок согласно сроку лицензии на добычу природных ископаемых. Так же в ПБУ 24/2011 в пункте 18 делается акцент, что издержки на получение лицензии, которая дает право на разведку и оценку недр, а также добыче ископаемых, амортизации не подлежат.

Далее следует отдельно рассмотреть вопрос о начислении амортизации поисковых активов. Это можно обосновать тем, что вопрос о начислении амортизации относительно данного вида актива в финансовом учете еще не решен. Некоторые из специалистов в области учета, а именно Е.Ю. Диркова и И.В. Овчинникова считают, что начисленную амортизацию необходимо формировать на отдельных субсчетах к

счета 02 и 05 и отнести это к дебету счета 99. Но такой взгляд, со стороны указанных авторов, является не совсем верным. В процессе поиска, разработки земельных недр в целях получения полезных ископаемых может привести к двум результатам: успешному, когда ископаемые найдены и дальнейшее ведение деятельности является целесообразным, и когда, получен отрицательный результат, и, следовательно, процесс будет считаться экономически не выгодным, в то время, как предприятие для получения результата занимается созданием поисковых активов. Это может быть дорога к месту добычи, установка скважин и т.д. Поэтому, амортизация на объект, который используются в данный момент в целях формирования нового актива, считается частью фактических затрат и в учете имеет вид:

Дебет 08.9 «Осуществление поисковых затрат» – Кредит 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов».

Вышеуказанное суждение отражено актом в ПБУ 24/2011, пункт 17.

Стоит отметить, что планом счетов учета, применение счета 02 и 05 в целях начисления амортизации поисковых активов не предполагается. Следовательно, по моему мнению, необходимо обратить внимание на способ начисления амортизации в исключении применения счетов 02 и 05, а использовать кредитование счетов 08.10 и 08.11. В данном случае, поисковые активы учитываются по остаточной стоимости.

В виду отсутствия нормативных актов, обеспечивающих порядок отражения амортизации поисковых активов в учете, организациям следует использовать вышеуказанное предложение в учетной политике.

В ПБУ 24/2011 пункт 19 указано, что предприятию необходимо производить анализ обесценивания поисковых активов на каждый отчетный период, что засвидетельствовано в указанном пункте четырьмя признаками. В случае наличия таких признаков, необходимо скорректировать балансовую стоимость, путем отражения обесценивая в порядке, указанном в IAS 36. Характерной чертой отличия IAS 36 от отечественного ПБУ 24/2011, является наличие не четырех, а десяти признаков обесценивания. Важным аспектом является не количество признаков обесценивания, а признание убытков вследствие обесценивания, в случае, если стоимость актива, которая возмещается, окажется меньше балансовой стоимости. В итоге, разница возмещаемой и балансовой стоимости будет убытком, который отражается в финансовом отчете [6].

В приведенной статье не указаны методики оценки возмещаемой стоимости поисковых активов, но было указано внимание на отражение обесценивания в учете по плану счетов. Исходя из ПБУ 10/99 суммы уценки активов являются прочими расходами предприятия и следовательно, в учете прописываются по дебету счету 91.2 «Прочие расходы». Что касается корреспондирующего счета, то он не имеет единой системы, поэтому выделяют несколько подходов, о самом удачном подходе, на наш взгляд, мы поговорим ниже.

Данный подход был составлен в организации АКГ «Развитие бизнес-систем». Коллективом данной организации было предложено вносить обесценивание с применением дополнительного контрактного счета 06 «Обесценивание поисковых активов», по дебету 91.2 и кредиту 06. В Российской Федерации уже используется аналоги данного подхода. Так, использование оценочных резервов под уменьшение цены материальных ценностей, учитываемых на счете 14, и под обесценивание материальных вложений, на счете 59.

Предприятия ведущие деятельность в данной сфере могут сформировать свои подходы и внести их в учет, но на наш взгляд, разобранный подход является наиболее верным, так как его использование может помочь найти информацию о первичной и последующей стоимости объекта, суммы отчислений без корректировок и количества убытков от обесценивания данных активов. По ПБУ 24/2011 пункту 21 поисковый актив учитывается в учете, до того, как подтвердится экономическая целесообразность

развития и добычи ископаемых, либо при признании экономической нецелесообразности. Следовательно, если экономическая целесообразность подтверждается, то предприятие начинает проверку поисковых активов на предмет обесценивания, затем отражает его и включает актив к основным средствам или нематериальным активам по остаточной стоимости [1]. В зависимости от того, какой способ выбран по отражению амортизации и обесценения накопленные суммы будут списаны, а перевод активов получит вид, как

Дебет 01 «Основные средства» – Кредит 08.10,

Дебет 04 «Нематериальные активы» – Кредит 08.11,

а в случае признания экономической нецелесообразности, остаточная стоимость поискового актива подлежит списанию.

Таким образом, в данной статье были охарактеризованы теоретические аспекты ведения учета поисковых активов в отношении ПБУ 24/2011, на основе отечественного и зарубежного опыта. Были указаны варианты отражения амортизации и обесценивания поисковых активов, который носят инновационный характер и имеют практическую значимость. Предложения по отражению амортизации поисковых активов может быть апробировано на предприятиях.

1. Аглямова Л.Ф. Учет расходов на поиск, оценку и разведку полезных ископаемых // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 4 URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/04/2111> (11.01.2018).
2. Демакова О. А., Овчинникова И. В. Анализ применения положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/ 2011) на примере бухгалтерской отчетности ОАО «Распадская» // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. города Санкт-Петербург (июнь 2013 г.). СПб.: Реноме, 2013. С. 70-74.
3. Зылёва Н.В., Скрипин Д.Л. О возможностях анализа поисковых затрат на основе показателей внешней отчетности // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. №1. С. 24-29
4. Климов А. Новации бухгалтерской отчетности для добывающих компаний // Экономика и жизнь. 2012. №13 (9429). С. 11-13
5. Медведев М.Ю. ПБУ 24/2011 «Учет затрат на основе природных ресурсов». Актуальный комментарий. М.: Изд-во ДКМ Пресс, 2012. 243 с.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов»: прил. 24 к приказу Министерства финансов РФ от 25 ноября 2011 г. №160н.
7. Международный финансовый стандарт отчетности (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов природных ископаемых»: прил. 35 к приказу Министерства финансов РФ от 25 ноября 2011г. №160н.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): приказ Министерства РФ от 27 декабря 2007 г. №153н.
9. Учет затрат на освоение природных ресурсов (ПБУ 24/2011): приказ министерства финансов РФ от 6 октября 2012 г. №125н.
10. Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (ПБУ 17/02): приказ Министерства финансов РФ от 19 ноября 2002 г. №115н.

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Брадич М.С.

Подходы к организации материально-технического снабжения в авиакомпаниях

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

(Россия, Москва)

doi:10.18411/spc-08-06-2018-11

idsp: 000001:spc-08-06-2018-11

Аннотация

В статье рассматриваются различные подходы к организации процесса снабжения. Сформированы рекомендации по созданию прогрессивной системы материально-технического снабжения в авиакомпании.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение, авиакомпании, запасные части

Система материально-технического снабжения, не влияя на безопасность полетов непосредственно, оказывает влияние на регулярность вылетов, что напрямую связано с экономическими показателями авиапредприятия в целом.

Бесперебойное снабжение запчастями и авиационно-техническими изделиями, а также наличие резервных запасов ведет к уменьшению простоев в ожидании устранения неисправностей. С другой стороны, наличие на складах большой массы запчастей и агрегатов ведет к снижению экономических показателей. В виду этого перед авиапредприятиями встает задача выбора метода организации снабжения с максимальной экономической эффективностью.

При разработке прогрессивной системы материально-технического снабжения авиакомпаний необходимо учитывать положительный опыт организации работы структур обеспечения воздушных судов.

Подход, основанный на индивидуальном обмене, подразумевает независимость от сторонних организаций. Снабжение производится непосредственно владельцами – авиакомпаниями. Предприятие проводит закупки изделий у поставщиков частично для устранения повреждений, частично для хранения на складах, где по истечении времени образуется фонд запчастей.

Формирование такого фонда, безусловно, увеличивает вероятность наличия требуемого изделия и сокращает время его поставки к воздушному судну. С другой стороны, увеличивается объем финансовых вложений на поддержание больших складских помещений.

С повышением стоимости воздушных судов и запасных частей, развитием связей между различными странами, все больше авиакомпаний вместо вышеизложенной системы пополнения складов в запас применяют систему обеспечения запасными частями (в первую очередь, дорогостоящими) в зависимости от потребности в них.

Авиакомпании содержат минимальное количество для эксплуатации воздушных судов запасных частей на складах, а фирмы-изготовители за соответствующую плату доставляют авиакомпаниям нужную запасную часть в соответствии с контрактом. При возникновении потребности в изделии, входящем в перечень фонда, формируется заявка с указанием наименования, чертежного номера компонента, требуемых сроков поставки, места поставки.

Система централизованного хранения запасных частей на складах фирм-изготовителей вместо рассредоточения их по многочисленным складам авиакомпаний

позволяет существенно сократить общее количество и площадь складов, одновременно повысив оперативность в решении вопроса бесперебойного обеспечения авиакомпаний необходимыми запасными частями в нужный момент.

Однако перед началом взаимодействия предприятию необходимо провести тщательную оценку надежности организации, предоставляющей услуги фонда, так как при его нестабильной работе велика вероятность срыва поставок материалов.

Таким образом, каждый из подходов имеет свои положительные и отрицательные стороны. Применяя оба подхода при построении системы материально-технического снабжения, предприятие, с одной стороны, приобретет независимость от сторонних организаций, с другой – минимизирует финансовые вливания при обеспечении доставки запасных частей в срок, что позволит достигнуть максимальной экономической эффективности.

1. Бутушин С.В. Обеспечение летной годности воздушных судов гражданской авиации по условиям прочности. М.: МГТУ ГА, 2013. – 772 с.
2. Чинючин Ю.М., Смирнов Н.Н., Кирдюшкин В.С., Гафуров Д.С. Формирование Минимальных перечней оборудования воздушных судов, обеспечивающего безопасные и регулярные полеты. Научный Вестник МГТУ ГА. № 205 (7). 2014. С. 10–16.

Кокоева Д.Е., Жерукова А.Б.

Совершенствование маркетинговой деятельности предприятий гостеприимства

*Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова
(Россия, Нальчик)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-12

ids: 000001:spc-08-06-2018-12

В настоящее время развитие отечественного рынка гостиничных услуг характеризуется высокой динамичностью и изменчивостью, что требует от предприятий индустрии гостеприимства (ПИГ) любых форм собственности и размеров применения таких концепций управления, которые позволили бы им с успехом конкурировать и реализовывать собственный потенциал. Такой управленческой концепцией является маркетинг. В данной статье рассмотрим направления совершенствования маркетинговой деятельности ПИГ, связанные с возможностью регулирования производственно-сбытовой деятельности в соответствии с динамикой рыночной конъюнктуры, тенденциями развития современного гостиничного бизнеса.

Под маркетинговой деятельностью ПИГ нами будет пониматься такая система внутрифирменного управления, которая направлена на изучение и учет спроса и требований рынка для более обоснованной ориентации их производственной деятельности на предоставление конкурентоспособного продукта в заранее установленных объемах, отвечающих определенным требованиям, что обеспечит получение наиболее высокой прибыли и прочное положение на рынке (рис. 1).

Поскольку ориентация на реальные требования и пожелания потребителей является ключевым принципом разработки и реализации эффективной маркетинговой стратегии, то гостиничное предприятие должно всесторонне изучить состояние и динамику потребительского спроса на предлагаемые услуги и использовать полученную информацию при разработке и принятии научно-технических, производственных, хозяйственных решений [3]. Поэтому стратегия маркетинга ПИГ должна включать ряд функциональных блоков (рис. 2).

Рис 1 - Взаимодействие внешней и внутренней среды ПИГ [составлено по 1,2]

Рис. 2. - Функциональные блоки стратегии маркетинга ПИГ

При реализации указанных функциональных блоков, следует различать два направления совершенствования маркетинговой деятельности ПИГ.

Первое направление - это внутренний маркетинг, проведение которого предполагает особое внимание, контроль руководства ПИГ над качеством предлагаемого продукта, над деятельностью персонала, его оказывающего.

Вторым направлением маркетинга в сфере услуг является двухсторонний маркетинг, подразумевающий наличие двух сторон - продавца и покупателя. Только учитывая оба эти направления, ПИГ может добиться лояльности потребителей и положительных результатов своей деятельности.

Организация эффективной маркетинговой деятельности ПИГ может быть осуществлена в результате разработки стратегической маркетинговой программы развития, которая будет направлена на создание востребованного потребителем индивидуализированного гостиничного продукта.

Мероприятия программы совершенствования маркетинговой деятельности ПИГ должны быть связаны с учетом индивидуальных предпочтений различных категорий потребителей, использованием современных гостиничных технологий и их инструментов: информационных, коммуникационных, сбытовых и др. Поскольку для того, чтобы достичь высоких позиций на рынке, менеджмент ПИГ должен уметь правильно разделять свои продукты и услуги для различных сегментных групп, выявлять характеристики, способные отличить их от конкурирующих предприятий.

Одним из наиболее важных направлений совершенствования маркетинговой деятельности ПИГ является активизация коммуникационной политики. Проведение эффективной коммуникации возможно только при системном подходе. Комплексное использование таких коммуникационных инструментов как стимулирование продаж, реклама в СМИ, связь с общественностью (проведение PR-акций).

Другим направлением совершенствования маркетинговой деятельности ПИГ является обеспечение потребительской вовлеченности в процесс оказания гостиничных услуг, достижение потребительской лояльности. Речь идет о регулярном согласовании деятельности менеджмента ПИГ по вопросам привлечения клиентов во всех точках контакта, по вовлечению в данный процесс ресурсов ПИГ (внутренних и внешних). Также создания специальных команд или привлечения специалистов по вопросам разработки эффективных средств связи, обслуживания и пр. для оперативной координации практических действий во всех точках контакта с клиентом; мониторинга отзывов об отеле, его услугах (основных и дополнительных) в соцсетях, форумах и др. электронных каналах связи [4, 5]. Необходима и взвешенная оценка выделяемого ПИГ бюджета для реализации задач, связанных с повышением лояльности потребителей их продукта.

Таким образом, современное состояние рынка гостиничных услуг требует от ПИГ активной разработки и осуществления маркетинговой политики, цель которой – обеспечение загрузки и получение необходимых доходов. Основные направления совершенствования их маркетинговой деятельности— это учет индивидуальных предпочтений различных категорий потребителей, современные гостиничные технологии и их инструменты: информационные, коммуникационные, сбытовые. Только активные усилия, направленные на исследование рынка, планирование собственного продукта, рекламирование и продвижение его, определение эффективных каналов сбыта, позволяют рассчитывать на получение прибыли и достижение своих целей.

1. Туменова С.А. Маркетинг для рекреационных услуг. Маркетинговая модель для предприятий рекреационного комплекса: особенности и инструментарий // Российское предпринимательство. 2010. № 6-1. С. 148-153.
2. Туменова С.А. Стратегический анализ макросреды как итеративный процесс маркетингового планирования в рекреации // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2010. № 5-1. С. 125-134.
3. Туменова С.А. Информационные технологии как фактор динамики маркетингового инструментария в сфере рекреации // В сборнике: Информационно-телекоммуникационные системы и технологии материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 302-304
4. Туменова С.А. Действенный нюанс. бенчмаркинг как эффективный инструмент управления хозяйствующим субъектом рекреационной сферы // Креативная экономика. 2011. № 1. С. 110-116.
5. Жерукова А.Б., Туменова С.А. Бенчмаркинг: теория и практика применения. монография / А. Б. Жерукова, С. А. Туменова. Нальчик, 2012.

Маршенкулова Д.А., Жерукова А.Б.

Система управления персоналом гостиничного предприятия: закономерности, принципы, технологии*Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова
(Россия, Нальчик)*

doi:10.18411/spc-08-06-2018-13

idsp: 000001:spc-08-06-2018-13

Современная теория менеджмента, реальная практика функционирования успешных компаний как зарубежных, так и отечественных свидетельствуют о чрезвычайной важности и необходимости результативного управления кадрами, поиска действенных способов, методов и приемов, обеспечивающих мотивацию их человеческих ресурсов. Более того в современный период данный процесс рассматривается как основной стратегический фактор обеспечения конкурентоспособности для хозяйствующих субъектов различных форм собственности.

На основе обобщения опыта как отечественных, так и зарубежных организаций можно сформулировать ключевую цель системы управления персоналом как это обеспечение и эффективное использование кадров организации, их профессиональное, социально-экономическое развитие (см. рис.).

Рисунок - Увеличенное дерево целей системы управления персоналом организации [1,2]

В соответствии с данными целями с использованием закономерностей, принципов и апробированных практикой технологий должна формироваться система управления предприятием индустрии гостеприимства (СУП ПИГ).

Среди главных требований к СУП ПИГ принято выделять такие основные закономерности как:

- соответствие СУП целям, состоянию, специфике и тенденциям развития организации;
- системное построение управления персоналом;
- минимизация числа ступеней управления персоналом;
- пропорциональное сочетание совокупности подсистем и элементов системы управления персоналом;
- оптимальное сочетание централизации и децентрализации управления персоналом;

- пропорциональность производства и управления;
- необходимое разнообразие системы управления персоналом;
- изменение содержания функций и состава управления персоналом;
- взаимодействие закономерностей управления персоналом [3].

Закономерности непосредственно взаимодействуют, влияя друг на друга своими свойствами, образуя интегрированную, результирующую силу.

Современная концепция управления человеческим капиталом есть система принципов (основополагающих положений), раскрывающих все возрастающую роль персонала/кадров не только как экономического ресурса, который приносит прибыль, но и главной социальной ценности как организации, так и общества в целом [4].

Наиболее значимые принципы СУП ПИГ приведены в таблице.

Следует отметить, что все принципы построения системы управления персоналом реализуются во взаимодействии. Их сочетание зависит от конкретных условий функционирования системы управления персоналом в организации.

Таблица

Наиболее существенные принципы системы управления гостиничным предприятием

№	Принципы	Описание
1	Принцип стратегического подхода	в основе которого лежит интеграция кадровой стратегии с учетом долгосрочных перспектив развития человеческих ресурсов как конкурентных преимуществ организации в рыночной среде
2	Принцип инвестиционности	закрывающийся в признании экономической целесообразности капиталовложений, в развитие человеческих ресурсов организации
3	Принцип самоуправления и демократизации	в организации как активное привлечение работников к управлению на всех уровнях, делегирование полномочий, развитие партнерства и сотрудничества
4	Принцип развития	: как формирование условий для постоянного обучения и развития работников, с целью раскрытия их интеллектуальных, творческих и предпринимательских способности, для содействия роста их компетенции для достижения общих организационных целей, а также удовлетворения личных потребностей
5	Принцип качества трудовой жизни	в условиях перехода к гуманистическому подходу в управлении человеческими ресурсами. Предприятия должны обеспечивать обогащение содержания труда, справедливое вознаграждение за вклад в конечные результаты деятельности, создание благоприятного психологического микроклимата в коллективе, формирование положительной оргкультуры, предоставление возможностей для профессионального и карьерного роста
6	Принцип инновационности	состоит в постоянном совершенствовании форм организации труда, обновлении методов воздействия и побуждения работников к производительной и творческой деятельности, разработке и внедрении прогрессивных технологий развития человеческих ресурсов

Значительная роль в решении проблем управления персоналом ПИГ отводится технологиям управления как системе целей, способов и средств оказания управляющего воздействия на него (персонал). По сути, технология есть инструмент воздействия, применение которого может быть делегировано (поручено) различным внутриорганизационным субъектам. В силу этого все технологии управления персоналом принято на основании нескольких признаков делить на классы. Например, классификация технологий управления персоналом связана с определением субъекта управления:

1. Технологии, реализуемые специалистами службы управления персоналом;

2. Технологии, реализуемые службой управления персоналом совместно с руководителями подразделений и организации в целом;
3. Технологии, реализуемые руководителями подразделений под контролем специалистов службы управления персоналом.

Следует акцентировать внимание на то, что все технологии управления кадрами взаимосвязаны и многообразны и в большинстве случаев нуждаются в комплексном и творческом подходе к их решению

Таким образом, управление персоналом ПИГ сложный системный процесс деятельности, который присутствует практически во всех бизнес-процессах, оказывая непосредственное воздействие на эффективность всего предприятия. В следствие этого службы управления персоналом рассматриваются в числе ведущих структурных подразделений гостиничных предприятий.

1. Туменова С.А., Нотов Т.Х. Инновационные социальные технологии в системе управления регионом// Инженерный вестник Дона. - 2015. - №3. - С. 136.
2. Туменова С.А. Роль индивидуального человеческого капитала в обеспечении конкурентоспособности экономических систем // Современные технологии управления. 2014. № 11 (47). С. 48-53.
3. Жерукова А.Б., Жерукова А.Б. О некоторых особенностях правового регулирования управления персоналом// В сборнике: Юридическая наука и практика: исторический опыт и перспективы развития Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. 2013. С. 326-331.
4. Жерукова А.Б. Достоинство личности как принцип трудового права // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2010. № 2. С. 116-119.

SCIENCEPUBLIC

Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов, по материалам
XV международной научно-практической конференции
8 июня 2018 г.

SPLN 001-000001-0304-EM

Подписано в печать 30.06.2018. Тираж 400 экз.
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л. 2,99
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович