

Издательский дом «Плутон»

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431 УДК

378.001

**XXIII Международная научная конференция
«Современная экономика»**

СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ

19 марта 2018

Кемерово

СБОРНИК СТАТЕЙ ДВАДЦАТЬ ТРЕТЬЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА»

19 марта 2018 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISBN 978-5-6040934-0-5

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам XXIII Международной научной конференции «Современная экономика», 19 марта 2018 г. www.beneficiar-idp.ru / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университетим. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Подписано в печать 19.03.2018 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 4.2. | Тираж 500.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Оглавление

1. АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИСТОРИЧЕСКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ДЛЯ ОПЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ.....	3
Сафиуллин А.И.	
2. ТОРГОВЛЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬЮ – АЛЬТЕРНАТИВА НАПРАВЛЕННЫМ СТРАТЕГИЯМ..	7
Сафиуллин А.И.	
3. СТРАХОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕТЕРМИНАНТ СТРАХОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ДЕХКАНСКИХ ХОЗЯЙСТВ.....	12
Джабаров Г.Н.	
4. ВОЗДЕЙСТВИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ.....	16
Григорьева А.А.	
5. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	19
Рахматова М.У.	
6. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	23
Лихачева А.В., Двинянинова Д.А.	
7. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	27
Гришечкина О.Н.	
8. РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА ГОРОДА БРЯНСКА.....	31
Полесская О.П., Легченко П.А.	
9. ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОАО «ОМСКАЯ МАКАРОННАЯ ФАБРИКА».....	38
Мороз М.Н., Онищук С.Н., Подолянчик Е.В., Голова Е.Е.	
10. ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ ПРИЕМЛЕМОСТЬ ДЛЯ КЫРГЫЗСТАНА.....	41
Оторбекова А.Ш.	
11. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПСХК «ЗАРЯ».....	46
Зайцева О.А.	

Статьи XXIII Международной научной конференции «Современная экономика»

Сафиуллин Алексей Ильдарович

Студент Российского Государственного Социального Университета, кафедры «Финансы и кредит», Бакалавр финансов.

Safiullin Alexey Ildyarovich

Student of Russian State Social University, pulpit "Finance and credit", Bachelor of finances.

УДК 33

АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИСТОРИЧЕСКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ДЛЯ ОПЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ

ANALYSIS OF COMPUTATIONAL METHODS OF HISTORICAL VOLATILITY IN OPTION TRADING

Аннотация: В статье рассмотрены различные методы оценки исторической волатильности включающие различные рыночные особенности и степень сложности построения значения волатильности от наиболее простого базового метода (Close to Close), до методик Янг Жанга, а также произведён анализ оказываемого влияния различных оценок исторической волатильности на значение теоретической стоимости американского опциона, значение теоретической стоимости которого рассчитано на основе метода, предложенного Коксом, Россом и Рубинштейном. Статья знакомит с ключевыми формулами расчет волатильности, а также на практике знакомит с плюсами и минусами разных методов расчета волатильности.

Abstract: The article considers different methods of historical volatility estimation based on the different market features and difficulties of estimation from basic (close to close) method to Yang Zhang methods and analysis of the impact of different historical volatility methods on theoretical value of American type option based on Cox, Ross and Rubinstein method. The article introduces the calculation of volatility to key formulas, and in practice introduces the pros and cons of different methods for volatility calculating.

Ключевые слова: американские опционы, расчёт теоретической стоимости опциона на основе метода Кокса, Росса и Рубинштейна, оценка исторической волатильности.

Keywords: American type option, computation of option theoretical value under the Cox, Ross and Rubinstein method, historical volatility estimation.

Сложность в определении исторической волатильности для оценки опционов является насущной проблемой для любого исследователя, поскольку в источниках литературы в основном представлена стандартная формула, для определения стандартного отклонения, при помощи которого оценивается волатильность цены базового актива. Однако, такой способ хоть и является наиболее простым, но не в состоянии учесть важные нюансы, которые приводят к тому, что оцениваемая волатильность на самом деле будет недооценённой или наоборот переоценённой.

Так, наиболее распространённая формула нахождения исторической волатильности имеет вид:

$$\sigma_{cc} = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n \left(\ln \frac{C_i}{C_{i-1}} \right)^2} \quad (1.1)$$

где C_i – это цена закрытия в промежуток i , C_{i-1} – цена закрытия за предшествующий промежуток соответствующий значению i , а \ln – натуральный логарифм [1].

Мы видим, что данная формула не учитывает важных особенностей изменения цены на рынке. В частности, при использовании такого метода оценки мы делаем предположение, что изменение цены – это сугубо диффузионный процесс, т.е. оно происходит плавно и не имеет резких скачков (гэпов), которые здесь сглаживаются. Однако, рыночные реалии показывают иную картину,

которая является комбинацией диффузионного и скачкообразного процесса, что по сути делает стандартные метод оценки не столь эффективным. Метод также является недостаточно эффективным по той причине, что цена внутри интервала i также изменялась, чего данный метод оценки не учитывает.

Следующим звеном в эволюции оценки исторической волатильности является метод, предложенный исследователями Гарманом и Классом. Данный метод стал модификацией оценки Паркинсона, который рассматривал волатильность относительно экстремумов изменения цены актива за исследуемый временной интервал. Исследователи также делают предположение о том, что процесс изменения цены есть процесс непрерывной диффузии (геометрического броуновского движения), однако дополняют его значениями начальной и конечной цены актива, в этом случае методика расчёта волатильности выглядит следующим образом:

$$\sigma_{GK} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left[\frac{1}{2} \left(\ln \frac{H_i}{L_i} \right)^2 - (2 \ln 2 - 1) \left(\ln \frac{C_i}{O_i} \right)^2 \right]} \quad [1] \quad (1.2.)$$

Однако мы уже упомянули, что цена является процессом не сугубо диффузионным, а диффузионно-скачкообразным, поэтому у данного метода есть недостатки, которые возникают в результате специфики метода оценки, поскольку метод не только не учитывает скачкообразной составляющей цены актива, но и отрицает возможность направленного движения актива в силу того, что в её основе лежит принцип случайного блуждания, которое не предполагает наличия трендовых движений. Однако данный метод, несмотря на свои недостатки, все же является более эффективным, чем базовая формула, поскольку учитывает не только цену на начало и конец временного интервала, но также и колебания цен до экстремумов интервала, что расширяет значение волатильности по сравнению с базовым методом оценки.

Следующий метод оценки исторической волатильности предложен исследователями Роджерсом и Сатчелом. По эффективности он незначительно превосходит предыдущий, однако имеет отличие в том, что позволяет учитывать направленное движение цены. Формула расчёта выглядит следующим образом:

$$\sigma_{RS} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left[\ln \frac{H_i}{C_i} \ln \frac{H_i}{O_i} + \ln \frac{L_i}{C_i} \ln \frac{L_i}{O_i} \right]} \quad [1] \quad (1.3)$$

Недостаток данного метода выражен в том, что он не учитывает разрывы цен между сессиями, что говорит о недооценке волатильности, поскольку на рынке периодически случаются разрывы цен именно в моменты между сессиями.

Наиболее мощным методом оценки исторической волатильности является метод, разработанный в 2000-х годах на основе метода Роджерса-Сатчела. Метод был предложен исследователем Янг-Жангом и представляет собой не только оценку внутри интервальной волатильности, но также учитывает разрывы между сессиями. Расчёт волатильности по методу Янг-Жанга представлен следующими формулами:

$$\sigma_{YZ} = \sqrt{\sigma_{CO}^2 + k\sigma_{OC}^2 + (1-k)\sigma_{RS}^2} \quad [1] \quad (1.4)$$

где k находится формулой:

$$k = \frac{0,34}{1,34 + \frac{N+1}{N-1}} \quad [1] \quad (1.5)$$

А σ_{CO}^2 и σ_{OC}^2 находятся по формулам (1.6), (1.7) соответственно:

$$\sigma_{CO}^2 = \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N \left[\ln \frac{O_i}{C_{i-1}} - \overline{\ln \frac{O_i}{C_{i-1}}} \right]^2 \quad [1] \quad (1.6)$$

$$\sigma_{OC}^2 = \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N \left[\ln \frac{C_i}{O_i} - \overline{\ln \frac{C_i}{O_i}} \right]^2 \quad [1] \quad (1.7)$$

В итоге оценка по данному методу представляет собой средневзвешенную оценку по методу Роджерса-Сатчела, а также оценку волатильности между интервалами и внутри интервала, что представляет получить наиболее адекватную оценку исторической волатильности.

Несмотря на то, что представленные в данной статье методы оценки исторической волатильности не являются исчерпывающими, и выделены нами как наиболее представительные, все

методы, кроме последнего, упускают те или иные аспекты оценки, что говорит о том, что такая оценка будет заниженной.

Практический аспект заниженной оценки выражается тем, что полученный параметр не позволит правильно оценить производный инструмент, и даже несмотря на тот факт, что будущая волатильность есть лишь величина предполагаемая, а также несмотря на более совершенные методы оценки, степень ошибки будет лишь варьироваться от метода к методу.

Для большей наглядности мы рассмотрим, каким образом все представленные выше методы повлияют на оценку американского опциона, произведённую по методу Кокса-Росса-Рубинштейна.

Для проведения оценки выберем инструмент в виде маржируемого опциона на фьючерсный контракт на обыкновенные акции ПАО «Сбербанк».

Так, для исследования исторической волатильности был выбран временной интервал с 22 января 2014 года по 21 июня 2016 года. Для оценки волатильности был использован временной интервал в 21 торговый день, что примерно равно одному месяцу. Оценка волатильности происходила по всем описанным выше методам, результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты оценки исторической волатильности по различным методам для фьючерсов на обыкновенные акции ПАО «Сбербанк»

Использованный метод	Среднее значение месячной волатильности, в % годовых
Стандартная формула	33,51%
Метод Гармана-Класса	32,57%
Метод Роджерса-Сатчела	32,31%
Метод Янг-Жанга	36,75%

В результате, как и предполагалось, значение средней месячной волатильности по стандартному методу, методу Гармана-Класса и методу Роджерса-Сатчела значительно ниже, чем по методу Янг-Жанга.

Получив значение исторической волатильности, мы можем приступить к поиску теоретической стоимости американского опциона. Для расчета, кроме волатильности, нам потребуется значение нескольких параметров, в том числе: время до экспирации, цена исполнения, текущая цена фьючерсного контракта, безрисковая процентная ставка, а также шаг по времени, для определения узлов модели.

В качестве параметров мы выбрали значение цены фьючерса на обыкновенные акции ПАО «Сбербанк» на момент закрытия 21 июня 2016 года или 13765 рублей за контракт. Момент экспирации опциона определён на 27 июля 2016 года, процентная ставка определена как краткосрочная ставка по ГКО-ОФЗ на 21 июня и равна 10,12%, шаг по времени определён в один торговый день и равен 0,0042, а цена исполнения равна 13750 рублей.

Параметры оценки шагов для модели при выбранных значениях представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Параметры для уравнения Кокса, Росса и Рубинштейна [2]

Метод оценки волатильности	Параметр роста - u	Параметр падения - d	Фактор роста - a	Вероятность роста - p
Стандартный метод	1,02195	0,97851	1,00042	0,504359
Гармана-Класса	1,02133	0,97910	1,00042	0,504794
Роджерса-Сатчела	1,02116	0,97927	1,00042	0,504917
Янг-Жанга	1,02410	0,97646	1,00042	0,502971
Формула расчёта параметра	$e^{\sigma\sqrt{\Delta t}}$	$e^{-\sigma\sqrt{\Delta t}}$	$e^{(r-q)\Delta t}$	$\frac{a-d}{u-d}$

Таким образом из таблицы видно, что параметры, рассчитанные на основе волатильности по методам от стандартного до Роджерса-Сатчела, способствуют завышению вероятности роста, что сказывается не только на оценке опциона, но и на принятии решения о покупке или продаже того или иного опциона, также подобное расхождение скажется на принятии решения о досрочном исполнении американского опциона. Видно, что оценка значительным образом сказывается на всей модели, начиная с исходных параметров. Так, завышенная вероятность роста цены вызвана тем, что

заниженные оценки волатильности в момент расчёта параметров роста или падения выставляют фактор роста завышенным, что в свою очередь ведёт к увеличению вероятности роста, и занижает вероятность падения цены. В результате опцион становится неверно оценённым, что значительным образом может повлиять на эффективность его использования.

Исходя из представленных параметров можно вывести теоретическую стоимость опциона. Теоретические стоимости опциона при заданных параметрах и различных методах оценки волатильности представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Теоретические стоимости опционов при различных методах оценки волатильности

Метод оценки волатильности	Теоретическая стоимость опциона, в руб.
Стандартный метод	615,19
Метод Гармана-Класса	598,17
Метод роджерса-Сатчела	593,45
Метод ЯнгЖанга	673,89

Из таблицы 3 видно, что разброс в теоретической цене опциона составляет достаточно большую сумму, что в случае выбора стратегии продажи опциона, которая также становится привлекательнее в случае, когда параметры имеют завышенные или заниженные оценки, искажающие результат, могут принести значительно меньшую доходность, или, если издержки по поддержанию рыночной нейтральности по параметру дельта составляют значительную величину, принести убытки по позиции.

Выводы:

– Наиболее сложные модели оценки волатильности, такие как метод Янг-Жанга, имеют ряд значительных преимуществ, по сравнению с другими методами, поскольку учитывают диффузионно-скачкообразную природу цен, а также дрейф цены, что повышает качество оценки.

– Более качественная оценка волатильности позволяет увеличить эффективность нахождения теоретической стоимости опциона, а также использования опциона в качестве инструмента, как с целью спекуляции, так и с целью хеджирования.

– Правильная оценка волатильности, позволит более качественно оценить риски и принять более обоснованное решение относительно цены опциона, опираясь на конкретные количественные значения, а также не потерпеть убытки при правильном расчёте волатильности.

Библиографический список:

1. MEASURING HISTORICAL VOLATILITY [Electronic resource] URL: http://www.todaysgroep.nl/media/236846/measuring_historic_volatility.pdf (data obrashhenija 05.2016)
2. C. Cox, S. A. Ross, and M. Rubinstein, “Option Pricing: A Simplified Approach,” [Electronic resource] URL: <http://fisher.osu.edu/~fellingham.1/seminar/CRR79.pdf> (data obrashhenija 28.04.2016).

Сафиуллин Алексей Ильдарович

Студент Российского Государственного Социального Университета, кафедры «Финансы и кредит», Бакалавр финансов.

Safiullin Alexey Ildyarovich

Student of Russian State Social University, pulpit "Finance and credit", Bachelor of finances.

УДК 33

ТОРГОВЛЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬЮ – АЛЬТЕРНАТИВА НАПРАВЛЕННЫМ СТРАТЕГИЯМ**TRADE VOLATILITY IS THE ALTERNATIVE OF DIRECTED STRATEGIES**

Аннотация: В статье рассматривается хеджирование рисков инвесторами через стратегии покупки и продажи волатильности, отличающихся от традиционных торговых стратегий отсутствием привязки цены дериватива к цене базового актива. Данная статья знакомит с понятием волатильности, её основными видами, а также с методами торговли волатильностью, главными преимуществами и недостатками стратегий торговли волатильностью. Также в статье анализируется ценообразование опционов на основе модели Блэка-Шоулза с использованием графиков стратегий продажи и покупки волатильности.

Abstract: In the article is considered the hedging strategy by investors buying and selling volatility, different from the traditional trading strategies lack of binding derivative prices to the price of the underlying asset. This article introduces the notion of volatility, its main types, as well as methods of trading volatility, the main advantages and disadvantages of volatility trading strategies. Also, the article analyzes the pricing of options based on Black-Sholes model using the charts of strategies for selling and buying volatility.

Ключевые слова: волатильность, опционы, хеджирование

Keywords: hedging, options, volatility

Целью настоящего исследования является разработка инструментария, позволяющего снизить риски инвесторов за счет использования характеристик финансовых инструментов, не привязанных к цене базового актива. Такой подход позволит реализовать синергетический эффект от сочетания различных торговых стратегий. Очевидно, что это предполагает некое видение направленного движения цен в ближайшем (или отдаленном) будущем. Определение направления движения – является наибольшей проблемой при торговле на рынке, так как это определяется настроением участников рынка, что можно достоверно определить лишь в очень редких случаях. Ряд положений данной статьи были изложены ранее в работах .

За долгое время, с момента проведения первых организованных биржевых торгов, было разработано несколько методов прогнозирования изменения курсовой стоимости активов. Наиболее известные из них: технический анализ и фундаментальный анализ.

Технический анализ (графический анализ) подразумевает прогнозирование изменений цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом. В его основе лежит анализ временных рядов цен. Помимо ценовых рядов, в техническом анализе используется информация об объёмах торгов и другие статистические данные. В основе Технического анализа лежит «Теория Доу», разработанная Чарльзом Доу в конце XIX века [5,6].

Фундаментальный анализ – методы прогнозирования рыночной стоимости компании, основанных на анализе финансовых и производственных показателей её деятельности. Исходя из полученной стоимости, определяется справедливая будущая стоимость ценных бумаг.

Несмотря на достаточно широкий инструментарий, предлагаемый современными теориями анализа, для определения доминирующей тенденции ценной бумаги или производного финансового инструмента, вероятность исполнения прогноза не достаточно высока, и, в большинстве случаев, не превышает 50%. Кроме того, данные методы применимы лишь на рынках базовых активов, либо на рынках линейных производных, например, фьючерсных контрактов, где основной информацией для принятия решений о покупке или продаже является цена производного, либо цена базового актива.

Все деривативы (производные финансовые инструменты) на финансовых рынках можно условно разделить на линейные и нелинейные.

Линейность в данном контексте характеризуется следующим фактором: цена на дериватив находится в прямой корреляционной зависимости от динамики базового актива. То есть рост стоимости базового актива приведет к росту котировок его линейного производного.

Особенность нелинейных активов состоит в том, что они не имеют прямой зависимости от динамики стоимости базового актива, а зависит от многих факторов, таких как цена базового актива, время до экспирации, изменчивость базового актива и т.д.

С одной стороны, это накладывает определенную сложность при прогнозировании будущей стоимости, так как приходится учитывать всю совокупность воздействующих на инструмент факторов, с другой – дает большую гибкость при построении стратегий.

Наиболее ярким примером нелинейного производного инструмента можно назвать опционные контракты.

Опционные контракты используются финансовыми организациями в двух случаях: либо для хеджирования открытых направленных позиций по базовому активу, либо как самостоятельный инструмент получения прибыли. В большинстве случаев построение опционных стратегий основывается на определении будущего направления базового актива, и построении стратегий в соответствии с проведенным анализом.

В случае спекулятивной направленной торговли, значительная часть факторов, влияющих на цену опциона, чаще всего не учитывается, а значит, часть рисков, игнорируется, что часто приводит к неблагоприятному результату.

Наиболее значимым шагом в теории ценообразования опционов стала модель Блэка-Шоулза [7], которая позволяет определять теоретическую цену опциона по следующим параметрам, заданным в формуле:

- текущая цена базового актива;
- цена исполнения опциона;
- время до истечения опциона;
- безрисковая процентная ставка;
- ожидаемая волатильность.

Первые 4 параметра достаточно легко определяются по текущей ситуации на рынке и характеристикам опционного контракта. Неопределенным остается лишь показатель ожидаемой волатильности, величина которого значительно влияет на стоимость опционного контракта в модели.

Рассмотрим, что такое волатильность и ожидаемая волатильность, в целом.

Волатильность (Изменчивость) — статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены. Является важнейшим финансовым показателем и понятием в управлении финансовыми рисками.

В упрощенном виде волатильность означает изменчивость финансового инструмента за определенное время. Данное понятие используется для характеристики риска инструмента или рынка в целом. Например – высоко волатильные рынки более рискованные, так как за определённый промежуток времени, цена может измениться на большую величину нежели на менее рискованных – низко волатильных рынках или инструментах.

Существует несколько видов волатильности. Два наиболее используемых в анализе финансовых инструментов: историческая волатильность и ожидаемая волатильность:

– историческая волатильность (англ. Historical Volatility – HV) – это величина, равная стандартному отклонению изменения стоимости финансового инструмента за заданный промежуток времени, рассчитанному на основе исторических данных о его стоимости.

– ожидаемая волатильность (англ. Implied Volatility – IV) — волатильность, которая предполагается в будущем участниками рынка.

То есть, в модели Блэка-Шоулза используется показатель волатильности, который никоим образом не связан со статистическими данными по прошлым отклонениям цен базового актива, а есть лишь ожидание участников рынка по возможным колебаниям цен базового актива в будущем. Очевидно, что напрямую посчитать данную величину невозможно. Определяется она следующим образом, в формулу модели Блэка-Шоулза подставляются все известные показатели, а также рыночная цена опциона и производится. Включение рыночной цены торгуемого опциона, позволяет включить в модель рассуждение о том, что рыночными участниками в данную цену уже заложены будущие риски, а значит можно определить величину IV. Как правило, такое действие возможно произвести лишь, с опционными контрактами, цена исполнения которых (страйк), находится

недалеко от текущей стоимости базового актива, так как в них наблюдается наибольшая ликвидность (центральные страйки). Показатели IV по остальным страйкам экстраполируется особым образом, формируя так называемую «улыбку» волатильности – график значений волатильности на данный момент на всем диапазоне страйков по опционам.

Если проанализировать данный факт, то получается, что IV – это некий довесок в цене опциона (а в большинстве случаев весьма значительный), который отражает ожидание каких либо резких изменений на рынке базового актива в будущем, не даром индекс RTSVX, который рассчитывается, исходя из величин IV опционов центральных страйков называют еще индексом страха:

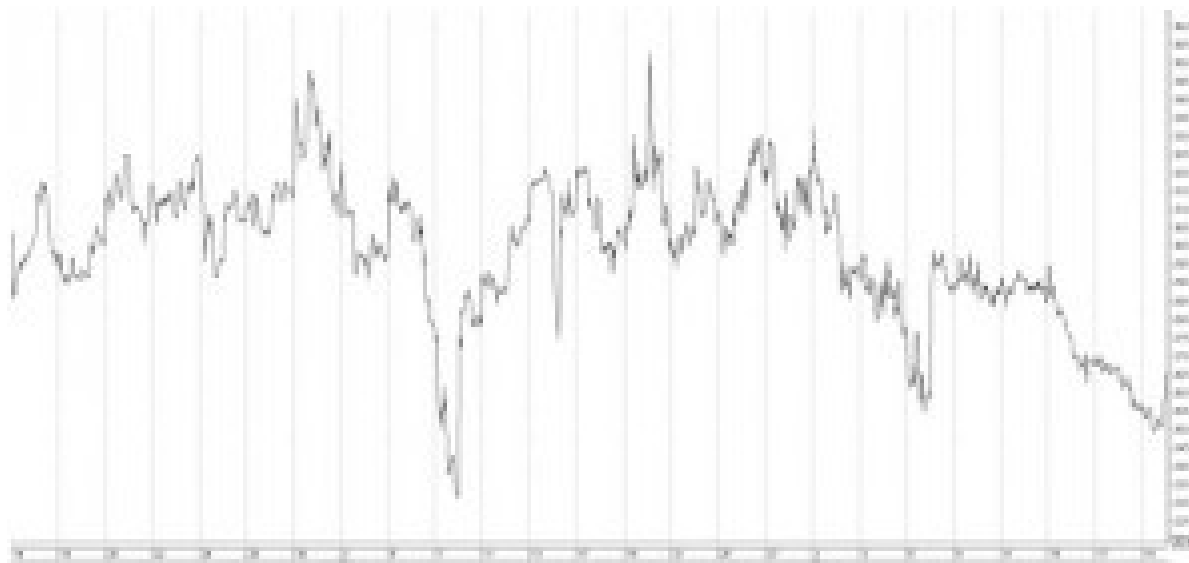


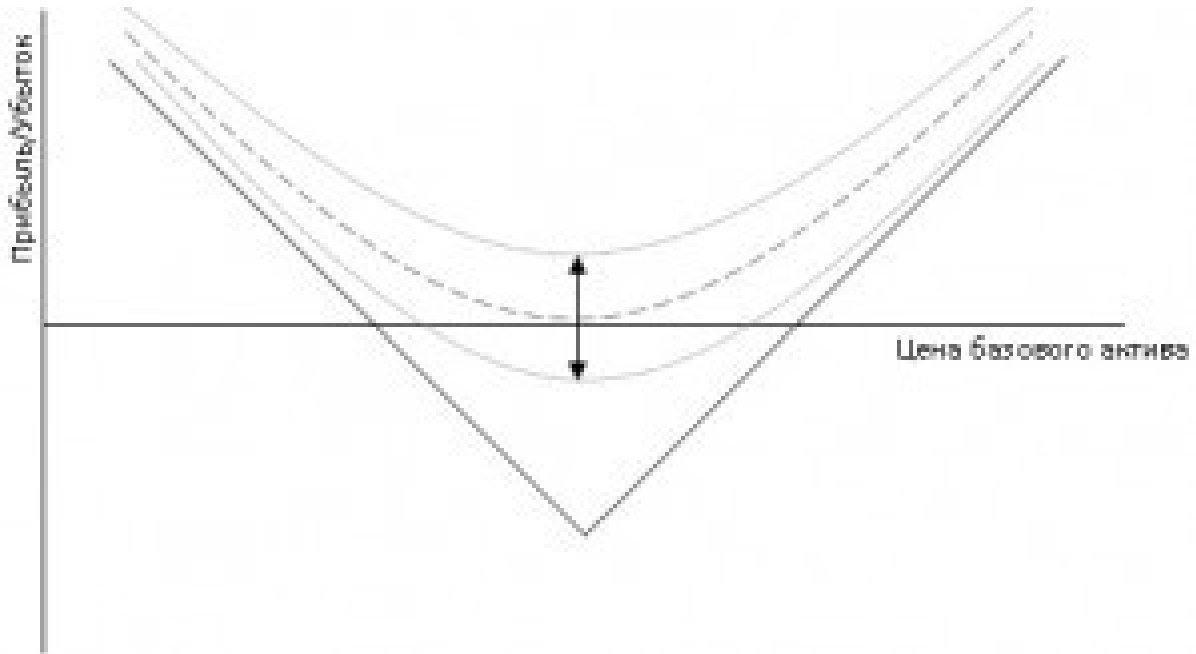
Рисунок 1 – График индекса RTSVX

Наиболее интересным при исследовании опционов является то, что ожидаемую волатильность можно «покупать/продавать», как некую составляющую цены опциона. Подобные операции называются – торговля волатильностью, что означает покупку/продажу опциона при тех или иных значениях его IV .

Рассмотрим, операцию по покупке волатильности. Если IV достаточно низкая, то значит в настоящий момент либо на рынке некое спокойствие и нет неопределенности. Соответственно, участники рынка закладывают меньший размер IV в опцион, что приводит к его удешевлению. Рост неопределенности и рисков на рынке мгновенно приводит к росту IV и удорожанию опционов. Причем, оба события теоретически могут произойти, когда базовый актив находился примерно на одном и том же уровне, а стоимость опциона при этом будет значительно отличаться.

Таким образом, по сути – покупка волатильности – это попытка заработать на стремительном росте рисков на рынке, без попытки прогнозировать будущее движение базового актива, так как направление движение практически не играет роли в данной стратегии.

Стратегия покупки волатильности формируется путем приобретения опционов одного или нескольких видов. Например, опционы CALL (право на покупку базового актива) и PUT (право на продажу базового актива) имеют некую IV , теоретически одинаковую. Портфель, из приобретенных опционов CALL и PUT, одинакового количества, одного и того же страйка можно изобразить в виде графика (Рис.2), на котором указан профиль доходности на экспирацию и текущий профиль доходности.



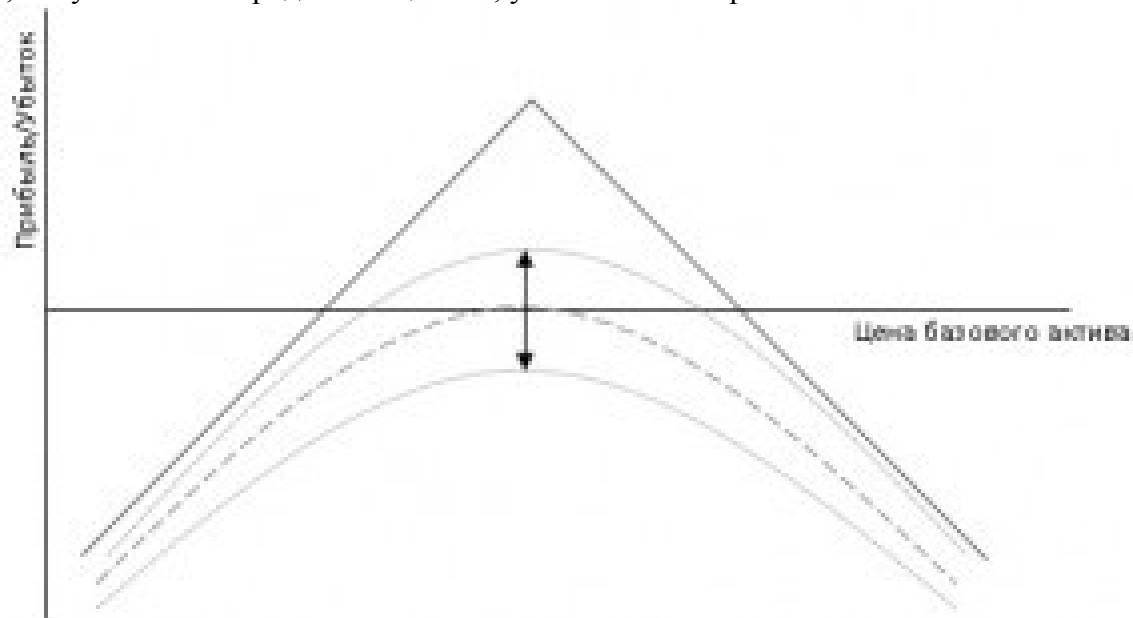
Рисуно

к 2 – График стратегии покупки волатильности (длинный стредл)

График проданного стредла – это зеркальное отображение купленного. Здесь также указан профиль дохода на экспирацию, текущий профиль и его изменение в зависимости от волатильности. Также на изменение профиля влияют 3 фактора но в противоположном направлении:

- рост волатильности приводит к убыткам, а падение волатильности – к доходу;
- временной выгоде продавцу волатильности (по аналогии со страховым полисом).

Очевидно, что в данной стратегии продажи волатильности прибыль ограничена суммой премий, полученных от продажи опционов, убыток же не ограничен.



Рисуно

к 3 – График стратегии продажи волатильности (короткий стредл)

Представленные в данной статье стратегии покупки и продажи волатильности не являются единственными. Возможно формирование стратегий, ориентируясь на рыночную ситуацию, склонность к риску, времени до экспирации и т.д. Варьируя соотношение риск/доходность возможно изменять профиль стратегии в сторону более консервативной, или, напротив агрессивной.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки стратегий торговли волатильностью по сравнению с направленными, основанными на прогнозе движения цены базового актива.

Преимущества:

1. При торговле волатильностью не требуется определение направления движения базового актива, что является наиболее трудной задачей при направленных стратегиях. Величина

волатильности все таки имеет некоторые завышенные и заниженные величины, которые могут быть показателями для формирования стратегии.

2. Стратегия проданной волатильности позволяют извлекать доход, когда динамика базовый актив движется в узком боковом диапазоне. Направленная торговля, правило, убыточна в таком случае.

3. Стратегия купленной волатильности позволяет жестко ограничить риск и сконцентрироваться на способах получения дохода.

4. Чрезвычайно высокая гибкость опционных стратегий, позволяет строить большое количество опционных стратегий как покупки так и продажи волатильности в зависимости от целей, горизонта инвестирования и склонности к риску.

5. Возможность изменения стратегии уже после ее создания, без закрытия всех позиций, с целью корректировки под изменяющиеся рыночные условия.

Недостатки:

1. Стратегия проданной волатильности всегда ограничивает потенциальный доход, но часто не ограничивает потенциальный убыток (как в приведенном примере).

2. По статистике, рынок $\frac{3}{4}$ времени находится в диапазоне, а соответственно потенциально неограниченный доход по стратегии купленной волатильности становится маловероятным, а потенциальный убыток, хоть и ограничен, но более вероятен, при отсутствии управления стратегией (дельта-хеджирования) после ее формирования.

3. Достаточно трудоемкий и более дорогостоящий процесс открытия и закрытия стратегий, так как опционы менее ликвидный инструмент, чем базовый актив или фьючерсные контракты.

4. Необходимость постоянного отслеживания большого количества параметров.

Таким образом, с первого взгляда, опционные стратегии покупки/продажи волатильности имеют как преимущества, так и недостатки. Однако, такие преимущества торговли волатильностью как, нейтральность по отношению к рынку, гибкость в построении стратегий, возможность изначально определить соотношение риск/доходность делает ее более привлекательной для институциональных финансовых структур.

Возможность контроля риска является наиболее важным элементом финансовых операций. Определенно, стратегии волатильности предполагают совершенно иной подход к операциям на финансовых рынках, сильно отличающийся от традиционных методов. Явное преимущество – резкое снижение риска, а платой за это является снижение уровня максимальной доходности.

Библиографический список

1. Иванов, А.Е. Оценка синергетического эффекта в экономическом обосновании интеграции в промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук/А.Е. Иванов. -Челябинск, 2007. -20 с.

2. Иванов, А.Е. Оценка синергетического эффекта в экономическом обосновании интеграции в промышленности: дис. ... канд. экон. наук/А.Е. Иванов. -Челябинск, 2007. -142 с.

3. Иванов, А.Е. Как поймать синергию за хвост/А.Е. Иванов//Финанс.. -2011. -№19(398). -С. 50-52.

4. Иванов, А.Е. Торговля волатильностью на опционном рынке как метод хеджирования рисков в системе экономической безопасности институциональных инвесторов /А.Е. Иванов, А.В. Курзанов//Финансы и кредит. -2013. -№ 28 (556). – С. 48-53.

5. Мэрфи, Д.Д. Визуальный инвестор: как определять тренды/Д.Д. Мэрфи. –М.: Диаграмма, 2004. -326 с.

6. Мэрфи, Д.Д. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика/Д.Д. Мэрфи. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. -608 с.

7. F. Black, M. Scholes. The Pricing of Options and Corporate Liabilities//Journal of Political Economy. – 1973. – no. 81.

Джабаров Гани Набиджанович

старший преподаватель кафедры «Банковское дело» Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики, город Худжанд, Республика Таджикистан Моб. тел.:(+992 92) 777-43-43 E-mail: dzhabarov.1960@mail.ru

Jabarov Gani Nabidzhanovich

Senior Lecturer, Department of Banking Tajik State University of Law, Business and Policy, Khujand, Tajikistan Khujand city, Republic of Tajikistan Тел.:(+992 92) 777-43-43
E-mail: dzhabarov.1960@mail.ru

УДК 368

**СТРАХОВАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ДЕТЕРМИНАНТ
СТРАХОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ДЕХКАНСКИХ ХОЗЯЙСТВ****INSURANCE CULTURE AS INSTITUTIONAL DETERMINANT OF INSURANCE
BEHAVIOR IN DENKAN ECONOMICS**

Аннотация: Рассматривается проблемы развития страхового рынка Республики Таджикистан. В статье на основе краткого обзора существующих теоретических концепций развития рынка страхования выделены основные методологические подходы к определению понятия и сущности страхового рынка в условиях формирующейся рыночной экономики Таджикистана. В этом контексте проведён анализ влияние страховой культуры на динамику развития отечественного рынка страхования.

Abstract: The problems of development of the insurance market of the Republic of Tajikistan are considered. In the article on the basis of a brief review of the existing theoretical concepts of development of the insurance market, the main methodological approaches to the definition of the concept and essence of the insurance market in the emerging market economy of Tajikistan are highlighted. In this context, the impact of insurance culture on the dynamics of the development of the domestic insurance market has been analyzed.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая культура, бизнес, рынок труда, показатель глубины рынка, страховая премия, анализ.

Keywords: insurance market, insurance culture, business, labor market, indicator of market depth, insurance premium, analysis.

Необходимо разобраться со значением самого понятия «страховая культура», выявить факторы влияющие на её развитие. Что такое страховая культура? Это первую очередь «определенная форма психологического восприятия» института страхования населением. Под «определенной формой психологического восприятия» понимается уровень осознания населением необходимости страхования как способ обеспечения гарантии возмещения ущерба при наступлении страховых событий. Вы когда-нибудь слышали что-нибудь о «банковской» культуре, «торговой» или, допустим, «финансовой»? Имеют, правда, право на жизнь и вполне привычны слуху «культура обслуживания» и «производственная культура», но их почему-то для страхования оказалось недостаточно, и появился новый термин - «страховая культура». При ближайшем рассмотрении за его причудливой внешностью большинство видит просто привычку или, вернее, отсутствие привычки страховать чего то, т.е. вещь вполне понятную и для страховщика не обидную. Ведь в большинстве случаев в отсутствии так называемой страховой культуры обвиняются потенциальные покупатели страхового продукта.

Известно, что любые земли требуют приложения рук и знаний людей, заинтересованных в конечных результатах своего труда. Снятый урожай - вполне объективное отражение трудового подвига. Аналогия позволяет обвинить в не плодородии страхового поля страховщиков, а не безответственных граждан, не ведающих своего счастья и вольно перемещающихся по просторам родины при полном отсутствии страхового полиса [5, с. 158]. Некоторые из неохваченных «страховой культурой» еще имеют нахальство выглядеть вполне счастливыми. Однако бесполезная травинка, она и есть травинка. Откуда ей знать, что могла бы расцвести роскошным цветком, а не слабо трепетать у пыльной дороги мешая всем.

Поэтому сначала поговорим о культуре обслуживания, о производственной культуре, а потом уж о привычке страховать что то. Что же происходит в последние годы, отмеченные капитализацией компаний, некоторой финансовой стабильностью и предпродажной суетой, охватившей первую «валовую» десятку?

На мой взгляд, произошел разрыв между специалистами и продавцами страховой продукции в страховых компаний. Если первые, набив прикладных шишек на управленческом поприще, начинают заниматься своим делом вполне профессионально, штудировав теорию и строя жесткие управленческие схемы, то подчиненные им вторые с не меньшим упорством учатся противостоять этому самому управлению. Причем противостояние происходит, похоже, на подсознательном уровне и в не совсем удачный момент. Специалисты, реально оценивая ситуацию и привычно сочетая исполнение представительских функций с функциями агентов по наиболее крупным договорам, уже твердо поняли, что при относительно выровнявшихся тарифах клиента можно «взять» только сервисом. Что и пытаются донести до упакованного в приличные рабочие условия коллектива. Коллектив же, слабея от комфорта, начинает проявлять по отношению к клиенту некорректность обслуживания.

В последний год довольно много моих знакомых столкнулось с обслуживанием в страховых компаниях и, поверьте, разочаровалось в страховании и страховом продукте. Обижены были даже те, которые по наступившим страховым событиям получали страховую сумму.

Проблема оказалась не в страховании как в форме защиты имущественных интересов, и даже не в получении страховой суммы, а именно в процессе достижения этого результата, т.е. в обслуживании.

Я сделал вывод, что руководитель компании может строить какие угодно стратегические и тактические планы, акционеры могут любые деньги вкладывать в развитие структуры, но пока исполнители, начиная с продавцов страховой продукции и заканчивая руководителем департамента, не научатся работать по проданной услуге - страхования в стране не будет [4, с. 173]. Ибо страхование - это не просто уплата взноса и получение возмещения, это предоставление страховой услуги, и форма, в которой это реализуется, имеет большое значение для клиента. Что же привело к тому, что, казалось бы, продвигаясь вперед, т.е. проникая во все более широкие массы населения, страховщики стали терять завоеванные позиции, скатываясь все ниже по показателям возобновленных договоров по всем видам страхования.

Думаю, причин тому несколько. И одна из них - отсутствие культуры обслуживания договора страхования то есть отсутствие страховой культуры. Одурманенный сладкими речами продавцами страховой продукции, честно зарабатывающих свое вознаграждение, клиент, уверенный в своей эксклюзивности, спешит домой с полисом, даже не предполагая, что именно с этого момента его индивидуальность для страховой компании закончилась. Большинство специалистов, отвечающих за исполнение договора при наступлении страхового случая, работает с бумагами не видя страхователя. А бумаги, как известно, можно затерять, заложить другими бумагами, отложить в сторону, похоронив труд всей страховой компании.

К сожалению, система профессиональной подготовки отечественных страховщиков всех уровней не предполагает обучения психологии взаимоотношений клиент-продавец, хотя практически любой специалист страховой компании является именно продавцом страховой продукции, вступая, в зависимости от исполняемых обязанностей, в «торговые отношения» в определенное время. Исключением являются продавцы страховой продукции, при обучении которых серьезное значение придается как науке, так и практике продаж.

Второй бедой страхового дела в Таджикистане стало желание страховых компаний любой ценой достигнуть определенных валовых показателей. При этом перечеркивается напрочь такое понятие, как себестоимость продукции страхования, и страховщик при немыслимо низкой цене услуги берет на себя невозможные страховые обязательства. Один страховой профессионал сказал, что «когда речь идет об ответственности в пять-десять тысяч долларов, это полбеды, а если обязательства переваливают за сотни тысяч, что тогда? Некоторые компании даже не задумываются о том, что обманывая страхователя, они развращают его. У страхователя формируется иллюзия, что можно застраховать абсолютно все - коррозию, амортизированные фонды. Причем переговоры превращаются в безобразный торг, лишь бы застраховать объект. Я всегда с ужасом думаю о возможном страховом случае и ситуации, которая обязательно возникнет при выплате страхового

возмещения. Это тоже, кстати, о «страховой культуре», умело превращенной страховщиком в страховое бескультурье физических и юридических лиц.

Проблема ограниченности сбыта страховых услуг - одна из важнейших на рынке страховых услуг. При этом, пытаясь объяснить низкий спрос на страхование, часто ссылаются на недостаточный уровень страховой культуры [2, с. 38]. Однако в нашей стране страховой культуры ровно столько, сколько должно быть. Страховая культура в принятом нами смысле - это распространенность среди населения знаний и навыков, необходимых при покупке страховой продукции. Страховая культура на рынке страховых услуг - это не двигатель развития рынка, а его следствие.

Знания, составляющие страховую культуру, берётся из нескольких источников:

- образование, особенно экономическое и финансовое
- профессиональная деятельность на рынке страховых услуг
- работа на должностях, связанных с управлением рисками на предприятиях,
- личный опыт пользования страховыми услугами.

Крайне важным индикатором готовности страхового сообщества развернуться лицом к потребителю являются публичные мероприятия. Они позволяют увидеть в действии тройственную систему взаимодействия: страховые компании - власть - общество. Необходимо чтобы страховые компании и их филиалы должны донести до простого человека понимание, что они действуют во благо каждого из нас и действительно заинтересованы в том, чтобы у нас с вами ничего не случилось, причем заинтересованы не только финансово, но и морально.

Страховые компании обязаны активно работать с потребителем, центральное место должно быть отведено страхователю, его нуждам и тому, как страховщики помогают ему в решении его проблем.

Ассоциация страховщиков необходима в рамках многих вопросов (работа с массовым потребителем, популяризация страховых знаний, синдикативная реклама и пр.) На мой взгляд, страховое сообщество, как некая единая система, безусловно, есть. Страховщики должны эффективно взаимодействовать друг с другом, или все разговоры о необходимости объединяться для реализации масштабных маркетинговых проектов, остаются только разговорами. В этом-то и парадокс, что страховщики с готовностью говорят, что необходимо всем вместе показывать гражданам цивилизованные способы страховой защиты, делать страхование понятным [1, с. 43]. Но когда иницируется какое-то реальное мероприятие – никаких действий подтверждающих это намерение не производится. К примеру, появляется предложение рассказать массовой аудитории (к примеру, телевизионной), как работают страховые компании, как они возмещают убытки при наступлении страховых событий, финансируют предупредительные мероприятия, проводят исследования, и т.п. Пусть даже на примере мирового опыта, но необходимо создать положительную оценку, повысить имидж страховщика так, чтобы страхователь, искренне удивлялся, что, оказывается, страховая компания - это не просто какая-то финансовая организация, действующая в рамках простой схемы «взять и отдать», а защитник его интересов. Но этого не происходит, все вместе страховщики говорят одно, но когда дело доходит до индивидуального решения вложить в это деньги или предпринять какие-то личные усилия, мнение резко меняется.

Очень много причин, почему страховщики не хотят объединяться для оптимальной работы с массовым потребителем. С одной стороны, возможно, они боятся невольно сработать на конкурента, считая, что популяризируя страхование как таковое, они рекламируют не только себя, но и все страховые компании. С другой, у них не всегда есть достаточно средств, чтобы масштабно в этом участвовать, а главное, не хватает понимания, что это действительно нужно для развития страховых услуг. К тому же наш рынок ещё не сформировался и не достиг той стадии развития который необходима. А надо поторапливаться, потому что скоро придут на наш рынок те, у кого дома нужная стадия развития рынка давно наступила, и тогда уже будет просто поздно. Но пока что у нас с трибуны говорится: «Мы за страховую культуру!», а кулуарно шепчется: «Да не особо это и нужно». И в итоге необходимо повышать страховую культуру надо с самих страховщиков, а не со страхователей.

Часто мы слышим вопрос - когда же наш рынок все-таки достигнет того уровня, что люди сами будут приходить в страховые компании в массовом порядке, и жить без полиса почти невозможно? По моему мнению, к сожалению, страховщики станут по-другому относиться к своим клиентам, если количество страховщиков на рынке станет еще меньше, и в условиях жесткой

конкуренции останутся выжившие, очень сильных операторы. Никто не возьмется сообщить точную пропорцию, как и в какие сроки от уменьшения количества страховщиков и повышения мощи каждого оставшегося, повысится страховая культура [3, с. 27]. Но сейчас страховой бизнес достаточно распылен и не способен ни на какое концентрированное усилие в области маркетинга. Когда каждый страховщик сам для себя будет видеть эффект от затрат на участие в мероприятиях по продвижению страховой культуры в массы, тогда он будет на них соглашаться. Маленькая компания просто не видит, сколько лично она сможет заработать на повышении культуры. Более того, и крупный оператор опасается: положим, вложения в синдикативный маркетинг произведены, и отношение к страхованию в обществе стало очень хорошим. Но еще остаются на рынке неустойчивые компании, и достаточно одному-единственному мелкому страховщику недобросовестно повести себя в ситуации с выплатами, с таким трудом достигнутое доверие к страховому рынку будет разрушено. Пострадает-то тогда от отрицательного резонанса тоже все ассоциация страховщиков, а не отдельная компания. При отсутствии принудительных стимулов остается уповать на опыт, накапливаемый потребителями при добровольном страховании. Однако страхование - далеко не первая потребность населения. Когда желаемый уровень жизни достигнут и люди начинают задумываться о защите, сохранении своего благосостояния, тогда возникает необходимость в страховании.

Общий низкий уровень доходов населения является основным ограничителем спроса на страхование. До достижения порогового уровня жизни (примерно в 200 - 300 долларов США для Таджикистана) на члена семьи в месяц приоритетная задача потребителей - накопление и крупные покупки, а не защита, в том числе и страховая, достигнутого положения. Именно поэтому в Таджикистане так широко распространено накопление средств «на всякий случай». С одной стороны, накопления могут быть потрачены на крупные покупки с другой страны, использованы при наступлении неблагоприятных событий в качестве страхового резерва. На доверия к страховым компаниям влияет опыт пользования страховыми услугами: если потребитель был обманут, он вряд ли будет доверять страховому сообществу, поэтому доверие к страховым компаниям можно рассматривать как определенный показатель страховой культуры. И оно зависит от уровня жизни потребителей.

Библиографический список:

1. Алиев, Б.Х., Махдиева Ю.М. Страхование. Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2011. – С. 127.
2. Белавин, А.И. Страхование: Уч. пос. – Ярославль: ЯВВФУ, 1997. – С. 113.
3. Воблый, К.Г. Основы экономики страхования. – М.: Анкил, 1995. - 173 с.
4. Гвозденко, А.А. Основы страхования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – С. 218.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007. – С. 238.
6. Статический ежегодник Республики Таджикистан. Государственный комитет статистики Республики Таджикистан, – Душанбе, 2015. – С.562.
7. Страхование: Уч. / Под ред. Т.А. Федоровой. – М.: Экономистъ, 2004. – С. 349.

Григорьева Анастасия Алексеевна

магистрант 2 курса,

Кафедра «Финансы и кредит»

Саратовский социально-экономический институт ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Саратов

Grigoryeva Anastasia Alekseevna

2 year's master,

FINANCE AND CREDIT DEPARTMENT,

SARATOV SOCIO-ECONOMIC INSTITUTE OF PLEKHANOV RUSSIAN UNIVERSITY OF ECONOMICS, SARATOV

УДК 330.322.012

ВОЗДЕЙСТВИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

THE IMPACT OF MACROECONOMICS ON THE INVESTMENT CLIMATE IN THE RUSSIAN REAL ESTATE MARKET

Аннотация: В настоящий момент инвестиционная деятельность в сфере недвижимости представляет собой одно из наиболее важных направлений финансового рынка России. Благоприятное развитие инвестиций на рынке недвижимости подвержено многим макроэкономическим факторам, как следствие, неотъемлемой частью инвестиционной деятельности России является анализ текущих инвестиционных возможностей в соответствии с тенденциями и состоянием инвестиционного климата. Правильная оценка динамики макропоказателей рынка недвижимости России позволяет более эффективно управлять текущими инвестициями, а также привлекать иностранное финансирование.

Abstract: Nowadays, investment activity in the real estate sector is one of the most important areas of the Russian financial market. The favorable development of investments in the market of real estate depends on many macroeconomic factors, as a result, the analysis of current investment opportunities in accordance with trends of the investment climate is an integral part of Russia's investment activity. Accurate assessment of the dynamics of macro-indicators in the real estate market in Russia allows to manage current investments in efficient way, as well as to attract foreign funding.

Ключевые слова: инвестиции, денежный поток, недвижимость.

Keywords: investments, cash flow, real estate.

На финансовую эффективность инвестиций в сферу недвижимости в России влияет множество экономических показателей, как внутренних, так и внешних. Для эффективного управления инвестиционными ресурсами профессиональным инвесторам необходимо постоянно следить за воздействием макроэкономических факторов, к которым относятся: инфляция, процентные ставки, тенденции рынка, иностранные инвестиции.

С точки зрения инвестирования средств в недвижимость большое значение имеет стоимость денег во времени, то есть их «покупательная способность». Снижение стоимости денег зависит от существующего темпа инфляции в стране, который представляет собой увеличение среднего уровня цен. Данный показатель можно сравнить с повышением стоимости или подорожанием недвижимости в результате превышения спроса над предложением.

Для оценки изменения среднего уровня цен применяется такой показатель, как «индекс цен», который отслеживает изменение цены на определенную группу товаров в течение установленного периода. Наиболее широко применяются два основных индекса: Индекс потребительских цен и индекс цен производителей. Индекс потребительских цен оценивает изменение цен, которые потребители платят за необходимые товары и услуги. Индекс цен производителей иллюстрирует среднее изменение оптовых отпускных цен, которые формируются исходя из первой торговой сделки, то есть ИПЦ может показать инфляцию на ранних стадиях процесса производства [1].

Как показывает опыт, инвестиции в недвижимость не так сильно подвержены воздействию инфляции, как инвестиции в акции и облигации. Часто инвесторы вкладывают денежные средства в

недвижимость в целях хеджирования от инфляции. В связи с этим в периоды ожидаемого увеличения роста инфляции инвесторы более заинтересованы в вложении денежных средств, следовательно, на рынке легче получить финансирование. Периоды средней, но стабильной, инфляции лучше всего подходят для осуществления проектов по капитальным вложениям в новую недвижимость и усовершенствованию существующих активов.

Тем не менее периоды высокой инфляции являются потенциально опасными для всех игроков рынка недвижимости. Резкий рост инфляции ведет к повышению процентных ставок, снижению предложения денег, ослаблению национальной валюты и потере иностранных инвестиций.

Тесно связаны с колебаниями инфляции процентные ставки, взимаемые за пользование деньгами и полученными займами, они повышаются и понижаются в одном направлении с инфляцией. По итогам первого полугодия 2017 г. темпы инфляции были близки к целевому значению Центробанка в 4% за год, исходя из чего в июне регулятор принял решение о снижении ключевой ставки до 9% [4]. Однако, по оценкам международного рейтингового агентства S&P, реальные процентные ставки в России являются одними из самых высоких в мире [5].

В целом, при низких и средних процентных ставках стоимость недвижимости меньше по отношению к доходам, поскольку затраты на заем денег и обслуживание долга для покупки, строительства и усовершенствования недвижимости ниже. Поэтому покупательная способность инвесторов больше, и они могут платить за недвижимость более высокую цену. Если же процентные ставки на высоком уровне, стоимость недвижимости по отношению к доходам выше, и инвесторы нацелены на инвестирование меньших сумм.

Большую роль на решения инвесторов о вложении денежных средств также играют текущие тенденции на рынке недвижимости. В данный момент на рынке коммерческой недвижимости России, сложилась ситуация, при которой строительство новых объектов оказывается невыгодным для инвесторов. Предпосылки к такой тенденции появились еще в 2014 г., когда вследствие волатильности валютных курсов начали снижаться арендные ставки. При этом из-за изменившегося курса возросла валютная затратная часть при строительстве объекта, произошло существенное удорожание заемных средств, а также повысились общие строительные риски [3].

Одним из факторов, может быть технический прогресс. Компьютеризация управления производственными процессами приводит к необходимости реконструкции промышленных площадей. Объединение компаний в глобальную компьютерную систему, внедрение в процессы производства роботизированной техники, появление интернет площадок для торговли, - все это может привести к снижению потребности компаний в офисных и торговых площадях.

Для развития инвестиционной деятельности важную роль играет правительство. Ужесточение системы налогообложения в сфере недвижимости может спровоцировать отток денежных средств инвесторов. Увеличение ставок налога на недвижимость приводит к сокращению будущих денежных потоков инвестора и делает объект вложения менее привлекательным. Льготные налоговые программы могут влиять на спрос на отдельные виды недвижимости, делая их более интересными для инвестора в текущем моменте.

Помимо налогообложения, правительство также влияет на инвестиции рынка недвижимости сокращая свое вмешательство в экономику, особенно в финансовом секторе. У финансовых учреждений все меньше инструкций относительно видов их деятельности и все больше небанковских учреждений, таких как страховые компании, которые предлагают банковские услуги и ипотечные кредиты.

Иностранные инвестиции на рынке недвижимости во многом зависят от текущего курса рубля. Если национальная валюта падает относительно других валют, то инвестирование со стороны иностранных вкладчиков становится менее догорим для них [2].

Рынок иностранных инвестиций России продемонстрировал в 2017 г. активную динамику: с начала года состоялся ряд крупных сделок, в том числе знаковая сделка с участием китайского капитала. С 2014 г. участники инвестиционного рынка ждали китайских инвесторов, и теперь они появились, что, возможно, откроет дорогу в Россию другим фондам из Китая [4]. Тем не менее санкционная политика в отношении России и ограниченный доступ к зарубежному финансированию оказывают сдерживающее воздействие на экономический и инвестиционный фон в стране. В связи с этим основной интерес со стороны иностранных игроков сформирован компаниями и фондами, уже давно присутствующими на российском рынке.

В целом, динамика макроэкономических показателей России 2017 г. позволяет говорить о том, что период рецессии закончен и экономика находится на пути восстановления.

В 2018 г. на инвестиционном рынке будут замечены положительные тенденции, намеченные в текущем году. Ведущими игроками рынка останутся отечественные инвесторы. Не смотря на политическую напряженность, продолжение кризисных явлений, снижение покупательской способности и изменение ценовых трендов, инвестиционная активность иностранных инвесторов постепенно вернется на прежний, докризисный уровень.

Библиографический список:

1. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика. 6 изд. М.: Высшее образование, 2016.
2. Владимирова Э.Э. Особенности понятий «инвестиционная деятельность» и «капитальные вложения» // Международный студенческий научный вестник. 2015. №4-3.
3. Головина О.Д., Лунгу Н.Г. Инвестиционная привлекательность российской экономики на мировом рынке // Вестник Удмуртского университета. 2015. №5.
4. Россия: рынок инвестиций, 1-ое полугодие 2017 года // Colliers International Group Inc URL: http://www.colliers.com//media/files/emea/russia/research/2017/h1_rus_investment.pdf?la=ru-RU (дата обращения: 30.01.2018).
5. Обзор рынка инвестиций России 2017 год // Консалтинговая компания Knight Frank URL: <http://content.knightfrank.com/research/599/documents/ru/-2017-5198.pdf> (дата обращения: 30.01.2018).

Рахматова Мавлюда Убайдулаена
Rakhmatova Mavliuda

Кандидат экономических наук,
 Доцент кафедры «Экономика»
 Кыргызского Национального университета им. Ж. Баласагына

УДК 339.564

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

COMPETITIVENESS AND OPPORTUNITIES TO ENTER THE FOREIGN MARKET FOR THE PRODUCTS OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Аннотация: в статье рассматривается актуальность наращивания экспортного потенциала предприятиями Кыргызстана и возможности их выхода на зарубежный рынок

Abstract: The article discusses an urgent emphasis on increasing export potential of Kyrgyz enterprises and the possibility them of entering foreign markets

Ключевые слова: конкурентоспособность, экспортный потенциал, внешний рынок, международный маркетинг.

Key words: competitiveness, export potential, foreign market, international marketing

В настоящее время для поддержания своего конкурентного преимущества компаниям необходим не только инновационный продукт, но и эффективная система сбыта. Несмотря на важность международного маркетинга для экономического роста, многие компании в Кыргызстане неохотно внедряют эту новую концепцию. Предприниматели Кыргызстана недостаточно владеют технологиями продвижения своих товаров.

Нестабильность правительства, перевороты, коррупция, политическая нестабильность, неэффективная бюрократия, трудный доступ к финансовым ресурсам – все эти проблемы послужили тому, что Кыргызстан с каждым годом теряет свои позиции на международной арене, что отражается в различных рейтингах и классификаторах уровней развития экономики.

По рейтингу Всемирного экономического форума по итогам 2016-2017 года Кыргызстан сильно отстал от всех своих государств-соседей по СНГ и занимал 111 место из 137 стран мира. Страна за год потеряла 9 позиций, опустившись с 102 места на 111. В 2017-2018 гг. Кыргызстан вновь занял 102 позицию по индексу глобальной конкурентоспособности страны. См. рис. 1.

Рисунок 1 Конкурентоспособность предприятий Кыргызстана в 2009 – 2017 гг. [1]

Эксперты и аналитики, проводившие это исследование, выделили основные критерии (Рис.2), такие как: количество местных поставщиков, качество продукции и деятельности местных поставщиков, государственная политика кластерного развития, природа конкурентных преимуществ, объем цепочки добавленной стоимости, управление международным распределением, сложность производственного процесса, объем маркетинга, готовность делегировать полномочия, а также оценили уровень конкурентоспособности кыргызских предприятий (по 7-и бальной шкале).

Изучив эту диаграмму, можно сделать вывод, что предприятия Кыргызстана по данным критериям имеют весьма низкие показатели конкурентоспособности.

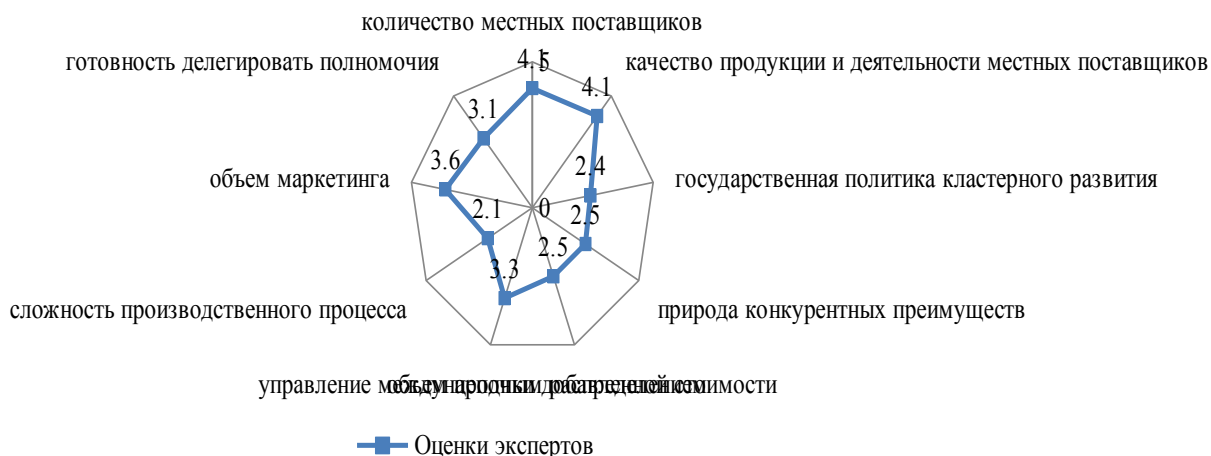


Рисунок 2. Конкурентоспособность предприятий Кыргызстана в 2016-2017гг., по данным Всемирного экономического форума

Об этом свидетельствуют и данные по внешней торговле КР.

Если за 2016 год внешнеторговый оборот страны составил 5 млрд 463,7 млн долларов (Рис.3). Экспорт страны увеличился только на 5 % по сравнению с прошлым годом, а импорт снизился на 3,7%. Отрицательное сальдо торгового баланса страны уменьшилась на 8,7% по сравнению с прошлым годом. В 2017 году конечно произошли положительные сдвиги: объем внешнеторгового оборота Кыргызстана составил уже \$6 млрд, увеличившись, тем самым, на 11%. Экспорт увеличился на 12,8% и импорт – на 10,2%. **Но этого еще недостаточно.**

Отсутствие четко выработанных направлений по наращиванию экспортного потенциала приводит к тому, что все правительственные программы, направленные на содействие развитию экспорта, не выполняются в полном объеме. И, как правило, стимулирование экспорта не происходит, а во внешней торговле доминирует импорт. Национальные предприятия не видят стимулов развиваться и во многом не ориентируются на внешний рынок. Что в свою очередь, снижает инвестиционную привлекательность национальных товаропроизводителей.

Основной сложностью вывода кыргызской продукции на внешние рынки является сырьевая направленность экспорта. Готовая продукция в статьях экспорта занимает малую долю. Это говорит о том, что на сегодняшний день в Кыргызстане большая часть промышленных предприятий, способных производить готовую продукцию, просто не функционируют или же их производственные мощности заняты только на 20%. Используемое оборудование является морально устаревшим, износ составляет около 80%.



Рисунок 3 Внешнеторговый оборот Кыргызстана за последние 7 лет, млрд. долл. [2]

Предприниматели не могут расширить производство по причине сложного доступа к финансам, которые выдаются только при наличии залога и имеющихся крупных торговых оборотов. Но обороты невозможно нарастить без дополнительных финансовых вливаний в оборудование и оснащение, следовательно, возникает палка на двух концах, которую невозможно разрешить.

Таким образом можно сделать вывод, что для Кыргызстана как никогда важен международный маркетинг, а именно необходимость выхода компаний на внешние рынки. В связи с эти более подробно рассмотрим современное состояние кыргызского рынка безалкогольной продукции и возможности ее выхода на зарубежный рынок.

Отрасль безалкогольных напитков – динамично развивающаяся отрасль в Кыргызской Республике. Ее доля в общем объеме промышленного производства Кыргызстана составляет 11-12%. В настоящее время в республике безалкогольными напитками занимаются 48 фирм и компаний, среди которых 15 производят минеральные воды.

Натуральный объем производства безалкогольных напитков в Кыргызстане за последние семь лет имеет практически положительную тенденцию роста. См. рис.4.

Так, если в 2011 году объем производства составлял 77,5 млн. литров, то в 2017 году он составил 116,1 млн. литров, увеличившись в 1,5 раза.

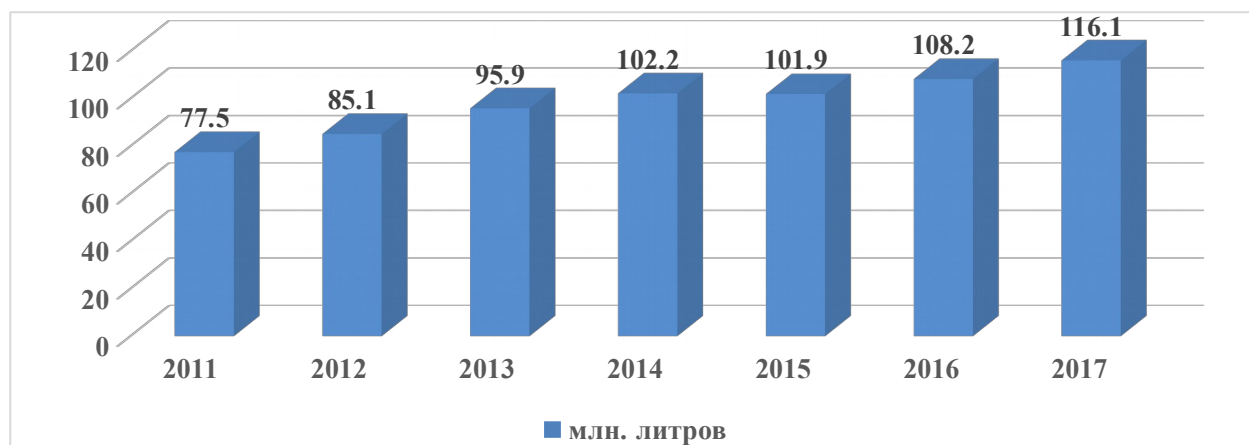


Рис. 4 Динамика объема производства безалкогольных напитков в Кыргызстане в 2011-2017 гг., млн. литров

Большая часть продукции производится на территории страны. Так, если в 2017 году в Кыргызстан было импортировано 70,8 млн. литров на общую сумму 24 608,4 тыс. долл. США, то объемы производства в стране составили 116,1 млн. литров безалкогольной продукции. Из которых было экспортировано в соседние страны СНГ в объеме 26,2 млн. литров на общую сумму 8 553,9 тыс. долл. США. См. рис. 5

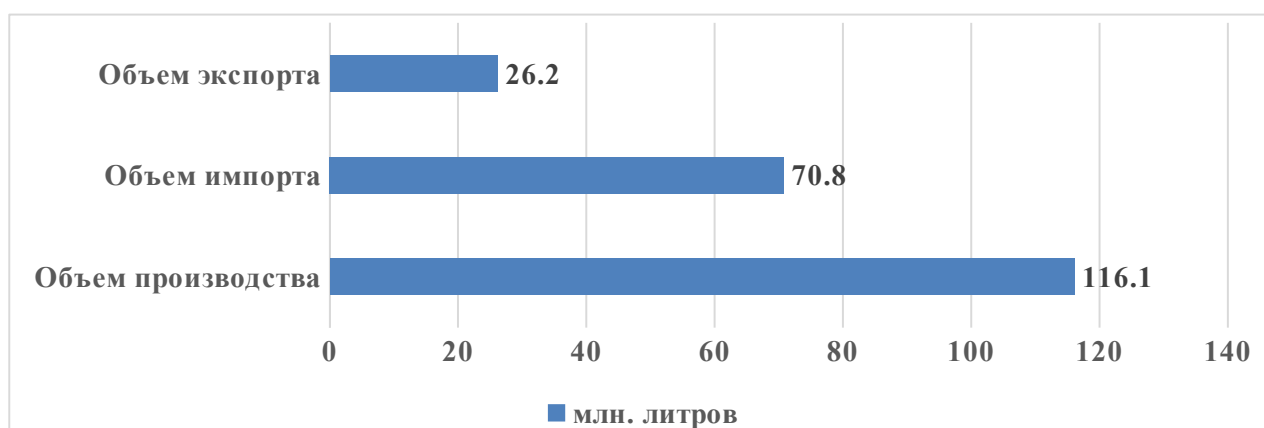


Рис. 5 Объемы производства, импорта и экспорта безалкогольной продукции в Кыргызстане в 2017 году, млн. литров

Рынок безалкогольных напитков в Кыргызской Республике условно делится на три подкласса:

- ❖ Минеральные и газированные (неподслащенные и неароматизированные),
- ❖ Прохладительные напитки (фруктовые, овощные, квасные и др.) и
- ❖ Национальные напитки.

В структуре производства безалкогольной продукции, доминирующее положение занимают различные прохладительные напитки. Минеральные воды в совокупном объеме произведенной безалкогольной продукции занимают более 35%. Доля компании «Шоро» на рынке минеральных и газированных напитков по состоянию на конец 2016 года составила 75%.

К настоящему моменту ЗАО «Шоро» является лидером на рынке прохладительных напитков страны по объемам производства национальных и минеральных напитков. Согласно исследованиям рынка безалкогольной продукции, доля компании «Шоро» в 2017 году, по республике составила более 30% объема производства безалкогольных напитков в Кыргызстане.

По просьбе государственной инспекции по ветеринарной и фитосанитарной безопасности в 2018 году компания «Шоро» в числе 15 кыргызских предприятий была включена реестр предприятий Евразийского экономического союза. Раньше в реестр ЕАЭС входили 28 кыргызстанских предприятий. На сегодняшний день количество предприятий КР возросло до 43. Данные предприятия имеют право поставок своей продукции на территорию Республики Казахстан.

Следовательно, экспортный потенциал безалкогольной отрасли Кыргызстана огромен и предприятия по производству данной продукции могут расширить сой выход на зарубежный рынок при соответствующей организации маркетинга, службы сбыта и расширения дистрибьютерской сети.

Библиографический список:

1. Построено автором по данным Глобального исследования стран мира по показателю экономической конкурентоспособности по версии Всемирного экономического форума: The Global Competitiveness Report.

2. Построено автором на основе данных Национального статистического комитета КР

3. <http://www.shoro.kg/ru/news/zao-shoro-v-chisle-15-predpriyatiy-kyrgyzstana-poluchilo-vozmozhnost-eksporta-produktsii-v-kazahstan/>

Лихачева Александра Владимировна

студентка 2 курса магистратуры по специальности «Финансы и кредит»
Высшая школа экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента
России Б.Н. Ельцина»

Двинянинова Дарья Андреевна

студентка 2 курса магистратуры по специальности «Финансы и кредит»
Высшая школа экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента
России Б.Н. Ельцина»

УДК 330.1

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF ANTI-CORRUPTION POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

Аннотация: Авторы выделяют основные проблемы препятствующие снижению уровня коррупции в РФ, на основании анализа и систематизации общественных мнений и социальных факторов. В статье приведены данные по динамике упоминаний и восприятия коррупции обществом.

Abstract: The authors allocate the main problems interfering decrease in level of corruption in the Russian Federation based on the analysis and systematization of public opinion and social factors. The article presents data on the dynamics of mentions and perceptions of corruption by society.

Ключевые слова: коррупция, антикоррупционная политика

Keywords: corruption, Anti-corruption policy

Коррупция не является проблемой исключительно российской действительности, она актуальна и для многих зарубежных стран. На основании мирового опыта по проведению мероприятий по борьбе с ней надо отметить высокую роль, которую занимает в этом процессе само общество.

Для определения значимости вопросов антикоррупционной деятельности в повестке руководства России воспользуемся научными методиками из лингвистики, а именно элементами контент-анализа. Так, за период с 2000 по 2017 гг. в посланиях Президента РФ Федеральному собранию термин «коррупция» был использован 66 раза, что в среднем составляет 3,66 раз на одно послание: 2000 – 5, 2001 – 1, 2002 – 4, 2003 – 0, 2004 – 1, 2005 – 1, 2006 – 3, 2007 – 1, 2008 – 9, 2009 – 13, 2010 – 3, 2011 – 8, 2012 – 6, 2013 – 3, 2014 – 0, 2015 – 3, 2016 – 3, 2017 – 2 [1]. В соответствии с пунктом «е» ст. 84 Конституции Президент «обращается к Федеральному Собранию с ежегодными посланиями о положении в стране, об основных направлениях внутренней и внешней политики государства». Таким образом, можно констатировать, что борьба с коррупцией была, если и не основным, то как минимум в числе главных приоритетов внутренней политики России (для сравнения: термин «здравоохранение» за тот же период употреблялся 64 раза, или в среднем 3,56 раз на одно послание). Причем, запрос на противодействие коррупции был не только «сверху», но и «снизу» – согласно опросам, проведенным Левада Центром с 2001 по 2016 гг. среди проблем общества, которые вас больше всего тревожат, проблема коррупция делит 4–5 места с кризисом в экономике (больше россиян беспокоили только: рост цен, бедность и рост безработицы) [2].

Для реализации целей, указанных в послании Президента, принимаются различные нормативно-правовые акты. Например, на уровне федерального законодательства было принято или дополнено не менее 7 федеральных законов, а на уровне президентских указов было принято не менее 20 [3]. Количество же иных нормативно-правовых актов и вовсе не поддается подсчету, ибо их принимает практически каждое министерство или субъект федерации для реализации «старшей» нормативной базы. Таким образом, можно заключить, что в указанном направлении государство проводит активную политику.

Теперь попытаемся оценить эффективность противодействия коррупции. По официальной статистике в 2015 г. отмечен рост числа зарегистрированных фактов взяточничества и коммерческого подкупа на 13% по сравнению с 2014 г, в 2016г. прирост более чем на 50% к 2015

году [4]. При этом число зарегистрированных фактов дачи взятки за последние годы росло более высокими темпами, чем фактов ее получения. Но если разбирать эти цифры подробнее, то инициативу те, кому дают взятку, проявляют в тех случаях, когда размер взятки не превышает 25 тыс. руб., а при более крупных суммах взяток тенденция обратная. Кроме того более 60% осужденных за получение взятки и 70% осужденных за дачу взятки привлечены к ответственности за взятки до 10 тыс. руб, а суммы свыше 1 млн.руб. составляют около 1% [5].

Согласно исследованиям международной неправительственной организации Трансперенси Интернешнл Россия за указанный период занимала следующие места в индексе восприятия коррупции: 2000 – 82, 2001 – 79, 2002 – 71, 2003 – 86, 2004 – 90, 2005 – 126, 2006 – 121, 2007 – 143, 2008 – 147, 2009 – 146, 2010 – 154, 2011 – 143, 2012 – 133, 2013 – 127, 2014 – 136, 2015 – 119, 2016 – 131, 2017 – 135 [6].

Как видно из приведенных данных, несмотря на все предпринимаемые государством действия, положительный результат отсутствует, точнее даже присутствует отрицательная динамика. При этом важно подчеркнуть, достижение результата за указанный период не является чем-то невозможным: в 2000 г. Грузия занимала в рейтинге 84 позицию (на одну позицию ниже, чем Россия), а в 2017 г. – 46 (на 89 позиций выше, чем Россия).

Попробуем разобраться в причинах.

Для начала нужно сразу определиться – причины лежат не на уровне технических аспектов или содержания планов. За такой период было принято и дополнено столько различных программ, что все предыдущие ошибки должны были бы быть учтены как минимум три-четыре раза, а возможность использовать положительный опыт других государств (Сингапур, Финляндия, Южная Корея) и вовсе сводила к минимуму вероятность возникновения ошибочных стратегий уже на стадии планирования. Причины неэффективности антикоррупционных программ и планов скрыты в фундаментальных процессах и явлениях. Обратимся к ним:

1. Традиции. Исторический бэкграунд. Еще Михаил Евграфович Салтыков-Щедрин в конце XIX века написал: «Разбудите меня лет через сто, и спросите, что сейчас делается в России. И я отвечу – пьют и воруют» [7]. То есть, даже не обращаясь к более серьезным историческим источникам, можно констатировать тот факт, что коррупционные процессы имели широкое распространение уже в Царской России и получили дальнейший импульс к развитию в советский период, ибо чиновников стало больше, чем было до революции (на 1000 жителей в 1922 г. их было 5,2 (для сравнения в 1913 г. – 1,63); в 1928 – 6,9; в 1940 – 9,5; в 1950 – 10,2; в 1985 – 8,7) [8] как следствие, возможностей для коррупционной деятельности стало больше. Вот, что прокурор СССР Григорий Сафронов докладывал руководству страны в 1948 г.: «за последнее время Прокуратурой СССР вскрыты многочисленные факты взяточничества, злоупотреблений, сращивания с преступными элементами и вынесения неправосудных приговоров и решений в судебных органах Москвы, Киева, Краснодара и Уфы. Расследованием установлено, что эти преступления совершались в различных звеньях судебной системы, а именно в народных судах, Московском городском суде, Киевском областном суде, Краснодарском краевом суде, Верховном суде РСФСР и, наконец, в Верховном суде СССР» [9]. И это в сталинскую эпоху, во время, когда «был бы человек, а статья найдется», когда мерой ответственности за многие преступления была смертная казнь или ссылка в ГУЛАГ – по сути та же смертная казнь, только растянутая во времени. И в дальнейшем руководителям СССР не удалось обуздать коррупцию. Одно только «Хлопковое дело» показывает каких масштабов в брежневскую эпоху достигала коррупция [10]. Таким образом, у современного российского государства, являющегося, что называется, «правопреемником» Царской России и Советского Союза, имеется предрасположенность к коррупционным процессам. На практике это выражается в следующем: нынешнее поколение росло и формировалось в мире, где коррупция повсеместно распространена, собственно, «другой жизни» они и не видели. Другими словами, мы имеем социальную среду генетически предрасположенную к коррупции, нечто вроде врожденного рефлекса, инстинкта.

2. Недоверие к властям. С одной стороны, новостные ленты часто пестрят сообщениями о том, что очередного чиновника задержали по подозрению в получении взятки. С другой стороны, общественная оценка этого события содержит иной смысл. Так, возьмем для примера нашумевшую историю с арестом министра экономического развития Алексея Улюкаева. Казалось бы, чем не свидетельство успешной борьбы государства с коррупционерами, однако, опрос ВЦИОМ, проведенный относительно этой истории по горячим следам говорит о другом: большинство россиян

считают арест А. Улюкаева показательной акцией, сведением счетов или результатом конфликта конкурирующих кланов [11]. В глобальном смысле это означает примерно следующее – нивелируется превентивная функция наказания, ибо общество, понимая, что «взяли его за другое», не связывает факт совершения коррупционного деяния с наказанием. То есть, это событие (арест) не несет нужного импульса в среду, а значит и никак не повлияет изменение общественной жизни в желаемом ключе, ибо не будет сдерживать других чиновников от совершения аналогичных действий, так как они понимают, что истинные причины часто не соответствуют декларируемым.

3. Отсутствие независимых СМИ и слабость гражданского общества. Если обратиться к индексу восприятия коррупции, то нельзя не заметить, что первые позиции рейтинга удерживают государства, которые традиционно принято относить к странам с развитой демократической системой государственного устройства: Дания, Финляндия, Швеция, Канада, Великобритания и т.д. Непременными атрибутами демократических государств являются независимые СМИ и сильное гражданское общество. Наличие отмеченных институтов обеспечивает контроль над государством со стороны общества – СМИ делают коррупционные события достоянием общественности, и, далее, гражданское общество заставляет государство принимать реальные меры, призвать к ответственности виновных. Все это, в совокупности, приводит не только к наказанию коррупционеров, но и позволяет сформировать правильную установку у тех, кто займет их должности в будущем – они будут понимать, какое поведение допустимо, а за какое следует наказание. Безусловно, стоит отметить, что в отношении современной России нельзя говорить о полном отсутствии независимых СМИ – существует большое количество неангажированных со стороны государства СМИ (Новая газета, Независимая газета, Росбалт и т.д.), но, все это печатные издания, аудитория которых в десятки и сотни раз меньше, нежели чем у телевидения, которое сейчас находится под полным контролем государства.

Описанные выше проблемы относятся к числу системных и общеизвестных. В том или ином контексте они упомянуты во многих профильных исследованиях. Однако, мы хотим выделить еще одну проблему – она не такая очевидная и «растиражированная», но, с точки зрения психологии/социальной психологии, возможно именно она и является той соломинкой, которая нужна, чтобы «сломать хребет коррупции».

В 1967 году американским психологом М. Селигманом была проведена серия экспериментов с собаками по итогам которых он сформулировал следующую концепцию: после серии неудачных попыток воздействовать на негативные обстоятельства среды (или избежать их) у живого организма теряется способность к сопротивлению, оно становится беспомощным и даже, когда появляется возможность избежать негативных последствий, живой организм никак ей не пользуется, ибо не верит, что от его действий что-то изменится. Данная теория получила известность как «научение беспомощности» [12].

Как нам кажется, именно в таком состоянии на сегодняшний день и пребывает российское общество в отношении всего того, что связано с коррупцией. Люди, в том числе и чиновники, видя повсеместное распространение коррупционной деятельности, попросту не верят в то, что им под силу что-то изменить, как-то переломить эту многовековую тенденцию. Именно поэтому, население «спокойно» реагирует на очередное сообщение о том, что еще один чиновник арестован по подозрению в коррупции, понимая, что ни к чему это не приведет. А чиновники, в свою очередь, не стремятся избегать подобных форм поведения, руководствуясь распространенным принципом «все воруют, и я ворую».

Таким образом, ситуация переходит в плоскость, когда одни (государство) делают вид, что борются, а другие (общество) – что их все устраивает. В результате, каждый год в послании Федеральному собранию РФ Президент говорит о необходимости бороться с коррупцией, принимаются очередные планы, но место страны в индексе восприятия коррупции остается неизменным. А как может быть иначе, разве можно решить какую-то проблему, если изначально не веришь в то, что она решаема?

Библиографический список:

1. Kremlin.Ru: Официальный сетевой ресурс Президента России URL: <http://kremlin.ru/> (дата обращения: Март 2018).
2. НАИБОЛЕЕ ТРЕВОЖАЩИЕ ПРОБЛЕМЫ // Levada.RU: ЛЕВАДА-ЦЕНТР URL: <http://www.levada.ru/> (дата обращения: Март 2018).

3. Нормативные правовые и иные акты в сфере противодействия коррупции // Официальный сайт ФССП России URL: <http://fssprus.ru/> (дата обращения: Март 2018).
4. ДАННЫЕ СУДЕБНОЙ СТАТИСТИКИ по делам коррупционной направленности // Официальный сайт Судебного департамента при Верховном суде РФ URL: www.cdep.ru (дата обращения: Март 2018).
5. Михайлов В.И. Эволюция законодательства об ответственности за взяточничество // Уголовное право. 2016. № 5. С. 46 - 56. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: Февраль 2018).
6. Индекс Восприятия Коррупции // Трансперенси Интернешнл Россия URL: <https://transparency.org.ru/> (дата обращения: Март 2018).
7. 30 метких цитат Салтыкова-Щедрина // AdMe URL: <https://www.adme.ru/> (дата обращения: Март 2018).
8. Чиновники и госслужащие: когда монету ценят за герб и ругают за решку // База данных ФОМ URL: <http://bd.fom.ru/> (дата обращения: 05.03.2018).
9. Коррупция в сталинском СССР // радио Эхо Москвы Блог Бориса Романова URL: <http://echo.msk.ru/> (дата обращения: Март 2018).
10. «Хлопковое дело» в Узбекистане // Художественный исторический альманах «Письма о Ташкенте» URL: <http://mytashkent.uz/> (дата обращения: Февраль 2018).
11. Больше половины россиян сочли арест Улюкаева показательной акцией // LENTA.RU: ежедн. интернет-изд. 2016. 25 нояб. URL: <https://lenta.ru/> (дата обращения: Апрель 2017).
12. Выученная беспомощность: психологические исследования феномена // Информационный ресурсный центр по научной и практической психологии «ПСИ-ФАКТОР» URL: <http://psyfactor.org/> (дата обращения: Март 2018).

Гришечкина Ольга Николаевна
Grishechkina Olga Nikolaevna

студентка (магистрант) направления подготовки «Бухгалтерского учета, анализа, аудита» ФГБОУ ВО «КГМТУ»

г.Керчь Республика Крым, E-mail: oly_smile_89@bk.ru

УДК 338.5

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

INTERNAL COST CONTROL AND COST IN A CONSTRUCTION ORGANIZATION

Аннотация. В Данной статье рассмотрены особенности внутреннего контроля на предприятиях строительной отрасли, контроль затрат и себестоимости строительно-монтажных работ.

Summary. This article features of internal control at the enterprises of construction branch, cost control and Prime cost of construction works are considered.

Ключевые слова: Контроль, внутренний контроль, затраты, себестоимость, подрядчик.

Keywords: Control, internal control, costs, cost, contractor.

Себестоимость строительной продукции - это выраженные в денежной форме затраты на её производство и реализацию. От величины себестоимости строительно-монтажных работ зависит формирование прибыли, экономия трудовых, материальных, денежных ресурсов влияет на снижение себестоимости производимых работ, что является основополагающим фактором увеличения прибыли предприятий.

Информация о себестоимости строительно-монтажных работ является важнейшим источником формирования управленческих решений. По этой причине очень важен правильный учет затрат, отсюда вытекает важность контроля учета затрат.

Цель контроля себестоимости строительно-монтажных работ - оценить правильность ее калькулирования. Контроль калькулирования себестоимости обеспечивает получение достоверной информации о затратах на предприятии, что позволяет осуществлять более эффективное ценообразование, оценивать рентабельность отдельных видов работ, выявлять скрытые резервы.

Цель данной статьи - статьи является разработка подхода к организации и методики учета и контроля затрат, как составной части себестоимости строительно-монтажных работ на предприятии.

Контроль- это система наблюдения и проверки процесса функционирования и фактического состояния управляемого объекта с целью:

- Оценки обоснованности и эффективности управленческих решений;
- Выявления отклонений от требований этих решений;
- Вскрытия факторов и причин возникновения неблагоприятных явлений и их устранения.

Контроль- это подсистема управления затратами и составляющая системы управления строительной организацией. Подсистемой контроля является внутренний контроль, в экономической литературе можно встретить употребления термина «внутрихозяйственный контроль», «управленческий контроль», «внутренний управленческий контроль». Принято рассматривать внутренний контроль как:

* Как функцию внутрихозяйственного управления деятельностью структурных подразделений;

* Целенаправленный вид практической деятельности, осуществляемой внутри предприятия с помощью широкого набора методов, приемов и процедур;

*организационно-управленческую систему органов, осуществляющую контроль за производственной и экономической деятельностью подразделений предприятия.

Генподрядные организации осуществляют общестроительные работы и отвечают перед заказчиками за весь ход строительства. Субподрядные организации выполняют отдельные и специализированные виды строительно-монтажных работ по договору с генподрядчиком. Информация о производственных затратах при выполнении СМР формируется в рамках производственного учета, являющегося частью единой системы бухгалтерского учета. В

современных условиях производственный учет позволяет осуществлять контроль за затратами производства, проанализировать причины отклонений от плана, определить фактическую себестоимость выполненных СМР и в конечном итоге финансовый результат деятельности подрядной организации.[5]

Основными целями контроля затрат на производство и себестоимости СМР являются: оценка состояния системы внутреннего контроля строительной организации; проверка обоснованности осуществления расходов на строительство, правильности группировки затрат по статьям себестоимости и распределения их по объектам учета; подтверждение соответствия представленной отчетности нормативным документам и принятым положениям учетной политики.

Объектами внутреннего контроля принято, считать то, что подлежит проверки, а именно ресурсы, процесс, действия ответственных лиц, результат этой деятельности.

Субъектом внутреннего контроля являются работники организации, ее владельцы, обладающие возможностью и правами осуществления контроля, при этом могут использовать как технические так и другие средства.[5.6]

Предметом внутреннего контроля является производственная и хозяйственная деятельность.

Процедуры контроля- составная часть технологии управления организации, определяющий порядок и последовательность работ.

Значительную роль в системе контроля затрат и себестоимости строительно-монтажных работ играют такие виды внутреннего хозяйственного контроля, как предварительный и оперативный.

Предварительный контроль обеспечивает прогноз целей, задач, планов.

Текущий контроль основан на полном соизмерении внутренних и внешних возможностей деятельности предприятия.

При внутрихозяйственном контроле принято, выделять два метода контроля затрат и себестоимости- это сопоставления и бюджетирования, рассмотрим рис.1.

В первом случае, то есть при проведении контроля с использованием метода сопоставления, устанавливают нормы расхода по видам строительных работ, материалам в разрезе каждого центра затрат. Учет и контроль организуют по отклонениям от норм с последующим выявлением причин изменений объемов строительно-монтажных работ, загрузки средств труда, основных фондов, уровня затрат и виновников отклонений. Данный метод обеспечивает своевременное, обоснованное и эффективнее принятие решений, он удобен и эффективен в основном производстве строительных работ, является показателем деятельности по объектам и видам строительно-монтажных работ, уровнем затрат.



Рис.1 Методы контроля по центрам и местам затрат.

Второй метод бюджетирования, является способом управления затратами, предусматривает составление бюджетных смет по различным направлениям деятельности и в целом по организации.

При этом методе, происходит сравнения сметы с фактическими расходами. Сметный метод широко использованным методом, контроля по местам возникновения затрат и центрам ответственности, по которым трудно или невозможно установить конкретный результирующий показатель деятельности (обслуживания, управления, подготовительные работы). [5,7]

Совершенствования внутреннего контроля, затрат, требует: своевременного представления отчетных показателей; составления сравнительных отчетов и рекомендаций; обеспечения заинтересованности в снижении затрат и себестоимости на производство строительно -монтажных работ; своевременное выявления проблемы и ее решения; контроль исполнения.

Итак, под внутренним контролем следует понимать коммуникационную сеть системы управления затратами, с помощью которой обеспечивается управление деятельностью строительной организации и создается основа для правильных действий в будущем.

Для оценки состояния системы внутреннего контроля Контролер осуществляет проверку наличия на предприятии подразделения внутреннего контроля, а также данных о контроле за: списанием и правильностью применения строительных материалов; начисленной заработной платой; использованием строительных машин и механизмов, автотранспорта; списанием расходов на осуществление монтажа оборудования и включением его в объем капитальных вложений.[5]

Кроме того, необходимо убедиться в том, что на предприятии соблюдаются сметы накладных расходов и осуществляется технический контроль (надзор) за производством строительно-монтажных работ.

Наличие подразделения внутреннего контроля на предприятии и регулярное проведение проверок по всем указанным направлениям значительно уменьшают вероятность мошенничества, приписок в нарядах, завышения размера списания материальных ресурсов, неправильного расчета трудозатрат, невыполнения отдельных скрытых работ, утвержденных проектно-сметной документацией, выявляют реальные потребности строительной организации в использовании машин и механизмов.

При проведении проверки обоснованности осуществления расходов на строительство, правильности группировки затрат по статьям калькуляции и распределения их по объектам учета Контролер:

устанавливает обоснованность выбора объекта учета, группировки затрат по статьям калькуляции и распределения их по конкретным объектам в отчетном периоде и с начала выполнения договора на строительство; проверяет правильность применения организацией метода учета затрат и распределения затрат между отчетными периодами; анализирует правомерность принятия к учету затрат и их отнесения к прямым и косвенным (накладным) в разрезе элементов затрат и отдельных объектов учета; выявляет отклонения от норм при выполнении строительно-монтажных работ и причины их возникновения; проверяет правильность оценки незавершенного производства в разрезе объектов учета, в том числе по работам, выполненным привлеченными субподрядными организациями; контролирует расчет фактической себестоимости сданных заказчику строительно-монтажных работ и определение результатов работ.[7]

С целью оценки обоснованности выбора объекта учета Контролеру в первую очередь следует проанализировать заключенные договоры. В соответствии с п.3 Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008, утвержденного Приказом Минфина России от 24.10.2008 N 116н, подрядчик должен учитывать затраты по отдельному объекту строительства, возводимому по одному проекту или договору на строительство. Если подрядчик осуществляет работы по одному проекту по нескольким договорам, заключенным с одним застройщиком или несколькими застройщиками в виде комплексной сделки, то затраты, производимые при выполнении отдельных видов работ, учитываются по всему проекту. Если строительство производится по одному договору, охватывающему ряд проектов, и затраты и финансовый результат по каждому из проектов могут быть установлены отдельно (в рамках договора), то учет затрат осуществляется подрядчиком по каждому отдельному проекту.[2]

Далее Контролер проверяет правильность применения организацией метода учета затрат на производство строительной продукции.

Основным методом учета затрат на производство строительно-монтажных работ является позаказный метод учета. При этом на каждый объект строительства (вид работ) в соответствии с договором, заключенным с заказчиком, оформляется отдельный заказ, по которому ведется учет

затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ. Для учета затрат на каждый заказ открывается отдельный аналитический счет с указанием шифра заказа.

Учет прямых затрат по отдельным заказам осуществляется на основании первичных документов. Первичная документация составляется с обязательным кодированием, обеспечивающим учет по объектам строительства и видам работ (в необходимых случаях в разрезе статей и элементов затрат), а также в разрезе участков, бригад, подразделений и служб строительной организации, в соответствии с требованиями внутрипроизводственного хозрасчета.

Косвенные расходы распределяются между отдельными заказами способом, утвержденным учетной политикой подрядной организации.

При позаказном методе учета затрат и калькулирования себестоимости строительной продукции все фактические затраты подрядчика по объекту учитываются на счете 20 «Основное производство» в составе незавершенного строительного производства нарастающим итогом до окончания строительства и сдачи работ по заказу (или до сдачи заказчику отдельных выполненных работ по конструктивным элементам или этапам) в соответствии с условиями договора.[3]

Все расходы, осуществляемые подрядной организацией, должны оформляться оправдательными документами. Эти документы служат первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет производимых затрат. Первичные учетные документы принимаются к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. Организация вправе самостоятельно разрабатывать формы первичных документов, которые не предусмотрены альбомами унифицированных форм первичной учетной документации, и применять их для оформления хозяйственных операций. При этом формы первичных документов, разработанные организацией, должны быть утверждены в учетной политике организации и должны содержать все обязательные реквизиты, предусмотренные в п.2 ст.9 Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ (в ред. от 30.06.2003) «О бухгалтерском учете». По способу включения в себестоимость строительной продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные.[1]

При проверке соответствия представленной отчетности нормативным документам и принятым положениям учетной политики Контролер проверяет на соответствие данные расчета фактической себестоимости сданных заказчику строительно-монтажных работ и определения результатов от выполнения работ показателям Отчета о прибылях и убытках (форма N 2) и данные об остатках незавершенного производства показателям Бухгалтерского баланса (форма N 1).[6]

Заключение. Подводя итог, вышеизложенного, можно отметить, что контроль - это критически важная и сложная функция управления. Одна из важнейших особенностей контроля, которую следует учитывать в первую очередь, состоит в том, что контроль должен быть всеобъемлющим.

Внутренний контроль является одним из важнейших аспектов управления предприятия, проводимый внутри организации, и по –мимо перечисленных выше задач, к задачам внутреннего контроля относится, так же контроль за наличием и исполнением материальных ресурсов, а также выявляет и устраняет отклонения в финансово-хозяйственной деятельности организации. Поэтому система внутреннего контроля в организации должна постоянно совершенствоваться, для обеспечения максимальной эффективности деятельности организации.

Библиографический список:

- 1.Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ (в ред. от 30.06.2003) «О бухгалтерском учете»
- 2.Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008, утвержденного Приказом Минфина России от 24.10.2008 N 116н,
- 3.Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н (с изменениями и дополнениями)
- 4.Приказ Минфина Российской Федерации от 31.10.00 г. №94н «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению»
5. Асаул А. Н., Никольская Е. Г. Управление затратами в строительстве: учеб. пособие/А. Н. Асаул, Е. Г.Никольская. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2007. – 299с.
- 6.Бухгалтерский учет в строительстве: учебное пособие- А.П.Шапля -Москва\Проспект,2016-176с
7. Статья: Подрядная строительно-монтажная организация: аудит производственных затрат («Аудиторские ведомости», 2004, N 12)

Полесская Ольга Петровна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления,
Брянский государственный университет

Polesskaya Olga Petrovna

Candidate of economic Sciences, associate Professor,
Department of Economics and management,
Bryansk state University
E-mail: olgapoleskaya@yandex.ru

Легченко Павел Алексеевич

Магистрант 2 курса
Брянского государственного университета

Levchenko, Pavel Alekseevich

2 year master student of Bryansk state University

УДК 331.108

**РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА
ГОРОДА БРЯНСКА**

**THE ROLE OF HUMAN RESOURCES POLICIES IN DEVELOPMENT HOTEL
MANAGEMENT OF THE CITY OF BRYANSK**

Аннотация. В статье дан обзор внутренних факторов, влияющих на развитие гостиничного бизнеса в г. Брянске.

Annotation. The article reviews the internal factors affecting the development of the hotel business in Bryansk

ного бизнеса в г. Брянске.

Ключевые слова: SWOT-анализ гостиницы, кадровая служба гостиницы, текучесть кадров.

Keywords: SWOT-analysis of the hotel, personnel service of the hotel, staff turnover.

В настоящее время туристический комплекс региона не обладает значительными преимуществами, которые позволили бы выделить его в качестве стратегического направления развития Брянской области. В настоящее время предпринимательская деятельность в этой сфере ориентирована в основном на потребности местного населения, и из двух составляющих всего комплекса - внутреннего и въездного туризма - приоритетным будет развитие в Брянской области именно внутреннего туризма.

Услуги туристического комплекса остаются очень традиционными и явно не обладают необходимыми характеристиками, способными поднять эту сферу бизнеса в регионе до уровня туристических регионов России. Отмечается также слабая конкуренция между турпредприятиями. Для дальнейшего роста туристической привлекательности (как для внутреннего, так и для въездного туризма) региона потребуется расширение сферы услуг турпредприятий, создание уникальных туристических предложений, а также повышение качества сервиса и медицинского обслуживания в оздоровительных и профилактических программах, необходимых для улучшения здоровья жителей области[1].

Проведём краткую характеристику типов коллективных средств размещения в г. Брянске (табл. 1).

Таблица 1 — Описание и рейтинг гостиниц города Брянска

Гостиницы города Брянск	Описание	Рейтинг	Оценка
Гостиница "Чернигов"	Номера различной степени комфортности, ресторан, автостоянка. Адрес: г. Брянск, пл. К. Маркса, д. 7, тел. (4832) 74-05-34, 74-46-75	7.96	4.67
Гостиница "Турист"	Ресторан, ночная дискотека. Адрес: г. Брянск, ул. Дуки, д. 62-А, тел. (4832) 66-66-77, 64-74-92, 64-77-11	2.71	2.67
Гостиница "Водолей"	Адрес: г. Брянск, ул. Бежицкая, 11. Телефон: (4832) 64-35-40	2.30	4.50
Гостиница "Брянск"	Ресторан. Адрес: г. Брянск, пр. Ленина, д. 100, тел. (4832) 66-68-44, 66-65-29	1.93	3.33
Гостиница "Виразж"	Номера со всеми удобствами (от 50 уе). Адрес: г. Брянск, ул. Шоссейная, д. 6 (район п. Супонево), тел. (4832) 92-00-73, 92-00-76	1.86	4.00
Гостиница «Гостиный дом».	Номера со всеми удобствами. Завтрак и ужин включены в стоимость проживания. Адрес: г. Брянск, ул. Волочаевская 1Б, тел. 8(4832)61-21-51, 61-21-52, 61-21-50 факс	1.71	5.00
Гостиница "Владимир-Плаза"	Гостиница занимает 2-4 этажи в современном здании. Номера разных категорий. Завтрак и охраняемая стоянка включены в стоимость проживания. Кафе. Wi-Fi на этажах. Адрес: г. Брянск, проспект Станке-Димитрова, д. 98	1.22	2.50
Гостиница "Динамо"	Расположена рядом с университетом МВД, комфортабельные номера с удобствами. Адрес: г. Брянск, 2-й Советский пер., 9а, тел. (4832) 72-28-99	0.67	2.50
Гостиница "Совавто"	Кафе, парковка. Адрес: г. Брянск, Московский пр., д. 97-А, тел. (4832) (4832)63-68-22	0.49	3.33
Отель "Ньютон"	Открыт в 2007 г. Комфортабельные номера со всеми удобствами, завтрак	0.03	4.50

	включен в стоимость проживания. Кафе, фитнес-центр. Адрес: г. Брянск, ул. Дуки, 65, тел. (4832) 58-91-91, факс (4832) 58-91-12		
Отель "Клуб Бостон"	Гостиница на 30 номеров. Ресторан, бесплатная парковка и WiFi Адрес: г. Брянск, ул. Ульянова 109а , тел.:(4832) 570-573,8-910-333-57-33 ,	0.00	0
Гостиница "Подкова"	Гостиница на 12 номеров. Ресторан, бесплатная парковка и WiFi Адрес: г. Брянск, ул. Авиационная, 15, тел.(4832) 65-32-92	0.00	0
Гостиничный комплекс "Раздолье"	Деревянные коттеджи с бильярдом и сауной, бесплатная охраняемая парковка. Адрес: г. Брянск, п. Ивановка, ул. Школьная, д. 63. тел. (4832) 37-11-77, (920) 832-32-32	0.00	0
Гостиница "Транспортная"	Гостиница эконом-класса на 8 номеров недалеко от центра города. Адрес: г. Брянск, ул. Транспортная, дом 5. (ост. з-д Сельмаш),тел.(4832) 63-12-12,(4832) 33-18-36	0.00	3.00
Гостиница "Десна"	Кафе. Ресторан. Адрес: г. Брянск, пр. Ленина, д. 39, тел. (4832) 74-01-35, 74-16-10	-0.32	2.00
Гостиница "Мезон"	Мини-гостиница экономического класса. Адрес: г. Брянск, Карачевское ш., 4 тел. (4832) 75-83-13	-1.89	2.00
Гостиница "Старый Базар"	Мини-отель на 14 номеров. Адрес: г. Брянск, ул. Ульянова, д. 19, тел. (4832) 51-33-95	-4.15	1.50
Гостиничный комплекс "Командор"	Охраняемая парковка, закрытый бассейн, ресторан, сауна. Адрес: г.Брянск, ул. Тельмана, д. 68-А, тел. (4832) 73-41-50	-4.32	1.67
Гостиница цирка	Адрес: г. Брянск, ул. Октябрьская, д. 105, тел. (4832)74-98-00	-4.80	2.00
Пансионат "Деснянские Зори"	Пансионат с лечением на окраине города у озера неподалёку от Десны. Адрес: г. Брянск, Житомирский пер., д. 29а. Телефон: (4832) 57-28-38.	-5.96	2.00

Гостиницы Брянска супер бизнес класса рассчитаны на людей, чьи заработки средние и выше среднего. Гостиницы отличаются широким набором услуг. На территории гостиницы расположены салон красоты, спортивно-оздоровительный центр, аренда автомобилей, ТВ-салон, конференц-залы, ресторан, сауна

Гостиницы Брянска бизнес класса. Гостиница этого класса представляет собой гостиницу со стандартным набором услуг. Наличие различных типов номеров. В каждом номере обязательно должны присутствовать туалет и ванная комната. На территории гостиницы имеются прачечная для постояльцев, тренажёрный зал, бизнес-центр, кафе или ресторан.

Гостиницы Брянска эконом класса. Они представляет собой гостиницу с минимальным набором услуг. Ванная комната и туалет могут быть как в отдельном номере, так и на блок номеров, а также на этаж. При гостинице могут быть расположены ресторан или кафе. Гостиницы данного класса расположены в разных частях Брянска.

Мини Отели Брянска. Это небольшие гостиницы, которые могут одновременно принимать от 10 до 40 гостей. У некоторых мини-гостиниц есть собственное кафе.

Список гостиниц и отелей формируется на основе отзывов посетителей и отсортирован по рейтингу, который также формируется на основе отзывов посетителей. Таким образом, вверху списка находятся наиболее понравившиеся путешественникам гостиницы (табл. 1).

Перечислим внутренние факторы влияющие на развитие гостиничного бизнеса в г. Брянске:

1. Развитие внутреннего туризма, развитие транспортной инфраструктуры, восстановление парков, здравоохранение, экология, связь, общественное питание.

2. Достаточно высокая культура сервиса, в ресторанах при гостиницах часто проходят, банкеты, служебные совещание, различные конференции, бизнес-встречи.

3. Достаточно развиты сопутствующие услуги в гостиничном бизнесе, рестораны, сауны, спортивные площадки, такси. Гостиницы в большинстве своем предоставляют конференц-залы, бесплатные завтраки, услуги такси.

4. Также в современных гостиницах, в обязательном порядке гостям предоставляется доступ в интернет, бесплатный WI-FI.

Кадровая служба является одновременно функциональным и вспомогательным подразделением отеля. Связано это с тем, что сотрудники косвенно участвуют в создании гостиничной услуги. Как правило, сотрудники кадровой службы выступают в качестве эксперта-советника у линейных руководителей при решении вопросов о приеме на работу и увольнении, о назначении на новую должность, о направлении на профессиональное обучение, о повышении должностного оклада и т. п.

Более детальное изучение кадровой политики было проведено в одной из крупных гостиниц региона «Турист». В гостинице «Турист» введена система премирования, разработаны четкие стандарты оценки персонала на местах, от менеджера до горничной. При выполнении этих стандартов и достижения отелем определенной суммы выручки, служба может претендовать на премию. Также в холле гостиницы имеется доска почета, где представлены фотографии сотрудников, которые отличились своими успехами от других. На предприятии предусмотрена помощь в различных жизненных ситуациях (смерть близкого, болезнь, рождения ребенка, свадьба, юбилее и др.). Согласно данным, полученным в отделе кадров гостиницы «Турист», большинство администраторов и исполнительный директор имеют высшее педагогическое образование. По этим данным можно сделать вывод, что персонал не имеет профессионального высшего образования для предоставления качественных и эффективных услуг в этой сфере деятельности.

Материальная база и квалифицированный персонал составляют основу высококачественных услуг, а организация и управление предприятием, дополняя, позволяют реализовать возможности, которые создаются материальной базой и человеческим фактором[2].

Правильно подобранный персонал является основой успешного продвижения гостиничных услуг. Основные требования, предъявляемые при найме на работу в гостиницу:

- высочайший энергетический потенциал;
- энтузиазм в работе;
- исключительная особенность общения с людьми;
- терпеливость в общении с клиентами и уверенность в себе;
- аккуратная внешность, хорошая дикция, знание иностранного языка;
- умение работать самостоятельно;

- высокая работоспособность и выносливость;
- рациональность стиля работы;
- умение преодолевать кризисные ситуации и находить правильный выход из создавшегося положения.

Следует отметить, что в гостинице периодически проходят практику студенты. Использование бесплатной рабочей силы в лице неопытных практикантов является в настоящее время одним из факторов снижения качества обслуживания посетителей гостиницы. Таким образом уменьшаются затраты на заработную плату дополнительным рабочим, с одной стороны, но с другой стороны это порождает такие проблемы, как:

1) снижение качества выполняемой в целом работы практикантами, так как они не имеют достаточной квалификации, чтобы выполнять работу на достаточном уровне самостоятельно;

2) много времени тратится на обучение и постоянный контроль над практикантом.

Это приводит не только к временным потерям со стороны обучающегося, но и снижению качества выполняемой им работы, так как он постоянно должен отвлекаться на практикантов;

- высокая загрузка практикантов (от 6 часов)

- они сильно устают и не могут полноценно работать к концу рабочего дня;

- слабое знание практикантами английского языка;

- нет опыта обслуживания, навыков общения с гостями;

- недостаточная дисциплинированность практикантов и др.

Как следствие, самой большой проблемой гостиницы является текучесть кадров. Частично эта проблема исправляется студентами-практикантами, но суть проблемы не разрешается. Текучесть кадров – это движение рабочей силы, обусловленное неудовлетворенностью персонала своим рабочим местом или неудовлетворенностью организации конкретным работником. Если коэффициент кадровой текучести превышает 5 % барьер – явление обретает отрицательные черты: организация постоянно несет затраты на увольнении, подборе, обучении и адаптации нового персонала, а самое важное снижается качество обслуживания, что приводит к лояльности клиента к гостинице. Излишняя текучесть плохо сказывается на психологическом климате внутри персонала, влияет на трудовую мотивацию коллектива. Вследствие, ухода рабочей силы с предприятия начинают разрушаться сложившиеся связи в трудовом коллективе и это приводит к таким последствиям, как массовой текучести кадров. В последнее время чаще всего уходят администраторы гостиницы и ресторана. В связи с этим можно провести анализ кадров гостиницы за прошедшие месяцы 2017 года. В 2017 году численность работников гостиницы «Турист» составила 43 человека. За это время было уволено 5 человек, а принято 3 человека. Состояние кадров в гостинице можно определить с помощью коэффициентов выбытия и приема кадров. Полученные результаты говорят о нестабильности трудового коллектива. При анализе ситуации не рассматривался факт естественной текучести, связанной с повышением по службе, переводе на новое место работы, так как это носит благотворительный характер и понимается как инструмент мотивации персонала, формирования лояльности к организации и желания сохранить работника. Также не учитывалось и естественное выбытие сотрудников гостиничных предприятий. Анализ проблемы текучести кадров в гостинице, основанный на личных беседах с работниками отдела кадров и старшим администратором, позволил выделить основные аспекты:

1) наиболее высокий процент текучести кадров обеспечивает позиция «администратор службы приема и размещения», она же является наиболее востребованной на гостиничном рынке труда в городе;

2) текучесть кадров присутствует также среди руководителей высшего звена, управляющих, заместителей директоров;

3) текучесть кадров возрастает в случае невозможности продвижения по службе;

4) определенную роль играет слабое внимание руководства к повышению квалификации персонала;

5) отсутствие интереса у сотрудников к работе;

6) специфический режим работы и т. д.

Основные причины текучести кадров в гостинице:

1) неблагоприятный климат в коллективе, отсутствие корпоративной культуры.

2) изменения условий труда: понижение оклада, ненормированный график, сокращение льгот (льготные путевки, материальная помощь и т. п.).

- 3) смена руководства, эта причина способна повлиять на работу персонала.
- 4) отсутствие мотивации у персонала к продуктивной деятельности.

Главной задачей руководителя гостиницы «Турист» является разработка и внедрение в практику общепринятых норм и методов обслуживания не только на территории Вологды и области, но и норм и методов международного класса. Качественный сервис достигается работой всего персонала, всех, кто работает с клиентами отеля. Чтобы повысить свою конкурентоспособность, гостинице «Турист» необходимо внедрить различные инновации и новые проекты. Совершенствование деятельности предприятия является необходимым условием для роста спроса на предлагаемые услуги. По этой причине был проведен SWOT-анализ гостиницы «Турист» (табл.2).

Таблица 2— SWOT-анализ гостиницы «Турист»

Сильными сторонами являются:	Слабые стороны деятельности гостиницы:
<p>1) удобное расположение гостиницы. Она находится в самом центре города, вблизи много магазинов, парков, достопримечательностей, рядом находится железнодорожный вокзал;</p> <p>2) эластичная ценовая политика. В отеле номера предоставлены для людей с разным уровнем дохода. Цены бюджетных номеров от 850 рублей, номера повышенной комфортности до 6000 тысяч рублей;</p> <p>3) возможность проведения различных мероприятий: услуги по проведению юбилеев, свадеб, в конференц-зале проводятся деловые встречи .</p> <p>4) услуги парковки. В отеле есть платная круглосуточная охраняемая автомобильная парковка. Также есть специальные места парковки для людей с ограниченными возможностями;</p> <p>5) развитая инфраструктура развлечений. В гостиничном комплексе «Брянск» имеется свой ресторан, боулинг, бильярд, кафе-столовая, косметический кабинет, услуги парковки и сауна.</p>	<p>1) неумение персонала формировать клиентскую базу и работать с постоянными клиентами. У клиентов отсутствует мотивация возвращаться снова в гостиницу. Также предприятие не предлагает потенциальным постоянным клиентам никаких систем скидок или бонусов;</p> <p>2) отсутствие стратегии сбыта. Эта проблема создаст затруднения при выходе на новые рынки;</p> <p>3) текучесть кадров. Текучесть кадров плохо сказывается на клиентах гостиницы. Отсутствие постоянного неменяющегося персонала приводит ко многим проблемам: не владение полной информацией, отсутствие дружного коллектива и др.;</p> <p>4) дефицит профессиональных кадров в штате предприятия. Это ведет к предоставлению некачественных услуг. Каждый сотрудник отеля должен иметь высшее (среднее специальное) образования для создания эффективной работы;</p> <p>6) устаревший дизайн и отделка помещений. В течение долгое время в гостинице не проводился качественный ремонт. Со временем техника и мебель теряют эстетические и функциональные качества, в то время как потребности и вкусы клиентов меняются. Поэтому в «Брянск» требуется ремонт всех помещений и номерного фонда;</p> <p>7) сотрудничество только с одной туристической фирмой.</p> <p>8) слабая рекламная деятельность. В гостинице для продвижения услуг используется только печатная реклама: вывески на здании, буклеты и распечатки в номерах и ресторане, но для расширения клиентской базы можно использовать рекламу на радио и телевидении;</p> <p>9) неудовлетворительное владение</p>

	иностранными языками. Администраторы отеля и менеджеры по бронированию не знают иностранных языков; 10) отсутствие социальных программ. В гостинице не предоставляется никаких социальных программ для своих сотрудников; 11) низкая скорость обслуживания клиентов.
Возможности:	Угрозы деятельности гостиницы
1) увеличение ассортимента. В планах у сотрудников есть несколько проектов для улучшения и развития работы гостиницы, а также для привлечения новых клиентов; 2) включение в глобальную сеть резервирования: Amadeus, Galileo, Worldspan, Sabre. Данное новшество в деятельности гостиницы повысит конкурентоспособность предприятия и его имидж; 3) повышение дохода. При разработке новых проектов в гостинице появятся новые клиенты, что приведет к увеличению прибыли; 4) улучшение качества услуг. Сотрудники гостиницы будут проходить повышение квалификации, участвовать в различных тренингах и т. п.; 5) модернизация номерного фонда. Изменение номеров в отеле приведет к новым постоянным клиентам.	1) ожесточенная конкуренция. Вход на рынок более сильного и развитого сетевого игрока и строительство им новой гостиницы; 2) неблагоприятная экономическая ситуация в стране; 3) отказ туристической фирмы работать с данной гостиницей, что приведет к потере времени и средств на поиски новой туристической фирмы; 4) низкий уровень дохода. Из-за плохой экономической ситуации в стране возможен риск уменьшения прибыли в отеле; 5) изменение цен на услуги, используемые в гостинице; 6) изменение законодательства, в частности и налогового.

Из SWOT-анализа видно, что отсутствие грамотной политики сбыта услуг и текучести кадров не позволяет оперативно реагировать на постоянно изменяющиеся запросы потребителей гостиничных услуг. Данные проблемы вызывают дополнительные финансовые затраты и в долгосрочной перспективе это может привести к неблагоприятным последствиям для гостиницы. Исходя из данных, полученных в отеле можно сделать вывод, что самыми актуальными проблемами гостиницы «Турист» являются текучесть кадров и профессиональная непригодность.

Библиографический список:

1. Легченко П.А, Полесская О.П. Ресурсный потенциал сферы туризма и эффективность его использования в Брянской области // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс] / ОАО "ИТКОР" / Электрон. журн. — 2016. — №4. (декабрь) — С.17, / 0,5

2. Легченко П.А, Полесская О.П. Инновационные технологии в туризме как фактор формирования новых форм хозяйственных отношений // Сборник научных статей по итогам III Международной научно-практической конференции факультета экономики и менеджмента. Актуальные проблемы социально-гуманитарных исследований в экономике и управлении / Брянск: БГТУ, 1 декабря 2016 года. – С.211-216

Мороз Мария Николаевна
Moroz Maria Nikolaevna

бакалавр,
Омский Государственный Аграрный Университет,
Омск, Россия

Онищук Светлана Николаевна
Onischuk Svetlana Nikolaevna

бакалавр,
Омский Государственный Аграрный Университет,
Омск, Россия

Подольничик Елена Владимировна
Podolyanchik Elena Vladimirovna

бакалавр,
Омский Государственный Аграрный Университет,
Омск, Россия

Голова Елена Евгеньевна
Golova Elena Evgenievna

к.э.н., доцент,
Омский Государственный Аграрный Университет,
Омск, Россия
ФГБОУ ВО Омский ГАУ
г. Омск, Россия

УДК 336.22

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОАО «ОМСКАЯ МАКАРОННАЯ ФАБРИКА»

OPTIMIZATION OF THE TAX BASE FOR THE TAX ON PERSONAL INCOME AT ОАО "OMSK MACARONI FACTORY"

Аннотация: В статье ставится задача, рассмотреть вычеты для целей оптимизации налогооблагаемой базы на примере ОАО «Омская макаронная фабрика» города Омска. В результате анализа рассмотрены: зарплатный, вспомогательный, официальный, компенсационный, страховой, электронный и договорной вычет.

Abstract: The article sets the task to consider the deductions for the purposes of tax base optimization on the example of JSC "Omsk macaroni factory" in Omsk. As a result of the analysis considered: salary, auxiliary, official, compensation, insurance, electronic and contractual deductible.

Ключевые слова: Налоговый вычет, оптимизация, зарплатный вычет, вспомогательный вычет, официальный вычет, компенсационный вычет, страховой вычет, электронный вычет, договорной вычет.

Keywords: Tax deduction, optimization, salary deduction, auxiliary deduction, official deduction, compensation deduction, insurance deduction, electronic deduction, contractual deductible.

В целях оптимизации налогооблагаемой базы рекомендуется рассмотреть следующие вычеты:

Зарплатный – Использование этого метода предотвращается часто умственным набором: задержка оплаты приводит к штрафам и пени, а значит, к снижению экономического эффекта деятельности организации. Но эта точка зрения может быть опровергнуто, если, например, выплаты заработной платы аккуратно контролировать процесс задержки и даже планировать. Тем не менее, стоит помнить, что в случае задержки выплаты заработной платы на срок более 15 дней работник имеет право, сообщив об этом работодателя в письменной форме, приостановить работу на весь период до выплаты задержанной суммы. В статье 142 Трудового кодекса все условия и ситуации, при которых приостановка работы не допускается сделать оговорку. А Уголовный кодекс (ст. 145.1

УК РФ) устанавливает ответственность за невыплату заработной платы в течение двух месяцев (с штрафом в размере 120 000 рублей до семи лет лишения свободы). Таким образом, организация может сознательно выплачивать работникам заработной плате с опозданием, но в этом случае его объем должен быть установлен ранее на меньшем уровне. В соответствии со статьей 236 Трудового кодекса за каждый день просрочки платежа организация должна начислять проценты в пользу работника в размере не ниже 1/300 базовые ставки, установленной в данный момент. В результате суммирования заработной платы и процентов начисленных за просрочку, сотрудник получит ту же сумму, что и до оптимизации заработной платы. Подоходный налог выплачивается только от основной суммы заработной платы, но не от процентов на основании пункта 1 статьи 217 Налогового кодекса.

Вспомогательный - налоговым кодексом разрешено организации предоставлять помощь своим сотрудникам, а главное, что с сумм такой помощи не удерживается НДФЛ.

Так, материальная помощь в пределах 4000 рублей в год не облагается НДФЛ по пункту 28 статьи 217 Налогового кодекса. Недостатком данного пункта является, то, что во-первых материальная помощь ограничена, а во-вторых чаще всего организация выплачивает материальную помощь по мере необходимости, то есть возникших у сотрудников обстоятельств, ситуации или проблем.

□ Официальный – Трудно найти человека, который никогда в жизни учился, не учить детей, не лечилась, не получили жилую недвижимость. Для таких ситуаций Налоговый кодекс при условии, что социальные и имущественные налоговые вычеты. Об этом говорится в статьях 219 и 220 НК РФ соответственно. Кроме того, стандартные налоговые вычеты, пока не будут предоставлены всем налогоплательщикам в соответствии со статьей 218 Налогового кодекса, пока их доход не достигнет законодательно установленного предела. Таким образом, безусловно, этот вычет является "белым". Его главный плюс признание методики снижения подоходного налога с физических лиц на законодательном уровне. Однако предоставление вычетов часто осложняется некомпетентностями работника в области налогообложения, необходимость обширного документационного обеспечения отчислений и споров с контролирующими органами. Так, например, налоговики отказываются организаций право предоставления стандартного вычета в месяцах, в котором налогоплательщик не имел никакого дохода. Однако суды в большинстве случаев, как и требует Налоговый кодекс, трактуют в пользу компаний.

Компенсационный – освобождает сумм компенсации от налогообложения, которые выплачиваются работнику, такие как, использование личного автомобиля, мобильного телефона.

С точки зрения оптимизации налогообложения, переплата сумм налогов, как и недоплата сумм налогов, являются ошибками. Если организация переплачивает, то она добровольно тратит некоторую сумму денег. Основная задача налоговой оптимизации – поиск всевозможных вариантов сокращения налогов, обоснование правильности исчисления сумм налогов.

Страховой - уменьшение подоходного налога при помощи страховых организации. Работодатель выступает страхователем, соответствующая компания – страховщиком, а работник организации получает выгоду. Итак, если в договоре со страховщиком (по обязательному и добровольному личному страхованию, а также добровольному пенсионному страхованию) прописано, что работник может получать часть средств ежемесячно, то организация вполне может часть зарплаты выдавать непосредственно работнику, а дополнительный доход он будет получать в страховой компании.

Электронный - Этот способ предназначен в основном для налогоплательщиков, получающих доходы от организаций или физических лиц, находящихся за пределами России. Ни те, ни другие не выступают в качестве налоговых агентов по законодательству Российской Федерации. Таким образом, необходимо платить налог самому резиденту Российской Федерации либо это придется сделать по требованию налогового органа. Собирая информацию о получении дохода на конкретного налогоплательщика в случае его уклонения от налогового разряда, например, в банках. Однако есть лазейки, на котором ФНС не имеет прямого выхода и соответствующий контроль, являются мировые валютные системы: Webmoney, Pay pal и так далее. Российский налогоплательщик не обязан рассказывать об их использовании. В абзаце 1 пункта 2 статьи 23 Налогового кодекса сказано, что только организации и индивидуальные предприниматели, но не физические лица, в обязательном порядке должны сообщать об открытии или закрытии счетов.

Договорной - если некоторые сотрудники компании имеют большой доход, то можно посоветовать им быть зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей и выбрать упрощенную систему налогообложения с объектом "доходы". В этом случае доход этого налогоплательщика будет оцениваться с единого налога по ставке 6 процентов. И он освобождается от НДФЛ на основании пункта 3 статьи 346.11 Налогового кодекса. По данным организации, необходимо заменить трудовой договор по гражданским, в котором он будет зарегистрирован, что услуги организации этого индивидуальный предприниматель делает и то, что вознаграждение за это получает. Естественно, организация перестает действовать в качестве налогового агента, а работник должен платить налог и сдавать отчеты независимо друг от друга. Но неофициально эти функции могут быть возложены на бухгалтера организации. К тому же, этот способ имеет два недостатка. Во-первых, для бывшего работника много прелестей трудового договора - сохранение заработной платы, оплата больничных листов, помощь в области занятости и т.д., будут потеряны. Во-вторых, более логично было бы применить метод, описанный в отношении сотрудников, которые имеют неодинаковый доход от месяца к месяцу, например, менеджеров по продажам, профильных специалистов, работа которых оплачивается в процентном соотношении от стоимости услуг. Такие же сотрудники, как руководитель, бухгалтер и пр., должны быть штатными, потому что являются материально ответственными лицами.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть 1. Федеральный закон от 31.07.1998. № 146-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» : [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» - Режим доступа: <https://www.consultant.ru>
2. Дадашев А. З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебное пособие / А. З. Дадашев. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 240 с. – Режим доступа: <http://znanium.com>
3. Кругляк З.И. Налоговый учет и отчетность в современных условиях [Электронный ресурс]: Учебное пособие / З.И. Кругляк, М.В. Калининская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.- 5с.- Режим доступа: <http://znanium.com>
4. Голова Е.Е. Основы налогового планирования в организации и его необходимость // Вестник Омского государственного аграрного университета: журнал № 1 (9) январь-март 2013г., ил., с. 90 -94.

Оторбекова Айзада Шейшенбековна

Преподаватель

Кыргызский национальный университет им.Ж.Баласагына

Экономический факультет

Кафедра «Экономика»

Otorbekova Aizada Sheishenbekovna

Teacher

Kyrgyz National University named after Zh. Balasagyn

Faculty of Economics

Department of Economics

Email: Aizada_1903@mail.ru

УДК 336.77

**ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ ПРИЕМЛЕМОСТЬ
ДЛЯ КЫРГЫЗСТАНА****FOREIGN MORTGAGE LENDING MODELS AND THEIR ACCEPTABILITY FOR
KYRGYZSTAN**

Аннотация: В статье рассмотрено – современное состояние жилищного ипотечного кредитования в сложившихся социально-экономических условиях, влияние ипотечного кредитования на развитие сектора жилищного строительства и экономики Кыргызстана в целом.

Abstract: The article considers the current state of housing mortgage lending in the current socio-economic conditions, the impact of mortgage lending on the development of the housing construction sector and the economy of Kyrgyzstan as a whole.

Ключевые слова: Ипотечный кредит, сбалансированная автономная модель, кредитные льготы, жилищный фонд.

Keywords: Mortgage loan, balanced autonomous model, credit benefits, housing stock.

Жилищное строительство в Кыргызской Республике на сегодняшний день является одной из основных отраслей экономики страны, которая требует внимания со стороны государства, как в части оживления экономики, так и улучшения условий проживания граждан. Строительная отрасль играет важнейшую роль в жилищной сфере, так как именно здесь производится создание и воспроизводство жилищного фонда.

В жилищном строительстве задействовано большое количество участников: заказчики жилья, инвесторы, проектно-изыскательские, строительные и монтажные организации, заводы-изготовители, поставщики строительного оборудования и строительных материалов и многие другие.

Несмотря на то, что конечная цель у всех участников инвестиционного процесса одна – получение максимально возможной прибыли, в процессе строительства каждый из участников имеет свои частные цели и задачи. В связи с этим возникает необходимость создания таких механизмов, которые бы объединили всех участников рынка в деле достижения общей цели – завершении строительства в заданные сроки с минимальными затратами.

В настоящее время физическое состояние жилого фонда ухудшается, и как следствие жилищный фонд разрушается, в то же время новое жилье лишь частично перекрывает выбывающий. С момента распада Советского Союза по настоящее время жилищный фонд в Кыргызстане увеличился лишь на 14,0%, тогда как в соседнем Казахстане этот показатель составляет 33,0%.⁰

Другим показателем обеспеченности жильем является количество человек, приходящихся на одну комнату. Согласно программе ООН по населенным пунктам (ООН-ХАБИТАТ), одним из критериев недостаточности площади жилья являются условия, когда на жилую комнату приходится более трех человек. В странах ЕС жилье считается перенаселенным, когда на комнату приходится более одного человека.

⁰ www.k-news.kg – информационно - новостной портал в Кыргызстане.

Соответственно развитые страны имеют самые низкие показатели по количеству людей, проживающих в одной комнате (0,5-0,7), в то время как в бывших социалистических странах показатели более высокие (1-1,2 чел.). В Кыргызстане он составляет 1,3 человека.

Поэтому привлечение ресурсов, а также выбор приемлемой модели для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее значимой для развития системы жилищного ипотечного кредитования в Кыргызстане.

В развитых странах мира существует несколько типов моделей ипотечного кредитования. Основными из них являются: усечено-открытая, расширенная открытая (американская) и сбалансированная автономия (немецкая).

В усечено - открытой модели (Великобритания, Израиль, Испания) ипотечные ссуды финансируются из различных источников - в том числе за счет собственного капитала банка, депозитов, межбанковских кредитов. Каждый банк устанавливает параметры ипотечного кредитования, и ставка определяется текущей экономической конъюнктурой. Такой подход возможен в странах с устойчивой экономикой. Однако в странах переходной экономики инфляция, ставки процента, курс национальной валюты, а значит, и доход граждан подвержены сильным колебаниям. Поэтому применение данной модели не эффективно.

В расширенной открытой модели (США) банк предоставляет ипотечный кредит конкретному гражданину исходя из уровня его доходов и кредитной истории. В этой модели источником финансовых ресурсов является вторичный рынок ценных бумаг, обеспечением которых выступают закладные на недвижимость. Государство при этом играет важную роль в формировании инфраструктуры рынка ценных бумаг, поддержании его устойчивости. Устанавливается баланс между ценой эмитированных (обращающихся) ценных бумаг на вторичном рынке и ценой закладных, служащих обеспечением эмиссии. Расширенная открытая модель является наиболее стабильной и универсальной.⁰

Таким образом, американская модель ориентирована прежде всего на стандартные финансовые продукты - закладные, ценные бумаги и недвижимость. Основным принципом этой модели является принцип стандарта (стандартные дома, стандартные ценные бумаги, стандартные условия по кредитам, стандарты обслуживания кредитов).

*Сбалансированная автономная модель*⁰ (Германия) принципиально другая. Граждане образуют своего рода кооператив и на протяжении ряда лет делают взносы. Как только накоплена половина стоимости будущего жилья, член кооператива получает право на заселение. Оставшаяся часть стоимости оплачивается, как правило, в течение десяти лет, по истечении которых недвижимость переходит в собственность.⁰ Эта модель в наименьшей мере зависит от конъюнктуры финансовых рынков, поскольку кредитные ресурсы формируются не за счет средств фондового рынка, а за счет привлечения сбережений будущих заемщиков по принципу кассы взаимопомощи. На остатки счетов членов-пайщиков начисляется низкий, номинальный процент. Ведь целью вклада является формирование накоплений для строительства жилья, а не получение максимальных доходов по вкладу. Кроме того, время приобретения жилья отодвигается, так как для строительства необходимо накопить первоначальную сумму. Основное расхождение основано на отношении европейцев к недвижимости как к единичному, неповторимому товару. Это приводит к тому, что каждая закладная осложнена множеством подробностей и не поддается унификации, чем ограничивается вторичный рынок закладных. Никто не будет принимать решение о покупке ценной бумаги, условия реализации которой в каждом конкретном случае различны. Следовательно, для поддержания баланса активов и пассивов немецкие ссудные компании и банки вынуждены активно выступать в качестве эмитентов собственных ценных бумаг и формировать достаточно большой уставной фонд, что в американской модели не обязательно.

Немецкая и американская модели ипотечного кредитования выступают в роли неких конкурентов, и каждая имеет свои отличительные особенности. Данные модели широко распространены в разных странах мира, но при этом имеют свои местные модификации, под конкретные национальные особенности. И получается, что на практике эти две базовые модели (американская и немецкая) выступают некими конкурентами, и многие аналитики пытаются понять

⁰ Омурова Ж. Н. Анализ практики ипотечного кредитования в Кыргызской Республике. Часть 2 // <http://ros-nedvigimost.ru>, С.6.

⁰ Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2005. С.32.

⁰ Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2005. С.33.

их индивидуальные особенности, чтобы в своей стране строить модели ипотечного кредитования наиболее эффективные, с учетом достоинств и недостатков рассмотренных базовых моделей кредитования.

С точки зрения клиентов, потенциальных и реальных потребителей ипотечного кредитования, очевидно преимущество американской, максимально открытой и ориентированной на клиента системы кредитования. Но это не означает необходимости слепого копирования и внедрения данной модели в практику ипотечного кредитования в Кыргызской Республике.

Если же рассматривать модели ипотечного кредитования с точки зрения условий погашения кредитов, то ипотечные кредиты разделяются на две группы: (см. табл. 1)

1 - ипотечные обязательства с постоянными выплатами;

2 - ипотечные обязательства с переменными выплатами, но фиксируемой или корректируемой процентной ставкой.

Таблица 1.

Основные модели ипотечных кредитов.

Анализ актуальности применения в Кыргызстане

№ п/п	Наименование ипотечной модели кредита	1 - условия, 2 - особенности, 3 – актуальность применения в Кыргызстане.
1	Ипотечный кредит с фиксируемой процентной ставкой (равновеликими платежами)	1 – равновеликие платежи, состоящие части по фиксированным % и временной доли по основному кредиту; 2 – стабильность условий во времени; 3 – широко применяются в КР и по всему миру.
2	Ипотечный кредит с фиксируемой процентной ставкой и постепенным увеличением платежей	1 – льготные малые платежи в первые годы кредиты с последующим компенсирующим ростом; 2 – «щадящее начало – неизвестность будущей платежеспособности»; 3 – не применяются в КР из-за боязни банков неплатежеспособности клиентов после «кредитных льгот» первых лет.
3	Ипотечный кредит с фиксированной процентной ставкой, ярусными платежами	1 – низкие начальные платежи для привлечения клиентов; 2 – открытие специального счета заемщиком и списание с него денежных средств банком кредитодателем в случае если льготные выплаты клиента не покроют банковские требования по кредиту; 3 – явная «финансовая каша» от коммерческих банков, при которой запутанный клиент выложит еще больше средств банку, чем при строгом конкретном договоре. В КР не применяется.
4	Ипотечный кредит с «шаровым» платежом	1 – выплата основной части долго уже после истечения срока кредитования или наоборот в первые несколько лет; 2 – индивидуальный подход к кредитованию клиента во Франции, Испании, как удобно клиенту, но банк своей комиссии не упустит; 3 – В КР не используется – банки не доверяют настолько клиентам, чтобы предлагать такие вольные условия погашения кредита;
5	Ипотечный кредит с быстрым погашением	1 - %-я ставка низкая фиксированная, но платежи постоянно растут, чтобы быстрее погасить кредит, при этом сумма долга не накапливается, выплачивать надо сразу; 2 – подходит только при небольшом размере кредитования; 3 – в КР используется частично, но %-е ставки при этом как у бизнес-кредитов до 3-х лет, до 30% годовых, клиентов практически нет
6	Кредит с переменной (регулируемой) процентной ставкой	1 – изменяемая во времени %-я ставка с выгодой для банка; 2 – первоначальные низкие %, заманчивые для клиента; 3- в КР не используется, клиенты не доверяют аппетитам

		коммерческих банков КР
7	Ипотечный кредит с участием в праве собственности других лиц	1 - две или более стороны имеют долю участия в праве собственности на недвижимость; 2 – каждый кредит индивидуален (применение в США, Франции); 3 – не применимо в КР – высокие риски последующих судебных разбирательств.

На наш взгляд, наиболее подходящая для Кыргызстана на данный момент, является первая модель «Ипотечный кредит с фиксируемой процентной ставкой (равновеликими платежами)», имеющая в данное время наиболее распространение в Кыргызской Республике и странах СНГ, благодаря своим понятным, четким, фиксированным условиям – по правам и обязательствам сторон ипотеки. Другие модели в Кыргызстане пока не используются (по состоянию на март 2018г.).

В Кыргызской Республике ипотеку предоставляют, в основном, коммерческие банки. Из действующих 23 коммерческих банков лишь 4 осуществляют ипотечные программы кредитования. Это следующие: OptimaBank, Demir Kyrgyz International Bank, KICB, Halyk Bank. Поэтому конкуренции в ипотеке между банками не наблюдается.⁰ От этого, прежде всего, проигрывают клиенты ипотечных кредитов.

В таблице 2. приведен сравнительный анализ условий ипотечного кредитования в Кыргызстане.

Таблица 2.

Сравнительный анализ условий ипотечного кредитования в Кыргызстане

Наименование КБ	Срок	Минимальный вклад	Процентная вставка, %	Комиссия за выдачу денежных средств, %
Optima Bank	от 1 до 10 лет	60 %	19-25	0,5
DKIB	от 6 мес. до 5 лет	30%, либо доп.зalog	17-25	1
KICB	от 3 до 10 лет	не менее 40%	16-19	1,5
Halyk Bank	до 10 лет	не менее 40%	17-19	-

Одним из основных требований коммерческих банков Кыргызстана является внесение не менее 30–40 % от стоимости приобретаемой недвижимости. Рассрочка по кредиту составляет не более 10 лет, процентная ставка варьируется от 16 до 25 % годовых. У каждого банка есть территориальные ограничения по объектам недвижимости.

Из рассматриваемых четырех банков, только KICB предъявил требование к уровню дохода: ежемесячный взнос по кредиту не должен превышать 60 % от чистого дохода семьи. Остальные финансовые институты решают этот вопрос в индивидуальном порядке.

Самым существенным недостатком является так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать 50 % и более. Она включает в себя проценты по ипотечному кредиту и ежегодные суммы обязательного страхования. Кроме того, в процессе получения ипотечного кредита заемщику приходится нести еще некоторые дополнительные расходы, такие как оплата услуг оценочной компании и нотариуса, плата банку за рассмотрение заявки на кредит, сбор за ведение ссудного счета и прочие. Таким образом, накладные расходы в виде комиссий составляют 0,5–1,5 % от стоимости приобретаемого жилья.

Еще один «минус» ипотеки – большое количество требований банков к заемщикам: документальное подтверждение доходов, определенный стаж работы на одном месте, положительная кредитная история, возможность представить поручителей по кредиту.

Таким образом, кыргызстанским потенциальным заемщикам найти идеальный компромисс между преимуществами и недостатками ипотеки непросто. Поэтому становление ипотечной системы должно происходить по следующей схеме: государство оказывает стартовые условия функционирования новой области рыночных отношений – создает правовую базу, определяет приемлемую модель ипотечного кредитования, определяет политику рефинансирования ипотечных кредитов. В конечном итоге создание и развитие ипотечного кредитования поможет не только

⁰ www.halykbank.kg – официальный сайт ОАО «Халык Банк Кыргызстан».

улучшить жилищные условия граждан, но и будет способствовать созданию устойчивой банковской системы.

Библиографический список:

1. Омурова Ж. Н. Анализ практики ипотечного кредитования в Кыргызской Республике. Часть 2 // <http://ros-nedvigimost.ru>, С.6.

2. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2005. С.32.

3. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2005. С.33.

Интернет источники:

4. www.halykbank.kg

5. www.k-news.kg

Зайцева Оксана Александровна
Zaitseva Oksana Aleksandrovna

Студентка 3 курса факультета экономики и менеджмента
ФГБОУ ВО Курский государственный университет
Научный руководитель: к.э.н. Меркулова Н.С.
E-mail: zaytseva_oksana@mail.ru

УДК 331.23

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПСХК «ЗАРЯ»

ANALYSIS OF THE REMUNERATION SYSTEM AND RECOMMENDATIONS FOR ITS IMPROVEMENT AT THE ENTERPRISE SKHK "DAWN»

Аннотация Статья направлена на изучение и исследование вопросов использования различных систем оплаты труда персонала предприятия. Исходя из разнообразия существующих подходов, на практике зачастую используют их сочетание. Окончательный вариант должен не только учитывать выгоду работодателя, но и принцип социальной справедливости. Интересы трудового коллектива выступают основным фактором, формирующим систему оплаты труда персонала.

Abstract Article is aimed at the study and study of the use of various systems of remuneration of employees. Based on the diversity of existing approaches, a combination of them is often used in practice. The final option should not only take into account the benefit of the employer, but also the principle of social justice. The interests of the labor collective are the main factor that forms the personnel remuneration system.

Ключевые слова Оплата труда персонала, заработная плата, структура фонда оплаты труда, численность персонала, категории персонала.

Key words remuneration of labour, wages, the structure of the wage fund, number of personnel, categories of personnel.

Зарботная плата является обязательным условием трудового договора, это условие определяется в строгом соответствии с той системой оплаты труда, которая действует на предприятии.

Система оплаты труда - это совокупность правил определения заработной платы. Она включает в себя как способ установления соотношения между мерой труда и мерой вознаграждения за него, на основании которого строится порядок исчисления заработка, размеры тарифных ставок, окладов. В систему оплаты труда включаются также условия и порядок выплаты, и размеры доплат и надбавок компенсационного характера, условия и порядок выплаты и размеры доплат и надбавок стимулирующего характера, премий.

В настоящее время применяются повременная и сдельная системы оплаты труда (рис. 1) . Любое предприятие вправе установить систему оплаты труда самостоятельно.

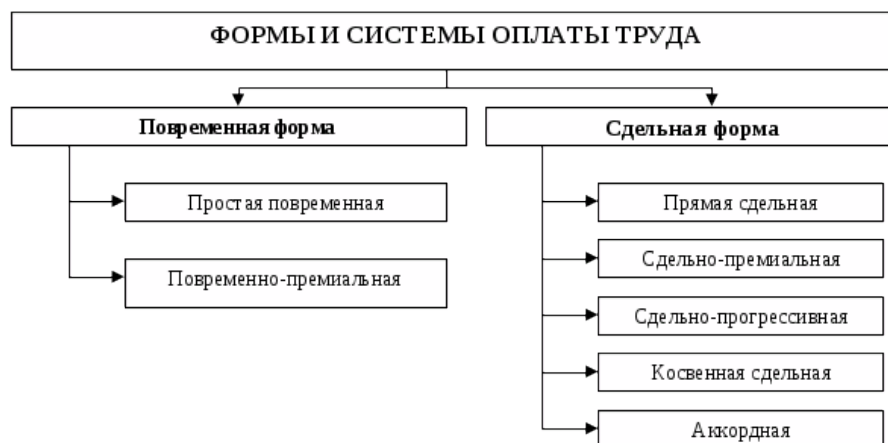


Рис.1 Основные формы оплаты труда

На предприятии ПСХК «Заря» разработано положение об оплате труда в соответствии с действующим законодательством РФ и уставом ПСХК «Заря» от 29.03.2014г. Это положение устанавливает порядок оплаты труда работников с учетом характера производства и достигнутых результатов в разрезе каждого подразделения и предприятия в целом.

Основная заработная плата, начисляемая работнику, состоит из двух частей: тарифной (постоянной) части и связанной с ней доплатами; поощрительной (переменной) части. Оплата труд работников оплачивается повременной (повременно - премиальной), сдельной (сдельно-премиальной) или по иным системам оплаты труда. Оплата труда руководящих работников, специалистов и служащих на предприятия ПСХК «Заря» производится по должностному окладу.

Проведем анализ состава и структуры фонда оплаты труда на предприятии ПСХК «Заря» (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ состава и структуры фонда оплаты труда на предприятии ПСХК «Заря» за 2014-2016гг.

Наименование показателя	2014 год		2015 год		2016 год		Изменения	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	Абсолютное отклонение	Темп прироста (%)
Фонд оплаты труда, всего	4908	100	5008	100	5447	100	539	11
Оплата по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам.	4231	86,2	4292	85,7	4620	84,8	389	9,2
Из нее в денежной форме	3935	80,2	3924	78,4	4238	77,8	303	7,7
по натуральной форме оплаты	296	6	368	7,3	382	7	86	29,1
Премии за счет всех источников, включая вознаграждения по итогам работы за год	277	5,6	271	5,4	350	6,4	73	26,4
Оплата отпусков	400	8,2	445	8,9	477	8,8	77	19,3

Источник: Рассчитано автором на основе Отчета о численности и заработной плате работников организации ПСХК «Заря» за 2014-2016 гг.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что произошло увеличение фонда оплаты труда в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 539 тыс.руб. за счет увеличения тарифных ставок , окладов на 389 тыс. руб. , а также за счет увеличения оплаты отпусков на 73 тыс. руб.

На рисунке 2 представлена структура фонда оплаты труда за 2014-2016 гг. определенная по данным Отчета о численности и заработной плате работников организации ПСХК «Заря» за 2014-2016 гг.

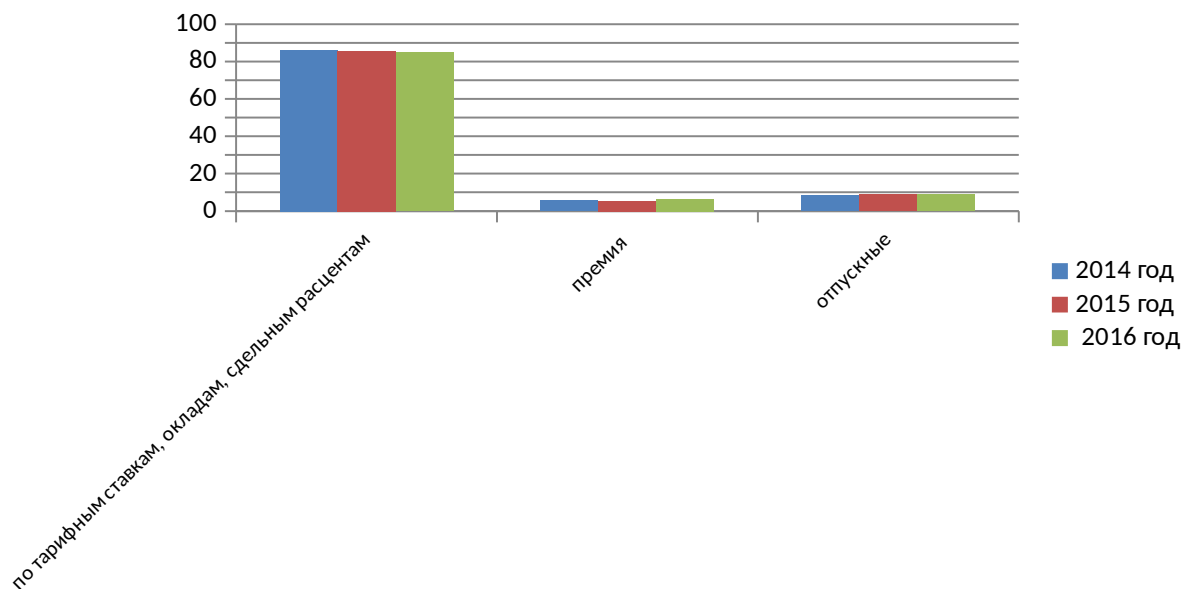


Рис. 2 Структура фонда оплаты труда на предприятии ПСХК «Заря» за 2014-2016 гг.

В структуре фонда оплаты труда на предприятии ПСХК «Заря» первое место занимает оплата по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам, затем идут отпускные и премии. Несмотря на увеличение фонда оплаты труда, его все равно необходимо совершенствовать из-за низкой доли выплат стимулирующего характера.

В таблице 2 отражена динамика работников на предприятии ПСХК «Заря» за 2014-2016 гг.

Таблица 2 - Динамика численности персонала на предприятии ПСХК «Заря»

Наименование показателя	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Абсолютное отклонение	Темп прироста (%)
	среднегодовая числ.	уд.вес(%)	среднегодовая числ.	уд.вес(%)	среднегодовая числ.	уд.вес(%)		
По организации - всего	25	100	24	100	23	100	-2	-8
Рабочие постоянные	16	64	15	62,5	17	73,9	+1	6,25
из них Трактористы – машинисты	4	16	4	16,7	4	17,4	0	0
Дояры	5	20	5	20,8	4	17,4	-1	-20
Скотники крупного рогатого скота	4	16	4	16,7	4	17,4	0	0
Рабочие сезонные и временные	1	4	1	4,2	0	0	-1	0
Служащие	8	32	8	33,3	6	26,1	-2	-25
из них: Руководители	3	12	3	12,5	3	13	0	0

Специалисты	2	8	2	8,3	2	8,7	0	0
-------------	---	---	---	-----	---	-----	---	---

Источник: Рассчитано автором на основе отчета о численности и заработной плате работников организации ПСХК «Заря» за 2014-2016 гг.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. всего по организации работников уменьшилось на два. Произошло уменьшение служащих работников. Зато постоянных рабочих увеличилось на одного человека, темп прироста составил 6,25%. Удельный вес в 2016 г. на предприятии ПСХК «Заря» постоянных рабочих составляет 73,9%, служащих – 26,1%.

В современных условиях в ПСХК «Заря» можно предложить новую модель оплаты труда, которая будет способствовать повышению трудовых доходов работника, а именно начисление премий при определенных условиях. Было бы целесообразно, организовывать четкий учет заработной платы на предприятии, направленный на увеличение личной материальной заинтересованности каждого работника.

Совершенствование оплаты труда работников является важным фактором повышения эффективности и устойчивого развития сельского хозяйства. Несмотря на положительную динамику основных показателей развития, уровень заработной платы в сельском хозяйстве остается одним из самых низких по сравнению с другими отраслями экономики страны.

Библиографический список:

1. Меркулова Н.С. Укрепление финансовой устойчивости как механизм развития корпоративного предприятия // Сборник международной научно-практической конференции «проблемы и перспективы развития экономик и управления». 2018. С.91-94.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // [Электронный ресурс] //, Официальный сайт справочно-правовой системы консультант плюс / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный
3. Устав ПСХК «Заря» от 29.03.2014г.
4. Отчетность ПСХК «Заря» за 2014-2016 гг.

Коллектив авторов

Сборник статей XXIII Международной научной конференции «Современная экономика»

ISBN 978-5-6040934-0-5

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2018