

# АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

ISSN 2410-6070

№ 3/2016 В 4 ЧАСТЯХ

ЧАСТЬ 1



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**ИННОВАЦИОННАЯ  
НАУКА**



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
ИННОВАЦИОННАЯ  
НАУКА**

**ISSN 2410-6070**

**Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597**

Размещение журнала в системе Российского индекса научного цитирования по договору №103-02/2015  
Размещение журнала в "КиберЛенинке" по договору №32505-01

**Учредитель  
Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна»**

-----  
Главный редактор:

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук, доцент.

Редакционный совет:

**Агафонов Юрий Алексеевич**, доктор медицинских наук, доцент;  
**Баишева Зия Вагизовна**, доктор филологических наук, профессор;  
**Ванесян Ашот Саркисович**, доктор медицинских наук, профессор;  
**Вельчинская Елена Васильевна**, кандидат химических наук, доцент;  
**Иванова Нионила Ивановна**, доктор сельскохозяйственных наук, профессор;  
**Калужина Светлана Анатольевна**, доктор химических наук, профессор;  
**Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук, доцент  
**Конопацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук, профессор;  
**Мухамадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук, доцент;  
**Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент;  
**Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук, профессор;  
**Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук, доцент;  
**Смирнов Павел Геннадьевич**, кандидат педагогических наук, профессор;  
**Старцев Андрей Васильевич**, доктор технических наук, профессор;  
**Хромина Светлана Ивановна**, кандидат биологических наук, доцент;  
**Шилкина Елена Леонидовна**, доктор социологических наук, профессор;  
**Шляхов Станислав Михайлович**, доктор физико-математических наук, профессор;  
**Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук, профессор.

-----  
Верстка: Тюрина Н. Р. | Редактор/корректор: Бирюкова И.Ю.

Редакция журнала «Инновационная наука»:  
450077, г. Уфа, а/я «Аэтерна» | Телефон: +7 347 266 60 68 | Web: <http://aeterna-ufa.ru> | E-mail: [info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru)

Подписано в печать 21.03.2016 г. Формат 84x108/16.  
Усл. печ. л. 14.55. Тираж 500.

*Отпечатано в редакционно-издательском отделе ООО «АЭТЕРНА»  
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2 | [info@aeterna-ufa.ru](mailto:info@aeterna-ufa.ru) | +7 (347) 266 60 68*

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

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.

## СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<b>Абдусаломова Н.Б.</b> ОСОБЕННОСТИ И ПУТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	9
<b>Алексеев Н.Е.</b> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ	14
<b>Алексеев Н.Е.</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПАРАДИГМА ПОТРЕБНОСТЕЙ	16
<b>Алтухова Н.В., Пигарева В.С.</b> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ АУДИТОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	17
<b>Аметова Э.И., Карабаш Э.Р.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	22
<b>Арсланмурзаева Б.М., Ибрагимова А.Х.</b> УЧЁТ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ	26
<b>Баламирзоев Н.Л.</b> КРЕДИТНЫЕ КООПЕРАТИВЫ И МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ	27
<b>Бозякина Е.Ю., Никольская Е.Ю.</b> МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА	29
<b>Буркова Я.Л., Окорокова О.А.</b> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	34
<b>Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н.</b> НОРМАТИВ ПЛАТЫ ЗА КАПИТАЛ И ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВНУТРИФИРМЕННОГО РАСЧЕТА	37
<b>Винник Д.В., Комаров А.В.</b> ЭНТУЗИАЗМ ТРУДЯЩИХСЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СССР ПОСЛЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ В 1945-1953 ГОДА	39
<b>Власов Д.А.</b> МОДЕЛЬ ШАРПА КАК ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ ОСНОВА ОПТИМИЗАЦИИ АКТИВОВ	43
<b>Водясов П.В.</b> К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИИ КАТЕГОРИИ «ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»	45
<b>Воронцова А.М., Фомина И.А., Сливинский Д.В.</b> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЕМ	47

<b>Воронцова А.М., Фомина И.А.</b> МЕХАНИЗМ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ	50
<b>Гаврилова Ю.М., Уланова М.М.</b> СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОТЕЛЯХ LUXURY-СЕКМЕНТА Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	54
<b>Гладышева К.Е.</b> ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДОЛОГИЯ	58
<b>Гладышева К.Е.</b> О РОЛИ И ПРОБЛЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	60
<b>Гнездилова О.И., Балашова Е.С.</b> ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	62
<b>Голубцов С.А.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К КОНВЕРСИИ СИСТЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ ХИМИЧЕСКОГО ОРУЖИЯ	67
<b>Гончарова М.Н.</b> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	69
<b>Грабоздин Ю.П.</b> РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ	71
<b>Григорьев М.Н., Уваров С.А.</b> СИСТЕМА "ПЛАТОН" КАК ПЕРВЫЙ ШАГ В ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ ДВИЖЕНИЕМ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ	73
<b>Гуреева М.А.</b> НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	77
<b>Джорджашвили И.Ш., Окорокова О.А.</b> ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ	82
<b>Дмитриева С.И.</b> ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ	85
<b>Дорошенко Ю.А., Филипчук Е.А.</b> РОЛЬ БРЕНДА В ПРОДВИЖЕНИИ ФИРМЫ	89
<b>Евдокимова Н.А.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	90
<b>Журавлева А.В.</b> РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКИ В СФЕРЕ АГРАРНОГО БИЗНЕСА	92

---

<b>Задонская И.И.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	93
<b>Затонская С. С., Затонская И. В.</b> МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК	95
<b>Захарова И.И., Крылова Р.В.</b> ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЗАВЕДЕНИЙ ФАСТ-ФУДА В РОССИИ	97
<b>Захарова Т.С.</b> СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ	101
<b>Зернова Л.Е., Фарзаниан М.</b> АНАЛИЗ ОПЫТА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ИРАНЕ	105
<b>Золоторев Р.Е.</b> СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР	108
<b>Ибрагимов Р.Д., Яруллин Р.Р.</b> РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	110
<b>Ивченко А.С., Бойченко О.В.</b> МОДЕЛЬ OSI В ЗАЩИТЕ ДАННЫХ КОРПОРАТИВНОЙ СЕТИ	113
<b>Исаков С.В.</b> УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	116
<b>Каримов И.Я.</b> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В РОССИИ	118
<b>Карпова Е.Н., Кряклиев С.В.</b> РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	123
<b>Ковалев А. Э.</b> НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ БАНКОВ В ИНДИИ: ЗА И ПРОТИВ	125
<b>Kovalev A. E.</b> THE ISSUE OF ECONOMIC JUSTICE OF BAIL-IN USE IN REHABILITATION OF "WEAK" BANKS	127
<b>Ковалева К. Д.</b> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В Приморском КРАЕ	128
<b>Ковела Д.Ш., Слепова В.В.</b> КУЛЬТУРНАЯ ПОЛИТИКА КАК РЕСУРС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	133

---

<b>Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е., Лебедева О.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ	142
<b>Косенко О.Ю.</b> К ВОПРОСУ О РОЛИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОКАЗАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ	145
<b>Курбанова Л.И., Шарифьянова З.Ф.</b> ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ПОЛИСА ОСАГО	148
<b>Лавров О.С., Ореханова Е.Р.</b> ДЕТЕРМИНАНТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	150
<b>Лугаманова И.Ф., Яруллин Р.Р.</b> РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКАХ	153
<b>Мазурова С.А.</b> К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	155
<b>Милоенко Е.В.</b> ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	158
<b>Мозалёв А.А.</b> ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	161
<b>Муллагалина Г.Р., Яруллин Р.Р.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ	163
<b>Мусаева С.Ш., Ибрагимова А.Х.</b> ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНСКОГО УЧЕТА В РОССИИ	165
<b>Нафранович О.А., Стецюнич Ю.Н.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО КБ «ПОЙДЕМ» САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)	167
<b>Никифорова К.О., Яруллин Р.Р.</b> ВЛИЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ	169
<b>Никифорова Н. Ю.</b> ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	171
<b>Никольская Е.Ю. Павлова М.</b> ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА	174
<b>Никольская Е.Ю. Ковалева Е.</b> УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ КЛИЕНТОВ ГОСТИНИЦЫ	182

<b>Павлова Т.И., Рамазанова З.Ш.</b> ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ	186
<b>Подскребкина Н.С.</b> ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ	189
<b>Решетникова А.А.</b> ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА	191
<b>Рибенек Е.Н., Стецюнич Ю.Н.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КАЗНАЧЕЙСКОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	194
<b>Садьков О.В.</b> ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	197
<b>Сайфуллина С.Ф.</b> ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ	201
<b>Самойлова Е.С.</b> ВЗАИМОСВЯЗЬ СТЕЙКХОЛДЕРСТВА С КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	202
<b>Сапожникова Н.Г., Мухамед Ахмед Дия</b> УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ	204
<b>Сибилева В.Я., Антонов А.П., Дружинина И.А.</b> ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ	208
<b>Синчуков А.В.</b> СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ	214
<b>Стукач М.А.</b> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	215
<b>Судейманова С.С., Ибрагимова А.Х.</b> УЧЕТ ТЕКУЩИХ И КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ	217
<b>Суходоев Д.В., Суходоев Н.Д., Быкова Е.А.</b> ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС НА УСЛУГИ ПЛАТНОГО ОБУЧЕНИЯ	219
<b>Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В., Иванова В.А.</b> КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ	221
<b>Сысоева Е.И., Гоголева М.А.</b> REVIEW OF THE RUSSIAN MARKET OF BOTTLED MINERAL AND DRINKING WATER	222
<b>Терзиев В.К., Стоянов Е.Н.</b> СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК МЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЦИУМЕ	224
<b>Терзиев В.К., Стоянов Е.Н.</b> РОЛЬ И МЕСТО СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	234

---

<b>Хиревич Э.Ю., Швейцер С.В.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РФ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РЕФОРМЫ	241
<b>Попадюк Т.Г., Хромова С.В.</b> УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ	243
<b>Цветкова О.П., Кателикова Т. И.</b> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОСТОЯНИЯ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ	247
<b>Цветкова О.П., Кателикова Т. И.</b> ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА	249
<b>Цыганов С.И.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	251
<b>Цыпин А.П., Топунова А.А</b> ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ФЛУКТУАЦИЮ УРОВНЕЙ ИНДЕКСА ММВБ	253
<b>Чернявая А.Л., Ефименко В.В., Скоринко А.С.</b> МЕЦЕНАТСТВО И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ	256
<b>Шарифьянова З.Ш., Хайруллина Л.А.</b> СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ: ПРОБЛЕМЫ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	258
<b>Швейцер С.В.</b> ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	262
<b>Шишкин И.А.</b> ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА	264
<b>Шкарупета Е.В.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУРАХ	266
<b>Щербакова Е.В.</b> ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ БИЗНЕС-ИЕРАРХИИ И ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ (НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА) В СООТВЕТСТВИИ С AGILE- МЕТОДОЛОГИЕЙ	268
<b>Щипилова Н.Ю.</b> ОБ ОЦЕНКЕ АКТИВОВ В КОРПОРАТИВНОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ	277



УДК33

**Н.Б.Абдусаломова,**

Старший научный сотрудник кафедры

«Бухгалтерский учет»

Ташкентского государственного экономического университета

Республика Узбекистан, г.Ташкент

E-mail: begalov@yandex.ru

**ОСОБЕННОСТИ И ПУТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ НА  
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ****Аннотация**

В данной статье рассматриваются различные способы учета затрат, экономические элементы системы их формирования, управление и контроль затрат в промышленности, а также методы калькулирования на предприятиях черной металлургии.

**Ключевые слова**

управленческий учет, калькулирование, промышленные предприятия черной металлургии, управление затратами и их учет.

In article are considered ways of the account of the expenses, system elements of the shaping the expenses, management and checking the expenses on industrial enterprise, methods calculation, including for black metallurgical enterprise.

Переход экономики Республики Узбекистан на рыночные отношения требует эффективного ведения хозяйства, активного и последовательного внедрения достижений инновационных технологий, всего нового и прогрессивного. В этих условиях неизмеримо возрастает роль бухгалтерского учета, поскольку сегодня важно не только соизмерять произведенные затраты с полученными доходами, но и вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного сума в производственную, коммерческую и финансовую деятельность предприятий и организаций.

В этой связи Президент Республики Узбекистан И.А.Каримов справедливо отмечал, что необходимо повысить конкурентоспособность предприятий за счет введения жесткого режима экономии, стимулирования снижения производственных затрат и себестоимости продукции[1].

Между тем известно, что каждое предприятие, прежде чем начать свое производство, определяет, какую прибыль оно сможет получить, которая, в основном, зависит от стоимости продукции и затрат на ее производство.

Различные определения экономической категории затрат рассматриваются в трудах зарубежных ученых. Так, по мнению К. Друри «затраты — это очень часто используемое слово, отражающее денежные измерения всех ресурсов, затраченных для достижения такой конкретной цели, как приобретение какого-то товара или какой-либо услуги»[3]. В свою очередь другие исследователи полагают, что затраты — это средства, израсходованные на приобретение имеющихся в наличии ресурсов, и регистрируемые в балансе как активы предприятия, способные в будущем принести доход[4].

Анализируя, в целом, сущность эффективного формирования затрат, отметим, что они лишь служат средством достижения предприятием высокого экономического результата, при этом оно сводится не только к снижению затрат, но и распространяется на все элементы их управления на предприятии, способствующих решению следующих важнейших задач:

- определение роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- выявление затратных средств по основным функциям управления;
- калькулирование необходимых затрат на единицу продукции (работ, услуг);
- подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;
- установление технических способов, средств измерения и осуществление контроля затрат;
- поиск резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса, а также во всех производственных подразделениях предприятия.

Основными элементами системы формирования затрат на продукцию являются: прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью (рис. 1).

Для полноты управления и контроля затратами в промышленных предприятиях необходимо проведение последовательного экономического анализа, который бы способствовал усилению творческого начала в процессе принятия решения, являясь надежным орудием, уравнивающим излишний оптимизм, недооценку ситуации, перестраховку и боязнь риска. Вот почему основная цель аналитической работы, проводимой на предприятии - это повышение эффективности управления.



Рисунок 1 – Система управления затратами.

В настоящее время состав затрат производственных предприятий регламентируется Налоговым кодексом Республики Узбекистан, а также «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов»[2].

Согласно настоящему Положению, все затраты группируются на:

1. Затраты, включаемые в **производственную себестоимость** продукции.
2. Затраты, не включаемые в производственную себестоимость, но включаемые в **расходы периода**, которые учитываются в прибыли от основной деятельности.
3. **Расходы по финансовой деятельности** хозяйствующего субъекта, учитываемые при расчете прибыли или убытка от его общехозяйственной деятельности.

4. **Чрезвычайные убытки**, которые учитываются при расчете прибыли или убытка до уплаты налога на прибыль.

Классификацию производственных затрат можно осуществлять по различным основаниям. Некоторые из них можно отнести к определенному виду изделия или его партии, другие затраты невозможно прямо отнести на продукцию.

Для предприятий всех отраслей промышленности установлена следующая обязательная номенклатура затрат на производство по экономическим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, единый социальный налог, амортизация основных фондов, прочие затраты.

На предприятиях черной металлургии, в соответствии с системой управления затратами, их нормы и нормативы пересматриваются в связи с изменением технологии и организации производства, характеристик материалов, а также с обновлением выпускаемой продукции. Нормы и нормативы устанавливаются с целью:

- недопущения излишнего расходования ресурсов;
- обеспечения установленного режима работы предприятия;
- исключения отклонений от заданных характеристик выпускаемой продукции;
- соблюдения оптимальных условий труда и охраны окружающей среды.

Важнейший участок бухгалтерского учета - это учет затрат на производство продукции и определение ее себестоимости. В себестоимости продукции, как в синтетическом показателе, отражены все аспекты производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации. От себестоимости продукции зависят как объем прибыли, так и уровень рентабельности предприятия. Иначе говоря, чем экономнее используются трудовые, материальные и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем выше эффективность производства, и больше прибыль.

На наш взгляд, основными направлениями снижения себестоимости продукции являются рост производительности труда и экономия потребляемых ресурсов на основе достижений научно-технического прогресса. Важное значение также имеет управление процессом формирования себестоимости продукции и, прежде всего, строгий учет производственных затрат и оперативный контроль за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, усиление борьбы с бесхозяйственностью и расточительством. Вот почему основными задачами учета затрат на производство являются:

- своевременное и объективное отражение фактических затрат производства по соответствующим статьям;
- предоставление информации для оперативного контроля за использованием производственных ресурсов и сопоставление с существующими нормами, сметами и нормативами;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции, предупреждение непроизводительных расходов и потерь;
- определение результатов деятельности каждого структурного подразделения организации и др.

С помощью калькуляции определяется себестоимость различных объектов учета: основных средств, нематериальных активов, приобретенных материальных ресурсов, произведенной и реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг и т. д. Себестоимость является основой денежной оценки соответствующих объектов бухгалтерского учета.

Процесс калькулирования себестоимости продукции на промышленных предприятиях черной металлургии в основном состоит из следующих этапов:

- сбор, группировка и детализация первичных затрат в разрезе калькуляционных статей по объектам учета затрат и калькулирования;
- определение себестоимости окончательного брака;
- оценка отходов производства и побочной продукции;
- оценка незавершенного производства;
- разграничение затрат между готовой продукцией и незавершенным производством;

- исчисление себестоимости единицы продукции.

В системе учета затрат на предприятиях черной металлургии применяется нормативно-затратный подход. Если фактические затраты отличаются от нормативных, то разница – либо со знаком плюс, либо со знаком минус переносится на так называемые счета отклонений.

Каждый из расходов, зарегистрированный в системе финансового учета, должен относиться и на объект затрат, в качестве которого на металлургическом предприятии выступают любое организационное подразделение, любой вид деятельности или любой продукт, для которых, желательно по отдельности, измерять затраты.

В ОАО «Узметкомбинат» относятся предприятия, осуществляющие контроль за уровнем затрат, здесь же сформирован и утвержден бюджет этих предприятий на год. Данным документом, в частности, определены основные направления деятельности служб комбината, нацеленные на рациональное формирование затрат по выпуску продукции.

Условно-постоянные затраты можно разделить на два блока. Так, если первый связан с затратами на проведение капитального и текущего ремонта, то второй, – с затратами на содержание и текущую деятельность цехов и подразделений.

В пределах утвержденных технико-экономических параметров годового бюджета, на этом комбинате формируется ежемесячный бюджет, на основании которого для цеха или подразделения устанавливается план по себестоимости. Исходя из результатов анализа выполнения плана по себестоимости, формируется переменная часть фонда заработной платы подразделений предприятия. Контроль за выполнением плана по себестоимости ведется последовательно как ежедневно, так и по результатам отчетного месяца.

Учет затрат на производственных предприятиях можно организовать разными методами в зависимости от следующих способов: оценки затрат, характера производственного процесса и полноты включения затрат в себестоимость продукции (рис.2).

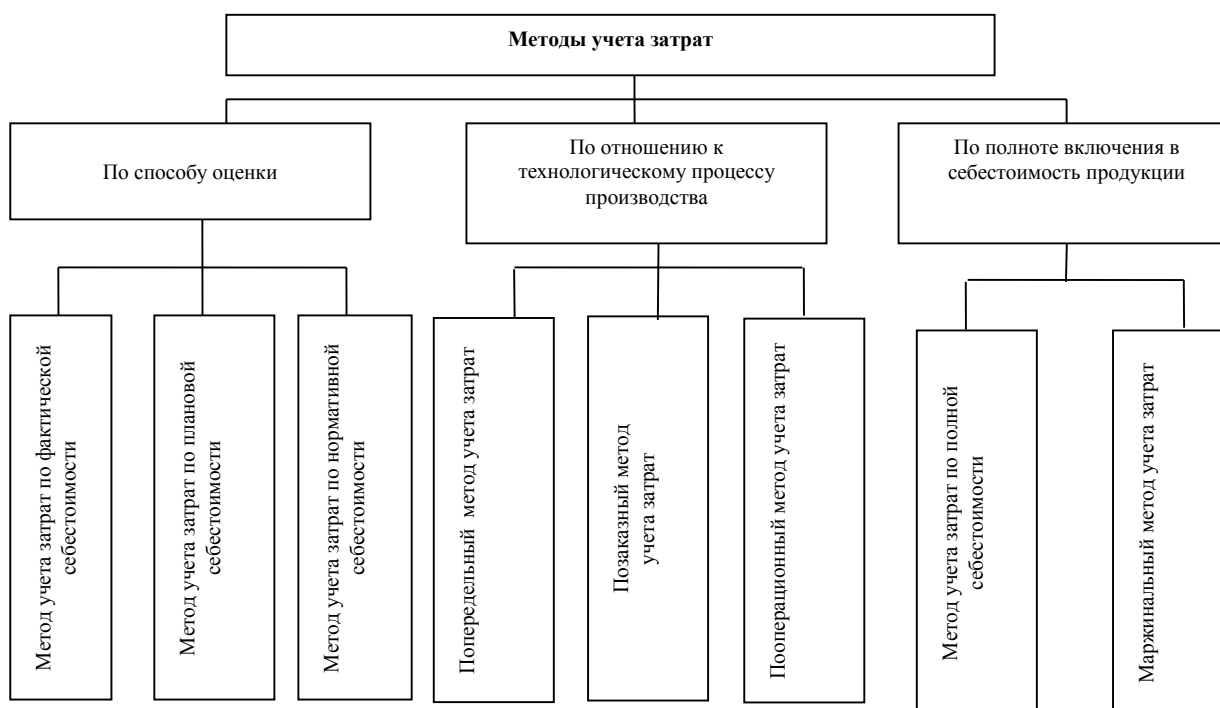


Рисунок 2 – Классификация методов учета затрат.

В зависимости от способа оценки затрат, выделяют методы их учета по фактической, нормативной и плановой (прогнозной) себестоимости.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что использование разных методов калькулирования себестоимости прежде всего направлено на получение достоверной информации о затратах

на отдельный продукт. Данная информация может быть использована как для контроля за соблюдением запланированного уровня затрат в процессе производства, так и для определения прибыльности отдельных продуктов и принятия на этой основе решений в области ценообразования и ассортиментной политики.

В современных условиях работы на предприятиях черной металлургии особую актуальность приобретают формирование себестоимости, классификация затрат, контроль за соблюдением действующих норм затрат труда и материальных ценностей, а также научно обоснованное калькулирование себестоимости продукции, направленное на ее снижение.

Для учета отдельных видов продукции металлургической промышленности затраты на ее производство группируются по статьям калькуляции. Такая группировка затрат осуществляется с учетом целевого назначения расходов, а также для установления их связи с производством конкретной продукции. Она же позволяет определить структуру затрат, формирующих себестоимость продукции, выявлять причины отклонений фактической себестоимости от плановой (нормативной) и, на этой основе, устанавливать неиспользованные резервы снижения уровня затрат на производство и повышения рентабельности отдельных отраслей экономики. Таким образом, себестоимость продукции (работ, услуг) лежит в основе решения большого круга управленческих задач на предприятиях черной металлургии, эффективность работы которых во многом зависит от своевременной информации о себестоимости.

Сегодняшний день позволяет комплексно формировать экономическую информацию для целей управления затратами и решать стратегические задачи, поставленные как перед предприятием в целом, так и перед его конкретными структурными подразделениями. Для осуществления этих задач на предприятиях черной металлургии учет затрат должен быть организован следующим образом:

1. Имущественная обособленность затрат в виде активов.
2. Неизменность принятой методики учета затрат в течение года.
3. Временная определенность фактов хозяйственной деятельности по отражению затрат.
4. Своевременное отражение затрат в учете и отчетности.
5. Отражение затрат в учете, исходя не столько из правовой формы сделки, сколько из экономического содержания.
6. Рациональное ведение бухгалтерского учета затрат.
7. Правильное отнесение расходов и доходов к отчетным периодам.
8. Регламентация состава затрат при калькулировании себестоимости продукции (работ, услуг).
9. Исчисление себестоимости выпускаемой готовой продукции (работ, услуг) и определение финансового результата.
10. Систематизация информации о затратах для принятия решений, имеющих долгосрочный характер.
11. Эффективная система учета затрат позволяет получить информацию о том, где именно поглощаются затраты и что обеспечивает наибольшую прибыль, сформировать их оптимальную структуру, а также дает предприятию возможность сохранить или, даже, укрепить свои позиции на рынке.
12. Наблюдение и контроль за физическим уровнем затрат в сопоставлении с их нормативами размерами в целях выявления отклонений и формирования экономической стратегии на перспективу.

На предприятиях черной металлургии традиционно сложился подход к сокращению затрат на этапе производства продукции, так как производственные затраты представляют собой наиболее существенный компонент полных затрат. В последнее время в условиях жесткой конкуренции, стремительного развития технического прогресса возрастает роль непроизводственных затрат, в частности таких, как затраты на научные исследования и разработки, технологическую подготовку производства и логистику, составляющую категорию затрат, обнаруживающих тенденцию к росту.

Таким образом, планирование, учет и контроль затрат на предприятиях могут быть организованы по различным направлениям, т.е. областям деятельности, требующим обособленного и целенаправленного учета затрат. Иными словами, система учета затрат должна накапливать информацию по всем направлениям, которые вызывают у менеджеров необходимость оценить использованные ресурсы.

**Список использованной литературы**

1. Каримов И.А. Дальнейшая модернизация и обновление страны – требование времени / Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан по итогам развития страны в 2008 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2009 // год Народное слово. Ташкент. 14 февр. 2009 г. № 33-34 (4696-4697).
2. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов. (Утвержден о постановлением КМ РУз №54 от 05.02.99 г.) (с последующими изменениями и дополнениями).
3. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник/ К.Друри: пер.с.англ.М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.-С.158.
4. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Учебник. Финансы и статистика, Москва 2002.- С.429.
5. Артюшенко В.А. Развитие и современное состояние систем учета затрат Экономический анализ: теория и практика.-М.2007. - С 107.

© Абдусаломова Н.Б., 2016

**УДК 330.163**

**Н.Е. Алексеев**

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО СибаДИ

г. Омск, Российская Федерация

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ****Аннотация**

Новые тенденции в экономике ставят под сомнение многие прописные истины экономической науки, что в свою очередь предполагает пересмотр базовых понятий экономики и механизмов их формирования и развития

**Ключевые слова**

Базовые категории, потребности, институты

Экономическая наука задана определенными системами базовых категорий, которые принимаются как само собой разумеющееся. Подобное отношение к базовым онтологиям ведет к определенным проблемам: базовые категории сами становятся препятствием к освоению новых знаний или же их интеграция в изменяющиеся условия вызывает парадигмальный сдвиг в содержании привычных для экономиста понятий. Т. Веблен предпринял безуспешную попытку расставить приоритеты экономических онтологий, их суть сводилась к пересмотру двух моментов: к пересмотру понятия экономического агента и набора его характеристик и пересмотру представлений о «силах» направляющих поведение агентов. Данная ситуация заставляет еще раз обратиться к анализу одной из базовых экономических категорий–потребностей, будучи составной частью хозяйственного механизма они принимаются в научном сообществе как само собой разумеющееся.

Выражаясь языком Й. Шумпетера, большинство экономистов трактуют потребности как «смесь восприятия и донаучного анализа», абсолютно не заботясь о природе их возникновения, факторах развития

и трансформации, системах и механизмах удовлетворения и дисфункциях этих механизмов и систем [1, с. 253].

Актуальность исследования развития теории потребностей обусловлена неоднозначной новой мировой тенденцией – глобализацией и всеобщностью экономических принципов. Анализ кардинальных изменений, происходящих в современной экономике, фундаментальных цивилизационных процессов, адаптированных к жизни принципиально новой парадигмой развития, требует глубокого научного исследования многомерной количественной и качественной трансформации потребностей на разных уровнях хозяйствования и жизнедеятельности.

Одним из важнейших достижений современной системы хозяйствования является наличие финансовых рынков, в основе которых лежит биржевой механизм. Между тем на определенном этапе развития общества роль финансовых рынков настолько возросла, что они стали не просто пассивно отражать состояние дел в экономике, но и непосредственно влиять на эту экономику. Крах или даже просто спад на финансовых рынках теперь может спровоцировать глубокий экономический кризис в реальной экономике» [2].

То же самое происходит и с потребностями: с одной стороны именно они являются «колыбелью» всей хозяйственной системы, с другой – сама хозяйственная система оказывает на них определяющее воздействие. Таким образом, новые тенденции и явления ставят под сомнение многие прописные истины экономической науки.

На сегодняшний день очевиден процесс согласно которому большая часть работ по формированию, развитию и удовлетворению потребностей происходит под воздействием и влиянием институциональных структур общества, или под их непосредственным контролем. Институты как раз и представляют из себя те механизмы, посредством которых и происходит формирование, развитие и удовлетворение потребностей. В качестве видов этих механизмов можно выделить рыночный, иерархический и сетевой.

При этом главным вопросом теории потребностей, на сегодняшний день, становится характер воспроизводства отношений экономического развития. Глобализация, расширение хозяйственного пространства бытия и интенсификация временного режима воспроизводства отношений потребления создают условия для качественного преобразования роста и развития [3].

Кардинальные изменения в системе и структуре потребностей свидетельствует о кризисном состоянии экономической системы. Таким образом, изменение потребностей или изменение институтов их формирования, развития и удовлетворения способно разрушить экономическую систему изнутри, а следовательно потребности необходимо исследовать всегда [4, 5].

#### **Список использованной литературы:**

1. Философия экономики. Антология / под ред. Дэниела Хаусмана; пер. с англ. – М.: Изд. Института Гайдара, 2012. – 520 с.
2. Балацкий, Е.В. О виртуализации экономической науки [Электронный ресурс] / URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/1065> (Дата обращения 19.02.2016).
3. Алексеев Н.Е., Демиденко О.В. Противоречия развития теории потребностей / Н.Е. Алексеев, О.В. Демиденко // Омский научный вестник. – 2015. - № 3 (139). – С. 211- 215.
4. Алексеев, Н.Е., Глухова, З.В. Парадигма теории потребностей в условиях новой экономики России / Н.Е. Алексеев, З.В. Глухова // Омский научный вестник. – 2013. - № 1(115). - С. 42-46.
5. Алексеев, Н.Е., Ильченко С.М. Динамика развития спроса как фактора экономического развития / Н.Е. Алексеев, С.М. Ильченко // Омский научный вестник. – 2013. - № 5(122). - С. 56-59.

**Н.Е. Алексеев**

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО СибАДИ

г. Омск, Российская Федерация

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ПАРАДИГМА ПОТРЕБНОСТЕЙ

### Аннотация

В статье отмечается сложный и динамичный характер одной из базовых категорий экономической науки – потребности. Обосновывается факт совершенствования методологического инструментария исследования потребностей.

### Ключевые слова

Трансформация, парадигма потребностей, методология экономической науки

В настоящее время происходит активная трансформация экономических отношений потребления. Системные трансформации, происходящие на уровне мировой экономики (глобализация, укрепление позиций национального суверенитета, санкции и политика импортозамещения), неукоснительно затрагивают процессы формирования, развития и удовлетворения потребностей, а также различные модели потребления. Это заключается в появлении новых драйверов базирования потребностей и моделей потребления, характеризуется динамизмом и сокращением времени удовлетворения потребностей. Современная экономика, характеризующаяся нарастанием степени информатизации происходящей процессов.

Процессы трансформации в мировой экономике вновь инициировали в экономической литературе дискуссию о парадигме потребностей. Обнаружилось существенное различие подходов к самому понятию «парадигма потребностей», ее роли и месту в экономической теории.

Определенный контекст изучения проблемы потребностей, отсутствие полномасштабных исследований, учитывающих характер этой проблематики, ведет к недостаточной теоретической разработанности проблемы и к отсутствию продуманного научного подхода к анализу закономерностей экономического поведения потребителя в условиях современной российской экономики. Не разработанность теории потребностей затрудняет исследование закономерностей потребительского поведения и не позволяет выявить базовую модель потребления.

Невозможность проследить причинно-следственные связи, определяющие поведение потребителя и обратное влияние параметров этого поведения на макроэкономические показатели, характеризует недостаточное внимание к направлениям трансформации потребительского поведения.

Сама по себе категория «потребностей» ставит своей целью возрождение междисциплинарных диалогов как средства продуктивной коммуникации и кооперации разнообразных ветвей экономической науки.

В последнее время экономическая наука значительно обогатила свой исследовательский инструментарий по различным аспектам интенсивно развивающейся системы социально-экономических отношений потребления.

«Проводя ревизию» состояния современной экономической науки, исследователи справедливо отмечают бурное переплетение объективного и субъективного, а материального в идеальное. Научные экономические исследования осложнены необходимостью рассмотрения с одной стороны явления как целого, а с другой необходимостью смотреть на явление сквозь призму самого субъекта.



Отмечается и обратный процесс – процесс влияния экономических теорий на экономическую реальность. Ожидания экономических агентов довольно быстро становятся следствием распространения в научных кругах тех или иных выводов экономической науки.

Весь спектр и многообразие экономических потребностей не может быть объяснен на основе небольшого числа фрагментарных закономерностей. Широта экономических потребностей выступает первопричиной частных парадигм, что, в свою очередь, позволяет исследовать экономическое бытие во всем его многообразии. Существование диаметрально противоположных точек зрения на одно и то же явление, на один и тот же объект представляет собой внутреннее ядро науки и признак нового научного знания. Естественно, не всякая новая научная позиция может претендовать на собственную парадигму. Любая теория долго и трудно выстраивает свое мировоззренческое ядро; многие теории рассыпаются на элементы, так и не обретя необходимого системного качества.

Констатируем, что современная парадигма потребностей, во всем их многообразии и сложности, подразумевает переплетение процессов отторжения и смешивания предметов различных направлений экономической науки, как с точки зрения функций, так и с точки зрения структуры. Эти процессы можно интерпретировать как отражение взаимодействия процессов глобализации и национального суверенитета в экономических отношениях потребления, подобная тенденция сохраняется и в области методологии. Экономическая наука характеризуется с одной стороны дифференциацией методов исследования и углублением различий между ними, с другой стороны, набирает обороты процесс активного заимствования методов и инструментов исследования. Кроме того, нарастает интенсивный обмен методами, инструментами, технологиями и приемами исследования между различными отраслями научного знания.

#### **Список использованной литературы:**

1. Алексеев, Н.Е., Глухова, З.В. Парадигма теории потребностей в условиях новой экономики России / Н.Е. Алексеев, З.В. Глухова // Омский научный вестник. – 2013. - № 1(115). - С. 42-46.

© Алексеев Н.Е., 2016

**УДК 657.6**

**Н. В. Алтухова**

К.э.н., старший преподаватель кафедры экономики  
Севастопольского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова  
г. Севастополь, Российская Федерация  
e-mail: nnaa1606@mail.ru

**В.С. Пигарева**

Студентка 4 курса факультета Экономики и Управления  
Севастопольского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова  
г. Севастополь, Российская Федерация  
e-mail: amantes71@gmail.com

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ АУДИТОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье исследуются показатели обучения по программам повышения квалификации аудиторов,

проводится анализ основных программ и их результативности, а также рассматриваются приоритетные направления обучающих программ.

### Ключевые слова

Повышение квалификации аудиторов, саморегулируемые организации аудиторов, обучение.

### Используемые сокращения:

АПР	Аудиторская Палата России
ИПАР	Институт Профессиональных Аудиторов
МоАП	Московская аудиторская палата
РКА	Российская Коллегия аудиторов
ААС	Аудиторская Ассоциация Содружество
СРОА	Саморегулируемая организация аудиторов
ОППК	Обучение по программам повышения квалификации
МСА	Международные стандарты аудита

Профессиональное образование в деятельности аудитора является основой высокого качества предоставляемых услуг. Подготовка кадров сегодня, в условиях стремительной международной интеграции, заключается не только в формировании базовых навыков специалиста, но и в непрерывном систематическом повышении уровня информационной осведомленности. Совершенствование навыков и знаний является необходимым для современного аудитора.

Согласно п. 9 ст. 11 федерального закона №307 от 30 декабря 2008 года «Об аудиторской деятельности», а так же, «Рекомендациям по организации саморегулируемыми организациями аудиторов прохождения аудиторами обучения по программам повышения квалификации»<sup>1</sup>: аудитор обязан в течение каждого календарного года начиная с года, следующего за годом получения квалификационного аттестата аудитора, проходить обучение по программам повышения квалификации (ОППК).

Порядок обучение по программам повышения квалификации утверждается СРОА, членом которой является аудитор. Продолжительность обучения должна включать не менее 120 часов за три календарных года, соблюдая ежегодный минимальный барьер в 20 часов. Саморегулируемая организация аудиторов определяет допустимые для ее членов формы ОППК. Среди таких форм могут быть: обучение в форме учебных курсов в образовательных учреждениях; внутрифирменное обучение; стажировка в уполномоченных аудиторских организациях; участие в конференциях и др.[1], [2]

Без сомнения, обеспечение отечественного рынка аудита высококвалифицированными кадрами невозможно без учета системы образовательных учреждений, количество которых, в сфере аудита главным образом определено территориальной особенностью ведения деятельности СРОА. Как правило, высокое число представительств саморегулируемых организаций в определенном регионе, коррелирует с долей числа аккредитованных учреждений.

Статистические показатели количества учебно –методических центров, аккредитованных СРОА в 2013 и 2014 годах (рисунок 1), отражают общее снижение числа данных учреждений с 203 до 190 единиц соответственно.

<sup>1</sup> Одобрены Советом по аудиторской деятельности при Минфине России 29 октября 2009г., протокол №79, с изменениями, одобренными 29 апреля 2010 г., протокол №84

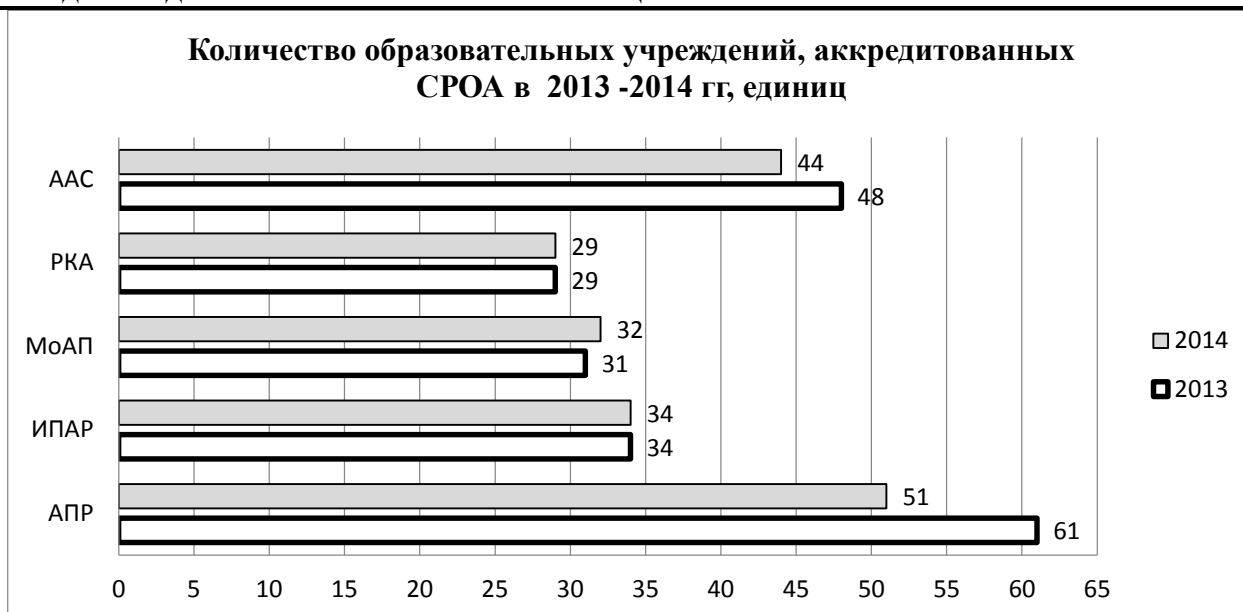


Рисунок 1 – Количество образовательных учреждений, аккредитованных СРОА в 2013-2014 гг.<sup>2</sup>

В центральном регионе России зарегистрировано около 1/3 всех образовательных учреждений. В то время как на Дальневосточный и Северо-кавказские регионы приходится в среднем 3% от общего объема учебных центров.

СРОА не только устанавливают порядок прохождения аудиторами обучение по программам повышения квалификации, но так же утверждают данные программы. В 2014 году общее количество утвержденных программ составило 285 единиц, из которых 32% программ утверждено СРО АПР (Таблица 1). Устойчивая тенденция к увеличению числа утвержденных программ наблюдается в течение нескольких лет. Подобное явление отражает потребность освоения новых навыков в условиях стремительного развития экономического сектора, обусловленного рыночной экономикой и высокой конкуренцией.

Таблица 1

Количество программ повышения квалификации, утвержденных саморегулируемыми организациями аудиторов

Саморегулируемая организация аудиторов	Количество утвержденных программ по состоянию на 31 декабря		Количество программ, утвержденных в отчетном году	
	2013	2014	2013	2014
<b>Всего</b>	278	285	33	115
<b>в том числе:</b>				
АПР	87	92	6	92
ИПАР	49	51	4	6
МоАП	44	46	9	3
РКА	44	50	3	7
ААС	54	46	11	7

Анализ показателей за последние пять лет даёт следующие результаты: общая тенденция исследуемого периода (рисунок 2) заключается в несоответствии фактического и заявленного количества аудиторов по программам повышения квалификации. Статистические подсчеты за пятилетний период свидетельствуют,

<sup>2</sup> Все графики, диаграммы и таблицы статьи разработаны авторами по материалам источника [3]

что количество прошедших обучение в среднем ежегодно на 1000 человек ниже планируемого. Так в 2014 году по данным Министерства финансов России только 32 аудитора не прошли повышение квалификации по уважительным причинам, что составляет лишь 3,73% от общего числа аудиторов, не прошедших заявленные программы.

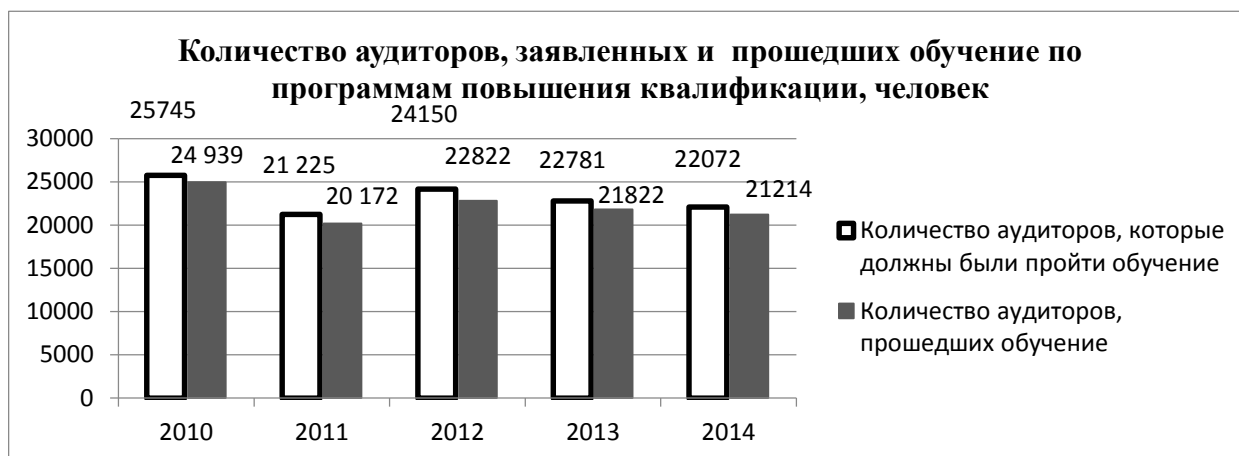


Рисунок 2 – Количество аудиторов, заявленных и прошедших обучение по программам повышения квалификации

Подсчет долевого соотношения членов СРО, прошедших повышение квалификации в 2014 году, соответствует структуре количественного распределения в рейтинге саморегулируемых организаций (рисунок 3). Так большая доля прошедших обучение – 27% принадлежит СРО АПР, что соответствует наибольшему количеству членов СРО на 2014 год (6028 человек).

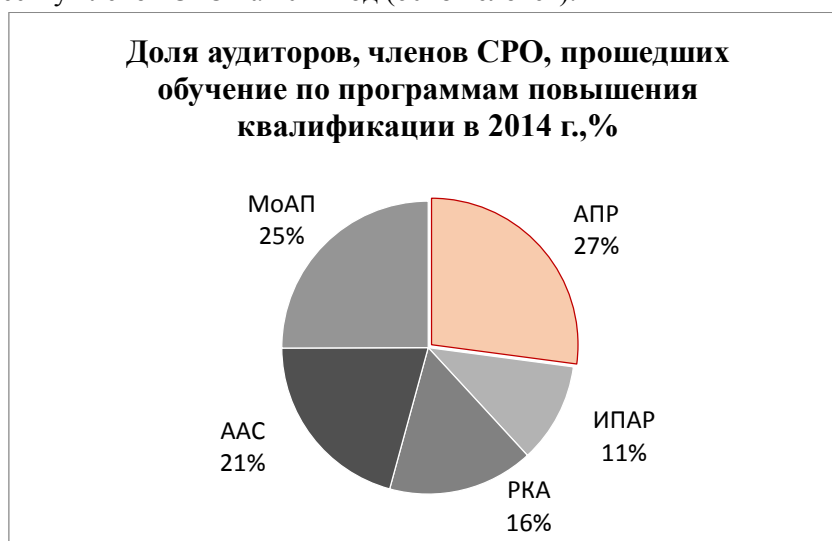


Рисунок 3 – Доля аудиторов, членов СРО, прошедших обучение по программам повышения квалификации в 2014 году.

Ежегодно наблюдается неравномерное распределение аудиторов по утвержденным программам повышения квалификации. Так формируются отдельные направления, которые являются более и менее востребованными практикующими аудиторами (таблица 2). На практике наиболее востребованными программами из года в год остаются программы в области нормативно-правового регулирования, финансов организации и международных стандартов финансовой отчетности. В то время, как в число наименее востребованных входят программы, отражающие, как правило, отдельные узкие направления аудиторской деятельности.

Наиболее и наименее востребованные программы повышения квалификации в 2014 году.

Тематика программ повышения квалификации	Количество аудиторов, прошедших обучение по программам тематики в 2014 г.
<b>Наиболее востребованные программы повышения квалификации</b>	
Новое в нормативно-правовом регулировании налогообложения юридических и физических лиц	12908
Новое в нормативно-правовом регулировании бухгалтерского учета	12652
Новое в нормативно-правовом регулировании имущественных отношений	6272
Новое в нормативно-правовом регулировании аудиторской деятельности	6104
Финансы организаций	4181
Международные стандарты финансовой отчетности	3947
Бухгалтерская (финансовая) отчетность	1470
Соблюдение требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма	1342
Противодействие коррупции в ходе аудиторской деятельности	997
Профессиональная этика аудиторов	520
Международные стандарты аудита	493
<b>Наименее востребованные программы повышения квалификации</b>	
Анализ и оценка рисков при аудите	5
Организация документооборота в аудиторской компании	6
Существенность в аудите	14
Аудиторская выборка	14
Организация деятельности кредитных организаций, особенности бухгалтерского учета, налогообложения и аудита банков, банковских групп и холдингов	24
Современные корпоративные методы управления и их информационное обеспечение	25
Планирование аудита	37

Несмотря на то, что формирование программ ОППК происходит каждый год, результаты внешних проверок качества, проведенных саморегулируемыми организациями, фиксируют однотипные нарушения на протяжении последнего пятилетнего периода. Подобные нарушения в большей степени представлены как раз в сферах наименее востребованных программ обучения, к примеру:

- неисполнение обязанностей по соблюдению внутреннего контроля качества и уклонение от прохождения внешнего контроля;
- нарушение процедур планирования аудита, сбора аудиторских доказательств и надлежащего документирования результатов аудита;
- отсутствие методик определения и снижения риска потери независимости, нарушение требований по его выявлению, документированию и снижению и т.д. [4].

В связи с планируемым переходом России на международные стандарты аудита в 2016 году, аудиторам рекомендовано проходить повышение квалификации по программе «Международные стандарты аудита» [5].

Приоритетное обучение специалистов, направленное на перспективу реформирования аудиторской деятельности, предполагает облегчить условия перехода от национальных стандартов аудиторской деятельности на МСА для аудиторов. Но существуют и негативные элементы подобной приоритетности. Столь востребованная в единый период программа может не справиться с количеством желающих пройти обучение из-за недостаточного количества специалистов-преподавателей в области МСА. Подобная ситуация может не позволить за короткий период осуществить необходимое обучение на территории всех

субъектов РФ. При этом, уровень выявленных нарушений в иных направлениях аудита не только останется прежним, но и может вырасти в условиях переориентации общего внимания. Как видим, повышение уровня качества подготовки специалиста, требует от аудитора не только соблюдения рекомендаций по направлениям обучения, но и личной заинтересованности, которая выражена самостоятельным освоением отдельных направлений аудиторской деятельности.

Таким образом, можно выделить следующие проблемы в области повышения аудиторами своей профессиональной квалификации: уклонение аудиторами от прохождения ежегодного повышения квалификации без уважительной причины; невостребованность именно тех программ повышения квалификации, по темам которых во время контроля обнаруживается несоблюдение стандартов качества. Предстоящий процесс обучения всех российских аудиторов по программе «Международные стандарты аудита» также представляется авторам достаточно напряженным.

#### Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ [Электронный ресурс] / режим доступа URL: [http://base.garant.ru/12164283/#block\\_10#ixzz3tSahVwxv](http://base.garant.ru/12164283/#block_10#ixzz3tSahVwxv) (Дата обращения: 10.03.2016 г.).
2. Рекомендации по организации саморегулируемыми организациями аудиторов прохождения аудиторами обучения по программам повышения квалификации [Электронный ресурс] / режим доступа URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=100336;fld=134;dst=1000000001,0;rnd=0.5949806442949921> (Дата обращения: 10.03.2016 г.).
3. Основные показатели деятельности саморегулируемых организаций аудиторов, обучение и повышение квалификации аудиторов / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] // режим доступа URL: [http://www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit\\_stat/](http://www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/) (Дата обращения: 10.03.2016 г.).
4. Алтухова Н.В., Пигарева В.С. Внешний контроль качества в аудите российской федерации: динамика и тенденции / Н. В. Алтухова, В. С. Пигарева //Международный научный журнал «Инновационная наука».- 2015.-№ 12-1.-С. 35-41
5. Приоритетная тематика обучения по программам повышения квалификации аудиторов на 2016 год / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] // режим доступа URL: [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=76009](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=76009) (Дата обращения: 10.03.2016 г.).

© Алтухова Н.В., Пигарева В.С., 2016

УДК 331.101.3

**Э.И. Аметова**

к.э.н., доцент

ИЭиУ, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым

**Э.Р. Карабаш**

студентка 4 курса

ИЭиУ, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

### Аннотация

В статье рассмотрены основные подходы к выделению видов мотивации, рассмотрены наиболее

актуальные из них. Представлена теоретическая модель мотивации персонала посредством усиления значения внешней и внутренней мотивации.

### Ключевые слова

Побуждение, стопперы, индивидуальный подход, компенсационный пакет

В основе любого поведения человека лежит его желание удовлетворить определенную внутреннюю потребность. В зависимости от глубины потребности и наличия стимулов человек осуществляет ряд определенных действий, результатом которых становится получение необходимого либо, в случае невозможности удовлетворить потребность по объективным и субъективным причинам, он стремится сублимировать потребность, переключая внимание на доступные либо менее значимые желания.

Особенностью изучения мотивации персонала в управленческой среде является появление дополнительных потребностей, связанных с удовлетворением социально значимых целей. Расширение спектра потребностей персонала, а также изменение приоритетов и последовательности их удовлетворения способствует усилению значимости и актуальности вопросов мотивации работников.

Исследованиями в области мотивации занималось большое количество зарубежных (А. Маслоу, Ф. Герцберг, А. Шопенгауэр, Х. Хекхаузен и другие) и отечественных (Леонтьев А.Н, Рубинштейн С.Л, Платонов А.К., Алехина О.Е., Ильясов Ф.Н., Клочков А.К. и другие) авторов. Однако, несмотря на обширную базу исследований, в настоящее время отсутствует целостный и системный подход к определению модели формирования мотивации персонала.

Проблема мотивации в контексте мотивационной политики сотрудников на предприятии является очень актуальной, так как грамотно составленный план действий способен привести к продуктивной работе персонала, однако, данной теме не всегда уделяется надлежащее внимание.

Для того, чтобы вести речь о мотивационной модели, классификации мотиваций и авторских подходах к изучению данной темы, целесообразно дать определение мотивации как процессу.

Клочков А. К в своей работе дает определение мотивации как собой процесса побуждения к действию, психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий его направленность, организацию, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности [3].

Особый интерес ученых в изучении мотивационных аспектов деятельности персонала представляет их классификация, поскольку в настоящее время наблюдается плюрализм научных подходов к этому вопросу.

Так, например Миллер выделяет низшие (первичные, биологические) и высшие (вторичные, социальные) мотивации [4]. Низшие мотивации представляют собой процессы, направленные на удовлетворение естественных, природных потребностей. Таковыми можно назвать чувство голода, жажды, состояние страха, ведущее к инстинкту самосохранения особи, половое влечение и половой инстинкт, отвечающий за сохранение рода. Наиболее существенной с точки зрения содержания можно считать следующую классификацию мотивации:

1. Мотивация души.
2. Мотивация материальными благами.
3. Мотивация награждением.
4. Мотивация отклоняющегося поведения.
5. Мотивация наказанием.

В то время как другие авторы настаивают на том, даже при укрупненной классификации факторов мотивации, они не могут быть рассмотрены по отдельности [2]. Превалирующий фактор показывает связи ее с другими факторами мотивации различной степени близости.

На наш взгляд, наиболее приемлемой классификацией мотивации является её рассмотрение с позиции внешней и внутренней составляющих. Так, **внутренней мотивацией** называют совокупность мотивов и стремлений, которые были порождены самой личностью.

Если рассматривать данный процесс в контексте работы, то внутренне мотивированный сотрудник с интересом и удовольствием выполняет свою работу. Им движут личностные мотивы и побуждения. Конечная цель его работы – это получение результата либо сам производственный процесс.

Под **внешней мотивацией** предполагаются факторы, которые оказывают влияние на сотрудника извне. Чаще всего внешние факторы выражаются в виде материальных ценностей (бонусы и зарплата), но также имеют место быть и устные поощрения руководства и желание не получить выговора или порицание.

Если провести грань между этими двумя видами, то станет вполне понятным их самое главное различие - область возникновения: внешняя находится за пределами личности, в то время как внутренняя возникает внутри. Исследователи также обнаружили, что два типа мотивации могут отличаться по тому, насколько они эффективны в текущем поведении.

Согласно многочисленным исследованиям, проведенным в области изучения мотивационных процессов, был обозначен тот факт, что получение «награды» за определенное поведение, которое не является «в тягость», может сыграть против внутренней мотивации, то есть ослабить ее.

По мнению автора Алехиной О.В., внешняя мотивация может быть выгодна во многих ситуациях, однако [1]:

1. Выдача вознаграждения может вызвать влечение к делу, которое не вызывало у человека изначального интереса.

2. Вознаграждение может использоваться для побуждения людей к приобретению новых умений и знаний, которые будут им полезны в дальнейшем. Однако людям будет необходима дальнейшая дополнительная мотивация для продолжения обучения (как только они приобретут начальные навыки).

3. Вознаграждение может стать своеобразной «лакмусовой бумагой». Оно поможет людям понять соответствие работы уровню стимулирования.

Внешних факторов мотивации следует остерегаться в таких ситуациях:

1. Деятельность, которой занимается человек, изначально представляет интерес для него.

2. Вознаграждение может сделать интересную игру малопривлекательной работой.

подавляющее большинство людей придерживаются мнения, что внутренняя мотивация более продуктивна. Однако этот факт можно считать спорным. В некоторых моментах человек не имеет элементарного внутреннего желания что-либо осуществить. Излишнее вознаграждение может быть нерациональным, в то же время эффективное использование может сделать его полезным инструментом. Так, внешняя мотивация может использоваться, чтобы побудить людей выполнить работу или предписание, к которым у них нет внутреннего стремления.

В таком контексте возникает необходимость акцентирования внимания на глубоком разграничении составляющих внутренней и внешней мотивации, как неотъемлемых элементов мотивационного ядра в широком смысле слова (рис. 1).



Рисунок 1 – Составляющие мотивационного ядра в системе управления



Представленная система традиционно стремится к совершенству в своем развитии. Однако, по нашему мнению, фактически достичь своего идеального состояния не может, вследствие наличия определенных ограничительных факторов (стопперов), препятствующих на разных уровнях успешной реализации мотивации. Так, в случае внутренней мотивации к таким факторам можно отнести: психологические паттерны сознания работника, определяющие его приоритеты и ценностные ориентиры, а также степень влияния стереотипов, навязанных социумом. В случае превалирования отрицательных паттернов, изначально внутреннюю мотивацию работника можно считать низкой, а потенциал ее развития – отсутствующим.

Относительно внешней мотивации работника также действуют определенные ограничители, а именно: фонд оплаты труда предприятия, кризисные явления на предприятии, носящие деструктивный характер и в целом, влияющий на мотивационные программы, субъективизм отношения руководителя к конкретному работнику, что также может оказывать влияние на лояльность и размер бонусов и т.д.

Учет и систематизация стопперов, снижающих результативность мотивации, создадут благоприятные условия для усиления внутренних и внешних мотивов успешной деятельности работников, что положительно скажется на производительности труда всего коллектива.

Таким образом, стимулирование и формирование здоровой мотивации у сотрудников является главной задачей любого предприятия. Добросовестный сотрудник, который с интересом и увлеченностью выполняет свои обязанности, не будет отождествлять увеличение заработной платы – даже полностью логичное действие со стороны руководства – со стимулом «работать больше и лучше». Зато формирование перед ним все более сложных задач будет для сотрудника вызовом, который будет незамедлительно принят.

Если поставить в приоритете мотивацию внешней направленности (например – увеличение доходов), уровень и качество работы человека будет напрямую зависеть от заработной платы. Но усложнение рабочего процесса не станет своеобразным стимулятором в данном случае.

На наш взгляд, разделение процессов внешней и внутренней мотивации без учета ограничительных факторов (стопперов) не является рациональным, так как существование каждого из них в отдельной категории не может быть реализовано в полной мере в системе мотивации. Поэтому эффективней рассматривать процесс мотиваций как изнутри, так и снаружи.

Для обеспечения успешного функционирования организации, процесс мотивационного управления персоналом целесообразно базировать на сочетании инструментов мотивации внутренней и внешней направленности.

### **Список использованной литературы**

1. Алехина О. Е. Стимулирование развития работников организации / О. Е. Алехина // Управление персоналом. – 2010. – № 1. – С. 50–52.
2. Ильясов Ф. Н. Методология ресурсного подхода к анализу трудовых мотивов и установок // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. - 2013. - № 5. - С. 13-25.
3. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. — Эксмо, 2010. — 160 с.
4. Мотивации. Классификация мотиваций, механизм их возникновения. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://studopedia.org/4-63238.html>.

© Аметова Э.И., Карабаш Э.Р., 2016

**Б.М. Арсланмурзаева**

ст-ка 2 к. профиль «Управление персоналом»

научный руководитель

**А.Х. Ибрагимова**

к.э.н., доцент

ФБГОУ ВПО ДГУ

г. Махачкала, Российская Федерация

## УЧЁТ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ

### Аннотация

В статье рассматривается проблема калькулирования себестоимости, для определения точной себестоимости продукции. Она зависит от более правильного распределения косвенных расходов между видами продукции.

### Ключевые слова

Затраты, прямые расходы, косвенные расходы, себестоимость, продукция.

При формировании себестоимости продукции и принятии рациональных управленческих решений очень важен правильный учёт и распределение расходов. Классификация затрат разнообразна. Однако в бухгалтерском учёте, по признаку отнесения на себестоимость расходы принято делить на прямые и косвенные.

Прямые расходы в бухгалтерском учете – затраченные ресурсы, которые непосредственно связаны с производственной деятельностью. К ним относятся затраты:

- на сырье и основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты;
- топливо и электроэнергию;
- оплату труда основных производственных рабочих (с отчислениями);
- амортизацию производственного оборудования [3, С.124].

Перечисленные затраты прямо относятся на себестоимость продукции, то есть дебет счета 20 «основное производство».

Косвенные расходы в бухгалтерском учете – затраченные ресурсы с целью изготовления отдельных видов продукции. К ним относятся общехозяйственные (счет 26) и общепроизводственные (счет 25) расходы.

Разделение затрат на прямые и косвенные зависит от отраслевых особенностей, организации производства и принятого метода учета затрат.

Чтобы распределить прямые расходы по видам продукции нужно установить соответствие между произведенной продукцией и понесенными прямыми расходами. Однако, если в одном цехе на одном оборудовании с использованием одинаковых материалов выпускается несколько видов продукции, распределить прямые расходы не так-то просто. В этом случае прямые расходы распределяются пропорционально нормам, разработанным сотрудниками технологического и планового отделов. Распределения косвенных расходов на производстве происходит в два этапа.

1. Косвенные расходы распределяются по месту их возникновения, в частности между цехами, подразделениями или отделами.

2. Перераспределение по видам продукции [4, С. 210].

Важным моментом в этом процессе является определение базы (показателя) распределения. Например, для распределения зарплаты администрации в качестве базы можно использовать число работников, для отопления и электроэнергии - площадь помещения, для затрат на сбыт и маркетинг - прямые расходы. В любом случае распределение косвенных расходов не должно требовать больших усилий и расчетов.

Состав прямых и косвенных расходов отличается для производственных и торговых организаций.

Для торговых организаций перечень прямых расходов приведен в статье 320 Налогового кодекса РФ [1]. К ним относятся:

- покупная стоимость товаров. Как ее считать, организации вправе определить самостоятельно. Например, можно включить в нее расходы, которые связаны с покупкой товаров. Это, в частности, траты на фасовку, складские и другие затраты, оплаченные другой организацией. Выбранный вариант закрепите в учетной политике для целей налогообложения;

- расходы на доставку товаров до склада покупателя (когда их считают отдельно от стоимости самих товаров). Все остальные расходы (кроме внереализационных расходов, предусмотренных ст. 265 НК РФ) относятся к косвенным и уменьшают доходы от реализации текущего месяца. Главное отличие прямых затрат от косвенных в том, что сумма косвенных расходов в полном объеме относится к расходам текущего отчетного (налогового) периода, а прямых - к расходам текущего периода по мере реализации товаров, работ то есть с учетом остатков незавершенного производства [2]. Исключением являются случаи, когда деятельность организации связана с оказанием услуг. Данные налогоплательщики вправе относить сумму прямых расходов отчетного (налогового) периода в полном объеме на уменьшение доходов от производства и реализации данного отчетного (налогового) периода без распределения на остатки незавершенного производства [1]. Косвенные расходы в полной сумме списываются в том периоде, к которому они относятся, согласно правилам статьи 272 Налогового кодекса РФ [1]. Часть прямых расходов, которая относится к остаткам нереализованных товаров, учитывать в текущих расходах нельзя. Сделать это можно только по мере реализации товаров, в стоимости которых такие расходы учитываются. Если в отчетном периоде отсутствуют доходы, организация может признать только косвенные расходы.

#### **Список использованной литературы**

1. Налоговый кодекс РФ;
2. Письма Минфина России от 25 марта 2010 г. № 03-03-06/1/182, и от 9 июня 2009 г. № 03-03-06/1/382;
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, 8-е изд, испр. – М.: Омега-Л, 2010. – 570 с.

© Арсланмурзаева Б.М., Ибрагимова А.Х., 2016

**УДК33**

**Н.Л.Баламирзоев**

к.э.н., старший преподаватель

ФГБОУ ВО «ДГТУ»

г. Махачкала, Российская Федерация

## **КРЕДИТНЫЕ КООПЕРАТИВЫ И МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ**

### **Аннотация**

Рассматриваются аспекты проблемы небанковских кредитных организаций, проблемы нехватки ресурсной базы, а так же поиск источников средств для расширения кредитной деятельности.

### **Ключевые слова**

небанковские кредитные организации, банковские гарантии, малый бизнес, кредитные организации, финансовые рынки.

В России набирают силу процессы естественной дифференциации и структурирования все усложняющегося финансового рынка. В последние годы они стали заметны не только в банковском секторе,

но и за его пределами – в среде иных финансово-кредитных организаций (кредитных кооперативов, лизинговых и факторинговых компаний, частных и государственных фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и пенсионных фондов, страховых организаций и профессиональных участников рынка ценных бумаг).

На сегодняшний день в системе институтов кредитования сформировалась группа организаций, для которых важнейшей проблемой является поиск источников средств для расширения кредитной деятельности. Среди столкнувшихся с данной проблемой организаций следует выделить:

- частные фонды поддержки малого бизнеса, созданные на целевые средства спонсоров и учредителей,
- муниципальные и государственные региональные фонды поддержки малого бизнеса, перспективы, развития которых связаны, в том числе, с ходом реформы местного самоуправления,
- кредитные кооперативы второго (регионального) и третьего (федерального) уровня, потенциально способные аккумулировать средства, объем которых сравним с показателями малых и средних кредитных организаций.

Одним из возможных путей решения проблемы нехватки ресурсной базы могла бы стать трансформация перечисленных институтов в небанковские кредитные организации (НКО) [4, С.77].

Второй важный аспект проблемы НКО касается перспектив создания системы распределения кредитных рисков при кредитовании малого и среднего бизнеса. Используя механизмы банковских гарантий, составной частью такой системы могли стать «банки поручительства», осуществляющие операции, алогичные деятельности германских *Burgschaftbanken* [3, С.92].

Третий существенный аспект проблемы НКО связан с завершением процесса отбора банков в систему страхования вкладов и определением судьбы банков, оставшихся за ее пределами.

И наконец, четвертая причина, связанная с ростом актуальности темы НКО, проистекает из запросов нарождающегося финансового бизнеса. Так, по мнению экспертов, в форме НКО специального вида в России могли бы функционировать дилинговые центры, оперирующие на рынке FOREX [2, С.112]. Данная организационная форма может быть также интересна для организаций, занимающихся факторинговой деятельностью или приемом платежей граждан. Более того, учитывая международный опыт, для отдельных видов НКО можно было бы допустить одновременное осуществление страховой или торговой деятельности (совмещение видов деятельности).

Внимательный анализ темы НКО невозможен без окончательного ответа на вопрос о строгом разграничении класса кредитных организаций и прочих финансовых организаций, включая кредитные кооперативы всех видов, факторинговые организации, фонды поддержки и т.д [5, С.79].

Комплексный подход состоит в том, чтобы объединить все действующие финансовые организации в единую архитектуру, единую финансовую систему, в которой первый группа сформирована микрофинансовыми организациями; вторая группа представлена НКО/СКО различных видов, а третья группа образована собственно банками (кредитными институтами в европейском смысле) [1, С.93]. При этом следует принимать во внимание, что в каждую из групп включается большое число разнообразных институтов, различающихся как организационно-правовой формой, так и перечнем совершаемых операций. Основанием группировки этих институтов является сходство режимов регулирования и надзора со стороны уполномоченного органа (Банка России): фактическое отсутствие надзора в отношении первой группы, жесткое регулирование, надзор и максимально полная отчетность для третьей группы и некоторое «промежуточное положение» – для второй группы.

Анализируя деятельность НКО, осуществляющих деятельность по кредитованию малого и среднего бизнеса, можно прийти к следующим выводам. По сравнению с размером кредитного риска можно пренебречь рыночным риском, а также процентным и операционным рисками.

#### **Список использованной литературы**

1. Грибов, В.Д. Менеджмент в малом бизнесе: учебник / В.Д. Грибов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2009.

2. Деньги, кредит, банки: учебник для вузов /под ред. О.И. Лаврушина. - М., 2010.
3. Баламирзоев Н.Л. Оценка оперативных рисков процесса микрокредитования на основе лингвистических переменных Вестник АГТУ, серия Экономика №3. Астрахань 2014. С.75-84.
4. Баламирзоев Н.Л. Формирование множества микрозадач процесса микрокредитования Вестник АГТУ, серия Экономика №3. Астрахань 2014. С.75-84.

© Баламирзоев Н.Л., 2016

УДК33

Магистр **Е.Ю.Бозякина**  
к.э.н., доц. **Е.Ю.Никольская**  
Российский Экономический Университет им. Г.В.Плеханова, Москва

### **МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА**

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены маркетинговые подходы к управлению человеческими ресурсами на предприятиях гостиничного бизнеса; основные способы управления маркетингом персонала, а также предложены мероприятия по реализации функций маркетинга персонала на предприятии.

#### **Ключевые слова**

маркетинг персонала, гостиничные предприятия, работа с персоналом, качество обслуживания, функции, направления службы персонала в гостиницы, анализ внешних и внутренних факторов.

### **MARKETING GOING NEAR FORMING AND DEVELOPMENT OF SKILLED POTENTIAL OF HOTEL COMPLEX**

#### **Annotation**

In the article the marketing going is considered near a management by human capitals on the enterprises of hotel business; basic methods of management marketing of personnel, and also events offer on realization of functions of marketing of personnel on an enterprise.

#### **Keywords**

marketing of personnel, hotel enterprises, work with a personnel, quality of service, function, direction of service of personnel in hotels, analysis of external and internal factors.

В связи с развитием мировой экономики особое значение приобретает индустрия гостеприимства, в которой трудятся миллионы людей, обслуживающие постоянно растущие потоки туристов, работая в турфирмах, гостиницах, общественном питании, культурно-развлекательных и оздоровительных организациях, рекламных и охранных агентствах, транспортных компаниях.

Требования туристов к качеству обслуживания постоянно возрастают, путешествуя по миру и привыкая к международным стандартам гостеприимства, они ждут высокого качества обслуживания и от персонала, предоставляющего услуги гостеприимства в нашей стране. Так как услуга неотделима от источника ее предоставления, уровень обслуживания зависит от уровня квалификации и профессиональной подготовки персонала предприятий индустрии гостеприимства.

Учитывая значительное увеличение объемов въездного туризма в нашу страну до 8 млн. и увеличение гостиничного номерного фонда г. Москвы становится важной и актуальной проблема формирования и развития кадрового потенциала гостиничного комплекса, так как потребуется более 100 тысяч специалистов по гостиничному делу.

Массовое строительство новых гостиниц приведет к созданию новых рабочих мест и спрос на квалифицированных, подготовленных специалистов индустрии гостеприимства будет высокий, поэтому студентам профильных ВУЗов без труда можно будет найти достойную работу в индустрии гостеприимства.

Однако, нельзя не отметитьстораживающие факты: учитывая демографические изменения, старение и уменьшение населения, сроки подготовки специалистов в ВУЗах - значительно меняют статистику. Существующий сегодня кадровый потенциал гостиничного комплекса (27.75 тыс. чел.) имеет возраст: - 60 и более лет-7%; 40-49лет- 32%, 50-59лет-22%; 18-29лет-18%; до 18 лет-1%. Директора гостиниц- 65 % мужчины в возрасте от 40-60 и более лет, заместители директоров – 63% в возрасте от 30-59 лет. Срок подготовки специалиста в профильных высших учебных заведениях отрасли не менее 4 лет (бакалавриат) и 2.5 года (магистратура). Количество студентов, выпускаемых ежегодно в индустрию гостеприимства около 1500 человек.

Потребность количественного прироста персонала, вызванная реализацией программ развития гостиничного хозяйства.

К 2018 году должно быть дополнительно введено в эксплуатацию 248 новых и реконструированных отелей.

Активное развитие гостиничного комплекса, значительное увеличение количества гостиничных, ресторанных и туристических предприятий, возрастающие потребности в кадровом потенциале с оптимальными количественными и качественными показателями, учет демографических факторов заставляют по-новому относиться к проблемам формирования и развития кадрового потенциала гостиничного комплекса.

Механизмом, с помощью которого гостиничные предприятия приобретают способность эффективно реагировать на внешние и внутренние воздействия, гибко адаптироваться к их изменениям в соответствии с возникающими потребностями в персонале - является маркетинг.

Маркетинг - философия рыночных отношений, определяющих экономическую жизнь. Необходимо рассмотреть систему основных понятий, чтобы обеспечить четкое, системное понимание о законах, категориях, направлениях в этой области, позволяющих определить возможность его организации и эффективного применения в области человеческих ресурсов с целью формирования кадрового потенциала гостиничного комплекса в условиях его бурного развития.

Для определения роли и места маркетинга в области человеческих ресурсов необходимо учесть его зависимость от общего понятия "маркетинг", установить их связи и отношения. В настоящее время среди специалистов общепринятого определения маркетинга нет. Под маркетингом понимают систему внутрифирменного управления и специфическую функцию управления. Большинство авторов, констатируя, что маркетинг — это система взглядов, функция координации коммерческой деятельности, философия бизнеса, процесс сбалансированного спроса и предложения, чаще всего приходят к тому, что маркетинг представляет собой рыночную концепцию управления организациями. Являясь самостоятельной концепцией, он влияет на принимаемые управленческие решения, организационную культуру предприятий, стили управления компаниями, поведение персонала, т. е. на всю деятельность организации.

Уровень сервиса на предприятиях индустрии гостеприимства напрямую зависит от уровня профессиональной подготовки персонала, поэтому успешное функционирование предприятий отрасли зависит от их способности подобрать необходимый квалифицированный персонал. С этой целью наряду с функциями планирования потребности в кадрах, их обеспечении и использовании осуществляется маркетинг персонала, являющийся условием роста кадрового потенциала за счет поиска и привлечения из внешних или внутренних источников необходимой рабочей силы.

Возрастание роли маркетинга обусловлено необходимостью взаимодействия между рынками рабочих мест, покупателями рабочей силы и самой рабочей силы, а также потребностью внутрифирменного кадрового регулирования и рационального использования потенциала кадров.

Маркетинг персонала – это вид управленческой деятельности, направленный на долговременное обеспечение организации человеческими ресурсами. Эти ресурсы образуют стратегический кадровый потенциал, с помощью которого возможно решение конкретных целевых задач.

Маркетинг персонала включает такие понятийные элементы: маркетинг как основной принцип управления, ориентированный на рынок; маркетинг как метод систематизированного поиска решений; маркетинг как средство достижения конкурентных преимуществ. Ориентированная и целенаправленная коммуникативная политика решают стратегическую задачу по предоставлению на рынке собственного предприятия, как конкурентоспособного и привлекательного для потенциальных и собственных кадров.

Маркетинг персонала выступает направлением стратегического и оперативного планирования персонала; создает информационную базу для работы с персоналом с помощью методов исследования внешнего и внутреннего рынка труда; направлен на достижение привлекательности предприятия-работодателя через коммуникации с целевыми группами (сегментами рынка).

В существующих подходах к определению состава и содержания задач маркетинга персонала следует выделить два основных принципа:

- один из них рассматривает задачи маркетинга персонала как философию и стратегию управления человеческими ресурсами, когда персонал рассматривается в качестве клиентов гостиничного предприятия;
- второй принцип предполагает маркетинг персонала, как функцию службы управления персоналом.

Главное отличие в принципах выделения задач маркетинга персонала заключается в том, что одно толкование подразумевает как один из элементов кадровой политики, реализуемый через комплекс задач управления персоналом (разработка целевой системы, планирование потребности, деловая оценка, управление карьерой, мотивация и т.п.).

В узком смысле маркетинг персонала предполагает выделение направления деятельности службы управления персоналом: анализ рынка труда, спроса и предложения на рынке труда, стоимость рабочей силы, определение источников продвижения вакансий у гостиниц – конкурентов, формирование положительного имиджа предприятия – как работодателя; разработку и реализацию мероприятий по реализации маркетинга персонала.

К внешним факторам относятся: ситуация на рынке труда, развитие технологии, особенности социальных потребностей, развитие законодательства, кадровая политика предприятий-конкурентов. Внутренние факторы - это цели и задачи предприятия, его финансовые ресурсы и кадровый потенциал, источники покрытия кадровой потребности.

С учетом методологии маркетинга, как рыночной концепции управления, можно выделить следующие основные функции: *аналитическая функция* - изучение рынка труда, анализ внешних и внутренних факторов, стратегический анализ, анализ кадровой политики; *производственная функция*-организация формирования рабочей силы, человеческих ресурсов, разработка кадровых технологий, логистика маркетинга персонала, управление качеством и конкурентоспособностью персонала; *функция развития персонала* - оценка персонала, его деятельности, кадровый аудит, планирование развития, организация развития, мотивация и контроль развития; *функция управления* - организация стратегического и оперативного управления; управление трудовыми ресурсами (демографическими процессами, образованием и профориентацией, социальным развитием); управление занятостью (рабочими местами, распределением, перераспределением); управление персоналом (трудом, кадрами, социально-демографическими процессами); информационное обеспечение управления маркетингом персонала; организация стратегического и оперативного контроллинга маркетинга; организация системы коммуникаций на предприятии, в городе, регионе, стране.

Основными направлениями маркетинговой деятельности в области персонала являются: разработка профессиональных требований к персоналу; определение качественной и количественной потребности в

персонале; расчет затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала; выбор источников и путей покрытия потребности в персонале.

Разработка требований к персоналу должна производиться на основании стратегии развития предприятия индустрии гостеприимства, штатного расписания, текущего и перспективных анализов требований к должностям и рабочим местам. Определение требований к персоналу предусматривает формирование его качественных характеристик (модель профессионального профиля сотрудника) с учетом профессиональных стандартов и технологии работы.

Ожидаемыми затратами на приобретение и использование персонала являются:

- внешние: оплата договорных отношений с учебными заведениями, кадровыми агентствами по подбору и подготовке персонала; затраты на исследовательские и оперативные работы в области маркетинга персонала (сбор и анализ информации, затраты на рекламу, представительские расходы, командировки сотрудников маркетинговых служб);

- внутренние: инвестиции на оборудование новых рабочих мест и переоснащение существующих, вложения средств в оснащение учебных подразделений и объектов социальной инфраструктуры;

- затраты на оплату труда новых сотрудников или работников с новой квалификацией, социальные выплаты.

Выбор путей покрытия потребностей в персонале зависит от стратегии маркетинговой деятельности, которая организует разработку профессиональных требований к персоналу и определяет размер затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала.

Маркетинговая деятельность по покрытию потребностей в персонале заключается в: проведении маркетинговых исследований на рынке труда; анализе рынка рабочей силы и обоснование потребности в найме; определении вариантов путей привлечения персонала; анализе источников и их соответствия требованиям качественных и количественных параметров потенциальных сотрудников, затрат, связанных с использованием того или иного источника и пути привлечения персонала; принятии решения по выбору варианта покрытия потребностей в человеческих ресурсах на внешнем или внутреннем рынке труда.

Источниками покрытия потребности в человеческих ресурсах (персонале) могут быть: учебные заведения, международный рынок рабочей силы, коммерческие учебные центры, консалтинговые фирмы по подбору персонала, профессиональные ассоциации и объединения, свободный рынок труда, собственные внутренние источники.

В практической деятельности выделяют два вида путей покрытия потребности в персонале: активные и пассивные. Активные пути покрытия потребности в персонале: набор персонала в учебных заведениях, представление заявок по вакансиям в местные и региональные центры занятости, использование услуг кадровых и консалтинговых агентств, вербовка, поиск нового персонала через своих сотрудников. Пассивные пути покрытия потребности в персонале: сообщение о вакантных местах в организации через рекламные объявления в средствах массовой информации и специальных изданиях, ожидание претендентов после вывешивания объявлений местного характера. Перечисленные варианты путей привлечения персонала связаны с внешними источниками покрытия потребности в кадрах.

К внутренним источникам покрытия потребности в персонале относятся: перемещение сотрудников из одного подразделения в другое, перемещение сотрудников на более высокий уровень – повышение в должности (с получением дополнительного образования или квалификации), формирование новой функциональной роли сотрудника в рамках прежнего рабочего места при дополнительном профессиональном обучении.

Работе по перемещению кадров должен предшествовать анализ практики реализации стратегии развития предприятия, организации труда, расстановки персонала, использование рабочего времени сотрудников.



Предприятиям индустрии гостеприимства необходимо иметь информацию о сложившейся в данный момент кадровой ситуации для своевременной корректировке кадровой политики, уточнения кадровой стратегии, а также планирования маркетинговой деятельности на рынке труда. В силу этого к основным функциям маркетинга персонала относятся организация информационного маркетингового обеспечения принятия стратегических кадровых решений и планирование маркетинговой деятельности в области формирования кадрового потенциала предприятия.

Источниками информации для маркетинга персонала предприятия индустрии гостеприимства могут быть: учебные программы и планы подготовки специалистов в профильных учебных заведениях; учебные программы дополнительного образования в учебных центрах и на курсах переподготовки и повышения квалификации специалистов отрасли; аналитические материалы государственных органов по труду и занятости, специализированные журналы; выставки, конференции, семинары, публикации в отраслевых газетах, рекламных материалах предприятий-конкурентов; дни открытых дверей в учебных заведениях.

Таким образом, основными задачами маркетинга персонала являются: исследование рынка для установления текущих и перспективных потребностей предприятия в количестве и качестве персонала, изучение складывающейся ситуации в развитии предприятия и проектирования новых рабочих мест и требований к сотрудникам, кадровый аудит, поиск и приобретение необходимого персонала. На современном этапе многие предприятия индустрии гостеприимства перешли к осуществлению маркетинга персонала, целью которого является оптимальное использование кадровых ресурсов. Для этого создаются максимально благоприятные условия труда, содействующие повышению его эффективности, развитию в каждом сотруднике лояльного, партнерского отношения к компании.

#### **Список использованной литературы:**

1. Никольская Е.Ю. Современные проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса, Путь науки, 2015, 1(11), с. 65-68
2. Никольская Е.Ю. Харебова К.А. Качество обслуживания: современные подходы к оценке и совершенствованию, Научные труды Sworld, 2015, т.12
3. Никольская Е.Ю. Титиевская Е.М. Актуальные проблемы развития гостиничного бизнеса, Путь науки. 2014. № 6. С. 54-57.
4. Никольская Е.Ю. Жорж Джарруж, Пути совершенствования технологии обслуживания клиентов в гостинице, В сборнике ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 149-154.
5. Гаврик Ю. Никольская Е.Ю. Пути решения проблем развития гостиничного бизнеса в Москве и России, В сборнике НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 65-72.
6. Никольская Е.Ю. Александрова Н.В. Научно-практические рекомендации по управлению производительностью труда на предприятиях индустрии гостеприимства, В сборнике СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ. Уфа, 2015. С. 72-86.
7. Ковалева Н.И. Никольская Е.Ю. Повышение качества гостиничных услуг на предприятиях индустрии гостеприимства, Научный Вестник МГИИТ, 2015, №3, С. 6-14
8. Никольская Е.Ю. Ефремова М.Ю. Методические подходы к проектированию организационной структуры управления в гостинице, Инновационная наука. 2015. № 7-1 (7). С. 137-147.
9. Никольская Е.Ю, Ломаков П.С. Методы формирования компетенций сотрудников в индустрии гостеприимства, В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 59-64

© Бозякина Е.Ю., Никольская Е.Ю., 2016

**Я.Л. Буркова**

Бакалавр по направлению «Экономика»,

Кубанский аграрный университет

**Научный руководитель: О.А. Окорокова**

к.э.н. кафедры «Финансы»

Кубанский государственный аграрный университет

Г. Краснодар, Российская Федерация

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются принципы инвестиционной политики России, ее направления. Определено, что приоритетным для страны является создание благоприятного инвестиционного климата с целью повышения конкурентоспособности экономики страны, при этом необходимо учитывать критерии оценки инвестиционного климата.

### **Ключевые слова**

Глобализация, инвестиционная политика, прямые иностранные инвестиции.

Глобализация – не только интеллектуальная мода.

В последние десятилетия проявляются тенденции, опираясь на которые можно утверждать, что мир, в котором мы живем, вступает в новую стадию развития. Меняется характер мирового производства ВВП, возрастает доля наукоемкой продукции, происходит трансформация государства, процессы, связанные с глобализацией, уменьшают возможности контролировать ситуацию, управлять ею. В истории России можно наблюдать чередование поддержки глобализации, средняя продолжительность цикла составляет 50 лет. Первый цикл начался в начале 18 века с приходом к власти Петра I, второй – последняя треть 18 века, этот цикл окончился после победы в войне 1812 года, третий цикл ограничен периодом с 60-х г.г. 19 века до 1917 года. В настоящее время Россия находится в стадии четвертого цикла. Наибольшей сложностью для России во все времена является информационно-коммуникационный аспект глобализации. Большие территории ставят проблему доведения управляющих команд в регионы, строительство транспортных магистралей, а также расширение бюрократического аппарата не смогли устранить данную проблему, информация устаревала быстрее, чем успевала дойти до исполнителей. Россия объективно участвует в процессах глобализации, но субъективно к этому не готова, эта неготовность не позволяет ей занять достойное место среди лидеров.

Особую актуальность, в обеспечении экономического развития, в контексте современного глобализационного процесса, играют инвестиции. Инвестиционная политика – часть государственной экономики, она направлена на обеспечение эффективности инвестиционной деятельности, но, к сожалению, это общее определение не отражает ни роль инвестиции, ни специфику экономических отношений в современной России.[7, с.19] Происходит переход от взаимодействия национальных политических систем, к взаимодействию глобальных экономических агентов на полях национальных государств, в данных условиях Россия должна опираться на повышение конкурентоспособности отечественного производства, должна выбрать наиболее эффективные пути технологического развития, сформировать долгосрочную инвестиционную политику.

Глобализация стирает грани между внутренней и внешней политикой государства, политика охватывает все более обширный круг проблем.[1, с. 181] Таких как энергетическая, транспортная, научно-

техническая и тд. Встает проблема обеспечения координации внешнеполитических линий ведомств, не только внутри одного государств, но и между ними.

Направление инвестиционной политики России должно производиться на:

1. Выявление объема инвестиций следующих структур:
2. Выбор в наибольшей степени эффективного способа экономического развития;
3. Увеличение инвестиций в такие сферы как наука, образование, медицина.

Не менее важным принципом в условиях глобализации является создание благоприятных условий для поднятия уровня отечественных компаний на международные стандарты, а также создание наиболее благоприятных условий для совершенствования корпоративных отношений.[6, с. 340]

В силу исторической традиции Россия принадлежит к клубу «великих держав», по своему экономическому атрибуту, хоть и обладая рядом уникальных технологий – «страна второго мира», также без нас проходит революция в интернационализации производства и капитала, Россия находится на 50-м месте в мире. Россия стремится к союзу с передовым Западом, но российская элита до конца не решила, хотим ли мы в Европу, но и Запад не подпускает Россию слишком близко, ослабляя ее роль в вопросах европейской безопасности. Даже свершив рывок, Россия будет отставать от Европы.

Существует несколько путей примкнуть к Западу:

1. На правах партнера, за счет отказа от защиты части собственных интересов.
2. Игра в стратегическую «многополярность». В данном пути предусмотрено сближение с Китаем и Индией, а также другими странами азиатской группировки. Но в такой конфигурации Россия все же будет уступать по своим возможностям тому же Китаю.

3. Маневрирование между двумя курсами. Он чреват затратой большого объема ресурсов, неуправляемым и невыгодным соскальзыванием ко второму варианту.

К сожалению, на данный момент экономической концепцией России является стратегия догоняющего развития на собственной ресурсной базе. Приоритетным для России является создание наиболее благоприятного инвестиционного климата. Он представляет собой совокупность социальных, политических, государственно-правовых и экономических условий, которые создают определенный уровень привлекательности инвестиций.[2,с.100] Данный уровень характеризуется стабильностью, либерализацией внешнеэкономических связей, банковской системой, высококвалифицированным трудом, развитой сетью информационных связей. Выделяют несколько показателей, которые характеризуют финансовые условия инвестиционной деятельности.[9, с. 51]

Таблица 1

Показатели, характеризующие финансовые условия инвестиционной деятельности в России.

Показатель	2015г.	2014г.	2013г.	Справочно	
				2011г.	2005г.
Валовый внутренний продукт, млрд. руб.	80 412.50	77 893.10	66689,1	55799,6	21609,8
Средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям сроком до 1 года, %	19,86	18,31	9,4	8,5	10,7
Ставка рефинансирования, на конец года, %	8,25	8,25	8,25	8	12
Денежная масса M2, на конец года, млрд. руб.	33315,4	30625.6	27405,4	24483,1	6032,1
Доля M2 в ВВП, %	46,7	42,9	41,1	37,1	22,5
Доля наличных денег в M2, на конец года, %	20,4	22	22,2	24,3	33,3
Международные резервы Российской Федерации, на конец года, млрд. долл. США	371,3	388,5	509,6	498,6	182,2
Индекс потребительских цен, %	100,8	102,6	106,5	106,1	110,9
Индекс цен товаропроизводителей промышленных товаров, %	97,8	102,3	103,7	112,0	113,4
Официальный курс доллара США к рублю, на конец года, руб./долл. США	72,88	56.26	32,73	32,20	28,78

На сегодняшний день Россия отстает от многих Развитых стран. По официальному прогнозу Минэкономразвития ускорение роста ВВП в 2017-2018 достигнет 2,5%. Инвестиции в основной капитал возобновят свой рост с 2016 года, и в среднем прирост инвестиций в 2016-2018 в базовом варианте составит 2,9% в год (3,1% в 2016 году, 2,3% - 2017 году и 3,2 % в 2018 году).[3, с. 99]

Критерии для оценки инвестиционного климата России: социально-экономическая стабильность; динамика экономического роста; банковская система; фондовый рынок; система телекоммуникаций; наличие развитой промышленной и социальной инфраструктуры; квалифицированная рабочая сила.

По всем критериям Россия уступает многим странам, в связи с этим ставятся стратегические задачи развития российской экономики по привлечению иностранного капитала. Отсюда следует, что одним из приоритетных направлений государственной политики является создание наиболее благоприятных условий для увеличения притока капитала иностранных инвесторов.[8,с.196] Для России необходимо обеспечение наиболее эффективной экономической реструктуризации, создание новых рабочих мест для выпускников вузов, развитие ипотечного кредитования, лизинга в инвестиционной деятельности, разработка стимулов и санкций для эффективного осуществления инвестиционного процесса, улучшение амортизационной политики, создание организационных и правовых предпосылок для снижения инвестиционных рисков прямых инвесторов. Необходимо усилить государственное влияние, уменьшить неблагоприятные факторы, снижающие инвестиционную привлекательность России.[5, с. 919]

#### **Список использованной литературы:**

1. Маковецкий М.Ю. Международное движение капитала в условиях финансовой глобализации / М.Ю. Маковецкий // Омский научный вестник. - 2015. - № 1 (135). - С. 179 - 183.
2. Марков С.Н. Роль финансового рынка в инвестиционном обеспечении экономического роста / С.Н. Марков // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях. Сборник материалов Международной научно-практической конференции (г. Калуга, 24.04.2014). - Калуга: Эйдос, 2014. - С. 99 -104.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации.
4. Улыбина Л. К. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности / Л. К. Улыбина, И. Я. Исаков // Налоги и налогообложение. 2011. № 3. - С. 5-9.
5. Улыбина Л. К. Повышение результативности государственных расходов в Российской Федерации / Л. К. Улыбина, Вожжова А. А. // Экономика и социум. 2014. № 1-2(10) - С. 919-920.
6. Улыбина Л. К. Рискориентированное развитие регионального старшего сегмента финансового рынка в условиях мобилизационной экономики / Л. К. Улыбина, О. А. Окорокова // В сборнике: Science XXI century Proceedings Of material the international scientific conference. 2015. - С. 334-344.
7. Улыбина Л. К. Роль инвестиций в социально-экономическом развитии общества / Л. К. Улыбина, И. Я. Исаков // Современные исследования социальных проблем. 2010. № 2. - С. 18-21.
8. Федорова В.А. Государственное управление инвестиционным процессом как путь повышения конкурентоспособности / В.А. Федорова, С.В. Федоров // Качество и конкурентоспособность в XXI веке: Материалы II всероссийской научно-практической конференции. - Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2003. - С. 191-197.
9. Юзвович Л.И. Экономическая природа и роль инвестиций в национальной экономической системе // Финансы и кредит. 2010. № 9. С. 48–52.

© Окорокова О.А., Буркова Я.Л., 2016

**Ф.Н. Давыдовский**

Doctor of economics

(международная профессиональная степень ЮНЕСКО),

к.э.н., доцент,

начальник научно – исследовательского отдела

АНО ВО «Северо-западный открытый технический университет»

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

**Е.А. Величко**

к.э.н., доцент,

преподаватель ФГБОУ ВО

«Санкт – Петербургский государственный университет.

Колледж физической культуры и спорта, экономики и технологии»

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

## **НОРМАТИВ ПЛАТЫ ЗА КАПИТАЛ И ФОРМИРОВАНИЕ ФОНДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВНУТРИФИРМЕННОГО РАСЧЕТА**

### **Аннотация**

В статье обосновывается использование норматива платности капитала в качестве средства формирования фондов экономического стимулирования в рамках модели внутрифирменного расчета филиалов энергетических монополий, приводится структура платы за капитал, устанавливаются ключевые нормативы, позволяющие за счет использования платности капитала сформировать поощрительные фонды филиалов.

### **Ключевые слова**

Норматив платности капитала, фонды экономического стимулирования, внутрифирменный расчет, система норм и нормативов.

При рассмотрении концептуальных основ предложенной авторами функциональной модели внутрифирменного расчета энергетической монополии были сформулированы ключевые экономические отношения, возникающие при взаимодействии различных уровней управления - административно-полномочные, финансово-распределительные и учетно-контрольные, определяющие содержание учетной политики компании [1, с. 50 – 52; 2, с. 32 - 34]. В свою очередь, это позволило в дальнейшем определить основные области распространения функциональной модели и способы ее применения при реализации данных отношений [3]. Наиболее оптимальной формой реализации модели в условиях энергетической монополии, по мнению авторов, является алгоритм формирования фондов экономического стимулирования и распределения дохода между Администрацией и районными филиалами.

С целью более эффективного использования основных фондов, вводится платность капитала (имущества), закрепленного за Предприятием. Наличие платности вызвано, в первую очередь, тем, что сами по себе отдельно взятые филиалы не являются какими-либо обособленными в юридическом плане хозяйствующими субъектами и в процессе своей деятельности эксплуатируют основной капитал энергетической монополии. В рамках модели внутрифирменного расчета предполагается, что капитал (имущество) может быть условно передан филиалам в оперативное пользование с целью усиления материальной заинтересованности и ответственности филиалов за результаты своей производственной деятельности.

Капитал филиала энергетической монополии укрупненно включает в себя следующие элементы:

- основные фонды, оперативно используемые филиалом;
- оборотные средства в размере запасов и НДС в активе баланса.

Плата за используемый капитал (рис. 1) производится ежемесячно, исходя из фактической стоимости имущества на первое число текущего месяца. Диапазон норматива платы за капитал должен исчисляться таким образом, чтобы его уровень был ниже норматива доходности капитала, заложенного в цене. Разница в нормативах позволяет филиалу формировать собственные фонды развития и поощрения работников.



Рисунок 1 – Структура платы за капитал

Для определения распределяемого согласно функциональной модели дохода филиала, необходимо вычислить размер платы за капитал ( $\Pi_{\phi}$ ):

$$\Pi_{\phi} = \frac{C_{\text{опф}} - N_{\text{пф}}}{100}$$

где:  $C_{\text{опф}}$  – стоимость основных производственных фондов, руб.

$N_{\text{пф}}$  – норматив платы за капитал, %

Соответственно, доход филиала ( $D_{\phi}$ ) определяется:

$$D_{\phi} = \Pi_{\phi} + M_3 + P_d$$

где:  $M_3$  - материальные затраты, руб.

$P_d$  - расчетный доход филиала, руб.

Определение дохода филиала, в свою очередь, позволяет установить основные нормативы, позволяющие за счет использования платности капитала сформировать поощрительные фонды филиала:

- норматив образования заработной платы филиала в полученном плановом доходе ( $K_{zj}$ ):

$$K_{zj} = \frac{Z_{oj}}{P_d}$$

где:  $Z_{oj}$  – плановый фонд основной заработной платы  $j$  – го филиала.

- норматив отчислений в ФОТ филиала от экономии сметы затрат и платы за капитал:

$$K_c = \frac{\Phi_T - O_p}{P_d}$$

где:  $\Phi_T$  – фонд оплаты труда (ФОТ) филиала, руб.

$O_p$  – плата за капитал, руб.

- норматив отчислений в ФОТ филиала от выручки за реализацию продукции сторонним организациям ( $K_B$ ):

$$K_B = \frac{\Phi_T - O_p}{B}$$

где:  $B$  - выручка от реализации продукции, руб.

Таким образом, платность капитала позволяет в рамках функциональной модели формировать источники материального стимулирования за счет более эффективного его использования в производственной деятельности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Давыдовский Ф.Н., Величко Е.А. Концептуальные основы функциональной модели внутрифирменного расчета городской энергетической монополии [Текст] // Международный научный журнал «Инновационная наука». - 2015 - № 11 (2).
2. Давыдовский Ф.Н., Величко Е.А. Экономическая модель перераспределения дохода городских энергетических монополий в условиях внутрифирменного расчета филиалов [Текст] // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Эволюция современной науки». 20 октября 2015 г. – Казань: Научно – издательский центр «АЭТЕРНА», 2015.
3. Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н. Хозяйственная самостоятельность промышленных предприятий в условиях внутрифирменного расчета структурных звеньев энергетической монополии. Монография [Текст]. – СПб: АНО ВО СЗТУ, 2015. – 127 с.– Депонировано в ВИНТИ РАН 26.08.2015, № 139-В2015.

© Величко Е.А., Давыдовский Ф.Н., 2016

**УДК 94**

**Д.В.Винник**

Студентка

1 курс, факультет Кредитно-экономический

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: к.п.н., доц. **А.В.Комаров**

г. Москва, Российская Федерация

## **ЭНТУЗИАЗМ ТРУДЯЩИХСЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СССР ПОСЛЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ В 1945-1953 ГОДА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются проблемы послевоенного состояния экономики СССР и процесс восстановления народного хозяйства в послевоенный период с 1945 по 1953 года. Затронуты основные проблемы общества после Великой победы. Особое внимание уделяется таким внеэкономическим факторам, как социальная структура населения и энтузиазм советского народа.

### **Ключевые слова**

Социальная структура, планирование, социалистическое государство, энтузиазм, триумф.

Великая Отечественная война вместе с Великой победой принесла и огромный убыток народному хозяйству СССР. Цена этой Победы- 27 млн погибших человек, без учета огромного количества раненых; около 1710 разрушенных поселков и городов, около 70 тыс. сожженных и опустошенных сел и деревень; 65 тыс. и 92 тыс. уничтоженных железнодорожных путей и шоссейных дорог соответственно; около 100 тыс. разоренных колхозов и совхозов. Потери советского народа составили примерно 40% от общих человеческих потерь во время Второй мировой войны. Было уничтожено 30% национального богатства Советского Союза, результатом чего явилось дезорганизованное и расстроенное хозяйство. 75 млн. человек лишились крова над головой.

Предстояла серьезная и трудоемкая работа по восстановлению экономики государства. Управление страной концентрировалось в руках Совета народных Комиссаров (с 1946 г. - Совет Министров СССР). В марте 1946 года Верховным Советом СССР был утвержден план четвертой пятилетки на 1946-1950 гг., в котором определялись способы возрождения экономики и дальнейшего ее роста. **Основная задача пятилетки** заключалась в восстановлении районов страны, подчиненных оккупации во время боевых действий, достижении довоенного уровня развития промышленности и сельского хозяйства, а также превышении их (соответственно на 48 и 23 %).

Процесс восстановления и развития промышленности, транспорта, сельского хозяйства проходил в условиях сверхнапряжения и концентрации ограниченных ресурсов. Низкая заработная плата, злостный жилищный кризис, вовлечение в производство все большего количества женщин создавали неблагоприятную атмосферу для развития страны. Сложность и тяготу восстановления хозяйства можно объяснить колоссальными разрушениями, нехваткой рабочих рук, дефицитом строительной техники, материалов.

Заметно ухудшился состав занятых в производстве. Возникшая проблема кадров заключалась в перераспределении доли рабочих: основная их масса состояла из женщин, стариков, подростков. К концу 1945 г. удельный вес подростков в возрасте от 14 до 17 лет, занятых в промышленности, строительстве и на транспорте, составлял 10,5% общего числа работающих. На 10% уменьшилось соотношение трудоспособной части населения к общей численности. Более чем на 5 млн человек сократилась общая численность рабочих и служащих в народном хозяйстве по сравнению с довоенным периодом (с 33,9 млн в 1940 до 28,6 млн в 1945), в том числе промышленности - на 14%, на транспорте - на 9%, в с/х - на 15%. [**Ошибка! Источник ссылки не найден.Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с.85-86]

В итоге войны было нарушено соотношение полов: на 100 женщин (в возрасте 40-44 года) приходилось 62 мужчины. Следствием этого явилась низкая рождаемость. Если в 1939 году коэффициент рождаемости составлял - 40,0, то в 1947 - всего 29,6. [10, с. 232-264] Также по сравнению с 1941 г. в 1946 г. общая численность населения сократилась примерно на 26 млн человек. Основной причиной этого послужила искаженная возрастно-половая структура населения СССР, так как война принесла огромные потери молодых мужчин. И лишь в 1950 г. рождаемость в масштабах СССР стала повышаться: на 1000 населения родилось 26,7 человек. В 1955 г. отмечается падение рождаемости до 25,7. [10, с.232-264]

Четвертая пятилетка намечала снижение цен на все товары, рост заработной платы, масштабное жилищное и культурно-бытовое строительство, расширение системы здравоохранения, народного образования.

Народ, подпитанный уверенностью в прекрасное будущее и воодушевленный победой над фашистами, мужественно переносил тяжести послевоенной разрухи. Победа послужила причиной большого трудового подъема всего советского народа СССР.

Энтузиазм трудящихся активно поддерживали партийные и профсоюзные органы, комсомол и администрация. Уральский технолог третьего механического цеха Кировского тракторного завода А. Иванов, повысил производительность труда станочников в 2 раза, в результате чего освободилось 30% рабочих, 11 металлорежущих станков, уменьшилась себестоимость изготовления деталей. В марте-апреле 1947 г. между инженерно-техническими работниками промышленности началось соревнование за увеличение производительности труда и снижение трудоемкости изделий на основе усовершенствования технологий и внедрения передовых методов работы. 17 мая 1947 г. в газете «Правда» появилась статья, авторы которой призывали народ трудиться подобно А. Иванову. Итогом этого соревнования явилось постановление от 30 мая 1947 года Президиума ВЦСПС об организации Всесоюзного соревнования технологов.

Охватившее движение рабочих за перевыполнение норм нашло себя во многих сферах производства, включая сельское хозяйство, машиностроение, станкостроение. Так А. Волошин, помощник мастера Трехгорной мануфактуры, начал движение за высокую культуру производства; П. Ангелина и А. Гиталов,



трактористы, основали движение за более эффективное использование тракторов и сельхозмашин. По инициативе московского токаря Павла Быкова и ленинградского токаря Генриха Борткевича в стране развернулось движение «скоростников». [5]

В 1953 г. в социалистическом соревновании, направленном на повышение производительности труда, принимало участие более 90% всех рабочих. Количество изобретений и технических преобразований, внедрённых в 1953 г. в промышленность, строительство и на транспорт, составило свыше 850 тысяч. [9, с. 436] В итоге общественная производительность труда в 1950 году увеличилась в 3,2 раза по сравнению с довоенными показателями. Среднегодовой прирост производительности труда во второй пятилетке составил 12,7%. В дальнейшем усовершенствование техники в народном хозяйстве, повышение квалификации и творческая инициатива рабочих и инженерно-технических кадров привели к росту производительности труда в 1953 г. по сравнению с 1940 г. в промышленности на 71%, в строительстве — на 50%. [9, с. 438-439]

Положение в сельском хозяйстве и в социальной сфере оставалось катастрофическим, несмотря на отличные успехи в тяжелой промышленности. Большая часть населения страны буквально балансировала на грани выживания. В 1946 году ввиду неурожая и беспощадного выкачивания из деревни продовольственных ресурсов разразился страшный голод, охвативший до 100 млн человек. От голода и болезней в 1946-1948 годах умерло около 2 млн человек. Однако стоит отметить, что детская смертность к 1950 г. снизилась по сравнению с 1940г. более чем в 2 раза. [2]

Для интенсивного восстановления разрушенного хозяйства страна нуждалась в специалистах с высшим и средним образованием. Ввиду такой потребности создаются Академия художеств СССР, Академии наук в Казахстане, Латвии и Эстонии, на треть увеличивается число научно-исследовательских институтов. Открываются новые университеты (в Кишиневе, Ужгороде, Ашхабаде, Сталинабаде), учреждается аспирантура при ВУЗах. Была возрождена введенная в начале 30-х годов система всеобщего начального образования, а с 1952 года обязательным становится образование в объеме 7 классов, открываются вечерние школы для работающей молодежи. Число научных учреждений в 1950 г. увеличилось на 40% по сравнению с 1940г., на 50%- число студентов, в 1,5 раза- число врачей. А также началась целенаправленная поддержка талантов, отбор и специальный тренинг одаренных детей. [2]

Было запущено советское телевидение, достигнуты определенные успехи в области введения в производство новой техники: появилось 300 видов усовершенствованных конструкций станков и кузнечно-прессового оборудования. 1950 г. отмечен первым появлением ЭВМ. В целях улучшения условий труда отменялись сверхурочные работы, восстанавливался 8-часовой рабочий день и ежегодные оплачиваемые отпуска.

Без внеэкономического принуждения воспроизводить выбранный правительством экономический способ развития было невозможно. Форсированное восстановление советской экономики сопровождалось мощными пропагандистскими кампаниями и развертыванием массового террора. Число репрессированных после Великой Отечественной войны стало расти. Репрессиям подвергались и оппозиционеры существующего курса развития, и интеллигенция, и военные, и советские военнопленные. Последние после возвращения из фашистских концлагерей попадали в сталинские лагеря.

Система лагерного, принудительного труда представляла собой огромное количество заключенных, вынужденных работать на благо страны насильственным путем. Яркий пример- это система ГУЛАГа, включающая в себя оплату по трудодням, жесткие карательные меры за нарушение трудовой дисциплины. В результате послевоенных репрессий в тюрьмах оказались 5,5-6,5 млн человек. Именно руками заключенных было сооружено большое количество крупнейших объектов четвертой и пятой пятилеток в атомной, металлургической, энергетической промышленности. В 1949 г. предприятия лагерей и колоний МВД произвели промышленный продукт на 20 млрд. руб., что составило 10% от общей валовой продукции, производимой в СССР. [3, с. 179-214]

С конца 1948 г. развернулась кампания «по борьбе с космополитизмом». Сталин, желая уничтожить в народном сознании возникший в военные годы интерес и симпатии к Западу, усилил идеологическую изоляцию страны.

В СССР движущей силой являлось социалистическое государство, опирающееся на морально-политическое единство, патриотизм народов Советского Союза и их героический труд. В советской экономике активность народа направляется на выполнение государственного плана. Восстановление народного хозяйства представляет героический труд советского человека, а быстрое восстановление колхозов, показавших в период Отечественной войны свою жизнеспособность и прочность – величайший успех для всего Советского Союза.

Основным показателем жизненного уровня народа являлся рост национального дохода, физический объем которого в 1950 превысил довоенный в 1,62 раза. Это позволило Советскому правительству отменить в декабре 1947 карточную систему распределения продуктов питания и предметов широкого потребления. Денежная реформа не затронула заработной платы рабочих и служащих, трудовых доходов крестьян, которые сохранялись в прежнем размере. Самая высокая зарплата отмечалась у работников научной деятельности – в среднем в месяц 46,7 рублей в 1940 и 38-48 в 1950г.[6]

Таким образом, именно сплотившийся советский народ стал одним из главных условий быстрого восстановления хозяйства СССР. Из всех регионов страны в разрушенные города и села отправлялись партийные и советские работники, специалисты различного рода. Многонациональный советский народ единой семьей помогал возрождению довоенного уровня экономики. Самоотверженно трудились советские люди, восстанавливая промышленные предприятия, колхозы. Так свыше 600тыс. юношей и девушек добровольно направились на восстановление и строительство предприятий промышленности и транспорта. В этой интеграции советского населения раскрылись нерушимая дружба народов, морально-политическое единство трудящихся, поднялся уровень патриотизма в стране. Благодаря героическим усилиям трудящихся по восстановлению хозяйства страны уже в 1948 г. довоенный уровень был достигнут и превзойден. В области промышленности восстановлено и вновь построено 6,2 тыс. предприятий. Валовой объем промышленной продукции возрос на 73%. Численность рабочих и служащих увеличилась до 40,4 млн. человек. Посевные площади были восстановлены до 97% довоенного уровня. Национальный доход вырос на 64%. Восстановлено и вновь построено около 2 млн. кв. м жилья.

Экономический триумф Советского Союза – закономерный итог совместных усилий всех отраслей народного хозяйства, всех союзных республик, краев и областей. Советский Союз одержал Великую победу над фашистско-немецкими захватчиками, потеряв значительные ресурсы: и человеческие, и материальные. Очевидные успехи в восстановлении народного хозяйства были достигнуты в основном за счет перекачки средств из отраслей легкой промышленности в пользу тяжелой. Следствием неравномерного развития отраслей явилось скорое нарастание дефицита в товарах народного потребления. Но именно самоотверженный, героический труд населения позволил СССР быстро восстановить разрушенное народное хозяйство и достичь отличных успехов в столь стремительном экономическом росте СССР в период с 1945 по 1953 года.

#### **Список использованной литературы**

1. Восстановление России после Великой Отечественной войны [В Интернете] // Веб-сайт letopisi/Ru. - 3 февраль 2016 г.. - <http://letopisi.org/index.php>.
2. Голик С. Сталинский прорыв [В Интернете]. - 25 8 2013 г.. - 20 2 2016 г.. - <http://kprf.ru>.
3. Евсеева Е.Н. СССР В 1945 – 1953 гг.: экономика, власть и общество [Статья] // Журнал Российского государственного гуманитарного университета. - [б.м.] : Новый исторический вестник, 2002 г.. - 1(6).
4. Евсеева Е.Н., Красовицкая Т.Ю. СССР в 1945-1953 гг.: духовная жизнь [Журнал]. - [б.м.] : Новый исторический вестник, 2002 г.. - №6.
5. Жуков В., Еськов Г., Павлов В. История России. Учебное пособие [Книга]. - Москва : МГСУ "Союз", 1998.
6. Зубкова Е. Ю. Общество и реформы, 1945-1964 [Книга]. - Москва : Россия молодая, 1993.

7. Комаров А. В. Экономическая победа СССР в Великой Отечественной войне [Статья] // Исторические записки: Международный сборник научных трудов /Под общ. ред. А.В. Первушкина.. - Пенза : ГУМНИЦ, 2013 г.. - 17, стр. 48-57.
8. Комаров А. В. Экономическое развитие СССР в послевоенный период. [Статья] // Исторические записки: Международный сборник научных трудов /Под общ. ред. А.В. Первушкина.. - Пенза : ГУМНИЦ, 2012 г.. - 16, стр. 68-76.
9. Островитянов К. В., Шепилов Д. Т., Леонтьев Л. А., Лаптев И. Д., Кузьминов И. И., Гатовский Л. М. Политическая экономия [Книга]. - Москва : Государственное издательство политической литературы, 1955.
10. Поляков Ю., Жиромская В. и Араловец Н. Демографическое эхо войны [Статья] // Война и общество. - Москва : Наука, 2004 г.. - Т. 2.
11. Поспелов П. Н. История Великой Отечественной войны Советского Союза 1941-1945 [Книга]. - Москва : Военное издательство, 1965. - Т. 6.
12. Чадаев Я. Е. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны [Книга]. - Москва : Мысль, 1985.

© Винник Д.В., Комаров А.В.2016

УДК 330(075.8)

**Д.А.Власов**

К.п.н., доцент

Кафедра математических методов в экономике,

РЭУ им. Г.В.Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

## МОДЕЛЬ ШАРПА КАК ИНСТРУМЕНТАЛЬНАЯ ОСНОВА ОПТИМИЗАЦИИ АКТИВОВ

### Аннотация

В статье рассмотрены предпосылки и сущность модели У.Шарпа, представлены рекомендации по использованию данной модели в практике инвестирования и в учебном процессе.

### Ключевые слова

Модель, рыночная модель, доходность, регрессия, уравнение регрессии, коэффициент смещения, случайная погрешность, оптимизация активов.

**Модель У. Шарпа (рыночная модель, индексная модель)** впервые предложена в работах известного американского экономиста **Уильяма Форсайта Шарпа** в середине 60-х годов XX века. У. Шарп за вклад в развитие теории оценки финансовых активов в 1990 был удостоен Нобелевской премии по экономике, является одним из трех авторов одного из самых популярных, широко востребованных в мире учебника по курсу финансового и инвестиционного анализа. В нем достаточно подробно и доступно для широкого круга читателей рассмотрены цели и инструменты в области инвестиций, охарактеризованы ценные бумаги и фондовые рынки, приложены методы и приемы управления инвестициями [1].

В основе модели Шарпа исследование *зависимости динамики ожидаемой доходностью актива от динамики ожидаемой доходностью рынка*. Предполагается, что характер изменения доходности акции за определенный период связан с характером изменения доходности рыночного индекса за аналогичный

период. В этом случае с ростом доходности рынка (рыночного индекса), возможно, будет расти и цена конкретной акции и наоборот. Таким образом данная модель обладает свойством *линейности*. Уравнение предложенной модели имеет следующий вид:

$$r_i = \alpha_i + \beta_i r_I + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где  $r_i$  - доходность ценной бумаги  $i$  за данный период,  $\alpha_i$  - коэффициент смещения,  $\beta_i$  - коэффициент наклона,  $r_I$  - доходность на рыночный индекс  $I$  за данный период,  $\varepsilon_i$  - случайная погрешность (независимая случайная переменная, ошибка).

**Экономический смысл коэффициента смещения  $\alpha_i$**  заключается в уровне доходности актива при отсутствии воздействия на него доходности рынка. Другими словами, стоимость без изменений на рынке или начальная стоимость. **Экономический смысл случайной погрешности  $\varepsilon_i$**  заключается в демонстрации специфического риска [4] актива, который нельзя свести к объяснению действия исключительно рыночных сил. Отметим, что значения ее средней и ковариации с нерыночным компонентом доходности других активов равны нулю. Она характеризуется постоянной дисперсией и нулевой ковариацией с доходностью рынка.

Уравнение (1) представляет собой уравнение линейной парной регрессии. В ситуации *применения его к широко диверсифицированному портфелю* значения случайных погрешностей ( $\varepsilon_i$ ) по причине того, что они меняются различных направлениях (как по избытку, так и по недостатку), компенсируют друг друга. Поэтому величина случайной переменной для портфеля ценных бумаг в целом приближается к нулевому значению. Таким образом в условиях инвестирования в широко диверсифицированный портфель специфическим риском можно пренебречь. Модель Шарпа в этом случае принимает следующий усеченный вид:  $r_i = \alpha_i + \beta_i r_I$ .

Отметим существенное отличие модели У. Шарпа от модели Г. Марковица. В рамках модели Шарпа исследуется взаимосвязь *доходности каждой отдельно взятой ценной бумаги* (или портфеля активов) с *доходностью рынка в целом*. С другой стороны в центре внимания модели Марковица *взаимосвязь доходностей ценных бумаг между собой*. Эта особенность модели Шарпа позволяет избежать повышенную трудоемкость модели Марковица.

В заключении статьи представим принципиальную схему построения и исследования модели Шарпа, используемую на практических занятиях по учебной дисциплине «Моделирование финансовой деятельности» в РЭУ им.Г.В.Плеханова. **Этап 1.** Выбор анализируемого периода, перечня компаний и индексов. **Этап 2.** Расчет изменения доходности акций компаний (за выбранный период). **Этап 3.** Расчет изменения индекса (за выбранный период). **Этап 4.** Построение зависимостей доходности акций компаний от доходности рынка (база знаний и набор вычислительных алгоритмов *WolframAlpha* [3]). **Этап 5.** Анализ результатов (уравнения, коэффициент детерминации, информационные критерии). **Этап 6.** Выработка рекомендаций по инвестированию (в условиях роста рынка, в условиях падения рынка).

#### Список использованной литературы:

1. Александер Г., Бэйли Дж., Шарп У. Инвестиции. Серия «Университетский учебник». М.: Инфа – М., 2015 – 1028.
2. Власов Д.А., Монахов В.М., Монахов Н.В. Математическое моделирование и методы внутримодельных исследований. М.: МГГУ им. М.А.Шолохова, 2007 – 345 с.

3. Власов Д. А., Синчуков А. В. Технологии WolframAlpha в системе подготовки бакалавра экономики (на примере задачи о вероятности попадания случайной величины в заданный интервал) // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 1298-1301.

4. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск – анализ в экономике. М.: Экономика, 2010 – 320 с.

© Власов Д.А., 2016

УДК 338.439

**П.В. Водясов**

Ассистент

Экономический факультет

Алтайский государственный аграрный университет

г. Барнаул, Российская Федерация

## К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИИ КАТЕГОРИИ «ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

### Аннотация

Проведен сравнительный анализ дефиниций понятия «продовольственная безопасность», выявлены и охарактеризованы дефиниенсы продовольственной безопасности. Предложена дефиниция продовольственной безопасности.

### Ключевые слова

Продовольственная безопасность, дефиниция продовольственной безопасности, дефиниенс продовольственной безопасности.

Наблюдаемое сегодня в стране снижение реальных доходов населения в совокупности со значительным ростом цен на продукты питания делают проблему обеспечения продовольственной безопасности как никогда актуальной. Разработка механизма обеспечения продовольственной безопасности требует не только точного понимания входящих в ее состав элементов, но и корректного отражения самой сущности такого сложнейшего понятия, как «продовольственная безопасность» [1].

В качестве объекта исследования выступает содержание понятия «продовольственная безопасность» в интерпретации различных ученых, и в частности дефиниенсы (от лат. *definiens*) – определяющие понятия (выражения) дефиниендума (от лат. *definiendum*) – определяемого понятия, *которым в данном исследовании является продовольственная безопасность*. Методика исследования заключается в проведении сравнительного анализа дефиниций понятия «продовольственная безопасность», выявлении и характеристике дефиниенсов, используемых различными авторами для толкования данной категории.

«Продовольственная безопасность» рассматривается различными авторами как система мер, как совокупность отношений, как обязанность государства, как деятельность по обеспечению насыщения продовольственной потребности, как одна из составляющих национальной безопасности страны и т.д (табл. 1).

Таблица 1

Дефиниенсы категории «продовольственная безопасность» в трактовке различных авторов

№ п/п	Ф.И.О. автора	Определяющее понятие – дефиниенс
1	Алтухов А.И. [2]	Ответственность (обязанность) государства
2	Курдюмов А.В. [3]	Составляющая национальной безопасности страны
3	Малхасян А.В. [4]	Состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от продовольственных угроз
4	Сафин У.З. [5]	Совокупность социально-экономических отношений
5	Сёмин А.Н. [6]	Состояние экономики Российской Федерации
6	Чешинский Л. С. [7]	Обеспечение гарантированного насыщения потребности в основных видах продовольствия
7	Чупина И.П. [8]	Система мер по обеспечению населения агропродовольственной продукцией

Для наиболее точного и глубокого отражения сущности категории «продовольственная безопасность» необходимо рассмотреть на семантическом уровне значение понятия «безопасность». Ожеговым С.И. и Шведовой Н.Ю. безопасность определяется как «состояние, при котором не угрожает опасность, есть защита от опасности» [9]. Таким образом, в качестве дефиниенса понятия «безопасность» должно рассматриваться «состояние», качественной характеристикой которого является защищенность от каких-либо угроз. Соответственно, «продовольственная безопасность» подразумевает некое состояние, при котором снабжению продовольствием не угрожает опасность. Многие авторы, в частности Сёмин А.Н., предлагают рассматривать в качестве объекта, состояние которого характеризуется защищенностью от угроз, экономику. Однако учитывая всеобъемлющий характер категории «экономика», рассмотрение продовольственной безопасности в качестве «состояния экономики» является недостаточно конкретизированным. Приковывает к себе внимание взгляд Малхасяна А.В., рассматривающего в качестве объекта, состояние которого характеризуется безопасностью, не экономику, а защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних продовольственных угроз. Таким образом, ученый подчеркивает, во-первых, многоуровневый характер продовольственной безопасности, а во-вторых – неразрывную связь продовольственной безопасности с национальной безопасностью, которая определяется в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации как «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз...» [10].

Дефиниенсы продовольственной безопасности, характеризующие ее как ответственность государства, составляющую национальной безопасности, совокупность социально-экономических отношений, обеспечение гарантированного насыщения потребности в продовольствии, систему мер по обеспечению населения агропродовольственной продукцией, а не как «состояние защищенности», на наш взгляд, не соответствуют сущности понятия «безопасность».

Рассмотрев дефиниции продовольственной безопасности в интерпретации различных ученых, проанализировав их с точки зрения соответствия семантическому значению понятия «безопасность», под продовольственной безопасностью предлагаем рассматривать состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних продовольственных угроз, которое существует, когда в каждом субъекте Российской Федерации обеспечивается физический, экономический и социальный доступ каждого человека к качественным и безопасным пищевым продуктам в объемах, соответствующих рациональным нормам потребления.

#### **Список использованной литературы**

1. Водясов П.В. Экономический механизм обеспечения продовольственной безопасности региона / Современные тенденции сельскохозяйственного производства в мировой экономике: Материалы XIV Международной научно-практической конференции (г. Кемерово, 8-10 декабря 2015 г.) [Электронный ресурс] / ФГБОУ ВО Кемеровский ГСХИ, – Кемерово, 2015. – С. 384-390
2. Алтухов А.И. Российский АПК: Современное состояние и механизмы развития: монография / А.И. Алтухов, В.А. Кундиус. 2-е изд., испр. и доп. – М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России»; Барнаул: Изд-во АГАУ, 2006. – 723 с.
3. Курдюмов, А.В. Совершенствование механизма обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2013. – 24 с.
4. Малхасян А.В. Аграрно-правовые проблемы в сфере обеспечения продовольственной безопасности. Дисс. ... канд. юр. наук. – М., 2014. – 160 с.
5. Сафин У.З. Обеспечение продовольственной безопасности в системе экономической безопасности России (теоретико-методологический подход): автореф. дис. ... докт. экон. наук. – М, 2010. – 46 с.
6. Сёмин А.Н. Продовольственная безопасность региона: факторы генерации и механизм обеспечения / А.Н. Семин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. - №5. – С.8-13
7. Чешинский Л.С. Методология проблемы продовольственной безопасности // Хлебопечение России. 1997.

№ 4. С. 6 – 8

8. Чупина И.П. Совершенствование системы продовольственного самообеспечения Уральского Федерального округа в сфере продовольственной безопасности: дисс. ... докт. экон. наук – Екатеринбург.: 2015– 302 с.

9. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., доп.. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

10. Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 / СЗ РФ. – 2009. – № 20. – С. 2444.

© Водясов П.В. 2016

УДК 338

**А. М. Воронцова**

к. э. н., доцент;

**И. А. Фомина**

доцент, к. э. н., доцент;

**Д.В.Сливинский**

к. э. н., доцент

Санкт-Петербургский

государственный

университет гражданской авиации,

г. Санкт- Петербург,

Российская Федерация

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КАК ВАЖНЫЙ АСПЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АВИАПРЕДПРИЯТИЕМ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются основные аспекты организации процесса разработки стратегии реструктуризации авиапредприятия. Определена последовательность мероприятий организационно-управленческого характера, обеспечивающих эффективную реализацию сформированной программы мер, направленной на достижение целей реструктуризации. Выделены уровни интеграции в рамках стратегической реструктуризации.

### **Ключевые слова**

Процесс разработки стратегии реструктуризации авиапредприятия, оперативная реструктуризации, стратегическая реструктуризация, эффективное управление деятельностью авиапредприятия.

Решение о реструктуризации авиапредприятия представляет собой научно-обоснованное управленческое решение, которое требует тщательной предварительной подготовки.

В рамках процесса разработки стратегии реструктуризации реализуется следующая последовательность работ:

А. На основании результатов диагностики следует дать оценку адекватности существующей на авиапредприятии стратегии и наметить возможные варианты ее трансформации.

Важным аспектом стратегического управления является производственное и финансовое моделирование процессов реструктуризации с формированием прогнозных финансово-экономических показателей деятельности, на основе которых может быть построена оценка эффективности программы мер по реструктуризации (при этом формируются прогнозные финансово-экономические документы предприятия – баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств).

Б. С учетом обновленной стратегии развития авиапредприятия необходимо сформулировать цели, концепцию и стратегию реструктуризации. Большое значение здесь имеет принятие решений, касающихся изменения структуры и состава авиапредприятия, включая его бизнес-единицы или подразделения; обоснование предложений по форме, порядку и финансовым условиям реструктуризации. Все предложения должны быть увязаны с ранее утвержденной общей стратегией развития.

Разработку стратегии реструктуризации целесообразно проводить на вариантной основе, позволяющей авиапредприятию адекватно реагировать на изменения внешней среды. При этом необходимо учитывать следующие важные факторы:

- ✓ характеристики реализуемого бизнес плана;
- ✓ нормативно-правовые ограничения;
- ✓ факторы социальной значимости авиапредприятия и позиция соответствующих органов власти;
- ✓ позиция отраслевых органов (особенно - если одним из собственников авиапредприятия является государство или субъект федерации);
- ✓ наличие инвестора и его интересы.

В. Согласно разработанной концепции, процесс реструктуризации проходит в два этапа: оперативный (восстановление устойчивости) и стратегический (восстановление и повышение уровня конкурентоспособности).

Основной целью оперативной реструктуризации является относительно быстрое преодоление негативных тенденций развития и формирование условий для эффективного функционирования и развития авиапредприятия, при которых может начаться стабилизация его доходной базы и восстановление рентабельности. При этом авиапредприятие может стать привлекательным для потенциальных инвесторов.

Основными задачами на этапе оперативной реструктуризации являются:

- улучшение результатов производственной деятельности и рост показателей рентабельности;
- восстановление текущей платежеспособности и получение доходов в объемах, необходимых для погашения просроченных обязательств;
- изменение структуры привлеченного капитала, рост ставки доходности на собственный капитал;
- улучшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

От адекватности и эффективности реализации мероприятий, предусмотренных на этапе оперативной реструктуризации, в значительной мере будет зависеть состав мероприятий следующего (стратегического) этапа, а также восстановлению конкурентоспособности. Таким образом, оперативная реструктуризация должна быть соподчиненной стратегической реструктуризации. При осуществлении оперативной реструктуризации очень важно создать условия для эффективного осуществления мероприятий стратегической реструктуризации, что достигается путем согласования целей и задач соответствующих этапов преобразований. Авиапредприятие сможет перейти к реализации наступательной стратегии только в случае начала ее разработки еще на этапе оперативной реструктуризации. Так, проведенная оптимизация авиапарка без учета целей стратегической реструктуризации может затруднить обслуживание растущего пассажиропотока или нарушить планы по совместной деятельности с авиапредприятиями-партнерами.

Стратегическая реструктуризация ориентирована на достижение целей, стоящих перед авиапредприятием в долгосрочной перспективе, и наиболее эффективно может реализовываться в рамках наступательной стратегии. При этом ставятся задачи роста доходов, получения приемлемой прибыли и/или роста капитализации компании. Содержанием стратегической реструктуризации являются:

- разработка стратегии восстановления конкурентоспособности;



- разработка вариантной стратегии развития авиапредприятия, включающей в себя, в том числе:
  - снабженческо-сбытовую политику;
  - ценовую политику;
  - финансовую политику;
  - инвестиционную политику.
- бизнес–планирование на основе выбранного варианта стратегии развития;
- организация исполнения утвержденного бизнес-плана.

Этап стратегической реструктуризации характеризуется оптимизацией структуры авиаперевозок, авиационных работ и услуг и созданием бизнес-единиц с высокой рентабельностью активов. Кроме того, осуществляется инвестирование денежных средств в основные фонды и рост оборотных активов. Этому этапу свойственно приобретение или модернизация оборудования и совершенствование технологии в целях повышения конкурентоспособности авиапредприятия.

Дальнейшие мероприятия по реструктуризации характеризуются повышенным вниманием к росту объема продаж авиатранспортных услуг, включением всех подразделений в получение прибыли, оптимизацией цен при увеличении доли рынка.

Одним из перспективных вариантов реализации наступательной стратегии для данного этапа реструктуризации является стратегия интеграции. В отличие от мероприятий оборонительной стратегии, проводимых, как правило, самостоятельно, интеграционная стратегия позволяет действовать совместно, создавая интегрированные структуры и объединяя стратегический потенциал авиапредприятия с потенциалом партнера или группы партнеров (рисунок 1).

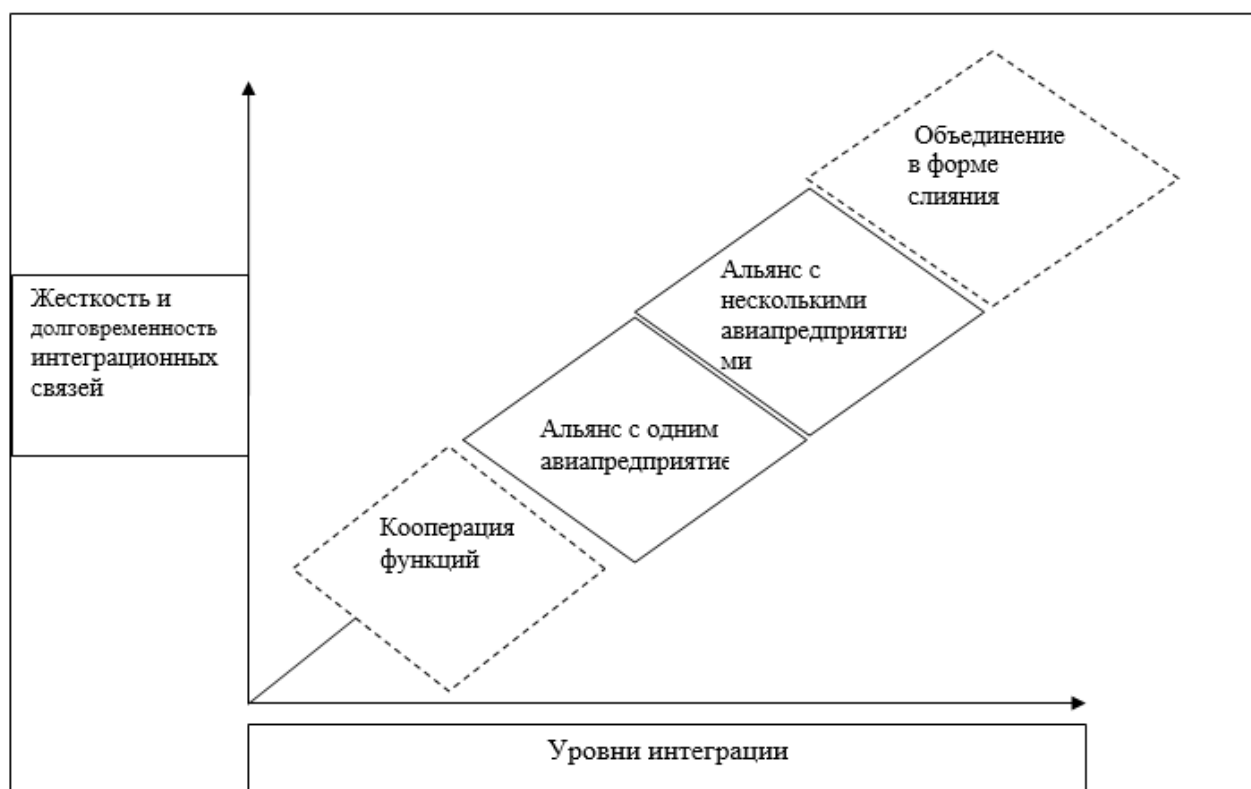


Рисунок 1 – Уровни интеграции в рамках стратегической реструктуризации

Для авиакомпании такое объединение стратегических потенциалов может выражаться в совместном использовании каналов продаж, проведении общих маркетинговых программ, объединенном техническом обслуживании авиатехники и т.п. На начальном этапе объединение деятельности авиапредприятий может проявляться в совместной реализации программ по отдельным направлениям летной, технической или иной

деятельности. Как показывает практика, это способствует повышению эффективности деятельности каждого из партнеров. В дальнейшем увеличение направлений, по которым реализуются совместные проекты, может привести к полному слиянию авиапредприятий.

Основными задачами интеграции являются:

- увеличение объема авиаперевозок;
- снижение издержек и повышение рентабельности путем интеграции ресурсов и экономии на масштабе участников альянса.

К числу направлений, по которым может развиваться интеграция и по которым должна оцениваться совместимость партнеров, можно отнести следующие: коммерческая эксплуатация; летная эксплуатация; техническая эксплуатация; персонал; материально-техническое обеспечение; информационные технологии.

Управление выполнением программы стратегической реструктуризации предполагает реализацию мероприятий организационно-управленческого характера, обеспечивающих эффективную реализацию сформированной программы мер, направленной на достижение целей реструктуризации. Осуществляется отбор конкретных исполнителей и ответственных лиц для каждого мероприятия, составляются планы-графики их проведения, решаются вопросы финансирования, материально-технического и информационного обеспечения. В некоторых случаях могут формироваться специализированные подразделения (например, служба управления изменениями). Особое внимание уделяется методическому обеспечению реализации намеченных мероприятий по реструктуризации.

Последовательное выполнение указанных мероприятий, разработка и реализация комплекса управленческих решений, направленных на стабилизацию экономического развития организации, способствует повышению эффективности деятельности и финансовой устойчивости, что позволит обеспечить авиапредприятию высокий уровень конкурентоспособности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.
2. Мариничев В.Б. Организационно-экономические механизмы повышения эффективности управления деятельностью авиапредприятия в условиях кризисного развития Диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05. - Москва: РГБ, 2007.
3. Воронцова А.М., Фомина И.А. Повышение уровня конкурентоспособности авиапредприятий в условиях глобализации// Materials of the XI International scientific and practical conference. «Modern scientific potential», - 2015. Volume 5. Economic science. Sheffield. Science and education LTD.
4. Воронцова А.М., Фомина И.А. Устойчивость работы авиапредприятия как необходимое условие обеспечения его конкурентоспособности.//Сборник материалов научно-практической конференции «Управление инновациями в современной науке»; Самара, 2015.

© Воронцова А.М., Фомина И.А., Сливинский Д.В., 2016

**УДК 338**

**А. М. Воронцова**

к. э. н., доцент кафедры «Менеджмент»

**И. А. Фомина**

доцент, к. э. н., доцент

кафедры «Коммерческая деятельность»

СПб ГУ ГА,

г. Санкт-Петербург,

Российская Федерация

**МЕХАНИЗМ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ****Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы организации процесса реструктуризации авиапредприятия.

Выделены основные объекты управления при реструктуризации. Предложена функциональная структура системы повышения эффективности управления, отражающая основные направления реструктуризации авиапредприятия.

**Ключевые слова**

Реструктуризация, основные направления реструктуризации авиапредприятия, эффективное управление деятельностью авиапредприятия

Несмотря на широкое распространение и повсеместное использование термина «реструктуризация» в научной и учебной литературе, это понятие все еще не получило однозначного толкования. Если рассматривать компанию как сложную систему, подверженную влиянию факторов внешнего окружения и внутренней среды, реструктуризации можно дать следующее определение. Реструктуризация – это целенаправленное изменение структуры предприятия и входящих в нее подсистем, которые формируют его предпринимательскую деятельность, в связи с воздействиями, оказываемыми факторами внешней или внутренней среды.

Необходимо отметить, что большинство исследователей сходятся во взглядах на конечные цели реструктуризации авиапредприятия, определяя их как повышение конкурентоспособности, эффективности производства, адаптацию к сложившимся условиям хозяйствования.

В целях комплексного исследования проблемы адаптации к изменяющимся рыночным условиям и обеспечения эффективного управления деятельностью авиапредприятия на основе реализации совокупности потенциально эффективных направлений преобразования предприятия, будем основываться на наиболее приемлемом определении термина реструктуризации. Под реструктуризацией будем понимать комплексное преобразование деятельности авиапредприятия, состоящее в изменении структуры его основного производства и системы управления с целью повышения устойчивости и уровня конкурентоспособности.

Как видно из этого определения, в процессе реструктуризации может происходить совершенствование системы управления авиапредприятием, изменение его финансовой политики, системы маркетинга и сбыта, управления персоналом и т.д.

Решение о реструктуризации авиапредприятия представляет собой серьезное управленческое решение и требует тщательной предварительной подготовки. Ключевой задачей здесь является разработка и реализация комплекса управленческих мероприятий, направленных на вывод авиапредприятия из неустойчивого состояния с последующим обеспечением ему высокого уровня конкурентоспособности.

Основными объектами управления при реструктуризации авиапредприятия являются:

- технологическая система, в т.ч. имущественный комплекс и технологические процессы производства;
- организационная система и система управления, в т.ч. программы развития, управленческие функции и переподготовка персонала;
- финансовая система, в т.ч. обеспечение финансирования текущей деятельности и программ развития;
- структура собственности и функции управления рыночной капитализацией авиапредприятия,

совершенствование внутрикорпоративных процедур;

- информационная система.

Субъектом управления при реструктуризации является специальная группа менеджеров, включающая часть штатного управленческого персонала авиапредприятия и привлеченных высококвалифицированных консультантов, которая посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляет целенаправленное преобразование (изменение) объекта управления, т.е. авиапредприятия. Процесс воздействия субъекта на объект управления, т.е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии обеспечения полной, достоверной и объективной информации между управляющей и управляемой подсистемами.

Основываясь на существенных элементах процесса реструктуризации, можно сформировать представленную ниже функциональную структуру системы повышения эффективности управления, отражающую основные направления реструктуризации авиапредприятия. Предлагается следующая последовательность действий:

1. Диагностика состояния авиапредприятия и прогнозирование риска банкротства.

2. Принятие и реализация управленческих решений, направленных на технологические и организационные изменения на авиапредприятии. Совокупность организационных мероприятий и процедур, обеспечивающих необходимые изменения в технологии, организации и управлении, будет включать следующие основные направления:

- Изменение стратегии развития и маркетинговой политики авиапредприятия.
- Изменение его производственно-технологической структуры.
- Изменения в организации и управлении авиапредприятием.
- Формирование рациональных экономических связей между структурными подразделениями авиапредприятия.

3. Изменения в финансовой политике авиапредприятия. Совокупность организационных мер и процедур, обеспечивающих необходимые изменения в системе финансирования развития и текущей деятельности, упорядочение состава активов и достижение договоренностей по всем долгам (по кредиторской и дебиторской задолженности), включая при необходимости процедуры, предусмотренные законодательством о банкротстве. Это включает:

- Формирование оперативных и стратегических программ реструктуризации, включая программы инвестиций и привлечения дополнительного финансирования.
- Оптимизацию величины и структуры капитала, включая управление стоимостью и капитализацией авиапредприятия и совершенствование внутрикорпоративных процедур.
- Управление долгом и обеспечение ликвидности оборотных средств.
- Процедуры финансового оздоровления и восстановления устойчивости (на уровне «устойчивое состояние, но наметились тенденции к явному снижению устойчивости»).

4. Нормативно-правовое обеспечение реструктуризации. Анализ нормативно-правовых документов (утвержденные и введенные в действие в установленном порядке законы, постановления и распоряжения Правительства РФ, ведомственные инструкции, положения и др.), на основе которых будет проводиться реструктуризация.

5. Информационно-методическое обеспечение принятия и реализации управленческих решений.

Принятие и реализация управленческих решений, направленных на технологические и организационные изменения посредством реструктуризации авиапредприятии, представлены на рисунке 1.

Эффективная реализация каждого из этапов обеспечивается применением соответствующих управленческих инструментов.

Следует отметить, что только комплексное выполнение разработанных мероприятий позволит сформировать эффективный управленческий механизм проведения реструктуризации и создаст основу для перехода на качественно новый уровень управления авиапредприятием и его конкурентоспособностью.



Рисунок 1 – Последовательность принятия и реализации управленческих решений в целях реструктуризации авиапредприятия

**Список использованной литературы:**

1. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.
2. Мариничев В.Б. Организационно-экономические механизмы повышения эффективности управления деятельностью авиапредприятия в условиях кризисного развития Диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05. - Москва: РГБ, 2007.
3. Воронцова А.М., Фомина И.А. Повышение уровня конкурентоспособности авиапредприятий в условиях глобализации// Materials of the XI International scientific and practical conference. «Modern scientific potential», - 2015. Volume 5. Economic science. Sheffield. Science and education LTD.
4. Воронцова А.М., Фомина И.А. Устойчивость работы авиапредприятия как необходимое условие обеспечения его конкурентоспособности.//Сборник материалов научно-практической конференции «Управление инновациями в современной науке»; Самара, 2015.

© Воронцова А.М., Фомина И.А., 2016

УДК 351.757

**Ю.М.Гаврилова,**

студентка 1 курса Института магистратуры,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

**М.М.Уланова**

студентка 1 курса Института магистратуры,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

## **СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОТЕЛЯХ LUXURY-СЕКМЕНТА Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены наиболее популярные методы оценки качества обслуживания в пятизвездочных отелях г. Санкт-Петербурга. Проанализированы характерные особенности каждого метода, выявлены особенности контроля сервиса в сетевых отелях. Даны актуальные и наглядные примеры прикладного применения.

### **Ключевые слова**

Качество обслуживания, аудит, Mystery guest, гостиничная сеть, LQA, QPR.

## **SERVISES FOR QUALITY ASSESMENT IN LUXURY HOTELS IN ST PETERSBURG**

Gavrilova Yuliana Mikhailovna

Student, first course of the Institute of magistracy,  
St Petersburg State University of Economics,  
(SPbSUE), Saint-Petersburg

Ulanova Marina Mikhailovna

Student, first course of the Institute of magistracy,  
St Petersburg State University of Economics  
(SPbSUE), Saint-Petersburg

### Summary

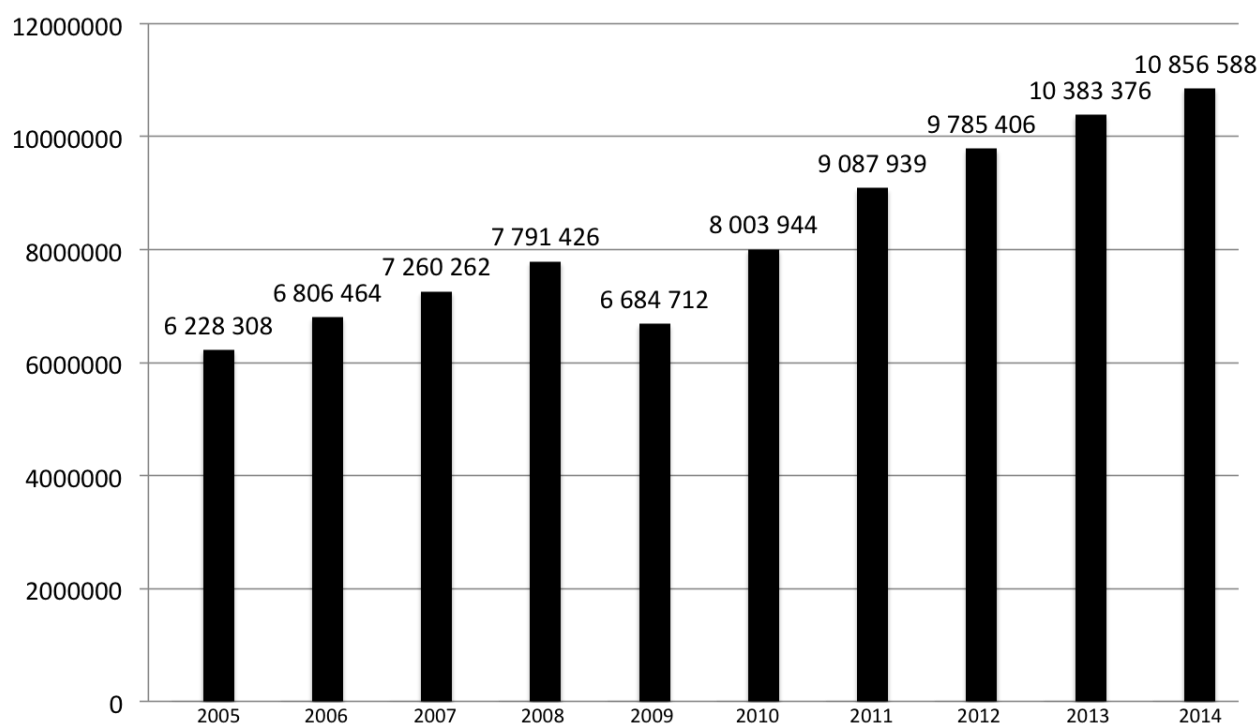
This article describes the most popular methods for evaluating the quality of service in five-star hotels in St. Petersburg.

The authors analyzed the characteristics of each method and detected features of the service control in luxury hotel chains. Current examples are given and application examples are listed.

### Keywords

Service quality, audit, Mystery guest, hotel network, LQA, QPR.

Международный туризм вносит весомый вклад в мировую экономику и растет с каждым годом. Прибытие туристов связано с притоком иностранной валюты в принимающую страну, активизируя ее платежный баланс. Во многих странах туризм превратился в одну из ведущих отраслей экономики и является надежным источником пополнения бюджета. Поэтому туристская индустрия не случайно считается самой высококорентабельной отраслью экономики в таких индустриально развитых странах как США, Франция, Австрия, Англия, Италия, Испания и других. Влияние туризма на экономику России пока не столь значительно, как в других странах: оно менее 1% мирового туристского потока и адекватно вкладу государства в развитие данной отрасли и сдерживается, в основном, отсутствием реальных инвестиций, неразвитой туристской инфраструктурой, низким уровнем гостиничного сервиса, недостаточным количеством гостиничных мест и дефицитом квалифицированных кадров [1]. За последнее десятилетие в г. Санкт-Петербурге повысился уровень конкуренции среди отелей luxury- сегмента. В первую очередь это связано с общим увеличением туристского потока в Россию и в частности в г. Санкт-Петербург. Помимо этого, ослабление курса рубля к доллару и евро сделало отели данного сегмента в России более доступными для иностранных гостей, что увеличило загрузку таких гостиничных предприятий.



Численность размещенных лиц в гостиницах и аналогичных средствах размещения. [4]

Согласно данным Росстата, за последние 10 лет численность туристов, останавливающихся в отелях и иных средствах размещения, только в Центральном округе увеличилась почти в 2 раза. [4]

Одним из основных критериев выбора гостиницы для туристов является уровень сервиса. Современный турист перед путешествием проверяет, как минимум, 10 Интернет-ресурсов до бронирования, чтобы удостовериться в уровне обслуживания в том или ином отеле; 39% покупок современные путешественники не сделают без ознакомления с мнением других людей. Получается, чтобы привлечь в отель современного путешественника, нужно передать ему опыт проживания предыдущих гостей отеля.[2] Для реальной оценки и улучшения качества обслуживания гостиничные предприятия используют различные системы аудита. Именно поэтому мировые компании ежегодно тратят более 1,5 млрд долларов на исследования качества обслуживания, согласно данным Mystery Shopping Providers Association. [7]

Чаще всего, для проведения сервисного аудита в соответствии с мировыми стандартами многие отели используют методологию Mystery Guest или “Тайный гость”. Основными провайдерами данной услуги являются внешние аудиторские компании, которые предоставляют независимую оценку уровня сервиса и, являясь частью программы Quality Assurance, дают рекомендации для поддержания уровня обслуживания в соответствии с мировыми стандартами.

Главной задачей подобных программ является выявление наиболее уязвимых мест в сервисе отеля – начиная от проверки состояния номерного фонда отеля до проверки профессионализма и подготовленности персонала гостиницы.

В Санкт-Петербурге большинство компаний прибегают к услугам сторонних аудиторских компаний, таких как LQA, Hotel IQ и Big Tree. Исключение составляют отели, которые используют свои внутренние ресурсы. Например, система оценки качества QPR в отелях группы Carlson Rezidor Hotel Group.

Leading Quality Assurance (LQA) – это подразделение международной компании The Leading Hotels of the World. Компания разработала систему оценки обслуживания и качества проживания в отеле из более чем 800 различных параметров. Основная часть клиентов компании – отели luxury-сегмента по всему миру. В Санкт-Петербурге услугами этой компании пользуются Four Seasons Hotel Lion Palace St. Petersburg, Taleon Imperial Hotel in St Petersburg, Kempinski Moika 22, Corinthia Hotel St Petersburg и другие. За все время своего существования с 2000 года компания собрала наиболее полные данные о лучших практиках в этом сегменте рынка.

Проверку на соответствие стандартам отелей-членов Leading Hotels и потенциальных членов проводят инспекторы, которые инкогнито приезжают и тестируют все службы отеля.

Подробная комплексная система критериев разработана для того, чтобы проанализировать все этапы, которые проходит гость, от бронирования размещения до выезда из отеля. Особое внимание уделяется таким параметрам как уровень комфорта, технического оснащения, общая атмосфера, скорость обслуживания, перечень услуг, качество еды и напитков. Отдельные - дополнительные - стандарты существуют и для SPA-отелей, получающих аккредитацию в Leading Spa.

В последнее время при разработке стандартов Leading Hotels особое внимание уделяется эмоциональному аспекту. Например, произнести приветственную фразу можно с разной интонацией. Стандарты Leading Hotels призваны оценить уровень внимания и индивидуальный подход к каждому клиенту. Например, насколько вежливо сотрудник обратился к гостю и смог ли найти с ним общий язык.

Уникальные особенности LQA по данным с официального сайта [6]:

- Индивидуальные особенности для каждого клиента;
- Эксперты оценки отелей класса люкс;
- Полный спектр услуг, направленных на улучшение качества сервиса;
- Наиболее обширные международные данные для проведения сравнительного анализа;
- Обширные возможности для аналитики;

Проанализировать сравнительные данные о результатах подобных исследований среди отелей Санкт-Петербурга не представляется возможным, так как это внутренняя, строго конфиденциальная информация.



Еще одной характерной чертой LQA, отличающей его от других подобных компаний является то, что они диктуют отелям свои стандарты. Они не адаптируют аудиторскую проверку под привычные практики отеля, а оценивают строго в рамках своей системы.

Именно поэтому в первую очередь после заключения договора между гостиничным предприятием и LQA, аудиторская компания полностью разъясняет свои стандарты работникам отеля, при необходимости проводит необходимые тренинги и высылает наглядные материалы.

После завершения проверки по технологии «Тайного гостя», компания высылает руководству отеля детализированный отчет с именами сотрудников. Взаимодействия со всеми службами отеля тщательно документируются и разбираются, выявляются сильные и слабые стороны обслуживания. На основании проведенной проверки выдается ряд рекомендаций для улучшения качества сервиса.

Наиболее привлекательным аспектом этой программы для руководства гостиничных предприятий является возможность получения сравнительного анализа и результатов проверки по всем отелям-клиентам компании LQA, что еще больше увеличивает популярность программы среди пятизвездочных отелей Северо-Западного региона.

Ежегодно компания проводит 1500 аудиторских проверок в 116 странах. [7]

Одним из основных конкурентов LQA на рынке России и СНГ является тренинговая компания Big Tree. Данная компания делает фокус на проведении тренингов и презентаций, в аудиторская проверка качества обслуживания – это побочный продукт их деятельности и не является основной услугой компании, в отличие от LQA. Среди клиентов компании "Big Tree" ведущие гостиничные сети: Accor, Hyatt, Hilton, IHG, Kempinski, Swissotel, Holiday Inn, Starwood, Premier International, Azimut Hotels, Intourist Hotel Group и многие другие. [4]

Несмотря на то, что клиентами компании являются многие гостиничные сети и отели класса люкс, они не ограничивают себя только одним сегментом рынка и организуют проверку в гостиничных предприятиях практически любого уровня звездности.

Наравне с такими крупными аудиторскими компаниями всегда существует и свой собственный внутренний ресурс отелей. Далеко не всегда крупные гостиничные сети прибегают к помощи сторонних организаций. В таком случае они используют аудит внутри своей компании, своих специально обученных людей. Такая система аудита или оценки качества предоставляемых услуг используется в крупной гостиничной цепочке Carlson Rezidor Hotel Group, в частности, в одном из подразделений цепи - Radisson Hotels & Resorts, и называется – QPR. В своих интересах компании не распространяются о данной системе аудита повсеместно, поскольку она носит конфиденциальный характер. Однако известно, что система оценки качества QPR соответствует сторонним аудиторским системам, описанным выше.

Подводя итоги всему вышесказанному, хочется отметить, что на сегодняшний день в России и в мире сфера туризма и гостиничного бизнеса – это перспективный, быстроразвивающийся и приносящий постоянный доход бизнес, который стал неотъемлемой частью сферы экономики, являясь ее фундаментальной основой во многих развивающихся и развитых странах мира. Именно поэтому в данной статье нами были рассмотрены системы проведения сервисного аудита в гостиничном бизнесе, а точнее, в отелях высшей категории 4-5 \* в одном из центральных городов нашей страны – г. Санкт-Петербург. Поскольку крупные международные гостиничные цепи хотят «оставаться на плаву», качественно работать и развиваться в нашей стране, то для этого им необходимо соблюдать все правила обслуживания и предоставления гостям услуг на надлежащем, высококвалифицированном уровне, который должен соответствовать люксовым отелям. В связи с этим в отели крупных сетей привлекаются сторонние аудиторские компании, как LQA, Hotel IQ, Big Tree или свои собственные ресурсы отелей, как система QPR, которые помогают выявить все недостатки, уязвимые места, а так же отметить плюсы предоставления услуг гостям.

#### **Список использованной литературы**

1. Верева Т.В., Куцева Н.Б. Анализ финансового состояния предприятия туризма. Методологический аспект / Санкт-Петербург, 2012. – 164 с.
2. Иванова М.А. EXPERIENCE MEETINGS – Технологии будущего для поколения миллениума / Вестник индустрии гостеприимства: Международный научный сборник. Выпуск 1. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – с. 106-112.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: [http:// www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) - (20.02.2016)
4. Официальный сайт тренинговой компании Big Tree - [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://www.bigtree.ru/klienty-trustyou> - (18.02.2016)
5. Официальный сайт международной аудиторской компании Hotel IQ – [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://www.hoteliq.com/> (18.02.2016)
6. Официальный сайт международной аудиторской компании Leading Quality Assurance – [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: [http://www.leadingquality.com/services\\_audit.aspx](http://www.leadingquality.com/services_audit.aspx) (19.02.2016)
7. Официальный сайт международной профессиональной ассоциации Mystery Shopping Providers Association – [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://www.mspa-global.org/> (19.02.2016)

© Гаврилова Ю.М., Уланова М.М., 2016

**УДК 658**

**К.Е. Гладышева**

студент 2 курса (магистратура)

Сибирский государственный университет путей сообщения

Г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДОЛОГИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается проблема применения методологии бюджетирования затрат на предприятиях. Автор считает, что главным недостатком является статичность разрабатываемых бюджетов, которые ограничивают систему бюджетирования предприятия. Обосновывается мысль о том, что методология гибкого бюджетирования является наиболее эффективной для применения на предприятиях.

### **Ключевые слова**

методология гибкого бюджетирования, процесс формирования гибкого бюджета

Бюджетирование затрат является важным инструментом финансового менеджмента, играет определяющую роль в системе текущего и оперативного планирования. Вместе с тем, одним из главных недостатков применения методологии бюджетирования на предприятиях выступает статичность разрабатываемых бюджетов. Статический бюджет затрат формируется для конкретного уровня деловой активности предприятия в зависимости от прогноза объема производства продукции (работ, услуг) и реализации. Это ограничивает систему бюджетирования предприятия в силу следующих факторов:

- система финансового планирования теряет гибкость, обладает низкой способностью адаптации к изменениям внешнего окружения. При этом внешняя среда российского бизнеса в условиях макроэкономической нестабильности характеризуется высокой изменчивостью, что делает статический

бюджет некорректным при существенном отличии уровня деловой активности предприятия от заложенного при формировании бюджетов. Корректировка статического бюджета затрат, особенно в крупных компаниях, требует согласования на различных уровнях управления и занимает длительный период времени;

- статические бюджеты затрат могут играть роль ограничивающего фактора для ответственных подразделений и исполнителей, поскольку превышение установленного бюджета затрат оценивается отрицательно. В результате даже в случае производственной или рыночной необходимости подразделение не сможет увеличить затраты без соответствующей корректировки бюджета (например, при увеличении уровня деловой активности по сравнению с принятой при планировании бюджета).

Данных недостатков лишена методология гибкого бюджетирования, которая достаточно эффективно используется в западных компаниях. В отличие от статического бюджета, гибкий бюджет затрат формируется одновременно для нескольких уровней деловой активности предприятия. Таким образом, при изменении уровня деловой активности менеджмент предприятия имеет возможность в минимальные сроки перейти от одного бюджета к другому бюджету, наиболее соответствующему текущему положению на рынке. Гибкий бюджет, по своей сути, представляет собой комплекс (свод) статических бюджетов, каждый из которых формируется для определенного уровня деловой активности предприятия и повышает возможности адаптации системы финансового менеджмента предприятия к изменениям окружения.

В основе методологии гибкого бюджетирования лежит хорошо известное в экономике предприятия разделение затрат на постоянные и переменные затраты. В наиболее общем виде формулу гибкого бюджета можно представить следующим образом:

$$Z_{\text{бюдж}} = Z_{\text{пер}} * \Phi П + Z_{\text{пост}},$$

где:  $Z_{\text{бюдж}}$  – величина затрат предприятия при текущем уровне деловой активности;

$\Phi П$  – физический показатель (показатель деловой активности), выбранный в качестве базы для формирования гибкого бюджета предприятия;

$Z_{\text{пер}}$  – величина переменных затрат бюджета в расчете на единицу выбранного физического показателя (на единицу продукции, машино-час и так далее);

$Z_{\text{пост}}$  – величина постоянных затрат бюджета.

На практике данная формула может быть доработана и расширена в соответствие со спецификой деятельности предприятия. В частности, взаимосвязь между физическим показателем и бюджетуемым затратами может быть более сложной, не линейной, что потребует применения более сложных методов планирования затрат (например, если затраты носят условно-постоянный или условно-переменный характер и не изменяются строго пропорционально объемам производства или оказания услуг). В качестве физического показателя деловой активности при разработке гибкого бюджета выбирается такой показатель, который наилучшим образом коррелирует с показателями бюджетуемых доходов и расходов предприятия. В качестве такого показателя может выступать объем производства или реализации продукции (работ, услуг), количество отработанных машино-часов (при формировании бюджета затрат производственного подразделения) и другие.

Процесс формирования гибкого бюджета предприятия можно представить как последовательность следующих этапов:

- определение формата формируемого гибкого бюджета затрат предприятия;
- выбор наиболее адекватного физического показателя деловой активности предприятия;
- установление функциональной зависимости (линейной или нелинейной) между показателями затрат предприятия и физическим показателем (по видам затрат);
- расчет системы статических бюджетов при различных значениях физического показателя деловой активности, формирование гибкого бюджета.

#### **Список использованной литературы:**

1. Казора О.Л. Методика анализа и контроля затрат на основе гибких бюджетов//Экономический анализ: теория и практика, 2009, № 10. – с. 51-55
2. Колисник М. Принципы составления гибких бюджетов//Стратегии, 2009, № 6. – с. 84-86
3. Нильс Пфлегинг. Управление на основе гибких целей. – М.: Белый город, 2015.

© Гладышева К.Е., 2016

**УДК 658**

**К.Е. Гладышева**

студент 2 курса (магистратура)

Сибирский государственный университет путей сообщения

Г. Новосибирск, Российская Федерация

## **О РОЛИ И ПРОБЛЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В статье речь идет о таком важном инструменте для планирования деятельности предприятий в финансовом менеджменте как бюджетирование. Значительное внимание уделяется значимости данного инструмента, экономическому эффекту от внедрения систем бюджетирования, а также недостаткам технологии внедрения.

### **Ключевые слова**

бюджетирование, усовершенствованные модели планирования и бюджетирования

Одним из наиболее распространенных инструментов текущего и оперативного планирования деятельности в финансовом менеджменте выступает бюджетирование, которое реализуется в виде системы взаимосвязанных бюджетов доходов и затрат предприятия. Значимость данного инструмента в финансовом менеджменте обусловлена комплексом задач, который решается путем грамотного внедрения системы бюджетирования:

- повышение гибкости системы финансового планирования, улучшение приспособляемости предприятия к изменениям внешнего окружения, особенно в случае реализации методологии гибкого бюджетирования;
- выявление финансовых рисков в деятельности предприятия и выработка мероприятий по их снижению;
- взаимоувязанная система бюджетов предприятия позволяет улучшить координацию участников финансового процесса, каждое подразделение несет индивидуальную ответственность за достижение бюджетных показателей;
- внедрение бюджетирования на предприятии позволяет «вскрыть» узкие места в организационной структуре, выявить проблемы в системе коммуникаций предприятия, а также во взаимоотношениях между подразделениями;
- повышение финансовой прозрачности предприятия для менеджмента и собственников (учредителей);
- повышение обоснованности системы финансового планирования, выделение затрат подразделениям в соответствии с реальными потребностями и целями развития бизнеса;
- повышение эффективности планирования движения денежных потоков предприятия (за счет разработки и контроля исполнения бюджета движения денежных средств, взаимоувязанного с бюджетами доходов и расходов предприятия);
- повышение управляемости затрат предприятия за счет реализации возможности бюджетирования в разрезе отдельных подразделений и бизнес-направлений деятельности;

- повышение аналитических возможностей информационной системы предприятия за счет формирования консолидированной отчетности по бюджетам;
- возможность организации постоянного мониторинга за финансовой деятельностью предприятия, его доходами и расходами, в том числе в разрезе отдельных подразделений.

Как показывает практика внедрения систем бюджетирования на российских предприятиях, экономический эффект от внедрения и эффективного функционирования данных систем заключается в следующем:

- достигается экономия оборотного капитала предприятия за счет ускорения его оборачиваемости;
- улучшаются показатели рентабельности и финансовые результаты предприятия;
- увеличивается рентабельность инвестиций предприятия, рентабельность затрат на вложенный капитал;
- сокращаются объемы заемного финансирования за счет более эффективного планирования денежных потоков;
- осуществляется оптимизация затрат предприятия (как текущих затрат, так и административно-управленческих затрат);
- сокращаются объемы просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Наличие системы бюджетирования увеличивает управленческий потенциал предприятия и является ее конкурентным преимуществом. Бюджетирование входит в число важнейших технологий менеджмента, при этом автоматизация процесса и его ведение в системе внутрикорпоративной сети позволяют синхронизировать процессы бюджетирования, увязывая между собой не только основные (финансовые) и операционные бюджеты, но и функциональные (вспомогательные) бюджеты. Это означает, что процесс бюджетирования сосредотачивается в той части организации, где принимаются бизнес-решения.

Вместе с тем, практика внедрения бюджетирования на предприятиях, позволяет выделить и ряд недостатков данной технологии:

- сложность и высокая стоимость внедрения и функционирования системы бюджетирования на предприятии. Действительно, на некоторых предприятиях финансовое планирование и бюджетирование отнимает до 20 % времени управленческих кадров, охватывая практически все подразделения, связанные с затратами предприятия. Статистическое агентство Nacket Group установило, что для осуществления планирования и бюджетирования на каждый миллиард долларов выручки затрачивается в среднем 25000 человеко-дней [3]. Папуша Е. в своем исследовании говорит о том, что затраты на ведение бюджетирования на предприятии «достигают по оценкам разных компаний около 5 % годового оборота бизнеса» [5, с.24];
- на практике возникают ситуации, когда бюджеты, не доведенные до сведения всех участников бюджетного процесса, не оказывают влияния на уровень их мотивации;
- отдельными сотрудниками предприятия, бюджеты затрат могут рассматриваться исключительно как средство оценки их деятельности и инструмент отслеживания ошибок;
- может возникать противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом, заложенное в самой системе бюджетирования;
- иногда бюджеты затрат не соответствуют организационной структуре предприятия. Это объясняется тем, что бюджеты усиливают управление и контроль сверху, так как принимаются на уровне высшего менеджмента и доводятся до руководителей подразделений, не всегда отражая разветвленную структуру подразделений, особенно в крупных фирмах. Западные исследователи также отмечают, что бюджеты затрат устанавливают барьеры между подразделениями больше, нежели способствуют обмену знаниями и опытом. Это происходит из-за того, что каждое подразделение стремится как можно точнее выполнить свой бюджет затрат и выставить себя лучше по сравнению с другими подразделениями.

В целях устранения выделенных недостатков бюджетирования, в зарубежной литературе предлагаются усовершенствованные модели планирования и бюджетирования, в частности:

- процессно-ориентированное бюджетирование (Activity based budgeting);

- бюджетирование с нулевой базой (Zero based budgeting);
- ценностно-ориентированный менеджмент (Value based management);
- планирование прибыли (Profit planning);
- динамические (непрерывные) бюджеты и прогнозы (Rolling budgets and forecasts)[6].

Несмотря на выделенные проблемы и недостатки, концепция бюджетирования при правильной постановке и реализации выступает достаточно эффективным инструментом финансового управления и способна значительно повысить эффективность деятельности российских предприятий в современных рыночных условиях. Вместе с тем, принятию решения о внедрении бюджетирования на предприятии должен предшествовать детальный анализ преимуществ и недостатков данной системы, сопоставление затрат на внедрение и функционирование системы с ожидаемыми эффектами, выбор наиболее адекватной модели бюджетирования.

#### Список использованной литературы:

1. Великая Е.Г. Стратегическое управление затратами на основе бюджетирования//Финансы и кредит, 2012, № 9. – с. 10-27
2. Виткалова А.П. Внутрифирменное бюджетирование. – М.: Дашков и К., 2013.
3. Ковалев Д. Управление без бюджета [Электронный ресурс]//ITEAM GROUP. – Режим доступа: [http://iteam.ru/publications/finances/section\\_11/article\\_2711](http://iteam.ru/publications/finances/section_11/article_2711)
4. Костюкова Е.И. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы. – СПб.: Лань, 2015.
5. Папуша Е. Предупрежден – значит вооружен//Консультант, 2008, № 23. – с. 24-28
6. Neely A., Bourne M., Adams C. Better budgeting or beyond budgeting. Measuring business excellence. Vol. 9, № 2, 2005.

© Гладышева К.Е., 2016

УДК 001.895

**Е.С. Балашова**

к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономика и менеджмент недвижимости и технологий»

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

**О.И. Гнездилова**

Магистр, 1 курс

Инженерно - экономический институт

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

## ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

### Аннотация

Рассматривается проблема отсутствия эффективного нормативно-правового регулирования инновационной деятельности на федеральном уровне. Статья имеет целью выявление необходимости упорядочения правовой системы и сведения действующих законов в единое целое. Авторами производится распределение нормативно-правовых актов в пределах пяти групп (программные документы; правовые акты общего характера; правовые акты в области стимулирования и поощрения инновационной деятельности;

правовые акты в области интеллектуальной собственности; правовые акты в области инновационной инфраструктуры), а также предлагаются подходы к решению обозначенной проблемы.

#### **Ключевые слова**

Инновационная деятельность, нормативно-правовое регулирование, законодательная база, государственная инновационная политика

Инновационная деятельность, как эффективный инструмент коммерциализации достижений научно-технического прогресса, является ключевым элементом для совершенствования существующей системы государственного управления социально-экономическим развитием России. Исходя из актуальных потребностей государства и общества, которые формируются в условиях стремительного развития социально-общественных отношений при повсеместной интеллектуализации и масштабной модернизации, основная нагрузка по вопросам организации процессов инновационного развития принадлежит нормативным документам, определяющим главные направления преобразований в инновационной сфере и оказывающим целенаправленное воздействие на инновационные отношения [1, с. 142].

Несмотря на то, что за двадцать пять лет истории инновационной деятельности утверждено большое количество нормативных актов федерального и регионального уровней, одной из важнейших проблем для российских инноваций остается отсутствие эффективного нормативно-правового регулирования. Такое положение дел не отвечает требованиям перехода экономики России на инновационно-ориентированную модель и сдерживает развитие инновационной деятельности.

Текущие реалии современной отечественной практики показывают попытки органов власти субъектов Российской Федерации устранить этот недостаток посредством принятия региональных документов, что свидетельствует об опережении регионами федеральных законодателей. В период с 1997 г. по 2005 г. многими субъектами РФ было принято около 35 законов, которые регулируют инновационную деятельность на соответствующей территории [2, с. 76]. Итог - столкновение норм права. Учитывая то, что в соответствии с Конституцией РФ гражданско-правовое регулирование отношений, связанное с интеллектуальной собственностью, относится к исключительному ведению РФ, субъекты Федерации вышли за пределы своих полномочий. Однако такая принадлежность к исключительному ведению не означает, что субъекты РФ нарушили законодательные полномочия, поскольку они наделены правом касаться этих вопросов в своих нормативных актах. В обязанности субъектов РФ входит расширение прав и свобод граждан по сравнению с тем, как они определены федеральным законодательством. Единственное ограничение - запрет на сужение и ущемление прав граждан [3, с. 56].

Кроме того, документы, принятые субъектами РФ, не противоречат федеральному закону об инновационной деятельности, поскольку такой закон до сих пор отсутствует. С конца 90-х годов в нашей стране с разной степенью активности предпринимаются попытки разработки и принятия единого фундаментального закона, посвященного инновационной деятельности. В 2010 году законопроект "Об инновационной деятельности в Российской Федерации", подготовленный депутатами фракции "Справедливая Россия", дважды рассматривался на заседаниях комитета по науке и наукоемким технологиям, но был отклонен большинством депутатов при голосовании в первом чтении на пленарном заседании Государственной Думы. Основной причиной отказа от данного проекта стало то, что большинство его положений и формулировок носили декларативный и неконкретный характер [4].

Ввиду отсутствия единого консолидирующего закона об инновационной деятельности на федеральном уровне наблюдается разрозненность правовых норм в сфере инноваций, их раздробленность по нормативно-правовым актам разной юридической силы, которые (НПА) не исключают законодательных противоречий и осложняют правоприменительную практику.

Федеральную законодательную базу, касающуюся вопросов инновационной деятельности, условно можно сгруппировать следующим образом:

1. программные документы, содержащие общие принципы и целевые установки государственной политики в сфере инновационного развития (концепции, стратегии, доктрины, федеральные целевые программы):

1.1. "О доктрине развития российской науки" (Указ Президента РФ от 13 июня 1996 г. № 884 (с изменениями от 25 августа 2004 г.);

1.2. Федеральная целевая программа "Модернизация Единой системы организации воздушного движения Российской Федерации (2009-2020 годы)" (Постановление Правительства РФ от 1 сентября 2008 г. № 652);

1.3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р);

1.4. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года (Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р);

1.5. Федеральная целевая программа "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы" (Постановление Правительства РФ от 21 мая 2013 года № 426);

1.6. Федеральная целевая программа "Мировой океан" на 2016-2031 годы (Распоряжение Правительства РФ от 22 июня 2015 г. № 1143-р)

2. правовые акты общего характера:

2.1. Конституция РФ;

2.2. "О науке и государственной научно-технической политике" (Федеральный закон РФ от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ);

2.3. Гражданский кодекс Российской Федерации;

2.4. Бюджетный кодекс Российской Федерации;

2.5. Налоговый кодекс Российской Федерации

3. правовые акты в области стимулирования и поощрения инновационной деятельности:

3.1. "О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности" (Постановление Правительства РФ от 31 декабря 1999 г. № 1460);

3.2. "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ);

3.3. "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ", статья 22. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства (Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ);

3.4. "О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы "Институциональное развитие научно-исследовательского сектора" государственной программы РФ "Развитие науки и технологий" на 2013-2020 годы (Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218);

3.5. "О внесении изменений в Указ Президента РФ от 13 февраля 2012 г. № 181 "Об учреждении стипендии Президента РФ для молодых ученых и аспирантов, осуществляющих перспективные научные исследования и разработки по приоритетным направлениям модернизации российской экономики" и признании утратившими силу некоторых актов Президента РФ" (Указ Президента РФ от 19 августа 2015 г. № 425)

4. правовые акты в области интеллектуальной собственности:

4.1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2 - Закон № 14-ФЗ от 26 января 1996 г.; часть 4 - Закон № 230-ФЗ от 18 декабря 2006 г.);



- 4.2. "О коммерческой тайне" (Федеральный закон РФ от 24 июля 2004 г. № 98-ФЗ);
- 4.3. "О Правительственной комиссии по противодействию нарушениям в сфере интеллектуальной собственности, ее правовой охране и использованию" (Постановление Правительства РФ от 18 мая 2005 г. № 308);
- 4.4. "О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности" (вместе с "Положением о закреплении и передаче хозяйствующим субъектам прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета") (Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2005 г. № 685);
- 4.5. "Об информации, информационных технологиях и защите информации" (Федеральный закон РФ от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ);
- 4.6. "О передаче прав на единые технологии" (Федеральный закон РФ от 25 декабря 2008 г. №284-ФЗ);
- 4.7. "О патентных поверенных" (Федеральный закон РФ от 30 декабря 2008 г. №316-ФЗ);
- 4.8. "О Федеральной службе по интеллектуальной собственности" (Указ Президента РФ от 24 мая 2011 г. № 673);
- 4.9. "Об осуществлении контроля и надзора в сфере правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности гражданского назначения, созданных за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, а также контроля и надзора в установленной сфере деятельности в отношении государственных заказчиков и организаций - исполнителей государственных контрактов, предусматривающих проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ" (Постановление Правительства РФ от 26 января 2012 г. № 9)
5. правовые акты в области инновационной инфраструктуры:
- 5.1. "О статусе наукограда Российской Федерации" (Федеральный закон РФ от 7 апреля 2004 г. № 70-ФЗ);
- 5.2. Государственная программа "Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий" (Распоряжение Правительства РФ от 10 марта 2006 г. № 328-р);
- 5.3. "О Российской корпорации нанотехнологий" (Федеральный закон РФ от 19 июля 2007 г. №139-ФЗ);
- 5.4. "О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий" (Федеральный закон РФ от 27 июля 2010 г. №211-ФЗ);
- 5.5. "Об инновационном центре "Сколково" (Федеральный закон РФ от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ).

В процессе создания и развития государственной инновационной политики важная роль отводится стратегическим документам. В настоящее время ключевым программным документом является Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р. Ее цель заключается в переводе экономики на инновационный путь развития. В соответствии со Стратегией достичь этого предполагается в два этапа: начальный этап - 2011-2013 гг., второй этап - 2014-2020 гг. Фактически полученные результаты (по состоянию на 2015 г.) в рамках данной Стратегии заставляют усомниться в возможности достижения установленных целевых индикаторов к 2020 году. Несмотря на создание необходимой инновационной инфраструктуры и обеспечение государственной финансовой поддержки, число компаний, которые реально занимаются инновационной деятельностью, имеет тенденцию к уменьшению (2013 г. - 10,1%; 2014 г. - 9,9%). Вместе с тем в рамках второго этапа Стратегии обозначена необходимость достичь целевой индикатор - 24%. Поставлена задача к 2020 году увеличить долю инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25% (2011 г. - 6,1%; 2014 г. - 8,2%).

Сегодня Россия отстает от собственных целей по развитию инноваций, определенных Стратегией инновационного развития. Приблизительно треть 45 целевых индикаторов не достигнута. На основе исследования, проведенного экспертами аналитического центра при Правительстве РФ, можно сделать вывод о том, что существующая Стратегия не решает ряд важных вопросов. Крупный бизнес главным

препятствием для развития российских инноваций считает отсутствие регулярного взаимодействия бизнес-структур и сектора образования, а также выделяет такие проблемы, как:

- нехватка высококвалифицированных кадров;
- неэффективная налоговая политика государства;
- неготовность рынка к инновациям;
- импортирование необходимых технологий и продукции.

Огромное количество принятых законодательных документов не обеспечивает всестороннее регулирование инновационной деятельности. На современном этапе развития страны приведенная законодательная база характеризуется отсутствием четко выраженного курса государственной инновационной политики, фрагментацией, противоречивостью и бессистемностью. Сложившаяся ситуация во многом объясняется отсутствием общего понятийного аппарата в сфере инноваций. На федеральном уровне не закреплены законодательством такие базовые дефиниции, как "государственная инновационная политика", "субъект инновационной деятельности", "объект инновационной деятельности", что требует неременного решения. Наряду с этим в качестве преграды на пути к развитию инновационных отношений выступает сложность с распределением полномочий между различными органами власти в сфере инноваций. В то время как законодательство регионального уровня в России развивается в направлении принятия субъектами РФ обособленных законов, которые содержат необходимый понятийный аппарат и закрепляют пределы полномочий органов государственной власти регионов в области инновационной деятельности. Яркая выраженная активность и стремительность субъектов РФ к принятию нормативно-правовых актов в сфере инноваций однозначно подчеркивает назревшую необходимость федерального регулирования инновационных отношений.

Результаты проведенного исследования можно выделить через предложение двух возможных подходов к решению проблемы отсутствия эффективного нормативно-правового регулирования в области инновационной деятельности на федеральном уровне:

1. Действующая законодательная база в области инновационной деятельности обладает значительным массивом нормативно-правовых актов разной юридической силы, содержащих разрозненные нормы права, что затрудняет изучение и применение документов. Возникает потребность в упорядочении правовой системы и сведении имеющихся законов в единое целое. Оптимальным выходом является систематизация законодательной базы. С одной стороны, такой способ решения предоставит возможность заинтересованному лицу оперативно находить и недвусмысленно понимать необходимые нормы права. С другой, - станет подспорьем законодателю для создания единого федерального закона, регулирующего инновационную деятельность. После принятия соответствующего федерального закона региональное законодательство в сфере инноваций должно быть приведено в соответствии с ним.

2. На сегодняшний день актуальным остается второй подход в виде дальнейшего внесения изменений в действующее законодательство. Он выражается в многочисленных Федеральных законах "О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ, в налоговый, бюджетный кодекс и т.д. Этот путь представляется неэффективным и нецелесообразным, поскольку последующее внесение изменений только затруднит правовое регулирование инновационной деятельности.

В заключение следует отметить, что необходимость систематизации федеральной нормативно-правовой базы в области инновационной деятельности является очевидной. Переход экономики России на инновационно-ориентированную модель развития невозможен без продуманной и взвешенной государственной инновационной политики. Альтернативным вариантом решения проблемы отсутствия эффективного механизма регулирования инновационной деятельности может стать создание Федерального закона в виде Инновационного Кодекса РФ. В 2008 году Комитет Государственной Думы по информационной политике, информационным технологиям и связи предпринимал попытки разработки Инновационного Кодекса, но он не был принят [5]. Сегодня данный подход к решению обозначенной

проблемы представляется актуальным и эффективным. Следовательно, возникает потребность в проведении серьезных научных исследований в данном направлении.

#### Список использованной литературы:

1. Белоусова О.М., Грибанов Д.В., Строев П.В., Шаповал А.Б. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации. Москва: Академия естествознания, 2011. - 195 с.
2. Волынкина М.В. Инновационное законодательство России. М.: ИГУМО, 2005. - 240 с.
3. Гончаренко Л.П., Арутюнов Ю.А. Инновационная политика: учебник. 2-е изд., М.: КНОРУС, 2016. - 350 с.
4. Закон об инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Электронный журнал об образовании. - Режим доступа: <http://www.akvobr.ru>
5. Госдума подготовила Инновационный кодекс [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.comnews.ru/node/18622>

#### References:

1. Belousova O.M., Gribanov D.V., Stroeve P.V., Shapoval A.B. Sravnitel'nyj analiz innovatsionnoj aktivnosti sub'ektov Rossiyskoj Federatsii. Moskva: Akademia estestvoznania, 2001. - 195
2. Volynkina M.V. Innovatsionnoe zakonodatel'stvo Rossii. M.: IGUMO, 2005. - 240
3. Goncharenko L.P., Artjunova Ju.A. Innovatsionnaya politika: uchebnik. 2-e izd., M.: KNORUS, 2016. - 350
4. Zakon ob innovatsionnoj deiatel'nosti [Elektronnyj resurs] // Elektronnyj zhurnal ob obrazovanii. - Rezhim dostupa: <http://www.akvobr.ru>
5. Gosduma podgotovila Innovatsionnyj kodeks [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.comnews.ru/node/18622>

© Балашова Е.С., Гнездилова О.И., 2016

УДК – 338.49

**С.А.Голубцов**

кандидат экономических наук, доцент

Военный университет

г. Москва, Российская Федерация

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К КОНВЕРСИИ СИСТЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ ХИМИЧЕСКОГО ОРУЖИЯ

Рассмотрен комплекс вопросов, связанных с концепцией перепрофилирования объектов по уничтожению химического оружия (ХО) как высокотехнологичных промышленных объектов, а также технологические аспекты переработки больших количеств мышьяксодержащих отходов в востребованную продукцию. Одна из главных особенностей объектов по уничтожению ХО заключается в наличии многоуровневых систем обеспечения промышленной и технологической безопасности и развитой и современной инфраструктуры. На данных объектах созданы все условия для работы с опасными веществами и соединениями, что должно определять стратегию их перепрофилирования. Основные подходы к использованию производственного потенциала объектов рассмотрены на примере объекта по уничтожению ХО «Горный» в Саратовской области [1, 34].

Исходя из анализа имеющейся производственной базы объекта и технологических разработок, созданных в период 2005–2009 годов в рамках госзаказа, наиболее приемлемой и отвечающей задачам сохранения и развития объекта «Горный» как высокотехнологичного производственного объекта, является

концепция его поэтапного развития в двух основных направлениях.

Первое приоритетное направление заключается в организации производства конкурентоспособных высокочистых мышьяксодержащих продуктов на основе имеющейся сырьевой базы (арсенит натрия гидролизный - АНГ и реакционные массы от уничтожения люизита) и последующем развитии производства полупроводниковых материалов и изделий для нужд электронной промышленности [2, 89]. Наличие собственных крупных сырьевых ресурсов (1500 т жидких реакционных масс и 12500 т люизита) и специальной инфраструктуры объекта, соответствующей задачам работы с потенциально опасными веществами и материалами, определяет основные направления перепрофилирования объекта. Первым этапом перепрофилирования является разработка технологий получения элементного (металлического) мышьяка высокой степени чистоты (квалификации 6N), который в настоящее время для производства полупроводниковых материалов закупается за рубежом.

Естественным развитием этих технологий является создание собственного производства полупроводниковых материалов типа АЗВ5 (арсенид галлия, арсенид индия и др.), широко используемых в оптоэлектронной промышленности, в частности для создания высокоэффективных преобразователей солнечной энергии. Важно подчеркнуть, что в настоящее время имеются все необходимые научные и технологические предпосылки для завершения разработки технологии получения высокочистого мышьяка из нетрадиционного сырья – продуктов детоксикации люизита, создания промышленного оборудования в блочно-модульном варианте (производительность модуля – 2 т мышьяка марки 6N в год) и организации производства мышьяка марки 6N.

Технологические возможности объекта «Горный», по нашей оценке, способны полностью обеспечить потребности России в рассматриваемых полупроводниковых материалах на ближайшие 25–30 лет. Наряду развитием производства высокочистого мышьяка и перспективных полупроводниковых материалов, разработанные технологические процессы переработки АНГ, позволяют наладить производство особо чистого оксида мышьяка. В настоящий период времени в России не производится рафинированный оксид мышьяка, хотя СССР производил его до 2000 т/год.

Производственные возможности объекта по получению данного продукта способны обеспечить потребности стекольной отрасли промышленности России, особенно для производства специальных оптических стекол и оптоволоконной продукции. Получаемый при переработке АНГ чистый оксид мышьяка будет также применяться для организации производства стандартных растворов на основе мышьяка и реактивов широкого назначения, практически полностью закупаемых в настоящее время за рубежом [3].

Разрабатываемые технологии переработки АНГ позволят восстановить в России производство биоцидных мышьяксодержащих красок для покрытия подводных частей судов гражданского и военного назначения. Потребность в биоцидных красках, по данным бывшего Минморфлота СССР, только для внутрирейсовых судов в 1991 году составляла более 1000 т/год, а вообще по всему флоту – на порядок выше. Второе перспективное направление развития технологической базы объекта «Горный» состоит в использовании технологий и установок, разработанных при реализации первого направления, для переработки опасных производственных отходов, содержащих ценные металлы (мышьяксодержащие отходы других производств, отходы гальваники, лигатуры цветных и черных металлов и др.).

Важным аспектом проблемы является то, что разработанные и проходящие опытную апробацию технологии переработки АНГ, не имеющие мировых аналогов, обладают универсальностью. На этой технологической базе, созданной в рамках госзаказа, при незначительных доработках может быть основан производственный процесс переработки значительных запасов мышьяксодержащих отходов, которые в десятки раз превосходят запасы АНГ, но в настоящее время не перерабатываются.

Кроме того, отработанные технологии электролиза при их соответствующем развитии позволят решить проблему вовлечения в промышленный оборот шламов для получения концентрата металлов. С помощью имеющейся на объекте установки электролиза шламы, составной частью которых являются отходы гальванических производств, можно разделять на отдельные металлы и очищать до кондиционной

продукции в выделением и возвратом в производство ценных металлов и элементов (хром, вольфрам, кадмий и др.). В связи с этим концепцию поэтапного развития объекта «Горный» как высокотехнологичного производственного объекта в двух приоритетных направлениях можно сформулировать следующим образом.

1. Организация переработки сухих солей (АНГ) и люизитных реакционных масс в мышьяксодержащую востребованную продукцию [3]:

производство элементного (металлического) мышьяка высокой чистоты с выходом на производство полупроводниковых материалов и изделий для нужд электронной промышленности;

производство сверхчистого оксида мышьяка для различных отраслей народного хозяйства;

производство составов и препаратов специального назначения (стандарты, реактивы широкого назначения, биоциды и т.п.).

2. Использование разработанных при реализации первого направления технологий и установок для переработки опасных производственных отходов, содержащих ценные металлы:

переработка мышьяксодержащих отходов различных производств на территории Российской Федерации в востребованную продукцию;

переработка лигатур цветных и черных металлов;

переработка отходов гальванических производств с выделением и возвратом в производство ценных металлов (хром, селен, кадмий и др.).

Очевидные преимущества предлагаемой программы перепрофилирования и дальнейшего развития технологической базы объекта «Горный» заключаются в том, что к настоящему периоду в рамках государственного заказа созданы и проходят апробацию специальные технологии и оборудование, которые могут служить для решения широкого круга задач с использованием имеющейся производственной базы [3]. Разработанные подходы и технологии могут быть тиражированы на других объектах, завершающих уничтожение химического оружия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Капашин В. П. Техничко-экономические аспекты организации переработки мышьяксодержащих отходов в востребованную продукцию на объекте «Горный» в Саратовской области / В. П. Капашин, Н. Г. Кутьин, В. Н. Чупис // Научно-технические аспекты обеспечения безопасности при уничтожении, хранении и транспортировке химического оружия : тез. докл. V науч.-практ. конф. – М., 2010. – С. 3–6.

2. Чупис В. Н. Перспективные подходы к перепрофилированию объектов по уничтожению химического оружия. Реагентные технологии извлечения мышьяка из мышьяксодержащих реакционных масс и отходов / В. Н. Чупис, О. Ю. Растегаев, А. О. Малишевский // Теоретическая и прикладная экология. – 2010. – № 1. – С. 87–95.

3. Чупис В.Н., Капашин В.П. Инновационные технологии перепрофилирования объектов по УХО. Журнал «Промышленная безопасность» № 10(48). 2010.

4. Шевченко А. В. Научно-техническая политика на завершающих этапах химического разоружения / А. В. Шевченко, Г. Е. Никифоров // Российский химический журнал. – 2010. – Т. LIV, № 4. – С. 12–14.

© Голубцов С.А., 2016

**УДК 338**

**М.Н. Гончарова**

магистрант экономического факультета  
Воронежский государственный университет  
г. Воронеж, Российская Федерация

## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

### Аннотация

В статье рассмотрена система управления персоналом в условиях реформирования образовательной системы. Акцентируется задача удержания высококвалифицированного персонала в системе отечественного образования.

### Ключевые слова

экономика образования, управление персоналом.

Система образования в настоящее время переживает этап реформирования [1, с. 19]. Изменяется структура системы образования, задачи управления, источники финансирования [2, с. 36]. Изменение запросов общества и государства к системе образования ориентирует образовательные учреждения на соответствующие изменения кадровой политики [3, с. 81]. Традиционно под системой работы с персоналом образовательного учреждения понимается эффективное сочетание подходов, методов и принципов управленческого воздействия на работников (которые в данном случае являются высококвалифицированными). Кадровая политика должна отвечать современным запросам потребителей образовательных услуг [4, с. 63]. В традиционном виде она сочетает подбор педагогических работников, управленческого и вспомогательного персонала, оценку, расстановку кадров, при необходимости формируется резерв кадров высшей квалификации и организуется повышение квалификации.

Наиболее сложной задачей кадровой политики образовательного учреждения является подбор квалифицированных работников, выявление вакансий, организация системы продвижения педагогических работников на более высокие должности, взаимодействие с рынком труда [5, с. 62].

Задачей кадровых служб является оценка персонала для определения соответствия работника занимаемой должности. Согласно последним тенденциям образовательной политики у кадрового состава образовательных учреждений расширяются возможности мобильности, т.е., осуществления рабочей деятельности в нескольких учреждениях одновременно, переход на работу в другие образовательные учреждения, участие в объединениях педагогических работников [6, с. 64]. Расширились возможности для преподавательского состава для участия в стажировках, конференциях, мастер-классах, в том числе, и за рубежом [8, с. 171]. Принято использовать несколько способов оценки кадрового состава образовательного учреждения. Это оценка потенциала работников, оценка индивидуальных достижений и вклада работников, аттестация кадров в отношении влияния каждого работника на показатели эффективности деятельности образовательного учреждения. В отношении кадрового состава образовательных учреждений применяются такие методы оценки, как: источниковедческий или биографический метод, проведение собеседований и интервью, метод определения самооценки и анкетирование, тематические опросы, наблюдение, тестирование, метод экспертных оценок, анализ возникших ситуаций, а также организация и проведение аттестации. Эффективная расстановка кадров возможна на основе комплексной оценки потенциала персонала, карьерных ожиданий специалистов интеллектуального труда [9, с. 80].

Важнейшей задачей в системе управления персоналом образовательного учреждения является удержание и привлечение высококвалифицированных кадров [7, с. 5]. Именно благодаря высокой квалификации кадрового состава образовательного учреждения у конкретной организации появляются конкурентные преимущества на рынке образовательных услуг. Задачи удержания высококвалифицированного персонала в системе отечественного образования могут быть решены при внедрении методов экономической и неэкономической мотивации и стимулирования. К методам неэкономического стимулирования мы относим создание условий карьерного продвижения для молодых специалистов, создание условий приобретения жилья, содействие реализации научных достижений молодым ученым и др.

**Список использованной литературы:**

1. Гаврилова Е.А., Костылева С.Ю. Мониторинг развития современной системы образования // Социально-экономические явления и процессы. 2008. № 1 (9). С. 19-26.
2. Костылева С.Ю. Институционально-экономический механизм согласования интересов высшей школы и наукоемкого бизнеса в России // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 5. С. 36-42.
3. Костылева С.Ю. Влияние глобализационных процессов на экономическое развитие российской системы высшего образования // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2015. № 3 (57). С. 81-88.
4. Костылева С.Ю. Образование в условиях глобализации экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2007. № 1 (5). С. 63-70.
5. Костылева С.Ю. Совершенствование управления системой образования на основе методологии бенчмаркинга // Социально-экономические явления и процессы. 2007. № 4 (8). С. 62-67.
6. Костылева С.Ю. Стратегия высшей школы в современной социально-экономической среде // Социально-экономические явления и процессы. 2008. № 1 (9). С. 64-68.
7. Костылева С.Ю. О проекте Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы / С.Ю. Костылева, С.В. Петрова, Н.Е. Поповичева, А.М. Аллагулов, С.Ю. Неклюдов, Н.Н. Калмыков // *Alma mater* (Вестник высшей школы). 2016. № 2. С. 5-12.
8. Костылева С.Ю., Толмачева Е.В. Роль человеческого потенциала науки в повышении эффективности институциональных реформ высшей школы: выводы для экономической политики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 5 (145). С. 171-177.
9. Логвина Н.В., Костылева С.Ю. К вопросу об экономической эффективности приоритетов развития региональных систем образования // Известия Сочинского государственного университета. 2012. № 4. С. 80-84.

© Гончарова М.Н., 2016

УДК 338

**Ю.П. Грабоздин**

к.э.н., старший преподаватель кафедры «Экономика»  
ФГБОУ ВО «Самарский государственный  
социально-педагогический университет»

## **РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрена реализация механизма обучающего управленческого консультирования в процессе оказания образовательных услуг высшими учебными заведениями Самарской области предприятиям, как в коммерческом, так и государственном секторе. Выделены ключевые продуценты услуг, согласно их научному потенциалу.

### **Ключевые слова**

образовательные услуги, продуцент, консалтинг

Современный этап развития экономики и общества в целом, характеризуется процессами интеграции и внедрении России в международные процессы ведения бизнеса, культуры, политики и образования, несмотря на наличие общей напряженности, которая наблюдается по ряду направлений. Российские высшие

учебные заведения получают большую свободу в реализации своей деятельности благодаря принятию Болонской конвенции, формированием Федеральных, национальных исследовательских и опорных университетов, внедрением автономных учреждений и других мер, реализуемых государством на пути разрешения ряда проблем сферы образования в процессе модернизации национальной экономики, что повышает актуальность исследования, направленного на поиск путей, направленных на раскрытие потенциала высшей школы в процессе создания и реализации консультационных услуг. Современные тенденции в образовании, требуют от ВУЗа превращения в динамичный, активно развивающийся организм, на что указывают эксперты-консультанты [1-2], ученые и практики бизнеса и что невозможно без ясной и логичной стратегии [3-4] развития с одной стороны, и персонала соответствующей квалификации – с другой. Экономическая нестабильность и демографический спад только усиливают диктуемые извне темпы требуемых изменений.

На основе действующего законодательства ВУЗы имеют право осуществлять коммерческую деятельность и привлекать дополнительные источники в свой бюджет, не нанося ущерб его основной деятельности. На наш взгляд, одним из наиболее перспективных направлений деятельности учебных заведений является оказание ими консультационных услуг, как частным компаниям, так и государственным заказчикам или физическим лицам. ВУЗ является сосредоточением как действующих специалистов и ученых, так и будущих специалистов, которые обучаются в данном учреждении. Данные специалисты высочайшего уровня могут послужить раскрытию потенциала ВУЗа в процессе реализации консалтинговых проектов и укрепить позиции образовательного учреждения в обществе и сохранения его материальной стабильности. Немаловажным является и наличие дополнительного источника доходов для самих сотрудников ВУЗов, которые будут задействованы в консультационных проектах.

В Самарском регионе представлено множество Высших учебных заведений, которые лишь рассматривают вопросы организации консалтинговых подразделений, но наряду с ними есть вузы, которые активно внедряются в новую для себя сферу деятельности - управленческого консультирования. На наш взгляд, центрами развития консалтинга в Самарской области могут стать следующие учебные заведения: СГАУ имени академика С.П. Королева, СамГТУ, СГСПУ, МИР, ТГУ.

Выбор был обусловлен известностью данных высших учебных заведений в Самарской области, реализация ими перспективных образовательных программ и степенью их вовлеченности в работу не только в области образования, но и работы с бизнесом. На наш взгляд, велика вероятность совместной деятельности отдельных консалтинговых подразделений этих вузов, где каждый отдел выполняет свою часть проекта в технической и экономической части. В условиях процесса объединения образовательных учреждений, а также конкурентной борьбы за попадание в международный рейтинги, особую актуальность приобретают связи высшей школы и бизнеса, однако на наш взгляд, данные интеграционные процессы протекают слишком медленно, что может отрицательно сказаться на динамике развития высшей школы и бизнеса Самарской области.

Необходимо отметить, что усиливается тенденция создания профильных кафедр бизнес субъектов на базе учебных заведений, однако назвать по-настоящему эффективной их работу нельзя. В результате, в рамках данного исследования предлагается реализация механизма обучающего управленческого консультирования для реализации потенциала субъектов высшей школы региона на рынке консалтинговых услуг. Процесс реализации услуг обучающего консультирования отличается от иных видов деятельности тем, что при реализации проектов на базе заказчика консультационных услуг, производитель услуги – ВУЗ, создает под этот проект определенную теоретическую и практическую базу. ВУЗ, подготавливая как высший менеджмент, так и рядовой персонал компании-заказчика к изменениям в той или иной сфере, проводя лекционные и семинарские занятия, реализуя тренинги и деловые игры, тем самым способствует созданию благоприятной среды для внедрения изменений в рамках консультационного проекта. Токмакова Н.О.[5] в своей работе отмечает, что в рамках обучающего консультирования могут создаваться различные программы с индивидуальным набором программ от стандартного набора (семинары, деловые игры), до полного



погружения участников в проблематику реализуемого консультационного проекта включая собеседования, анализ личных дел и другие мероприятия.

«Обучающее консультирование можно рассматривать как форму внедрения знаний в экономическую деятельность, альтернативную такой традиционной форме, как обучение. Преимуществом консультирования является его конкретно-индивидуальный, «штучный» подход. При этом знания, которыми обладают консультанты, трансформируются так, чтобы решить конкретные проблемы того или иного предприятия. При обучении же знания в области менеджмента, экономики, права и т.д. передаются менеджерам в общей форме и затем уже применяются ими на практике»[5].

В заключении необходимо отметить, что индивидуальная разработка учебных программ в рамках обучающего консультирования, позволит в большей степени реализовать научный потенциал субъектов образовательных услуг – ВУЗов Самарской области под потребности конкретной фирмы, тем самым повышая финансовую устойчивость образовательных учреждений и реализуя в полной мере потенциал научных школ Самарских ВУЗов, а предприятия региона получают доступ к новейшим теоретическим и практическим знаниям, повысят уровень компетенций персонала, что позволит выйти компаниям на качественно новый уровень развития.

#### Список использованной литературы

1. Грабоздин Ю.П. Сущность и специфика консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестник Самарского муниципального института управления, 2014. - № 2 (29). - С. 74-80.
2. Грабоздин Ю.П. Методика мониторинга ценностного восприятия клиентами консультационных услуг [Текст] / Ю.П. Грабоздин // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2014. - № 9(120).- С. 98-101.
3. Карсунцева О.В. Оценка и формирование конкурентоспособности промышленного предприятия как условие его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. 24 с.
4. Карсунцева О.В. Стратегические проблемы и задачи управления производственным потенциалом предприятий машиностроения // Вестник Самарского муниципального института управления. 2013. № 1(24).С.104-114.
5. Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования: Учебно-практическое пособие. / М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. – 68 с.

© Грабоздин Ю.П., 2016

УДК 330.1

**М.Н Григорьев**

к.т.н., профессор,

Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ»

им. Д.Ф. Устинова

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

**С.А. Уваров**

д.э.н., профессор,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

#### СИСТЕМА "ПЛАТОН" КАК ПЕРВЫЙ ШАГ В ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДОРОЖНЫМ ДВИЖЕНИЕМ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

**Аннотация**

В статье рассматриваются инновационные подходы к совершенствованию системы "Платон" и организации на ее основе логистического управления дорожным движением, как на федеральных, так и на иных трассах на территории России. Предложенное ниже в значительной мере может быть использовано при организации транзитного движения в сопредельных с Россией государствах, заинтересованных в транспортном сотрудничестве с ней.

**Ключевые слова**

Логистика, инновации, информационная система, управление дорожным движением, взимание платы, большегрузные автомобили.

Дорожная сеть любой страны является важной составляющей ее экономики. Особое значение дороги имеют для стран, обладающих большой территорией, значительным транзитным потенциалом, неравномерным распределением населения и природных ресурсов, агрессивными по отношению к дорожному полотну и транспортным средствам погодными условиями [1]. В полной мере все перечисленное выше относится к России. Движение транспортных средств, погодные и климатические воздействия на дорожное полотно приводит к его износу и повреждению, вызывает необходимость в ремонте. По материалам РИА Новости (обнародованы 15:58 08.12.2015) государство ежегодно тратит на дороги примерно 1 трлн. рублей, при этом ущерб, который наносят всем дорогам грузовики с перевесом, равняется 2,6 трлн. рублей. До настоящего времени расходы на дороги в значительной мере должны были обеспечиваться из транспортного налога и топливных акцизов, при этом большая их доля сегодня приходится на владельцев более чем 40 млн. легковых автомобилей, в то время как грузовики, общим числом менее 2 млн. в основном и разрушают дороги. При этом их владельцы из перемещения по дорогам практически в 100% случаев извлекают прибыль, чего нельзя сказать о большинстве владельцев легковых автомобилей. Приведенные факты стали базой обоснования целесообразности развертывания на территории России системы "Платон", предназначенной для взимания платы с большегрузных автомобилей за пользование дорогами общего пользования федерального значения. На текущий момент система "Платон" является крупнейшим информационно-телекоммуникационным проектом России, связанным с дорожным движением по ее территории. В ее состав входит Центр управления и мониторинга, включающий дата-центр, отвечающий требованиям соответствия уровня отказоустойчивости Uptime Institute Tier III, 138 Центров обслуживания пользователей (ЦОП), система мобильного контроля (СМК) из 100 автомобилей, 481 рамки системы стационарного контроля (ССК), более 500 терминалов самообслуживания, 149 тыс. терминалов партнерской платежной сети QIWI, геоинформационная система, автоматизированная система расчетов, колл-центр, сайт, бортовые устройства (БУ), маршрутные карты.

Кратко остановимся на двух последних. Применяемое сегодня БУ 1201 включает в свой состав коммуникационный модуль, работающий по системам GSM/GPRS, и навигационный блок, использующий данные систем ГЛОНАСС/GPS[2,3]. Маршрутная карта используется при отсутствии бортового устройства, представляет собой документ, формируемый владельцем транспортного средства на основании планируемого маршрута, и являющийся основанием для расчета платы за движение по федеральной сети дорог в счет возмещения ей вреда.

Оформление маршрутной карты возможно в ЦОП, через терминалы самообслуживания, а также в личном кабинете на сайте системы "Платон".

Приведенные факты свидетельствуют о значительном информационно-коммуникационном потенциале системы "Платон".

Разноплановый логистический анализ [4,5,6,7,8,9] показывает, что использование системы "Платон" исключительно для решения фискальной задачи по взиманию платы, величина которой определяется путем умножения фиксированной ставки на расстояние, пройденное грузовиком, является принципиально не эффективной для экономики России. В рамках уже созданной инфраструктуры можно собирать более справедливым и целесообразным путем средства на обслуживание федеральных дорог, например, увязывая

ставку с весом перевозимого груза. Кстати, название системы "Платон" по широко распространенному мнению является сокращением от словосочетания "плата за тонны". Однако сегодня вес перевозимого груза не учитывается, что в ближайшее время спровоцирует расширение использования малотоннажных грузовиков. Это, в свою очередь, увеличит их количество на дорогах и снизит и без того невеликую их пропускную способность, особенно, в часы пик. Таким образом, действие системы будет направлено на снижение эффективности перевозок и одновременно, на уменьшение величины собираемой платы.

В отличие от существующего порядка, учет веса перевозимого груза, а в идеале, его значимости для экономики страны, включение в комплекс услуг, предоставляемых системой "Платон", страхования грузов и транспортных средств позволит ее использовать как эффективный регулятор экономических процессов, как в стране, так и в регионах. Например, путем предоставления льгот на определенных трассах для определенных грузов, перевозчиков и типов транспортных средств можно воздействовать на местную экономику.

Несомненно, действующий в системе тариф должен учитывать скорость перемещения транспортного средства на дороге, которая определяется мощностью его двигателя и манерой вождения водителя. Первое заложено в технических характеристиках грузовика, а второе может быть получено [10,11,12] из бортового устройства путем обработки сигналов ГЛОНАСС/GPS или с помощью рамок системы стационарного контроля. Причем для каждой трасы с учетом ее технических характеристик может назначаться оптимальный режим движения, обеспечивающий ее максимальную пропускную способность при минимальной нагрузке на дорожное полотно, о котором водитель может информироваться, например, с помощью [13,14,15,16,17]. Соблюдение оптимального режима движения по трассе снижает тариф за ее использование, отклонение от него – повышает. Таким образом, грамотное вождение грузовика стимулируется рублем, что, несомненно, повысит безопасность движение и может быть учтено при страховании груза и транспортного средства в рамках системы "Платон". СМК и ССК системы "Платон" могут использоваться для контроля соблюдения правил дорожного движения (ПДД) на федеральных трассах, нарушения будут учитываться при назначении индивидуальных коэффициентов для водителей и транспортных при определении условий страхования и тарифа за движение по методу медленного уменьшения и быстрого нарастания, с тем, чтобы сделать нарушение экономически невыгодным.

При использовании переменного тарифа целесообразно принимать во внимание конкретные условия движения, учитывающие особенности погоды, времени суток, загруженности трассы, например, высокая температура воздуха, снижающая летом прочность асфальта, должна приводить к увеличению тарифа за движение летом в полуденные часы, а перемещение ночью – снижать в этих условиях тариф. Высокий коммуникационный потенциал системы "Платон" позволяет информировать об этом водителей и владельцев транспортных средств, например, с помощью [18,19,20,21,22,23,24].

Начальный этап внедрения системы "Платон" вызвал бурную и зачастую весьма справедливую критику, как самой системы, так и ее создателей и владельцев. Авторы видят своей целью не присоединиться к их многочисленному сообществу, а подтолкнуть всех заинтересованных лиц к поиску вариантов совершенствования системы "Платон" не столько как фискальной системы, направленной на получение средств для эксплуатации федеральных дорог, а как системы, организующей перевозку грузов по дорогам страны оптимальным для всей России и ее соседей способами. При этом выгоды от функционирования системы должны получить участники дорожного движения, владельцы грузов, владельцы самой системы, конечные пользователи перевозимых товаров и продуктов, жители территорий, по которым проходят трассы, окружающая нас природа, не следует забывать и об интересах наших соседей. При первом взгляде на проблему она кажется не разрешимой, однако нашими предками было сказано, что дорогу осилит идущий. Для того чтобы это произошло надо переключить активность всех заинтересованных лиц на поиск путей гармонизации интересов государства, бизнеса, социума, то есть людей и организаций, деятельность которых затронуло внедрение системы "Платон". По мнению авторов, не следует воспринимать систему "Платон" как нечто единожды данное, неизменное и прекрасное в своем совершенстве. Это первый шаг, система обладает

значительным созидательным потенциалом, в какой мере он будет реализован на благо страны, зависит от всех нас. Путеводной звездой для ее совершенствования может стать объединение достижений логистики и управления цепями поставок.

**Список использованной литературы:**

1. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Роль евразийских транспортных коридоров в формировании пространства логистического взаимодействия между странами ЕврАзЭС и АТР// Инновационная наука. — 2015. — № 11–1. — С. 66 – 69.
2. Мищенко И.Н., Волынкин А.И., Волосов П.С., Григорьев М.Н. Глобальная навигационная система «НАВСТАР» //Успехи современной радиоэлектроники. —1980. — № 8. — С. 52 – 83.
3. Шебшаевич В.С., Григорьев М.Н., Кокина Э.Г., Мищенко И.Н., Шишман Ю.Д. Дифференциальный режим сетевой спутниковой радионавигационной системы //Успехи современной радиоэлектроники. —1989. — № 1. — С. 5 – 32.
4. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Сер. Disciplinae. – М., 2006 – 463с.
5. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Управление запасами в логистике: методы, модели, информационные технологии. – СПб., 2006 – 368с.
6. Григорьев М. Н., Уваров С. А. Логистика. Учебник для бакалавров по направлению "Менеджмент" (3-е изд., перераб. и доп.) Сер. Бакалавр. Базовый курс, – М., 2012 – 825с.
7. Григорьев М.Н., Уваров С. А. Логистика. Базовый курс. Учебник для бакалавров по направлению "Менеджмент" (2-е изд., испр. и доп.) Сер. Бакалавр. – М., 2012 – 818с.
8. Григорьев М. Н., С. А. Уваров. Логистика. Краткий курс лекций: учебник по направлению "Менеджмент". – М., 2012 – 200с.
9. Григорьев М.Н., Ткач В.В., Уваров С.А. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для студентов (2-е изд., перераб. и доп.). Сер. Бакалавр. Углубленный курс. – М., 2012 – 480с.
10. Сергеев В.И., Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика: информационные системы и технологии. – М., 2008 – 608с.
11. Григорьев М.Н. Уваров С. А Информационные системы и технологии в логистике. – СПб., 2006 – 232с.
12. Григорьев М.Н. Современные электронные системы поддержки принятия решений по управлению товарными запасами. – СПб., 2004 – 156с.
13. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Информационная система для обслуживания транспортной коммуникации, патент на изобретение RUS 2141690 24.03.1998 1
14. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Информационная система, патент на изобретение RUS 2133508 26.01.1998
15. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система для передачи информации, патент на изобретение RUS 2158967 03.07.1998
16. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система распространения информации, патент на изобретение RUS 2121169 15.10.1997
17. Андреев А.А., Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н. Информационная система, патент на изобретение RUS 2167453 28.09.1998
18. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система визуального воспроизведения информации, патент на изобретение RUS 2133056 19.01.1998
19. Андреев А.А., Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н. Способ передачи сообщений в системе массового информирования населения с помощью табло визуализации, патент на изобретение RUS 2190258 29.04.1999
20. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система визуального воспроизведения рекламной информации, патент на изобретение RUS 2129309 28.05.1997

21. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н. Система распространения визуальной рекламы, патент на изобретение RUS 2148860 28.04.1998
22. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б Система визуального воспроизведения информации с дистанционным управлением, патент на изобретение RUS 2133496 19.01.1998
23. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н. Система распространения информации, патент на изобретение RUS 2134457 04.08.1998
24. Григорьев М.Н., Груберт Л.Ю., Иванов В.Н., Писарев С.Б. Система распространения визуальных сообщений, патент на изобретение RUS 2138083 15.06.1998

© Григорьев М.Н, Уваров С.А., 2016

УДК 33

**М.А. Гуреева**

К.т.н., доцент

АНО ВО "РосНОУ"

г. Москва, Российская Федерация

## НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

### Аннотация

В статье рассмотрено состояние научно-технической безопасности России на современном этапе, как составляющей экономической безопасности государства в целом. Представлен анализ состояния пяти взаимосвязанных секторов российской науки, показан роль науки в переводе российской экономики на инновационный путь развития.

### Ключевые слова

Экономическая безопасность, структурные элементы экономической безопасности, научно-техническая безопасность, сектора российской науки, инновационное развитие экономики.

Составными структурными элементами экономической безопасности государства являются: научно-техническая (технологическая), технико-производственная, валютно-кредитная, сырьевая, энергетическая, экологическая, информационная и продовольственная составляющие (рис. 1) [1, 2].

Научно-техническая составляющая экономической безопасности обуславливает такое состояние научно-технического потенциала страны, которое гарантирует конкурентоспособность национальных товаров и услуг на рынках наукоемкой (высокотехнологичной) продукции, а также обеспечивает самостоятельную разработку в минимально короткие сроки новейших технологических решений, предопределяющих прорывы в ведущих отраслях гражданского и оборонного производства.

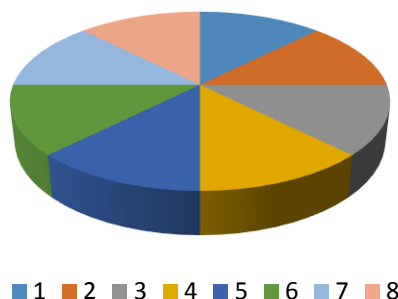


Рисунок 1 – Структурные элементы экономической безопасности государства:

1 – технико-производственная; 2 – научно-техническая (технологическая); 3 – энергетическая; 4 – экологическая; 5 – информационная; 6 – продовольственная; 7 – сырьевая; 8 – валютно-кредитная

Мировая практика показывает, что обеспечение научно-технической составляющей экономической безопасности возможно лишь при условии перехода национального хозяйства на путь инновационного развития.

Одной из подобных эффективных систем является инновационная система США. Для этой системы характерны: четко сформулированные задачи национального масштаба по инновационному развитию национального хозяйства; огромные по сравнению с другими странами расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по созданию инновационных технологий; государственное финансирование значительной части этих расходов; защита интеллектуальной собственности в рамках государственной инновационной политики (стимулирование активного патентования); тесные связи между инновационными компаниями и университетами; большая доля венчурного капитала [3] в общем объеме финансирования НИОКР.

Финансирование НИОКР осуществляется промышленными предприятиями, федеральной администрацией и другими правительственными структурами и частными организациями.

Значительное внимание развитию наукоемких отраслей экономики уделяет Китай. В последнее время страна значительно продвинулась в своем стремлении достичь технологического паритета с ведущими государствами мира, о чем было заявлено еще в 1985 г. Так, в 2014 г. доля расходов на НИОКР составила 1,8% ВВП.

Китайскими приоритетами в науке и технике являются крупномасштабные интегрированные сети, программное обеспечение и системы информационной безопасности, станкостроение и др. При этом основной упор делается на создание совместных предприятий и приобретение зарубежных фирм, что позволяет использовать передовые иностранные технологии.

Европейские государства также играют активную роль в процессе формирования инновационных систем национального и регионального уровней. В рамках Барселонского соглашения 2002 г. главы европейских государств и правительств согласились в течение 10 лет увеличить финансирование НИОКР с 1,9 до 3% ВВП, что позволит достичь технологического уровня США и Японии.

Одновременно правительство Великобритании признало необходимым оказывать содействие технологическому развитию экономики не только посредством финансирования научных исследований, но и путем объединения усилий частных компаний и научных организаций по разработке новых продуктов и технологических процессов, создания Совета по технологической стратегии Великобритании, а также определения приоритетов в области развития инновационных технологий.

Правительство Франции также наметило пять основных направлений формирования инновационной политики: разработка инновационного плана; концентрация и интенсификация связей между промышленной базой, научными учреждениями и вузами; принятие Закона об ориентации научных исследований; создание Национального научного агентства (АНВАР) и Национального агентства промышленных инноваций (АПИ), призванных оказывать поддержку соответственно ученым в сотрудничестве с бизнес-сектором и промышленным корпорациям в их инновационной деятельности.

России в наследство досталась специфическая система организации науки, вытекающая из особенностей деформированного общественного разделения труда в бывшем СССР, что было обусловлено тотальным господством командно-административной системы и ее концентрированного выражения – отраслевой системы государственного управления, предопределяющей монополизацию и невосприимчивость материального производства к научно-техническому прогрессу. Большинство недостатков этой системы до сих пор не преодолено.

Организационно российская наука разделяется на пять секторов, характеристика которых представлена в табл. 1.

Таблица 1

## Сектора российской науки

Секторы науки	Составляющие секторов науки
Академическая наука	учреждения Российской академии наук (РАН) и других государственных академий наук
Вузовская наука	федеральные университеты, исследовательские университеты, институты, проблемные отраслевые лаборатории, научно-исследовательские отделы и сектора высших учебных заведений
Отраслевая наука	самостоятельные научные организации, подчиненные органам отраслевого управления (министерствам и ведомствам)
Корпоративная наука	как самостоятельные научные организации, входящие в состав производственных корпораций, так и (в основном) конструкторские, технологические и другие технические службы – подразделения в структуре предприятий и структурные единицы в составе производственных объединений (неюридические лица)
Вневедомственная наука	негосударственные научные организации, созданные в результате приватизации либо при государственных организациях в форме малых предприятий различных организационно-правовых форм

Организационно выделение вневедомственной науки в отдельную сферу утрачивает актуальность, поскольку негосударственными могут быть отраслевые НИИ и КБ, созданные коммерческими структурами, в том числе с привлечением иностранного капитала. Эту часть организаций более правильно включать в корпоративный сектор. Поэтому в современных условиях как пятую сферу науки следует выделить малые инновационные (венчурные) предприятия.

В каждом секторе науки организационное развитие имеет свои особенности. В меньшей мере произошедшие изменения затронули академическую науку, поскольку она наиболее удалена от деловой сферы. Трудности с бюджетным финансированием и материальная заинтересованность в хоздоговорных поступлениях вынуждали академические институты искать «богатых заказчиков», что влекло за собой внутренние разграничения исполнителей госбюджетной и договорной тематики. Организационно это привело к сочетанию административно управляемых и хозрасчетных (контрактных) частей структуры.

В основном организационное развитие, ведущее к отмеченному многообразию форм, происходило в сфере прикладной (отраслевой) науки в условиях сочетания двух встречных тенденций – интеграционной и дезинтеграционной. В результате созданы новые организационные структуры научно-технической сферы: инкубатор, технопарк, технополис (табл. 2).

Таблица 2

## Новые организационные структуры научно-технической сферы

Инкубатор	Технопарк	Технополис
это структура, специализирующаяся на создании благоприятных условий для возникновения эффективной деятельности малых инновационных (венчурных) фирм, реализующих оригинальные научно-технические идеи. Это достигается путем предоставления малым инновационным фирмам материальных (прежде всего научного оборудования и помещений), информационных, консультационных и других необходимых услуг.	это компактно расположенный комплекс, который в общем виде может включать в себя научные учреждения, высшие учебные заведения и предприятия промышленности, а также информационные, выставочные комплексы, службы сервиса и создание комфортных жилищно-бытовых условий. Функционирование технопарка основано на коммерциализации научно-технической деятельности и ускорении продвижения нововведений в сферу материального производства.	это структура, подобная технопарку, но включающая в себя в целом небольшой город (населенный пункт), так называемые наукограды, развитие которых было целенаправленно ориентировано на расположенные в них научные и научно-производственные комплексы.

Технополис (научный парк, технологический парк) является наивысшим проявлением интеграционной тенденции. Он представляет собой конгломерат из нескольких десятков или даже сотен, разместившихся на одной территории исследовательских учреждений, промышленных фирм (преимущественно малых), внедренческих венчурных организаций и др., которые связывает заинтересованность в появлении новых идей и их скорейшей коммерциализации. Объединение мелких фирм в совокупности создает сложную инфраструктуру, необходимую и достаточную для крупных инноваций.

Реализация национальных интересов и безопасности Российской Федерации возможна только на

основе устойчивою роста промышленности и экономики в целом, развития научно-технической сферы и инновационной системы страны, что может обеспечить достаточные уровень и качество жизни населения, гарантирующие социально-экономическую и политическую стабильность общества.

Для реализации задач национальной безопасности и обеспечения национальных интересов необходимы соответствующие ресурсы, что предъявляет определенные требования к темпам роста экономики в целом и ее основного звена – промышленности. Для решения важнейших проблем среднесрочного периода, связанных с обеспечением национальной безопасности, необходимо, чтобы к 2018 г. предел темпов роста ВВП был не ниже 4,5–5% в год. При этом не меньшими темпами должно расти и промышленное производство. Только при таких параметрах роста возможно создать условия для решения важнейших проблем среднесрочного периода, связанных с обеспечением национальной безопасности.

Анализ динамики производства отраслей обрабатывающей промышленности показывает, что в структуре отраслевого производства сокращается выпуск высокотехнологичной продукции, прежде всего инвестиционного назначения. Негативное влияние на структуру промышленного производства оказывает невысокий ежегодный прирост продукции высокотехнологичных видов экономической деятельности, который составляет около 5%.

Топливо-сырьевая направленность промышленного производства определяет нерациональную структуру экспорта. Главными экспортными товарами для России остаются топливо-энергетические ресурсы, цены на которые испытывают сильную зависимость от колебания мировых цен. В то же время основными статьями российского импорта являются машины, оборудование и предметы потребления.

Усиливается тенденция вытеснения с внутреннего рынка отечественных товаров импортными. Так, отечественная продукция легкой промышленности занимает только 30% внутреннего рынка, а собственных субстанций для лекарственных средств Россия выпускает менее 15%. Такое положение устанавливает сильную зависимость внутреннего потребительского рынка от импорта и представляет реальную угрозу экономической безопасности страны.

На структуру промышленного производства негативное влияние оказывают: физический и моральный износ основных производственных фондов; ухудшение состояния минерально-сырьевой базы; дефицит квалифицированной рабочей силы и специалистов различного профиля, особенно в видах экономической деятельности, использующих для выпуска конкурентоспособной продукции передовые технологии.

В связи с высоким износом в ближайшей перспективе возникает угроза значительного выбытия основных производственных фондов, что может привести к резкому спаду производства, выходу из строя оборудования, авариям.

В настоящее время все в большей степени в промышленности ощущается дефицит квалифицированной рабочей силы и специалистов различного профиля, особенно в производствах, использующих для выпуска конкурентоспособной продукции передовые технологии. Неуклонно снижается доля специалистов, имеющих среднее профессиональное образование. Это может стать существенным ограничением роста промышленного производства в перерабатывающей промышленности, в первую очередь в машиностроении.

Насущно необходим комплекс мероприятий по переподготовке и повышению квалификации специалистов промышленных предприятий. Особое место должна занять подготовка руководителей предприятий и ведущих специалистов по новым специальностям (менеджмент, маркетинг), прежде всего для развивающихся высокотехнологичных и наукоемких производств.

Важной составляющей в вопросах подготовки рабочих кадров высокой квалификации должна стать поддержка деятельности сохранившихся специализированных школ подготовки рабочих и научно-методическая помощь системе подготовки рабочих непосредственно на производстве.

В перспективе подготовку и повышение квалификации необходимо совершенствовать на базе прямых договоров высших и средних учебных заведений с корпоративными ведомственными структурами управления с учетом потребностей последних в подготовке квалифицированных специалистов конкретного профиля, которые будут готовы к работе в условиях развивающихся рыночных отношений и современных



технологических укладов.

Возможности модернизации и реконструкции производственного аппарата ограничиваются в первую очередь невысокой инвестиционной активностью, неблагоприятным инвестиционным климатом.

Наметившийся в последние годы рост инвестиций в промышленность неустойчив и недостаточен для ликвидации структурных диспропорций промышленного производства. Сложившаяся структура инвестиций соответствует сырьевой направленности экономики. Несмотря на положительную динамику роста инвестиций, при сложившейся возрастной структуре основного капитала, его физическом и моральном износе объем инвестиций недостаточен для модернизации и реконструкции основных производственных фондов.

Совершенствование структуры промышленного производства сдерживается ценовыми структурными диспропорциями, что приводит к увеличению затрат в обрабатывающих отраслях, снижению объемов инвестиций и, соответственно, сокращению возможностей модернизации и реконструкции производства, что связано прежде всего с опережающим ростом цен на продукцию и услуги естественных монополий.

Рост тарифов на услуги естественных монополий приводит к снижению рентабельности в промышленности. При изношенных основных фондах и недостаточном инвестиционном росте эффективность механизмов энерго- и ресурсосбережения остается низкой.

Указанные факторы усиливают структурные диспропорции в промышленности, отрицательным образом сказываются на темпах роста производства и его эффективности и в конечном итоге – на экономической безопасности страны. Учитывая складывающееся положение в экономике, структурные диспропорции и угрозы безопасности в развитии промышленности и научно-технической сферы могут возрасти, если своевременно не принять соответствующие меры.

Ключевым вопросом развития промышленного производства, рационализации его структуры является повышение конкурентоспособности отечественной продукции, для чего необходимы в первую очередь ускорение структурных преобразований в промышленности, активизация инвестиционной деятельности и перевод промышленности на инновационный путь развития. Анализ ситуации показывает, что Россия в настоящее время является серьезным конкурентом в сфере мировой торговли вооружениями [4].

Стратегическим фактором, значение которого будет неуклонно возрастать в перспективе, является технологическое перевооружение отечественной промышленности, насыщение ее высокопроизводительными системами технологий и машин, а также новыми материалами, воплощающими новейшие достижения науки и техники.

Переход к экономическому развитию инновационного типа требует принятия согласованных мер по повышению конкурентоспособности отечественной продукции, активизации инвестиционной и инновационной деятельности, решения комплекса задач реализации конкурентных преимуществ отечественных производств, поддержки тех областей национальной экономики, которые могут быть носителями экономического роста.

Активизация инвестиционной деятельности в промышленности требует принятия следующих мер:

– активизации деятельности государственных банков, государственных инвестиционных компаний по отбору и финансированию на возвратной основе инновационных проектов на приоритетных направлениях развития науки, технологий и техники Российской Федерации. Эти направления требуют разработки предложений по расширению межбанковского кредитования, в том числе долгосрочного;

– активизации развития инфраструктуры инвестиционного рынка (фондов венчурного финансирования создания новой техники, специализированных информационных агентств и т.д.), формирования рынка инновационно-ориентированных инвестиционных проектов;

– стимулирования процессов привлечения сферы страхования к инвестиционной и инновационной деятельности путем создания механизмов финансирования из средств страховых фондов научно-технических и инновационных проектов, расширения страхования имущества научно-технической сферы, в том числе оборудования, введения страхования от возможных рисков малых инновационных предприятий и

внедрения научно-технических разработок;

– широкого использования механизмов снижения инвестиционных рисков в наукоемкие и высокотехнологичные проекты за счет государственной поддержки заключительных стадий исследований и разработок и доведения их результатов до стадии коммерческого освоения;

– разработки и внедрения механизмов участия государства в инвестиционных проектах нефинансовыми вложениями в виде объектов интеллектуальной собственности.

Реализация мер по повышению инвестиционной активности позволит обновить основные производственные фонды и технологии, обеспечить высокий технический уровень производства и повышение конкурентоспособности отечественной продукции, особенно высокой степени обработки.

Основная задача программ – концентрация ресурсов на исследованиях, имеющих наибольшее значение для решения проблем социально-экономического развития страны и структурной перестройки промышленности.

Ликвидация структурных диспропорций развития промышленности в России предполагает осуществление государством комплекса мер по созданию условий для повышения технологического уровня производства и конкурентоспособности продукции.

Перевод российской промышленности на инновационный путь развития, ликвидация структурных диспропорций, повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции требуют расширения прямых связей между промышленностью и наукой. В этой связи развитие научно-технической сферы все в большей мере становится непосредственным фактором экономической безопасности страны и должно обеспечить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса, приоритетных направлениях фундаментальной и прикладной науки, создание и развитие наукоемких и высокотехнологичных производств.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гуреева М.А. Экономическая безопасность системы многоуровневого общественного воспроизводства в период глобальных трансформационных процессов: монография – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010 – 335 с.
2. Гордиенко Д.В. Основы экономической безопасности государства : Курс лекций : учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012. – 224 с.
3. Гуреева М.А. Формирование инновационной среды в корпорациях оборонного комплекса в свете обеспечения национальной экономической безопасности. // Научное обозрение, 2012. – №6. – С.413-419.
4. Гуреева М.А. Экономическая безопасность инновационного сектора экономики России. // Сибирская финансовая школа.–2012.–№1.–С.135-139.

© Гуреева М.А., 2016

**УДК 339.72.015**

**И.Ш. Джорджашвили**

студентка 4 курса факультета «Финансы и кредит»  
Кубанский государственный аграрный университет

**О.А. Окорокова**

к.э.н., старший преподаватель кафедры «Финансов»  
Кубанский государственный аграрный университет  
Г. Краснодар, Российская Федерация

---

**ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ****Аннотация**

Целью данной работы является изучение потока иностранных инвестиций в Россию, а также раскрытие причин, сказывающихся на падение мировых инвестиций в Россию.

В статье выявлены причины, влияющие на падение мировых инвестиций в Россию.

На основании исследования вложений иностранных инвестиций в Россию, можно увидеть резкое их падение, что происходит из-за санкций против России, отрицательных перспектив роста экономики России, а также Украинского конфликта.

**Ключевые слова**

Инвестиции, иностранные инвестиции, инвестор, капитал, глобализация

В связи с глобализацией, страны все в большей степени оказывают влияние друг на друга, происходит межстрановое движение огромного количества факторов производства, в том числе капитала. Целью данной работы является исследование потока иностранных инвестиций в Россию, по сравнению с другими государствами, а также раскрытие причин, оказывающих влияние на снижение мировых инвестиций в Россию.

Данная тема является актуальной и обладает значительной новизной, так как с политической нестабильностью во всем мире происходит снижение мировых инвестиций, что может негативно сказаться как на экономике России, так и на мировой экономике в целом.

Инвестиции — срочные вложения капитала в объект предпринимательской деятельности с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [4, с. 119].

Иностранные инвестиции — срочные вложения капитала нерезидентов в объекты предпринимательской деятельности резидентов с целью получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [2, с. 112].

В настоящее время, довольно большое влияние на мировые инвестиции оказывают геополитические риски. Так, по данным Конференции Организации Объединённых Наций по торговле и развитию (UNCTAD), в 2014 году мировые инвестиции сократились, в сравнении с прошлым годом, на 8%. Таким образом, их общая сумма на 2014 год составила 1,26 триллионов долларов, в 2013 году - 1,45 триллионов долларов. Этот показатель является самым низким за последние 5 лет [1].

Рассмотрим объем прямых иностранных инвестиций по различным странам в 2014 году (рисунок 1).

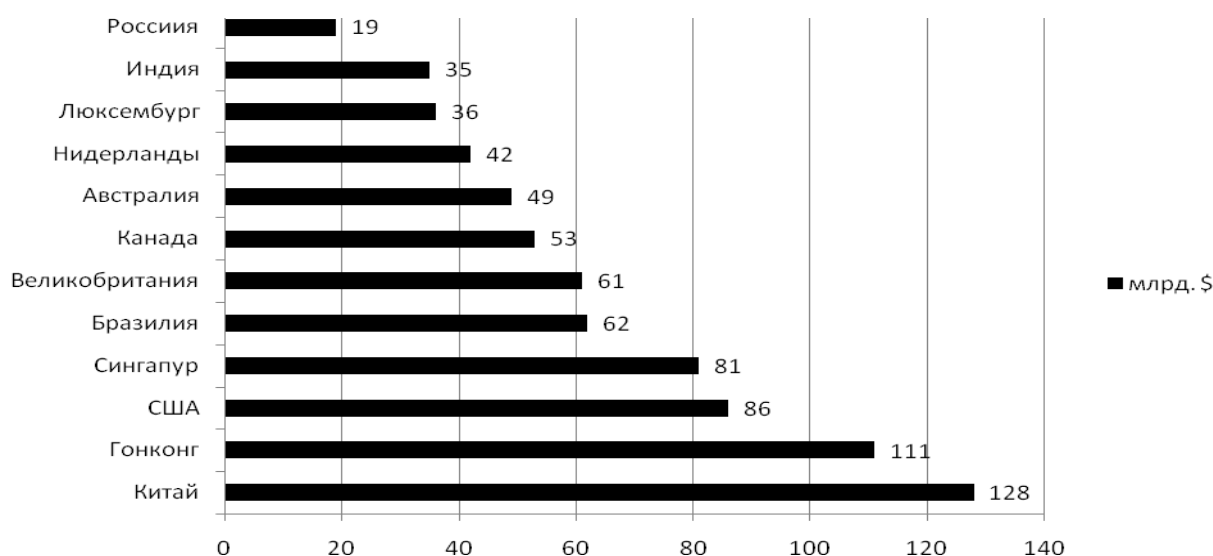


Рисунок 1 – Объем прямых иностранных инвестиций в 2014 году [1]

Наиболее популярным государством для прямых иностранных инвестиций на 2014 год является Китай, в него было вложено \$128 млрд. На втором месте оказался Гонконг с \$111 млрд., а США располагается на третьем месте с \$86 млрд.

Соединенные Штаты Америки утратили лидерство по объему привлеченных инвестиций, которые они удерживали с 2003 года. Кроме того, прямые иностранные инвестиции, вложенные в регион Северная Америка (США и Канада) оказались худшими во всем мире, составили 54%. Для сравнения: снижение инвестиций в группу государств с переходными экономиками составило 51%.

На сокращение инвестиций оказывают воздействие следующие факторы:

- влияние серьезного колебания валютных курсов;
- нестабильность мировой экономики;
- стимулирование потребительского рынка стран-импортеров падением цен на природные ресурсы, что

бьет по экономике стран-импортеров [3, с. 549].

Также, на рисунке 1 видно, что Россия в 2014 году выпала из топ-10 стран-лидеров по объему прямых иностранных инвестиций. Страна потеряла 70% иностранных инвестиций. Общий объем инвестиций в Россию сократился на 51%. Главным показателем данного результата является украинский кризис.

Общие первопричины, по которым инвесторы не вкладывают деньги в Россию:

1. Высокий уровень коррупции. Размер нецелевого использования бюджетных средств в 2014 году (718,5 млрд. рублей) в три раза превысил показатель 2001 года;

2. Высокий уровень экономической преступности;

3. Сложность открытия и ведения бизнеса. По словам экспертов Всемирного банка, в России существует высокая бюрократизация всех важных процедур в бизнес-сфере. Так, к примеру, для возведения здания в России необходимо собрать более 50 документов, в Сингапуре понадобится 11 разрешительных «бумаг»;

4. Противоречивость и количество законодательных актов [5, с. 19].

Проведем оценку прямых иностранных инвестиций в Россию на рисунке 2.

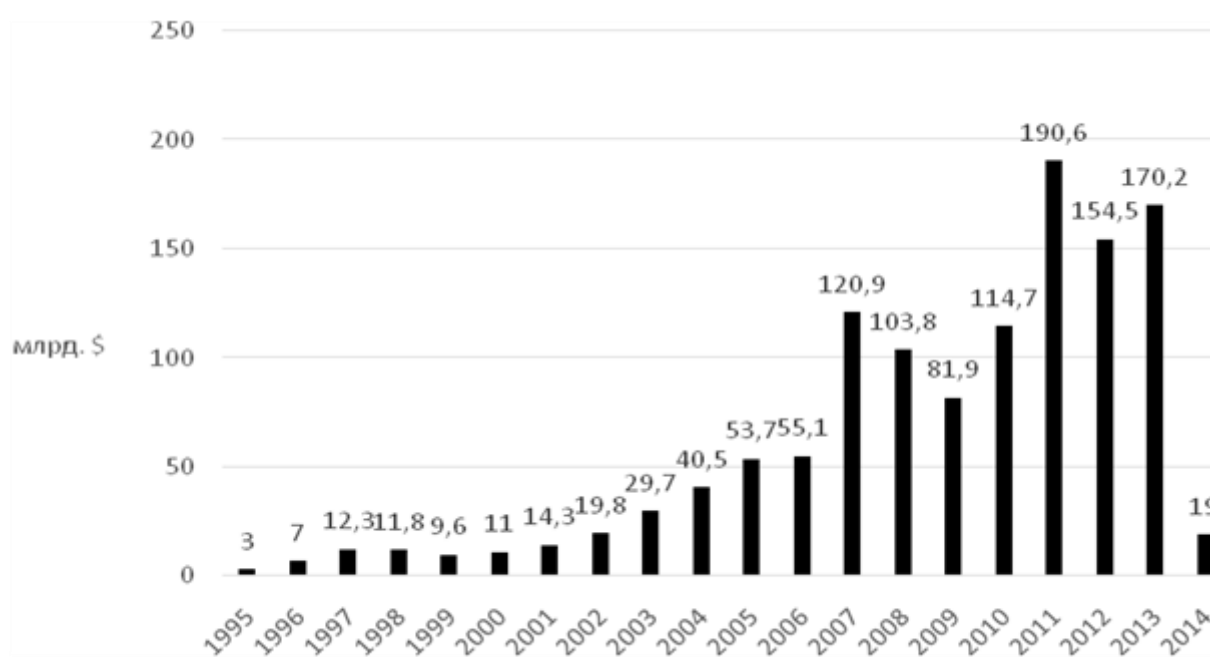


Рисунок 2 – Иностранные инвестиции в Россию [1]

В 2014 году вливания иностранного капитала в Россию показывают чрезвычайно плохой и нестабильный результат. Так, в 2014 году прямые иностранные инвестиции в Россию сократились на 70%, по сравнению с 2013 годом до \$19 млрд. [1].

Причинами снижения в 2014 году интереса инвесторов к стране являются следующее:

- санкции против России;
- отрицательные перспективы роста экономики;
- значительный объем инвестиций, достигнутый Россией в 2013 году, когда страна оказалась по данному показателю на третьем месте в мире;
- Украинский конфликт, который напугал инвесторов из развитых государств.

Так, сокращение инвестиций может обернуться массовыми увольнениями, уменьшением заработной платы и значительным падением реальных доходов.

Таким образом, на основании исследования вложений иностранных инвестиций в Россию, можно наблюдать резкое их падение в 2014 году на 70%, что происходит из-за санкций против России, отрицательных перспектив роста экономики России, а также Украинского конфликта.

Также, на основании прогнозов Института экономики РАН, сокращение инвестиций в 2016-ом году может составить 7,7%, в 2017-м – 11,3%. Данная ситуация говорит о том, что, несмотря на политическую нестабильность в мире и снижение мировых инвестиций, России необходимы кардинальные реформы, поднимающие ее инвестиционную привлекательность.

#### Список использованной литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики // Иностранные инвестиции. — 2013. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign/#].
2. Сулакшин С.С. Отток капитала из России: проблемы и решения: труды центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования / С.С. Сулакшин, М.В. Вилисов, В.В. Аверков. Выпуск № 26. М.: Научный эксперт, 2013.
3. Улыбина Л.К. Институциональное развитие и финансовая устойчивость институтов страхового рынка России / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова // В сборнике SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE – 2014. Proceedings of the international scientific conference. Editions V.A. Pjulina, V.I. Zhukovskij, N.P. Ketova, A.M. Garzaliev, E.S. Mal. 2015. С. 549-557.
4. Улыбина Л.К. Лизинг как альтернативный инструмент инвестирования в экономику страны / Л.К. Улыбина, В.С. Лукашов // Экономика и предпринимательство. 2015. №12-2 (65.2). С. 117-121.
5. Улыбина Л.К. Формирование условий для активизации инвестиционного процесса в аграрном секторе экономики / Л.К. Улыбина, И.Я. Исаков // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2011. №29. С. 19-23.

© Джорджашвили И.Ш., Огорокова О.А., 2016

УДК 33.34:330.35

С.И. Дмитриева

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Московский технологический университет», МИРЭА

г. Москва, Российская Федерация

## ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ

### Аннотация

Статья определяет значимость новых знаний в процессе инновационной деятельности предприятий. Автором показывается отличие старых знаний от новых, особенности развития и внедрения новых знаний.

### Ключевые слова

Инновация, инновационный процесс, новые знания, креативность, инновационная деятельность

### Введение

Многие исследователи допускают, что новые знания формируют основу для непрерывного инновационного процесса на предприятии. для достижения инновационного успеха. Тогда поднимается вопрос о том, как организации формируют новые знания и каким образом они передаются в дальнейшем?

Изучая существующие публикации на тему инновационного менеджмента и новых знаний, обращая особое внимание на их передачу, барьеры на пути к их внедрению, становится ясно, что фактором успеха будет являться взаимодействие между инновационным менеджментом и новыми знаниями.

Инновацию как процесс понять гораздо легче, чем инновацию, которая создает знание, поскольку объяснить это в рамках информационного процесса является очень сложно.

#### *Отличие старых знаний от новых*

С. Кикоски и Д. Кикоски [2, с. 12] понимают старые знания, как следствие, нечто, которое можно выразить словами, развить, передать и достаточно легко запомнить. Они публичны и общеизвестны, следовательно, их можно найти в книгах, журналах, в средствах массовой информации (газетах, телевиденье и интернете). В то время как новые знания персональные и их тяжело формулировать - они проявляются в действиях, взглядах, ценностях и эмоциях. Новые знания - менее знакомая, нетрадиционная форма знаний. Это те знания, о которых мы не подразумеваем. Они не зашифрованы, их не употребляют при обмене опытом, посредством наблюдения и подражания. Новые знания создают учебную характеристику для других, чтобы следовать и обеспечивать конкурентное преимущество для будущего успеха компаний.

Сегодня многие менеджеры начинают понимать, что новые знания существенны для ключевых организационных задач формирования новых знаний, которые приведут к инновации.

#### *Развитие новых знаний*

Для развития и создания новых знаний необходимы базовые условия. И. Нонака [1, с. 4-34] предложил модель знаний в виде спирали: новые знания исходят от индивидуума, ученого, имеющего гипотезы, которые в дальнейшем могут реализоваться в патент, или работник цеха выдвигает новое рационализаторское предложение.. В каждом случае эти знания становятся организационными знаниями и являются ценностью любой фирмы. В соответствии с этим можно определить переход знаний с помощью четырех способов:

1. Социализация (от новых знаний к новым)
2. Экстернализация (от новых к старым)
3. Комбинация (от старых к старым)
4. Интернализация (от старых к новым)

Такой спиральный процесс как правило может запустить новую спираль создания знаний, растущую в длину и ширину. Эта согласованная спираль имеет место как внутри, так и вне организаций. Например, соединение новых знаний покупателей, которые они сами не были способны соединить. Продукт работает как рычаг для вытягивания новых знаний, когда покупатели предназначают продукт для каких либо целей, покупая, приспособливая, используя или даже не покупая его. Затем их действия отражены в инновационном процессе организации, и начинается новая спираль формирования знаний. Новая компонента инновации может реализоваться через опыт или общение со специалистами, которые обладают необходимым опытом или знаниями, или вне организации и социальных сетях.

Предпосылка к развитию новых знаний – это непрерывный инновационный процесс в организации. М. Рудигер и С. Ванини [3, с. 67-80] отмечают, что получение новых знаний – это личные контакты с внешними организациями или внутри организаций, а за обеспечение этих контактов несет ответственность менеджмент организации. Основное условие создания новых знаний – это ими делиться и использовать в инновационном процессе. Обмен новыми знаниями более успешен в неформальной беседе. Поэтому, для управления инновационной деятельностью в организации формирование новых знаний должно протекать в такой атмосфере, в которой члены организации смогут бесприпятственного обмениваться знаниями.

М. Рудегер и С. Ванини [3, с. 67-80] заметили, что новые знания способствуют восприятию идей. Следовательно, они стимулируют креативность и положительно влияют на деловую активность. Зачастую идентификация новых знаний возможна лишь при личном общении, включающего полемику и критику между собеседниками. В хорошо организованном процессе усиливается креативность, которая включает новые знания, что приводит в новые идеи и продукты.

Новые знания существуют беспорядочно. Доступ к ним возможен через социальные сети или ноу-хау. Неявное представительство знаний индивида публично недоступно за исключением знаний человека, которого нанимают, неявное представительство коллективных знаний встроены в каждую структуру

организации, и его невозможно легко копировать. Новые знания становятся очевидными благодаря их применению в инновационном процессе.

Приобретают новые знания через инновацию и серийное производство. В свою очередь Дж. Хоулс [4, с. 91-106] утверждает, что стадия, на которой неявные знания достигнуты и применены в инновационном и производственном процессе, является важной стратегией и внутривнутриполитическим вопросом. Креативность, необходимая для инновации, извлекается не только из очевидного и явного опыта, но и из скрытых запасов, которые сначала необходимо выявить, а потом уже использовать в инновационном процессе. Так же можно извлечь новые знания из самой организации или из внешних источников. В организации, определяя каковы существующие способности новых знаний и что можно сделать для повышения новой ноу-хау способности. Вне организации сотрудники пытаются извлечь новые знания и опыт других фирм, нанимая подходящих людей с необходимым образованием или опытом работы, покупая части или целые компании, привлекая подходящих консультантов и устанавливая взаимосвязь с другими компаниями.

#### *Внедрение новых знаний в инновации*

В эпоху информационной экономики значимость инноваций сильно возросла. Менеджерам недостаточно просто использовать старые схемы в попытках управлять иначе в новой обстановке.

За всю историю, инновации происходили каждые пятьдесят лет. Различные отрасли испытывали главные базовые нововведения, которые способствовали развитию целого ряда новых продуктов. Инновация по-разному влияет на отрасль. Если инновация успешна, то постепенно может поменяться и единичная компания/организация, и целый рынок традиционной промышленности. Разнообразные отраслевые эффекты инноваций могут быть приведены в действие экономической средой. Взаимодействие адаптации к экономическим условиям и самой отрасли приводит к изменениям и привыканию в среде. Это взаимодействие генерирует импульсы для развития инноваций с разнообразными эффектами на разные отрасли.

В зависимости от отрасли типы инноваций различаются. В традиционных отраслях существует технологический процесс или совершенствование изделий, в то время как в новых индустриях радикальные инновации являются эталоном, а необходимость новых знаний возрастает.

Основопологающей областью является передача любых специфических знаний человеку, группе или всем сотрудникам. Дж. Хоулс [4, с. 91-106] замечает, что интуиция, основанная на новых знаниях, играет важную роль в инновационном процессе, который показывает, что большая база знаний, важная для управления и улучшения данного процесса или технологии, неявная.

Новые знания формируются в процессе длительного учебного процесса, который является систематическим, в результате чего возникает научное понимание технологии или процесса. Сила и значимость неявных знаний заключается в том, что конкурентам их тяжело копировать, а, следовательно, передавать. Новые знания также часто важная составляющая в успехе и в промышленной совместной деятельности.

Новые знания невозможно полностью перевести на формальный язык, так как они формируются и передаются с помощью языка тела или действительной демонстрации навыков.

Новые знания находятся в навыках индивида, предыдущем опыте и т.п., которые в большинстве своем относятся к трудовой деятельности. Новые знания невозможно изложить по пунктам. Поэтому передача новых инновационных знаний от индивида или группы в организации другому индивиду или группе станет проблематичной. Другими словами можно сказать, что при передаче новых знаний существуют барьеры:

- «негибкость», включающий в себя источник знаний, получателя знаний и контекст. Когда источник знаний и получатель знаний имеют дело с одной и той же ситуацией и работают в одной области, «негибкость» будет достаточно низкой. А если когда источник знаний и их получатель действуют в разных контекстах и работают в разных областях, то их передача будет затруднительна;



- отправитель и получатель находятся в сложных взаимоотношениях между собой;
- недостаток мотивации отправителя и получателя;
- индивидуальные факторы, под которыми понимается готовность каждого индивида обмениваться знаниями, например, если знания – источник власти и престижа;
- коллективные факторы имеют отношение к факту, когда опыт индивида должен быть передан и допущен до более широкой базы фирмы;
- проявление коммуникационных проблем при передаче неявных знаний;
- организационная структура часто затрудняет передачу неявных знаний: неподходящее начальство, физическое размещение офисов, что несомненно препятствует и нарушает общение работников.

Следовательно, чтобы минимизировать упомянутые барьеры, организации должны сфокусироваться на человеческих факторах: мотивации, взглядах, надеждах и поощрении, системах ценностей. Работникам надо дать возможность формировать и обмениваться новыми знаниями, которые передаются вербально. Это поддерживается культурой компании и ее организационной структурой, например, процесс принятия решения, установка трудовых ресурсов, оценка результатов и т.д. Использование и передача неявных знаний зависит от поведения руководящих менеджеров, как образцов для подражания, и стимулирующей системы организации.

Как правило, в инновационном процессе компоненты старых и новых знаний переходят друг в друга, и их достаточно трудно разделить. Новые знания обеспечивают конкурентное преимущество, что выявляет необходимость для их прямого изучения, чтобы достичь нужных результатов при управлении неявными знаниями в инновационном процессе. Исследователи и менеджеры в области взаимодействия и связей должны быть заинтересованы в этом предмете, так как неявные знания – результат личного взаимодействия. Интуитивная передача продуктивнее работает в неформальной и личной обстановке и приводит успешному формированию новых идей, продуктов, процессов.

Особое внимание желательно обратить на организационный, индивидуальный учебный процесс и саморазвитие, что приводит к овладению новыми знаниями. Возможно активировать неявные знания, формируя новые научные знания, и применяя новые знания в разработке нового продукта. Далее они могут быть активированы в процессе изучения новых методов эксплуатации и улучшения существующей технологии благодаря небольшим усовершенствованиям, основанным на обучении на собственном опыте, обучении на собственном применении, когда новый продукт или процесс будет внедрен самими организациями или внешними потребителями.

В заключении хочется отметить, что способность компании оценить значимость новых знаний, которыми они владеют, в противоположность явно заданным, которые являются общеизвестными и доступными позволяет достичь значительного конкурентного преимущества в условиях глобализации экономики. Новые знания могут быть источником богатого выбора нестандартных и креативных подходов на пути к открытиям.

#### Список использованной литературы

1. Nonaka, I., Toyama, R. and Konno, N. (2000), “SECI, ba and leadership: a unified model of dynamic knowledge creation”, Long Range Planning, Vol. 33, pp. 4-34.
2. Kikoski, C.K. and Kikoski, J.F. (2004), The Inquiring Organization: Tacit Knowledge, Conversation, and Knowledge Creation Skills for 21st-Century Organizations, Praeger, Westport, CT and London.
3. Ruđiger M. and Vanini S. (1998), “Das Tacit knowledge Pha`nomen und seine Implikationen fu` r das Innovationsmanagement”, DBW, Vol. 58 No. 4, pp. 467-80.
4. Howells, J. (1996), “Tacit knowledge, innovation and technology transfer”, Technology Analysis & Strategic Management, Vol. 8 No. 2, pp. 91-106.

© Дмитриева С.И., 2016

**Ю.А. Дорошенко**

студент 3 курса кафедры социальных и гуманитарных дисциплин  
Соликамский государственный педагогический институт (филиал) «Пермский  
государственный национальный исследовательский университет»

**Е.А. Филипчук**

студент 3 курса кафедры социальных и гуманитарных дисциплин  
Соликамский государственный педагогический институт (филиал) «Пермский  
государственный национальный исследовательский университет»

Г. Соликамск, Российская Федерация

## **РОЛЬ БРЕНДА В ПРОДВИЖЕНИИ ФИРМЫ**

В современных условиях жизни фирма должна заявить о себе. Одним из инструментов достижения этой цели является бренд - главная отличительная чертой какой-либо фирмы на рынке товаров и услуг. Каждый бренд имеет свою индивидуальность, т.е. совокупность специфических, присущих только ему свойств и достоинств, от которых зависят его взаимоотношения с потребителем. Индивидуальность бренда проявляется через практическое решительное, упорное и настойчивое доказательство позиции и ценности марки и убеждение потребителей в своих преимуществах [3].

С целью изучения отношения потребителей к бренду «Adidas» было проведено специальное исследование. Целевой аудиторией являлись молодые люди в возрасте от 17 до 35 лет.

Результаты опроса показали, что потребители считают бренд важным критерием при выборе обуви, но не считают его решающим при покупке. Это означает, что во многом бренд оправдывает достаточно высокую цену товара, то есть отдают покупатели предпочтение знакомым и известным брендам, каким и является бренд «Adidas». Этот критерий положительно сказывается на лояльности потребителей и указывает на то, что они доверяют указанному бренду. При этом модные тенденции влияют на выбор обуви для повседневного ношения. Но нельзя сказать, что мода сильно влияет на предпочтения потребителей. Большинство респондентов поставили 3 балла из 5 данному критерию. Это означает, что респонденты следят за модой, любят стильно одеваться, но не слепо следуют новым модным веяниям. Касательно степени удовлетворенности дизайном можно отметить интересную особенность. Потребители или очень высоко оценивают дизайн обуви «Adidas» или он им совсем не важен, и они предпочитают обращать внимание на другие характеристики обуви. Но большинство ценят обувь данного бренда именно за интересный и красивый дизайн. Для большинства представителей целевой аудитории «Adidas» ассоциируется со словом «спорт», на втором месте слово «стиль», а также были предложены следующие ассоциации: «футбол», «оригинальность», «качество».

«Adidas» является одним из самых известных брендов в мире спорта. Изначально компания «Adidas» являлась производителем только спортивной одежды и обуви. Но с ростом спроса на рынке компания «Adidas» расширила свой ассортимент для широкой публики. Таким образом, «Adidas» пытался проникнуть на рынок моды и стиля. Позиционирование бренда «Adidas» основано на предоставлении возможностей для достижения высоких результатов в спорте, то есть при позиционировании бренда делается упор на сегмент спортсменов, в то время как потребители, который предпочитают данную спортивную одежду для повседневного ношения, ассоциируют бренд с качеством, оригинальностью и стилем. Для них это не просто бренд спортивной одежды, а способ выразить свою «индивидуальность» с помощью «оригинальных» спортивных товаров бренда. То есть бренд «Adidas» перестает быть только спортивным брендом для спортсменов, но их позиционирование не изменяется [1].

Таким образом, результаты исследования показали, что в современном мире, в условиях насыщения рынка товарами схожего качества возрастает роль стратегии позиционирования бренда как наиболее эффективного инструмента воздействия на потребителя, влияющей на выбор им того или иного бренда. Приобретая бренд, потребитель покупает не просто товары с определенным соотношением "цена-качество",

он покупает реализацию собственных представлений о своих потребностях и ценностях. Именно ценности определяют конкретные проявления абстрактных человеческих потребностей: в еде и питье, в общении и развитии, в инновациях и традициях. Именно ценности являются основной точкой соприкосновения бренда с потребителем, поэтому бренд вообще воплощение виртуальных, неосязаемых личностных ценностей в конкретном товаре под конкретной торговой маркой [2].

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что бренд — это тот вклад фирмы, который будет приносить хорошую прибыль, но бренд, приносящий прибыль, должен пройти длинный и сложный путь. На этом пути могут быть неудачи, но, если компания правильно будет позиционировать свой бренд, иметь четкую идею создания бренда, вкладывать в него время и средства, тогда возможен отличный результат. В первое время нужно поддерживать бренд всеми силами и средствами, а когда он уже будет на слуху и займет позицию на рынке, тогда уже сам бренд будет приносить прибыль фирме. Поддержка заключается в маркетинговых коммуникациях и в каких-либо других мероприятиях. Это нужно для того, чтобы идея бренда не забывалась и была не измена.

#### **Список используемой литературы:**

1. Домнин В.Н. Бренддинг: новые технологии в России. Маркетинг для профессионалов. Издательский дом «Питер», 2004. 236с.
2. Муромкина И.И. Использование методов маркетинговых исследований на рынке потребительских товаров Н. Новгород: НКИ.-2009. 168с.
3. Уиллер А. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов.- Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008.

© Дорошенко Ю.А., Филипчук Е.А., 2016

**УДК 330**

**Н.А. Евдокимова**

К.э.н., доцент

ССЭИ (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова  
г. Саратов, Российская Федерация

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

### **Аннотация**

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов управления инновациями предприятия. Показано, что для обеспечения высокого конкурентного статуса предприятию необходимо выработать стратегию, направленную на достижение его глобальных целей, связанных с инновационными процессами в области производства продукции, технологических процессов, повышением конкурентоспособности продукции. Проведенное исследование показывает, что успех развития инновационных процессов в деятельности предприятия напрямую зависит от верно выбранной стратегии его развития.

### **Ключевые слова**

Инновации, конкурентоспособность, стратегический подход.

Развитие промышленного производства можно обеспечить двумя путями. Первый (экстенсивный) предусматривает количественное наращивание объемов производства за счет обладания какими-то дефицитными или дешевыми ресурсами, за счет извлечения природно-сырьевой ренты. Второй – через внедрение различных новшеств раньше других. В основе этого (интенсивного) пути лежит создание временной монополии предпринимателя, первым предложившего на рынок востребованный товар. Оба направления развития не являются взаимоисключающими и свойственны любой экономике в той или иной степени.

В российской практике хозяйствования закрепился первый из описанных типов развития. Однако, в деле достижения необходимого уровня развития следование только экстенсивному пути – это тупик, так как задействование инновационных механизмов развития – это объективная необходимость, требование современного порядка хозяйствования. Осуществить этот переход крайне сложно: существуют как объективные причины, свойственные экономике любой страны, так и субъективные, характерные для экономики России.

Пока не будут использованы все факторы экстенсивного производства, переход к интенсивному пути не состоится. В российском промышленном производстве существует огромное количество незадействованных факторов экстенсивного характера (низкое качество продукции, её высокая энерго- и трудоемкость, использование отживших форм управления персоналом).

Причины торможения внедрения инноваций в деятельность хозяйствующих субъектов страны те же, что тормозят нормальную предпринимательскую деятельность: формализм, административные барьеры, коррупция, безответственность, отсутствие развитой инфраструктуры, экономическая безграмотность, пренебрежение к накопленному опыту, слабая информационная система, отсутствие дальновидных предпринимательских стратегий, не проработанная нормативно-правовая база, неразвитые рынки, отсутствие здоровой конкуренции [3, с. 79].

Для обеспечения высокого конкурентного статуса предприятию необходимо выработать стратегию, направленную на достижение его глобальных целей, связанных с инновационными процессами в области производства продукции, технологических процессов, повышением конкурентоспособности продукции, улучшением финансовой стабильности, выработкой полезной социальной направленности, экологической безопасности производства.

В настоящее время, конкурентоспособность предприятия, в первую очередь, зависит от склонности его «бизнеса» к инновациям и модернизации, посредством которых у последнего возникают преимущества в конкурентной борьбе с другими предприятиями [1, с.37]. Необходима постоянная и целенаправленная работа над созданием положительного имиджа предприятия и производимых им товаров на внутреннем и внешнем рынках.

В настоящее время не существует единого определения понятия «конкурентоспособности», что обусловлено различными исходными позициями экономистов, а также тем, что в качестве производителя рассматривается либо отдельное предприятие, либо отрасль или вся экономика в целом. В общем смысле слова, конкурентоспособность предприятия можно охарактеризовать степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [2, с.178].

При ведении конкурентной борьбы применяют, как правило, один из трех стратегических подходов:

- стремление к самым низким в отрасли издержкам производства (стратегия роли руководства в области издержек производства);
- нацеленность на узкую часть, а не на весь рынок (стратегия фокуса или ниши);
- выбор такого пути развития, при котором усиливается дифференциация производимой продукции относительно продукции, производимой конкурентами (стратегия дифференциации).

По нашему мнению, данные стратегические подходы приемлемы для «выживания» в конкурентной борьбе лишь для предприятий, охватывающих небольшой сегмент внутреннего рынка. Что касается крупных компаний, функционирующих как на внутреннем рынке, так и имеющих высокий удельный вес на внешнем рынке, данная группа стратегических подходов к ведению конкурентной борьбы, а главное к победе в ней, должна быть более объемной. Необходимо основной упор сделать на внедрение инноваций в специфику деятельности компании.

Таким образом, успех развития инновационных процессов в деятельности предприятия, обусловленных способностью трансформировать новые знания в новые процессы и продукты, и как следствие, его высокая конкурентоспособность, будут напрямую зависеть от верно выбранной стратегии его развития.

**Список использованной литературы**

1. Золотарева Е.В. Понятие и классификации денежных средств для целей бухгалтерского учета / Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2010. № 1-3. С. 35-40
2. Евдокимова Н.А. Проблемы прогнозирования денежных потоков предприятия для целей реализации инвестиционных проектов / Наука и общество. 2012. № 5. С. 177-180.
3. Евдокимова Н.А. Место стратегического анализа в системе управления предприятием / Наука и общество. 2015. № 2 (21). С. 78-81.

© Евдокимова Н.А., 2016

УДК 336.645.1

**А.В. Журавлева**

аспирант кафедры «Бухгалтерский управленческий учет»  
Ставропольский государственный аграрный университет  
г. Ставрополь, Российская Федерация

**РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКИ В СФЕРЕ АГРАРНОГО БИЗНЕСА****Аннотация**

В данной статье представлена краткая информация о реализуемом при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере инновационном проекте – «Информационно-функциональной инвестиционной интернет-площадке».

**Ключевые слова**

Инвестиции, аграрный бизнес, анализ, прогнозирование, интернет-портал

В современных кризисных условиях сельское хозяйство является как одной из наиболее уязвимых, так и одной из наиболее перспективных отраслей российской экономики. Перед сельскохозяйственными организациями стоит важная задача по импортозамещению. Одним из важнейших резервов, который должен быть использован для решения поставленной задачи является повышение инновационно-инвестиционной активности в сфере аграрного бизнеса[2]. Для использования указанного резерва необходимо обеспечить эффективные коммуникации между соискателями инвестиций и инвесторами. Именно цели обеспечения эффективного взаимодействия между субъектами инвестиционных отношений служит реализуемый нами при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере инновационный проект – «Информационно-функциональная инвестиционная интернет-площадка». Это интернет-портал с возможностями автоматизированного анализа и оценки инвестиционной привлекательности бизнес-проектов в сфере сельскохозяйственного производства

Научная новизна проекта заключается в комплексном решении научной проблемы совершенствования анализа инвестиционной привлекательности бизнес-проектов с целью учета особенностей производства при реализации инвестиционных проектов в сфере сельского хозяйства[1].

«Информационно-функциональная инвестиционная интернет-площадка» представляет собой концептуально-действенную информационно-аналитическую систему, способствующую оптимальному адаптивно-селективному отбору проектов в сфере сельскохозяйственного производства.

Такая система должна соответствовать ряду имманентных требований:

- 1) Учет специфики сельскохозяйственного производства;
- 2) Учет интересов пользователей результативной информации: инвесторов, соискателей инвестиций, собственников и управленческий персонал предприятий, научного сообщества;

- 3) Обеспечение минимизации затрат соискателя инвестиций при формировании входной информации;
- 4) Применение наиболее релевантных алгоритмов, позволяющих объективно идентифицировать экономическую и социальную эффективность проекта;
- 5) Обеспечение корректной лингвистической характеристики и экономической интерпретации результатов анализа;
- 6) Наличие объективной системы ранжирования инвестиционных проектов.

В рамках реализации инновационного проекта проведены научные исследования, направленные на обеспечение заявленных аналитических возможностей. В частности:

- 1) Разработана методика анализа инвестиционной привлекательности инвестиционного проекта в сфере сельскохозяйственного производства с учетом стадии жизненного цикла организации;
- 2) Разработана методика прогнозирования денежных потоков в сфере сельскохозяйственного производства с учетом фактора сезонности производства, продаж и цен.

Для тестирования данных методик были разработаны соответствующие алгоритмы и созданы программные продукты для анализа инвестиционной привлекательности инвестиционного проекта в сфере сельскохозяйственного производства и для прогнозирования денежных потоков в сфере сельскохозяйственного производства.

На этапе завершения реализации проекта разработано клиент-серверное приложение «Информационно-функциональная инвестиционная интернет-площадка», в том числе:

- 1) Разработана клиентская часть комплекса;
- 2) Разработана база данных. Создана система взаимодействия базы данных и программной оболочки интерфейса пользователя.
- 3) Произведена интеграция программных продуктов прогнозирования денежных потоков и анализа инвестиционной привлекательности инвестиционных проектов в сфере сельскохозяйственного производства.

В настоящее время производятся работы по тестированию средств взаимодействия программных продуктов, базы данных и интерфейса пользователя. В ближайшее время интернет-портал будет размещен в сети Интернет под доменным именем AgroInvestPro.ru. Авторы приглашают инвесторов и соискателей инвестиций к сотрудничеству.

Новый инвестиционный портал открывает новые возможности для российского аграрного бизнеса.

#### **Список использованной литературы:**

1. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник 3-е издание. – М: Издательство Юнити, 2010. 576 с.
2. Костюкова Е.И., Бобрышев А.Н. Совершенствование системы учетно-аналитического обеспечения деятельности сельскохозяйственных организаций: Монография / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев. – Ставрополь: Издательство Сыровец В.Л. 2010. 194 с.

© Журавлева А.В., 2016

**УДК 338**

**И.И. Задонская**

магистрант экономического факультета  
Воронежский государственный университет  
г. Воронеж, Российская Федерация

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА**

### **Аннотация**

Рассмотрена система и задачи профессионального внутрифирменного обучения персонала с социально-экономических позиций.

**Ключевые слова**

экономика образования, персонал организации.

Современное развивающееся направление в системе образования - профессиональное внутрифирменное обучение кадров, или корпоративное обучение [1, с. 19]. Это система подготовки кадров, осуществляемая на территории и собственными силами предприятия, в учебных центрах корпораций. В систему внутрифирменного обучения включены вопросы, связанные со спецификой деятельности конкретной организации, к обучению привлекаются собственные преподаватели и инструкторы [2, с. 55]. В рамках внутрифирменного обучения происходит развитие знаний и навыков, полученных в среднеспециальных учебных заведениях и ВУЗах. Внутрифирменное обучение призвано дополнить полученные знания и приспособить их к производственным нуждам работодателя [3, с. 22].

Система внутрифирменного обучения дополняет, а иногда и заменяет систему специализированных учреждений последиplomного образования. Решая проблему подготовки кадров для конкретной организации, система внутрифирменного обучения признается более эффективной [4, с. 36]. Сегодня растет понимание того, что для эффективной работы корпорации и экономики в целом участникам производственных отношений необходимо учиться и повышать квалификацию всю жизнь [5, с. 81]: это идея непрерывного образования или образование через всю жизнь.

Перечислим основные факторы, иллюстрирующие важность внутрифирменного обучения с социально-экономических позиций [6, с. 63]:

1. Появление техники и технологий нового поколения, высокая оснащенность производства современных товаров и услуг, преодоление коммуникационных границ, доступность информационных ресурсов создают предпосылки ликвидации устаревших звеньев производственной цепи, ликвидации ряда профессий, что приводит к необходимости приобретения дополнительных навыков, переподготовки, овладения новыми профессиями.

2. Глобализирующийся рынок предполагает высокий уровень конкуренции между национальными экономиками [7, с. 62]. Лидирующие позиции в этой конкуренции занимают страны, имеющие инновационную систему образования, построенную на интеграционных принципах и взаимодействии интересов науки, бизнеса и образовательных учреждений [8, с. 64]. Наличие эффективной и гибкой системы образования позволяет в кратчайшие сроки добиться повышения качества рабочей силы [9, с. 5].

3. Основная тенденция последних нескольких десятилетий – качественные изменения во всех сферах жизни [10, с. 108]. Быстрое изменение технологий, увеличение информации и скорости ее обработки требуют постоянного обучения персонала в границах корпорации [11, с. 171].

4. Наиболее приемлемым и экономически эффективным средством для корпорации является развитие уже работающего персонала, нежели адаптация новых сотрудников [12, с. 80].

Наличие системы внутрифирменного обучения персонала положительно влияет на продолжительность жизни корпорации, позволяет устанавливать долгосрочные цели развития, адаптироваться к изменениям внешней среды, быстро реагировать на появление технологических новшеств.

**Список использованной литературы:**

1. Гаврилова Е.А., Костылева С.Ю. Мониторинг развития современной системы образования // Социально-экономические явления и процессы. 2008. № 1 (9). С. 19-26.
2. Костылёва С.Ю. Институционально-экономические приоритеты развития региональных систем образования // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 11. С. 55-61.
3. Костылева С.Ю. Инновационный университет и развитие гражданского общества: американско-российский опыт и уроки // Актуальные инновационные исследования: наука и практика. 2009. № 2. С. 22.
4. Костылева С.Ю. Институционально-экономический механизм согласования интересов высшей школы и наукоемкого бизнеса в России // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 5. С. 36-42.
5. Костылева С.Ю. Влияние глобализационных процессов на экономическое развитие российской системы высшего образования // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2015. № 3 (57). С. 81-88.

6. Костылева С.Ю. Образование в условиях глобализации экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2007. № 1 (5). С. 63-70.
7. Костылева С.Ю. Совершенствование управления системой образования на основе методологии бенчмаркинга // Социально-экономические явления и процессы. 2007. № 4 (8). С. 62-67.
8. Костылева С.Ю. Стратегия высшей школы в современной социально-экономической среде // Социально-экономические явления и процессы. 2008. № 1 (9). С. 64-68.
9. Костылева С.Ю. О проекте Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы / С.Ю. Костылева, С.В. Петрова, Н.Е. Поповичева, А.М. Аллагулов, С.Ю. Неклюдов, Н.Н. Калмыков // Alma mater (Вестник высшей школы). 2016. № 2. С. 5-12.
10. Костылева С.Ю., Гаврилова Е.А. Управление развитием персонала в контексте совершенствования социально-трудовых отношений // Экономические науки. 2008. № 41. С. 108-111.
11. Костылева С.Ю., Толмачева Е.В. Роль человеческого потенциала науки в повышении эффективности институциональных реформ высшей школы: выводы для экономической политики // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 5 (145). С. 171-177.
12. Логвина Н.В., Костылева С.Ю. К вопросу об экономической эффективности приоритетов развития региональных систем образования // Известия Сочинского государственного университета. 2012. № 4. С. 80-84.

© Задонская И.И., 2016

**УДК 631.15: 65.011.4**

**С. С. Затонская**

студентка 3 курса учетно-финансового факультета  
Кубанский государственный аграрный университет

**И. В. Затонская**

Старший преподаватель  
Кубанский государственный аграрный университет  
Г. Краснодар, Российская Федерация

## **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются: основной критерий оценки использования трудовых ресурсов – производительность труда и ряд показателей, влияющих его динамику.

### **Ключевые слова**

производительность труда, факторы и причины, эффективность, прибыль, критерии и показатели.

Проблема оценки экономической эффективности сельскохозяйственного производства в условиях кризиса, санкционного противостояния и финансовой нестабильности является особенно актуальной.

Управление персоналом – одно из главных условий результативной работы современного аграрного предприятия. Хозяйство, которое обеспечено работниками, имеющими необходимую квалификацию и опыт, имеет предпосылки для рационального использования кадров для повышения производительности труда, увеличения объемов производства, снижения себестоимости изготовленной продукции и получения прибыли.

Основной критерий оценки использования трудовых ресурсов – производительность труда. Источником информации для исследования послужили данные годовых отчетов ОАО «За Мир и труд» Павловского района Краснодарского края за период с 2012 по 2014 гг.



Анализ использования персонала в организации показал, что в 2014 г. численность сотрудников занятых в сельскохозяйственном производстве по категориям снизилась: постоянных работников на 18,7 %; трактористов-машинистов на 39,2 % (это связано с механизацией наиболее трудоемких производственных процессов и внедрением высокопроизводительной техники и оборудования); руководителей на 69,7 % (это результат изменения состава учредителей ОАО Племзавод «За Мир и труд» и проводимой кадровой политикой по сокращению числа руководителей и повышением удельного веса специалистов). Рабочие сезонные и временные почти не привлекаются хозяйством. При этом удельный вес работников занятых непосредственно в производственном процессе (рабочие, специалисты, административно- управленческий персонал) составил в 2014 г. 93,5 %. Можно сделать вывод, что организация практически полностью обеспечена трудовыми ресурсами. Снижение численности персонала занятого в сельскохозяйственном производстве не повлияло на производства валового продукта. Рост объемов производства продукции в 2014 году по сравнению с 2012 г. составил 48,3 %.

Анализируя использование фонда рабочего времени на предприятии ОАО Племзавод «За Мир и труд» можно сделать вывод, что персонал предприятия используется эффективно: среднее число дней, отработанных одним рабочим увеличилось в 2014 г. на 7,1 %; продолжительность рабочего дня сохранилась на уровне 2013 г. и составляет 8 часов; производительность труда годовая, дневная и часовая увеличилась.

Анализ изменения оплаты труда в выполнен с использованием методов статистики. Задача решена путем построения и анализа рядов динамики Расчет базисных и цепных показателей свидетельствует о том, что исследуемый период характеризуется увеличением начисленной заработной платы в ОАО Племзавод «За Мир и труд». Наибольший прирост наблюдается в 2013 г. и составил 8244 руб. (25,3 %). Максимальное абсолютное значение одного процента прироста наблюдается в 2014 г. в одном проценте увеличения начисленной заработной платы содержится 229,98 руб. Средний уровень оплаты труда за 5 лет в ОАО Племзавод «За Мир и труд» составил 18559,20 руб. Средний абсолютный прирост в рублях 2026,75 руб. Уровень оплаты труда в 2014 г. составил 111,6 % по сравнению с 2010 г., т.е. средний темп роста за 5 лет составил 11,6 %.

Для оценки факторов, влияющих на производительность труда с использованием программы Microsoft Excel по ряду предприятий выполнен корреляционно- регрессионный анализ показателей: удельный вес работников, занятых в сельскохозяйственном производстве; среднемесячная заработная плата работников, занятых в сельскохозяйственном производстве; производительность труда. Расчет парных коэффициентов корреляции выявил тесную связь между производительностью труда и среднемесячной заработной платой, которая по шкале Чеддока характеризуется как сильная и составила 0,8975. Итог регрессионного анализа показал, что удельный вес работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, не оказывает статистически значимого влияния на производительность труда, в свою очередь, изменение среднемесячной заработной платы работника на 1 % влечет за собой увеличение производительности труда на 1,1154 %.

Практическое значение проведенного исследования состоит в том, что оно позволило для предприятия ОАО Племзавод «За Мир и труд» выявить конкретные резервы и возможности повышения производительности труда: за счет улучшения условий труда снизить заболеваемость на производстве; ликвидировать прогулы, простои механизмов и оборудования; за счет повышения урожайности культур и продуктивности животных увеличить выход валовой продукции.

Для успешной реализации основных направлений повышения эффективности сельскохозяйственного производства предприятию необходимо обеспечить оптимальное соотношение темпов роста производительности и оплаты труда. Это возможно на основе разработки рациональной системы оплаты труда, премирования и мотивации работников.

#### **Список использованной литературы:**

1. Затонская И. В. Организационно-экономические проблемы формирования инновационной политики АПК / И. С. Хорев, И. В. Затонская // В сборнике: Роль инноваций в трансформации современной науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 255-258.

2. Затонская И. В. Оценка финансовых рисков аграрного предприятия по данным отчетности / А. А. Краскова, С. С. Затонская, И.В. Затонская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 113. С. 90-104.
3. Затонская И. В. Проблемы перехода на МСФО в аграрном секторе экономики: теория и практика / А. А. Краскова, С. С. Затонская, И.В. Затонская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 112. С. 1697-1710.
4. Затонская И.В. Интерактивные задания по дисциплинам «Методы оптимальных решений», «Теория принятия решений» Франциско О., Затонская И.В. методические указания к проведению учебных занятий в интерактивной форме для бакалавров направления «Экономика», «Бизнес информатика», «Прикладная информатика», «Информационные системы и технологии» / Краснодар, 2016.
5. Затонская И. В. Информационные технологии в системе стратегического управления предприятиями АПК / С.С. Затонская, И. В. Затонская // Экономика и социум. 2015. Т. 3. № 3 (16). С. 47-50.
6. Затонская И. В. Монополизация рынка и антимонопольная политика государства / А. С. Троянович, И. В. Затонская // В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 185-187.

© Затонская С. С., Затонская И. В., 2016

УДК 338.46

**И.И. Захарова**

Старший преподаватель кафедры  
«Технология продукции общественного питания»  
ИПТД-филиал ГБОУ ВО НГИЭУ

**Р.В.Крылова**

Старший преподаватель кафедры  
«Технология продукции общественного питания»  
ИПТД-филиал ГБОУ ВО НГИЭУ  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

## ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ЗАВЕДЕНИЙ ФАСТ-ФУДА В РОССИИ

### Аннотация

За доступность и быстрое обслуживание заведения «фаст-фуда» пользуются популярностью более чем у половины населения. Развитие «фаст-фуда» происходит за счет увеличения количества точек, расширения меню. Все больше появляется блюд, рассчитанных на потребителей с небольшими доходами. Основными товарными группами являются: бутерброды, пицца, цыпленок, бифштексы. Из начально наиболее динамично на нашем рынке развивались два игрока – иностранный «McDonald's» и отечественный «Ростик`с». Развитие таких сетей очень выгодным делают низкие вложения и быстрая окупаемость.

### Ключевые слова

Индустрия питания, фаст-фуд, фуд-корт, франчайзинг, «McDonald's».

Стабильными темпами растёт российский рынок индустрии питания. Этот бизнес привлек большое количество инвесторов, как отечественных, так и зарубежных - это связано с возможностью получать значительную прибыль. Последние годы в России наметилась четкая тенденция – россияне меньше питаются дома и всё чаще посещают рестораны, кафе, фаст-фуды. Особенно быстрые темпы роста количества посетителей отмечают среди демократичных предприятий – заведений «фаст-фуд», пиццерий. Эти заведения пользуются популярностью более чем у половины населения за доступность и быстрое обслуживание.

Быстрый рост современного рынка индустрии питания во многом обусловлен развитием фаст-фуда. По оценкам экспертов годовой прирост этого сектора уже в течение нескольких лет составляет до 24 %. Фаст-фуд становится все более востребованным: если раньше основная масса людей питалась в рабочее время на работе бутербродами, то сейчас многие предпочитают куда-то выйти на обед.

Развитие фаст-фуда происходит за счет увеличения количества точек, расширения меню. Все больше появляется блюд, рассчитанных на потребителей с небольшими доходами - около 200 рублей. Основные концептуальные бренды сгруппированы по реализуемым товарным группам: бутерброды, пицца, цыпленок, бифштексы, национальные блюда.

Наиболее динамично на нашем рынке развиваются два игрока – иностранный «McDonald's» и отечественный «Ростик`с». Если транснациональный гигант развивается за счет больших инвестиций, то быстрый рост сети «Ростик`с» происходит из-за активного использования франчайзинга. Развитие таких сетей очень выгодным делают низкие вложения и быстрая окупаемость, в основе меню лежит «монопродукт».

В настоящее время наблюдается стремительное расширение сферы фуд-кортов – точек быстрого питания, создаваемых на платформе центров торговли и развлечений. Открытия точек на фуд-кортах даёт возможность активного роста рынка фаст-фуда. Основными арендаторами являются компании «Макдоналдс», «Росинтер» (сети «Ростик`с», «Патио-пицца»), «Ланч» (сеть «Елки-палки»), ЮНТД («Sbarro») и др. Развитию рынка фаст-фудов в России немало способствует создание современной инфраструктуры – появление торговых центров. По мере увеличения числа современных торгово-развлекательных комплексов, сети быстрого питания стали развиваться в фуд-кортах этих сооружений. Положительно сказывается на рынке и растущий уровень жизни россиян, хотя он ощутимо ниже, чем за рубежом.

Кроме них на места сегодня претендуют и некоторые передвижные сети – «Стоп-Топ», «Крошка-картошка», «Теремок - Русские блины». К этому их подстегивает и конкуренция, которая в быстроразвивающемся передвижном фаст-фуде значительно сильнее, чем среди стационарных заведений, и серьезное давление со стороны городских санитарных служб: согласно санитарным нормам все объекты индустрии питания должны быть подключены к канализации и воде.

Значительную часть потребителей, прежде всего более низкими ценами, оттягивают на себя одиночные предприятия – блинные и пельменные. Сюда же относятся торговые точки по продаже «быстрой» еды – кур гриль, шаурмы, картошки фри, хот-догов, сосисок в тесте. Эти предприятия чаще всего работают без торгового зала, но в силу своей доступности и дешевизны имеют большой оборот (до 500 человек в день).

Первый McDonald's открылся в 1989 году в Москве. До перестройки в Москве функционировало примерно 6 тыс. закусочных. С распадом СССР их число сократилось вдвое. Западные игроки рынка, а также нарождающиеся местные сети быстрого питания поспешили занять пустующую нишу. В 1998 году 80 % посетителей заведений фаст-фуда обслуживались в четырех сетях – McDonald's, «Русское бистро», «Ростик`с» и «Маркон-Экспресс». В 2005 году глава корпорации McDonalds не скрывал, что приоритетными направлениями экспансии компании являются Россия и Китай. К началу 2010 года ежегодные темпы роста российского рынка быстрого питания составляли более 32 %. К декабрю 2010 года объем рынка достиг 46 млрд. рублей. McDonald's решился на рефранчайзинг – продажу корпоративных точек действующим партнерам. Собственные точки McDonald's, формируют эффективную базу для развития сети с проверенными поставками и подготовленным персоналом. Прогнозируется, что к 2019–2021 году доля ресторанов McDonald's, работающих по франшизе, составит 20% от общего количества точек в России. Такой шаг необходим для сокращения затрат компании в регионах и получения капитала, необходимого для развития. Согласно информации, представленной на одном из сайтов американских каталогов франшиз, именно франчайзинг позволил McDonald's стать одним из мировых лидеров в сегменте фастфуд-ресторанов. В России же стратегия развития сети быстрого питания по франчайзингу начала разрабатываться лишь в 2015 году, хотя первый договор о сотрудничестве был заключен еще в 2012 году с компанией «Развитие Рост» холдинга «Росинтер». Рестораны американкой сети в Новосибирской, Томской, Кемеровской областях

и Алтайском крае появились благодаря второму договору, который был подписан в 2015 году с сибирским предпринимателем Александром Говором. На данный момент в России работает 543 ресторана McDonald's. В 2015 году американский фаст-фуд открыл 59 ресторанов в России, в 2016 году планируется открыть еще 60 ресторанов сети быстрого питания, в том числе в тех городах, где McDonald's ранее не был представлен.

Лидерами рынка по объему продаж по состоянию на 2014 год являлись сети быстрого питания: McDonald's, Ростик'с — KFC, Крошка-картошка, Теремок, Subway. Успех сети фастфуда зависит от потока посетителей и темпов роста сети. По мнению экспертов, чтобы выйти на рентабельность, сеть должна состоять не менее чем из 10-15 ресторанов.

«McDonald's» - лидер мировой отрасли фаст-фуда. Имеет 31 тысячу ресторанов в 120 странах мира. Основные глобальные конкуренты – Burger King, Yum!Brands. Занимает 6-е место в рейтинге «Топ-100 самых дорогих брендов мира». В основе маркетинговой стратегии – реклама, разнообразие ценовых категорий, смена ассортимента ряда. Первая глобальная рекламная кампания McDonald's началась в 2003 году под девизом I'm loving it (в России – «Вот что я люблю!»). В 1995 году компания открыла в Подмоскowie завод «Маккомплекс», для производства полуфабрикатов.

Рестораны «Макдоналдс» развиваются как отдельно стоящие предприятия в оживленных местах и на больших магистралях города, а также на фуд-кортах в торговых центрах. Ежедневно рестораны «Макдоналдс» в России обслуживают более 500000 посетителей. Компания «Макдоналдс» ставит перед собой одну цель – полностью удовлетворить потребности посетителей. Один из основных конкурентов McDonald's на российском и мировом рынке является международная сеть «Subway». Принципом работы «Subway» является франчайзинг. Компания опирается исключительно на местных игроков, что отразилось на концепции заведений: закусовые «Subway», по сравнению с ресторанами McDonald's, имеют небольшую площадь, что требует от покупателей франшизы меньших вложений при открытии новых точек. Первое заведение «Subway» появилось в Санкт-Петербурге на Невском проспекте в 1994 году – по франчайзингу с российскими партнерами. Стратегический план второго оператора быстрого питания в мире по выручке после McDonald's предполагает увеличение сети в России до 1 тыс. ресторанов к 2016 году.

«Ростик'с KFC» - потомок русских и испанских эмигрантов, создатель ресторанный компании «Росинтер», пришел к мысли о создании в СССР сети ресторанов быстрого питания еще в 1984 году. Первым проектом в Москве стал «Испанский уголок», открытый в 1990 году рядом с Красной площадью. В 2005 году «Ростик групп» получила от компании Yum!Brands, входящей в международную сеть KFC (Kentucky Fried Chicken) и владеющей марками Taco Bell и Pizza Hut, предложение о развитии в России совместного бренда «Ростик'с-KFC». Сеть KFC в то время объединяла 34 тыс. ресторанов в мире. Основу ее ассортимента составляют закуски из куриного мяса в панировке. Политика торговой марки «Ростик'с-KFC» предполагает обеспечение своего присутствия на главной улице каждого крупного города.

«Sbarro» - популярное заведение в мире фаст-фуда представляющее китайскую кухню. Необходимо отметить, что большинство китайских ресторанов работает в высоких ценовых сегментах. Бренд Sbarro, появившись в канун кризиса 1998 года. У российского «Sbarro» амбициозные планы. Компания получила от итальянских партнеров право на развитие сети «Sbarro» в 30 странах мира. В 2014 году компания открыла более 30 ресторанов.

На российском рынке фаст-фуда вслед за зарубежными брендами быстро начали развиваться и отечественные операторы.

«Стардог's» - направление хот-догов в России с 1993 года развивает компания «Маркон». Сначала она работала с датскими поставщиками сосисок и ее киоски работали под вывеской «Стефф». После безуспешных переговоров об организации производства полуфабрикатов в России партнеры расстались, а сеть «Маркона» стала работать сначала под брендом «Стоп-Топ», а затем получила название «Стардог's», которое является собственной разработкой компании. Как и другие владельцы сетевых брендов, «Стардог's» активно продает франшизу, которая пользуется спросом у мелкорозничных торговцев, располагающих киосками возле станций метрополитена.

С точки зрения заполнения зоны фуд-корта, часть мест отдается обычно известным и раскрученным брендам, для которых ставки аренды будут ниже, чем для остальных операторов. К таким «якорным»

брендам чаще всего относятся такие заведения как McDonald's, Теремок, Ростик'с-KFC, Крошка-Картошка. На рис. 1 видно, что больше всего точек в 2014 г было открыто у компаний Крошка-Картошка.

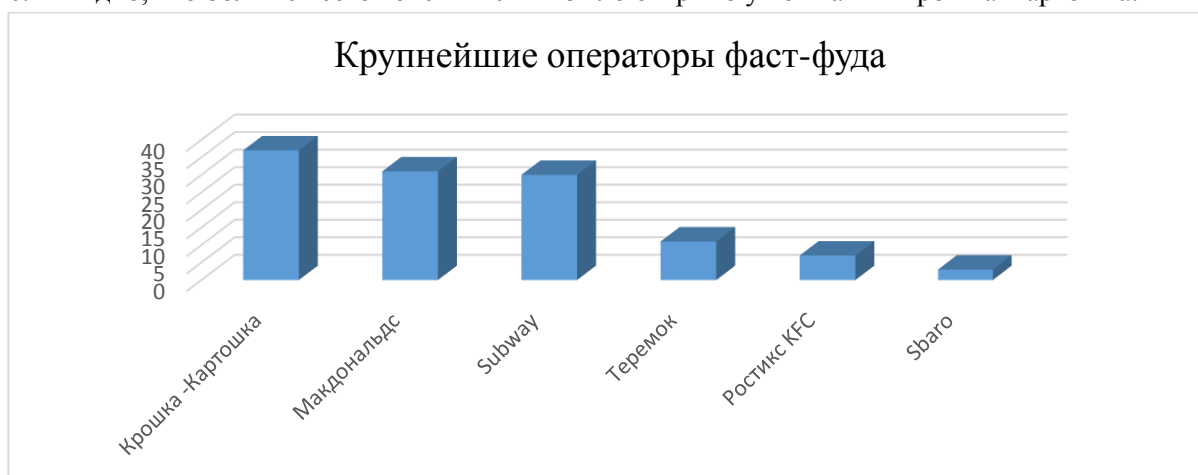


Рисунок 1 – Количество новых точек крупнейших операторов фаст-фуда в России 2014 году.

Многие из тех, кто ходит в фаст-фуд, делают это не потому, что там весело и вкусно, а просто потому, что у них нет достаточно денег на посещение более дорогих ресторанов. Эти люди первыми начали экономить на еде вне дома. Следует отметить, что многие офисные работники теперь предпочитают обед в фаст-фуде за 150-200 руб. бизнес-ланчу за 250 руб. в предприятии среднего ценового сегмента. Кстати, у последних, с начала кризиса выручка снизилась на 20-30%. У дорогих заведений – и вовсе на 30-50%. У дешевых – лишь на 10-15%. Примерно на столько, по оценкам участников рынка, уменьшился средний чек. Как отмечают аналитики компании Praedium Oncor International, за последний год операторы фуд-кортов по большей части не испытали снижения потока посетителей. В то же время увеличивается число посетителей качественных торговых центров, для которых характерна схема «сначала еда – потом покупки», а не наоборот. Как правило, большинство классических концепций торговых центров предполагает, что посетитель будет сначала делать покупки, а потом уже перейдет в зону фуд-корта, однако в последнее время зачастую наблюдается противоположная картина. Все это свидетельствует о возрастающем значении зоны фуд-корта как одного из основных якорей, формирующего значительную часть потоков.

Тем не менее, не смотря на рост рынка фаст-фуда, по-прежнему наблюдается тенденция сложности захода в крупные качественные торговые объекты операторам с малоизвестным и не раскрученным брендом. Как отмечается в исследовании российского рынка ресторанов быстрого питания, проведенного аналитиками РБК.research, наиболее часто заведения быстрого питания посещают респонденты, проживающие в Москве и в Нижнем Новгороде (4 раза в месяц). Существенно реже, а именно 2 раза в месяц в фаст-фуд рестораны посещают опрошенные жители городов с численностью населения менее 500 тыс. человек. Опрошенные россияне при посещении фаст-фуд ресторанов тратят в среднем 220 руб.

К словосочетанию «фаст-фуд» мы привыкли относительно недавно, но заведения подобного рода уже прочно вошли в наш быт. Перекусить можно буквально на каждом шагу. Правда, в отличие от прогрессивного человечества нижегородцы по-прежнему предпочитают гамбургеры, жареные пирожки и хот-доги – эту еду, сторонники здорового питания окрестили «пластмассовой». Плюс шаурма, канадская слойка, да пицца. А ведь то, что мы сейчас считаем едва ли не международной едой, не имеет в других странах такой популярности. Так, в Германии на улицах охотно едят жареные сосиски, в Чехии, например, популярны жареные каштаны, а особенно привлекателен пример итальянцев: их традиционная пицца стала одним из популярнейших вариантов фаст-фуда и в России в том числе. Наряду с позитивными факторами в отрасли остро стоят вопросы качества и культуры обслуживания. На российском рынке появляются новые местные игроки и новые форматы. Изменился и состав меню, перечень услуг для посетителей.

В заключение можно отметить, что время разгара кризисных ситуаций у зон фуд-корта была наименьшая доля вакантных площадей среди остальных арендаторов торговых центров. Практика показывает, что за последние несколько лет для операторов фуд-корта характерна более низкая ротация по

сравнению с другими арендаторов. Спрос на продукцию и услуги фаст-фуда непрерывно изменяется и растёт. С каждым годом фаст-фуд все больше внедряется в быт широких масс населения, позволяет эффективно использовать свободное время.

#### Список использованной литературы

1. ГОСТ Р 50762-2007 Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания
2. ГОСТ Р 50647-2010 Услуги общественного питания. Термины и определения.
3. Ершов А.Н., Юрченко А.Ф. – Справочник руководителя предприятия общественного питания. М. 2011.
4. Кучер Л.С., Лифанова Р.Ф. – Организация производства и управление предприятием общественного питания. М. 2012.

© Захарова И.И., Крылова Р.В., 2016

УДК 338.45

**Т.С. Захарова**

аспирант 2 курс

экономический факультет

Оренбургский государственный университет

г. Оренбург, Российская Федерация

## СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

### Аннотация

В статье, на основе статистической информации, рассмотрена динамика и структура показателей, характеризующих машиностроение в России за период 2005-2014 гг. Вскрыты сложившиеся закономерности, оценены перспективы дальнейшего развития в свете политики импортозамещения. В заключении приводятся направления дальнейшего исследования экономики машиностроения в РФ.

### Ключевые слова

промышленность, машиностроение, динамика, структура, состояние, импортозамещение.

Развитие машиностроения в России в период 1990-2014 гг. является показательным и отражает все перипетии, связанные с приватизацией, упадком экономики 1990-х годов, чередой финансовых кризисов и наращиванием объемов производства в последние периоды времени (2010-2014 гг.). Все это привело к утрате конкурентных позиций на мировом рынке и росту импорта по категории «машины, оборудование и транспортные средства». В настоящее время предприятия рассматриваемой отрасли, испытывают значительное давление извне, связанное с экономическими санкциями со стороны Европейского Союза и США. Также обесценение национальной валюты накладывает дополнительные ограничения на развитие рассматриваемого сектора. Сложившиеся условия с одной стороны можно расценивать как угрозы существования машиностроения в нашей стране, с другой стороны возникают дополнительные возможности и конкурентные преимущества по сравнению с западными товаропроизводителями.

Все вышесказанное обуславливают актуальность изучения состояния и основных закономерностей развития машиностроения в России. Актуальность выбранной темы исследования также подтверждается большим количеством работ, посвященных состоянию и перспективам развития машиностроения в нашей стране, среди авторов, занимавшихся этой проблематикой можно выделить: Абрамян С.И. [1], Бодрунов С.Д. [2], Воронина В.М. [3], Дубровина Н.А. [4], Коростелева Е. М. [5], Муханова И.В. [6], Соловенко И.С. [7], Тимофеев Д.Н. [8] и др.

Обобщая вышесказанное можно сформулировать цель написания данной научной статьи, которая заключается в проведении анализа состояния и тенденций развития машиностроения в России.

Прежде чем приступить к рассмотрению основных результатов исследования, необходимо отметить, что в связи с переходом в 2005 году с ОКОНХ на ОКВЭД, официальной статистической информации по такой отрасли как «машиностроение и металлообработка» не существует. Эта информация включена в данные по такому виду экономической деятельности как «Обрабатывающие производства» (Раздел D в соответствии с ОКВЭД). Соответственно употребляя термин «машиностроение» в данной статье мы будем подразумевать под этим такие подвиды как: металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования.

Также стоит объяснить выбор периода анализа, ограниченного интервалом 2005-2014 гг. [9], суть проблемы заключается в невозможности, в большинстве случаев, выделить данные из обобщающих показателей, что связано с переходом органов статистики на новый классификатор.

Обратимся к данным представленным на рисунке 1 и проанализируем динамику численности предприятий машиностроения в России.

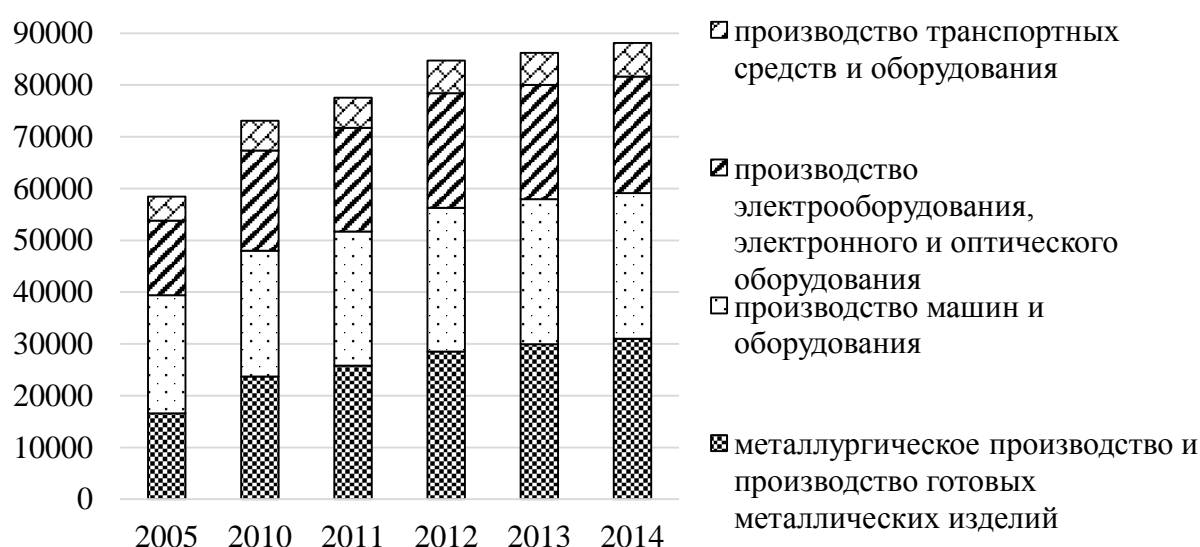


Рисунок 1 – Динамика численности предприятий машиностроения и металлообработки РФ в 2005-2014 гг., ед. (Источник: Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - М.: 2015. – 728 с.)

Согласно представленной диаграмме, наблюдается рост числа предприятий, так на момент 2014 года в России зафиксировано около 90 тыс. организаций, подпадающих под категорию «машиностроение и металлообработка», рост по сравнению с 2005 годом составил 50%. Что касается предшествующего периода, то в 1990 году наблюдалось 5252 ед., в 1995 году уже 47728 ед., а в 2000-м году 53196 ед., значительный рост связан с количественными изменениями и прежде всего это приватизация и дробление крупных предприятий на более мелкие.

Если обратится к структуре, то можно указать на ее относительную стабильность, при этом наименьшую долю занимают предприятия, занимающиеся производством транспортных средств и оборудования (около 7%). В отношении данной категории необходимо указать на отсутствие отечественных предприятий в «чистом» виде, так как практически все автопроизводители в настоящее время поглощены международными корпорациями, фактически превратившись в сборочные производства.

Далее обратимся к рисунку 2 и проанализируем динамику объема отгруженных товаров и услуг в разрезе подвидов деятельности.

Согласно представленной информации, наблюдается рост показателя (в 3 раза за рассматриваемый период), при этом на интервале 2010-2014 гг. прослеживается замедление роста, что связано с последствиями кризиса 2008 года и значительными изменениями в результате кризиса 2014 года.

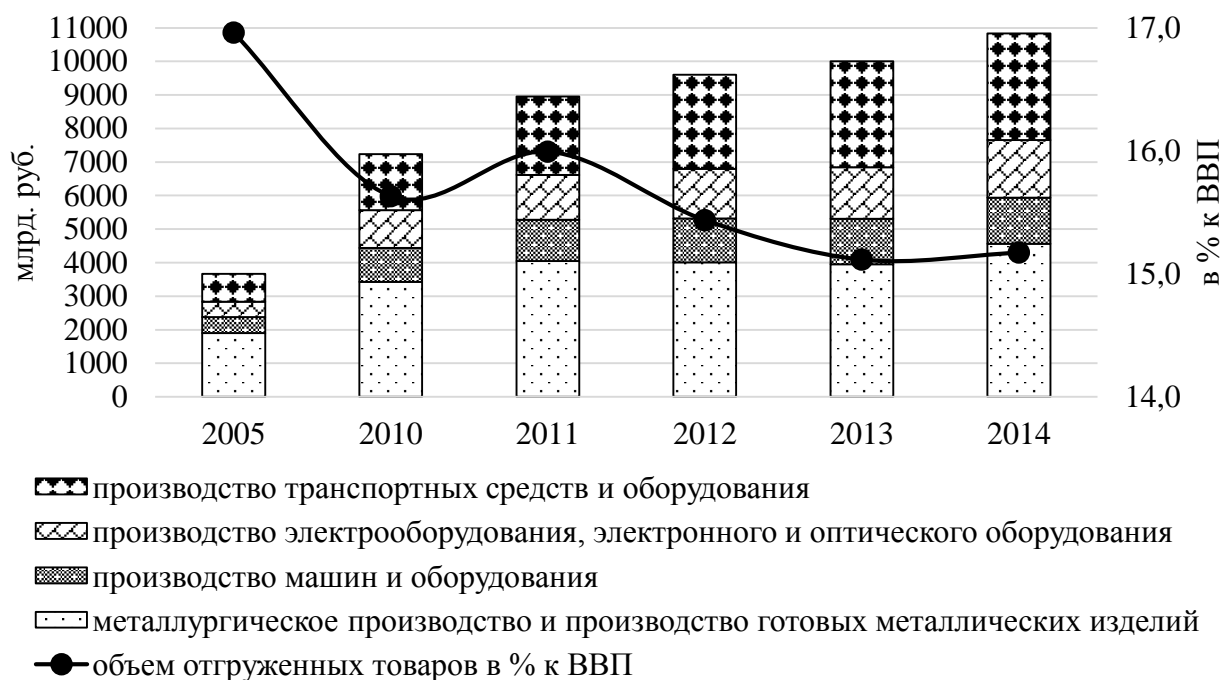


Рисунок 2 – Динамика объема отгруженных товаров и услуг машиностроения и металлообработки РФ в 2005-2014 гг. (Источник: Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - М.: 2015. – 728 с.)

Что касается структуры, то несмотря на незначительное количество предприятий категории «производство транспортных средств и оборудования» (рисунок 1), объем отгруженных товаров и оказанных услуг по этой группе значителен и составляет около 30%, этот факт объясняется дороговизной продукции и опережающим спросом.

Как известно, стоимостные показатели искажены инфляционной составляющей, поэтому в большинстве случаев они показывают рост, в этой связи соотнесем рассматриваемый показатель с ВВП РФ. Переход к относительному показателю позволяет сделать вывод о снижении объемов производства рассматриваемой отрасли, так наблюдается спад с 17% до 15%. Это указывает на негативные тенденции в машиностроении и металлообработке.

Для более детального изучения динамики производства, обратимся к рисунку 3, на котором представлен индекс промышленного производства предприятий «машиностроения и металлообработки».

Стоит заметить, что данные за 2001-2014 получены посредством усреднения индексов четыре рассматриваемых подвида экономической деятельности (подразделы DK, DJ, DL, DM в соответствии с ОКВЭД).

Как видим начальный этап развития характеризуется спадом (значения индекса ниже 100%), кризис 1998 года дал толчок для роста, который прослеживался в 2000-х годах. По итогам 2009 года наблюдаем значительное снижение объемов, практически до локального минимума 1994 года, этот «провал» объясняется последствиями мирового финансового кризиса 2008 года. Из сложившейся тенденции можно заключить, что кризисные ситуации оказывают существенно влияние на объемы производства в машиностроении и металлообработке, т.е. кризис конца 2014 года с большой долей вероятности негативным образом отразится на результатах 2015 года.



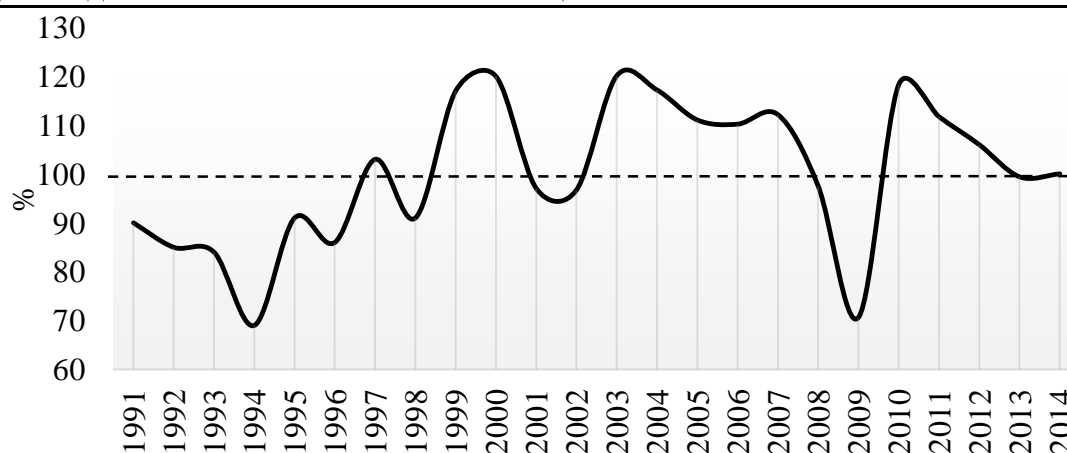


Рисунок 3 – Индекс промышленного производства предприятий машиностроения и металлообработки РФ в 1991-2014 гг., % (Источник: Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - М.: 2015. – 728 с.)

Подведя итог проведенному исследованию состояния машиностроения и металлообработки в России, можно сделать вывод о дальнейших перспективах развития рассматриваемой отрасли. Так как развитие предприятий рассматриваемого сектора чутко реагирует на кризисные ситуации, можно ожидать в лучшем случае замедления темпов роста производства, в худшем значительного снижения. Но стоит заметить, что сложившаяся макроэкономическая обстановка, создает барьеры (искусственные и естественные) на пути импорта машин, оборудования и транспортных средств, соответственно у отечественных предприятий появляется неплохие шансы занять пустующую нишу.

Актуальность разрабатываемой темы, ставит новые задачи в изучении экономики машиностроения в России и прежде всего это выявление и измерение влияния факторов на результаты деятельности, а также установление лидирующих субъектов РФ. Выделенные задачи будут решаться нами в дальнейшем.

#### Список использованной литературы:

1. Абрамян С.И. Проблемы современного машиностроения России и подходы к их решению / С.И. Абрамян, А.А. Федотов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 8 (80). – С. 3.
2. Бодрунов С.Д. Россия: состояние и тенденции развития машиностроения / С.Д. Бодрунов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2012. Т. 158. – С. 99-105.
3. Воронина В.М. Экономические показатели деятельности промышленного предприятия и пути их улучшения: прикладные аспекты / В.М. Воронина, О.В. Федорищева // В сборнике: Формирование рыночного хозяйства: теория и практика сборник научных статей. Оренбург, – 2015. – С. 39-44.
4. Дубровина Н.А. Исследование динамики развития машиностроения России / Н.А. Дубровина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 12. – С. 50-56.
5. Коростелева Е.М. Текущее состояние и перспективы развития машиностроительной отрасли в России / Е. М. Коростелева // Молодой ученый. – 2011. – №8. Т.1. – С. 140-144.
6. Муханова И.В. Модернизация машиностроения России в условиях экономических санкций: проблемы и пути решения / И.В. Муханова // Экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 34-41.
7. Соловенко И.С. Фактор внешнеэкономической деятельности в развитии машиностроения России на современном этапе / И.С. Соловенко, А.Д. Кононыхина // Актуальные проблемы современного машиностроения. Юргинский технологический институт. Томск, – 2014. – С. 423-427.
8. Тимофеев Д.Н. Изучение развития промышленности России в 1930–2011 годах с использованием статистических методов / Д.Н. Тимофеев, А.П. Цыпин // Экономическое возрождение России. – № 1 (39). – 2014. – С. 54-59.
9. Цыпин А.П. О статистических методах периодизации исторических временных рядов макроэкономических показателей / А.П. Цыпин // Вестник НГУЭУ. – № 4. – 2014. – С. 88-10.

УДК 338.23

**Л.Е.Зернова**

Канд.экон.наук, доцент

Институт экономики и менеджмента

Московский государственный университет

дизайна и технологий

г. Москва, Российская Федерация

**Фарзаниан Мохсен**

аспирант

Институт экономики и менеджмента

Московский государственный университет

дизайна и технологий

г. Москва, Российская Федерация

**АНАЛИЗ ОПЫТА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ИРАНЕ****Аннотация**

В статье рассматривается и анализируется опыт импортозамещения и политика сопротивления в Иране. Их реализация позволила Ирану минимизировать действие экономических санкций, избежать изоляции и найти компромисс с остальным миром для развития экспорта и создания конкурентных преимуществ.

**Ключевые слова**

Импортозамещение, политика сопротивления, диверсификация.

В современном мире существует множество причин и факторов, создающих проблемы для развития промышленности, корпораций, компаний, предприятий и роста экономики [1, с. 98]. Особенностью Ирана является то, что в стране существуют определенные виды ограничений, которых нет в остальном мире или же они реже встречаются. Рассмотрение опыта импортозамещения и экономики сопротивления Ирана, особенно их эффекта на создание конкурентных преимуществ в экономической среде, позволит нам шире и глубже понять потребности (нужды) современного экономического общества. Конечно, нужно понимать, что с индивидуальным подходом невозможно достичь желаемого результата, а для того, чтобы создать мощную экономику и сильное общество необходимо сочетание широкого и активного участия народа с постоянной оперативной работой. Иран - индустриальная страна с развитой нефтяной промышленностью. Имеются нефтеперерабатывающие, нефтехимические предприятия. В Иране добываются нефть, уголь, газ, медные, железные, марганцевые и свинцово-цинковые руды. Развито и широко представлено машиностроение и металлообработка, пищевая и текстильная промышленность, а также кустарное производство ковров. Важнейшими сельскохозяйственными культурами являются пшеница, ячмень, рис, бобовые, хлопчатник, сахарная свекла, сахарный тростник, табак, чай, орехи, фисташки. Животноводство основано на разведении овец, коз, верблюдов, крупного рогатого скота. Иран занимает второе место в мире по добыче нефти среди стран ОПЕК. Он является одной из богатейших стран из списка стран по доказанным запасам нефти. По данным британской нефтегазовой компании «BP», в 2014 году Иран владел 157,8 млрд. баррелями, уступая Венесуэле, Саудовской Аравии и Канаде, и являлся крупнейшей экономикой Среднего Востока, уступая в

Азии по объёму ВВП только Китаю, Японии, Индии, Турции, Южной Корее, Индонезии и Саудовской Аравии. С 2008 года Иран торгует своей нефтью на собственной бирже в евро и риалах. Иран имеет положительный торговый баланс 73 % (экспорт — \$131,8 млрд. риалов импорт — \$76,1 млрд. риалов). Много лет особое внимание уделяется диверсификации иранской экономики благодаря развитию таких отраслей как точное машиностроение, атомная промышленность, автомобильное машиностроение, ракетно-космическая промышленность, а также нанотехнологиям, медицине, информационным технологиям.

Для успешного импортозамещения и достижения разумного уровня производства руководство Ирана активно поддерживало отечественных бизнесменов и инвесторов. С целью стимулирования инвестиций с начала 1990 года было сделано следующее:

1. Созданы и получили развитие индустриальные городки (промышленные парки). Промпарк - специальная территория, на которой объединены производственные и иные предприятия посредством общей инфраструктуры и взаимной производственной кооперации. Смысл создания промпарка в том, чтобы сконцентрировать на одной территории предприятия с общей сферой деятельности (профильный промпарк), использующих единую инженерную инфраструктуру, энергообъекты, электросети, теплосети, водные объекты, канализацию и очистные сооружения, сети связи и сигнализации, охрану и прочие. Такая концентрация позволяет всем участникам промпарка сэкономить на инфраструктурных издержках. Земля в промпарках предоставляется бесплатно (или с очень низкой арендной платой). Также предоставляется долгосрочное финансирование (кредиты) с низкими процентными ставками и господдержкой (субсидированием). Надо заметить, что бизнес-план и промышленный план предприятия должны пройти через специальную комиссию в банке, который дает финансирование на определенный объект.

2. Произошло развитие банковского сектора. Развитие безналичных платежей и расчетов, создание собственных пластиковых карт привело к общедоступности банковских услуг для всех слоев населения. Так, чтобы все слои населения, в том числе по возрастным категориям и с разным уровнем доходов могли легко, просто, бесплатно или очень дешево воспользоваться всеми видами банковских услуг, такими как пластиковые карты, интернет-банк, мобильный банк и т.д. Например, в любом госучреждении Ирана принимают банковские карты. Банковские переводы в пределах Ирана совершаются бесплатно и мгновенно. В любой точке Ирана без каких либо документов можно снимать деньги из банка с помощью отпечатка пальца (дактилоскопия) и совершенно бесплатно.

3. Разработаны системы доступных кредитов и финансирования. Созданы программы кредитования и финансирования для молодых инженеров и врачей с господдержкой и низкими процентными ставками. Также льготное кредитование и господдержка затронули сельскохозяйственный сектор экономики.

4. Созданы различные программы поддержки иранской автомобильной промышленности: с помощью выдачи потребительских кредитов с низкими процентными ставками, ввода больших налогов и таможенного сбора для импорта иностранных легковых автомобилей (более 100% от стоимости автомобиля), а также запрет на ввоз легковых автомобилей старше 4-х лет.

5. Освобождены от налога все малые и средние индустриальные предприятия, и создана система поддержки в размере 60% от страховых и пенсионных (социальных) взносов сотрудников и работников всех отраслей тяжелой промышленности, малых и средних индустриальных предприятий.

6. Созданы и получили развитие свободные экономические зоны (СЭЗ). В Иране действуют 7 свободных экономических зон: «Киш», «Кешм», «Чабахар», «Бендер-Энзели», «Арас», «Арванд» и «Маку» (Kish Free Zone, Qeshm Free Zone, Chabahar Free Zone, Anzali Free Zone, Aras Free Zone, Arvand Free Zone, Maku Free Zone). К инвестиционным стимулам и основным преимуществам коммерческих предприятий, зарегистрированных на территории СЭЗ Ирана, относятся: возможность регистрации предприятий со стопроцентным иностранным капиталом; упрощенный порядок ведения валютных операций; упрощенный порядок инвестирования; упрощенный порядок ведения банковских операций; упрощенный порядок регистрации предприятий; упрощенный порядок экспорта и импорта товаров; освобождение от уплаты налогов на 15 лет, с возможностью продления периода «налоговых каникул» до 30 лет; упрощенный порядок найма рабочей силы, в том числе и иностранной; безвизовый режим посещения СЭЗ. На территории СЭЗ, как уже отмечалось, нет никаких ограничений по валютным операциям, можно беспрепятственно ввозить и

вывозить любую сумму в любой иностранной валюте. Пошлин и ограничений на ввоз и вывоз валюты с территории СЭЗ не существует. Свободные экономические зоны в Иране имеют свою специализацию. Таким образом, иностранным предприятиям, желающим инвестировать средства в проекты, являющиеся приоритетными для данной СЭЗ, будут предоставляться дополнительные льготы. Например: Свободная Экономическая Зона «Киш» специализируется на туризме, инновационных технологиях и банковских операциях. Инвесторам, которые начинают реализацию проектов по одному из указанных направлений, предоставляется ряд льгот, в частности, земля под строительство отводится по льготным ставкам со значительными скидками. В настоящее время СЭЗ «Киш» является абсолютным лидером по числу зарегистрированных резидентов. Помимо существующей иранской нефтяной биржи (IOB: Iranian oil bourse), в 2010 году открылась новая биржа «Kish Stock Exchange», чтобы облегчить иностранные инвестиции и денежную деятельность. Особое место среди Иранских экономических зон занимает СЭЗ «Бендер - Энзели». Это обусловлено тем, что данная СЭЗ должна стать основным центром торговли Ирана со странами прикаспийского региона. В территорию СЭЗ «Бендер - Энзели» включена территория порта Энзели, через который проходит существенный объем импорта товаров из России. Несколько российских и совместных российско-иранских предприятий являются резидентами данной СЭЗ. В целях развития российско-иранского межрегионального сотрудничества планируется организовать на территории СЭЗ реализацию совместных российско-иранских программ высшего образования. Свободные экономические зоны, по взглядам руководства Ирана, должны играть важную роль в привлечении иностранного капитала с целью поддержки и развития товарооборота с другими странами, поддержки индустриализации и импортозамещения.

7. Создание и развитие особых экономических зон: Помимо свободных экономических зон существует 19 особых экономических зон (ОЭЗ) - (Special Economic Zone (SEZ)): SIRJAN (SEZ); SARAKHS (SEZ); BANDAR-E- ANZALI (SEZ); PAYAM (SEZ); KHUZESTAN (SEZ); SALAFCHEGAN (SEZ); KHORRAMSHAHR (SEZ); PERSIAN GULF SHIP BUILDING(SEZ); ARG-E-JADID (SEZ); PETROCHEMICAL(SEZ); BANDAR BUSHEHR (SEZ); BUSHEHR (SEZ); BANDAR AMIRABAD BEHSHAHR (SEZ); BANDAR SHAHID RAJA'EE(SEZ); MINES AND METALS (SEZ); PARS SPECIAL ECONOMIC ENERGY ZONE; SANG-e-LORESTAN (SEZ); SHIRAZ ELECTRIC AND ELECTRONICS (SEZ); YAZD TEXTILE INDUSTRIES (SEZ).

8. Отмена субсидий по «плану реформ субсидий Ирана. Он был принят иранским парламентом 5 января 2010 года. Правительство описало план субсидий как «крупнейшая хирургия» в экономике страны за последние полвека и «одно из самых важных обязательств в новейшей экономической истории Ирана». Целью «плана реформ субсидий» была замена 80% от общей суммы субсидии на продукты питания и энергоносители с адресной социальной помощью, и движение в направлении свободных рыночных цен в течение 5 лет. «План реформ субсидий» является наиболее важной частью широкомасштабного плана экономических реформ Ирана. Также в рамках «плана реформ субсидий» часть средств зачисляется ежемесячно прямо на банковский счет каждого гражданина Ирана.

9. Развитие инфраструктуры: социальная инфраструктура, транспортная инфраструктура, инженерная инфраструктура, системы инженерно-технического обеспечения зданий и сооружений, инфраструктура экономики, совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих производство и хозяйство в целом, информационная инфраструктура, система информационных организационных структур, военная инфраструктура, рыночная инфраструктура, система учреждений и организаций, банков, бирж, ярмарок, страховых компаний, консультационных и информационно-маркетинговых фирм, обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке, инновационная инфраструктура, совокупность субъектов инновационной деятельности: научно-исследовательские институты, учреждения высшего профессионального образования, инновационно-технологические центры, технологические парки, особые экономические зоны, центры коллективного пользования, фонды развития и другие специализированные организации ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности.

Таким образом, опыт импортозамещения Ирана заключается в: сокращении налоговой нагрузки и предоставлении налоговых каникул, отмене различных налогов с помощью создания индустриальных городков, особых и свободных экономических зон во всех сферах промышленности, туризма и торговли; предоставлении различных налоговых льгот для малого и среднего бизнеса; финансировании и кредитовании различных слоев населения, малого и среднего бизнеса с низкими процентными ставками (значительно ниже, чем инфляция) и с господдержкой (субсидирование кредитов); отмене различных субсидий, которые создают барьер для конкурентного экономического развития; развитию электронного государства (e-government) для предоставления услуг в комфортной и достойной форме для граждан. Это позволяет избежать изоляции и найти компромисс с остальным миром для развития экспорта и создания конкурентных преимуществ, укрепить экономические связи с другими странами.

#### **Список используемой литературы:**

1.Зернова Л.Е., Фарзаниан М. Классификация санкций и рисков из-за введения санкций. Научный рецензируемый журнал «Инновационные технологии управления и права» - №3(10), Йошкар-Ола, 2014 – с.98-101.

© Зернова Л.Е., Фарзаниан М.2016

**УДК 338.28**

**Р.Е. Золоторев**

Старший преподаватель

ФГБОУ ВО ВГТУ,

г. Воронеж, Российская Федерация

## **СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР**

### **Аннотация**

В статье рассмотрена сущность и основные характеристики интегрированных организационно-производственных структур.

### **Ключевые слова**

Интеграция, интегрированная структура.

Формы интеграции научно-технических и производственных подразделений весьма разнообразны, они обусловлены характером продукции, специализацией предприятий, их научным и производственным потенциалом, территориальной расположенностью будущих участников, предполагаемых к исполнению работ, их финансовыми возможностями и т.п. Важной характеристикой инновационной экономики в современных условиях становится высокий уровень связанности производственных, инновационных и экономических процессов предприятий, функционирующих в определенных отраслях производства. Эффективная деятельность предприятий в этих условиях обуславливает возникновение интеграционных тенденций [1], [5], [10], [15], [20]. Если в сжатом виде раскрыть современную трактовку хозяйственной системы как целостного интегративного комплекса, обусловленного некоторой органической общностью этого целого, то можно указать два основных направления проявления этой общности [2], [3], [4]. Первый путь проявления интегративности заключается в том, что исходная целостность системы воспринимается как нерасчлененное единство, в то время как присущая ей структура (организация) позволяет выделить в ней естественные компоненты, которые сами могут рассматриваться как подсистемы. Эти подсистемы могут находиться в сложных отношениях между собой, образуя тем самым пространственно-временное единство. Системы, в том числе и хозяйственные системы, в которых свойство интегративности проявляется таким путем, получили названия внутренних систем [6], [11], [16], [21]. Второй путь проявления интегративности

характеризует системы с точки зрения внешнего их представления. В этом случае целостность системы проявляется как возможность естественного объединения в классы заранее имеющих объектов. Органическая общность этих объектов состоит в наличии у них единой природы, позволяющей естественным образом сопоставлять между собой эти объекты и образовывать из них те или иные классы. В этом случае органическая общность рассматривается как проявление общей природы [7], [8], [9].

Таким образом, можно выделить следующие характеристики интеграции:

- интеграция есть процесс развития, связанный с объединением в целое некогда разрозненных частей. Она является своеобразной реакцией на процессы дифференциации, происходящие во всех сферах производственной деятельности. Восстановление единства происходит путем преобразования составляющих элементов, наделяния их новыми качествами [12]. Степень и интенсивность этих преобразований во многом определяются внутренними возможностями элементов интеграции [14];

- методологические принципы, совокупность которых образует систему концептуального подхода к политико-экономическому исследованию проблемы [13]: универсальность и полиморфичность интеграции; неразрывная связь процесса и результата; диалектическая взаимообусловленность интеграции и дифференциации; органическое единство целого и его частей;

- интеграция имеет двуединую природу и представляется, с одной стороны, как процесс, а с другой — как результат [17]; интеграция как процесс — это слияние в единое целое ранее дифференцированных элементов, приводящее к новым качественным и потенциальным возможностям этой целостности, а также изменениям свойств самих элементов [19]; интеграция как результат — состояние целостности, упорядоченного функционирования частей целого, свойство социально-экономической системы, пронизывающее все стороны экономических отношений на всех стадиях воспроизводственного цикла и всех уровнях иерархии следовательно, интеграция представляет собой систему отношений и связей между целым и его частями [18], [22], [23], [24].

#### Список использованной литературы

- 1 Лукичева Л.И. Эволюция структур управления предприятиями, ориентированными на развитие интеллектуального капитала как ключевого фактора конкурентоспособности / Лукичева Л.И., Шкарупета Е.В., Егорычева Е.В., Щетинина И.В. // Организатор производства. 2013. № 2 (57). С. 56-61.
- 2 Туровец О.Г. Понятие и методы оценки интеллектуального капитала / Туровец О.Г., Шкарупета Е.В. // Организатор производства. 2007. № 1. С. 72-75.
- 3 Туровец О.Г. Принципы формирования интегрированной организационно-производственной структуры / Туровец О.Г., Золоторев Р.Е. // Организатор производства. 2011. Т. 50. № 3. С. 12-13.
- 4 Хацкевич Л.Д. Инвестиции в промышленность, инновации и бизнес-процессное предпринимательство, региональные банки, модели и информационное предпринимательство : монография / Л.Д. Хацкевич, И.А. Шишкин, О.Б. Макеева и др. Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2010. 206 с.
- 5 Хацкевич Л.Д. Формирование системы управления бизнес-процессами машиностроительного предприятия [Текст] / Л.Д. Хацкевич, И.А. Шишкин // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 4. С. 88-94.
- 6 Шишкин И.А. Инвестиционная политика в социальной сфере // Экономинфо. 2008. № 9. С. 37-40.
- 7 Шишкин И.А. Концепция маркетингового аспекта реализации инновационного процесса на предприятии // В сборнике: Инструменты современной научной деятельности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 125-127.
- 8 Шишкин И.А. Маркетинговый аспект реализации инновационных процессов на предприятии / В сборнике: Тенденции и перспективы развития науки XXI века Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 150-152.
- 9 Шишкин И.А. Организационно-экономический механизм реализации инвестиционной политики предприятия : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронеж, 2004
- 10 Шишкин И.А. Основные факторы, влияющие на разработку инвестиционной политики предприятия // Организатор производства. 2004. Т. 20. № 1. С. 75-78.
- 11 Шишкин И.А. Основы маркетинговой составляющей в реализации инновационных процессов / В

сборнике: Роль и место информационных технологий в современной науке Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 196-198.

12 Шишкин И.А. Система развития организационной структуры управления предприятием в условиях кризисной экономики // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 9. С. 108-114.

13 Шишкин И.А. Техничко-экономическое обоснование инвестиционных проектов : учебное пособие / И. А. Шишкин ; ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2008.

14 Шишкин И.А. Управление реализацией инвестиционной политики // Экономинфо. 2006. № 6. С. 19-22.

15 Шкарупета Е.В. Интегрированные промышленные структуры воронежской области / Шкарупета Е.В., Шевцов Е.Д. // Организатор производства. 2009. Т. 43. № 4. С. 95-97.

16 Шкарупета Е.В. Методологические и методические основы технического развития предприятий машиностроительного комплекса воронежской области // Экономинфо. 2015. № 24. С. 63-66.

17 Шкарупета Е.В. Организационно-экономический механизм управления знаниями в социально-экономических системах : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронежский государственный технический университет. Воронеж, 2008

18 Шкарупета Е.В. Понятие и современное состояние высокопроизводительных рабочих мест в воронежской области // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 2. С. 80-83.

19 Шкарупета Е.В. Практические основы научно-технологического развития наукоемкого производства // Организатор производства. 2013. № 4 (59). С. 19-22.

20 Шкарупета Е.В. Современные особенности технического развития предприятий машиностроительного комплекса с использованием интеллектуального потенциала // Наука Красноярья. 2015. № 5 (22). С. 120-132.

21 Шкарупета Е.В. Сущность технического развития предприятий машиностроительного комплекса // Организатор производства. 2015. № 4 (67). С. 48-56.

22 Шкарупета Е.В. Формирование и реализация механизма управления знаниями : монография / Е. В. Шкарупета ; ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2010.

23 Шкарупета Е.В. Форсайт как инструмент стратегического управления модернизацией в экономических системах // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 10-1. С. 108-111.

24 Шкарупета Е.В. Фрактальные организации в условиях экономики знаний / Шкарупета Е.В., Смышляев В.А. // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 7-1. С. 14-17.

© Золоторев Р.Е., 2016

УДК 336.025

**Р.Д. Ибрагимов,**  
студент

**Р.Р. Яруллин**

д.э.н., профессор

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации  
(Уфимский филиал)

## **РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

### **Аннотация**

В данной статье отмечаются основные методы финансового регулирования автомобильной

промышленности России, используемые органами государственной власти и органами местного самоуправления, а также оценивается их влияние на развитие отрасли. Предлагаются способы совершенствования каждого из рассматриваемых методов с учетом современной геополитической обстановки.

### Ключевые слова

Финансовое регулирование, автомобильная промышленность, субсидирование процентной ставки, утилизационный сбор, ввозные таможенные пошлины.

В условиях резкого снижения курса национальной валюты продукция российских производителей стала более конкурентоспособной на отечественном рынке за счет роста цен в рублях на импортируемые товары-аналоги. Так, лидером по числу проданных легковых автомобилей в 2014 г. стала отечественная компания «АвтоВАЗ», реализовавшая за январь-март 2014 г. почти 92 тыс. автомобилей, что составляет 3,6 % общего объема продаж за год [1].

В этой связи значение финансовых ресурсов, направляемых на развитие отрасли, возрастает, и в целях поддержания конкурентного преимущества отечественных товаропроизводителей органы государственной власти и органы местного самоуправления (далее – ОГВ и ОМСУ) должны обеспечить финансовую поддержку автомобильной промышленности посредством использования различных методов финансового регулирования: бюджетных, налоговых, неналоговых и иных методов.

Для государственного и муниципального финансового регулирования автомобильной промышленности в настоящее время особую роль играют бюджетные, неналоговые и иные методы.

Бюджетные методы финансового воздействия на российскую автомобильную промышленность представлены преимущественно субсидированием части процентной ставки. Государственная программа предоставления субсидий на возмещение части процентной ставки (в размере не более 90 % ставки рефинансирования Банка России) по кредитам автопроизводителей направлена на финансовую поддержку реализации инвестиционных проектов. На данные меры в федеральном бюджете в 2015 г. предусмотрено 6,9 млрд руб., в 2016 г. – 5,2 млрд руб., в 2017 г. – 4,7 млрд руб. За период 2015-2017 гг. наблюдается сокращение государственной финансовой поддержки отрасли.

Особо отметим, что из-за введения в 2014 г. Европейским союзом запрета на выдачу кредитов сроком более 30 суток крупных банков, у данных кредитных организаций может возникнуть потребность в привлечении недостающего объема финансовых ресурсов.

Следовательно, для того чтобы государству при заданном объеме предусмотренных субсидий на возмещение части процентной ставки по кредитам на 2015-2017 гг. обеспечить развитие автомобильной промышленности, необходимо изменить подход в расчете субсидии. Так, предоставление производителям автомобилей субсидий на возмещение части процентной ставки в размере от ключевой ставки Банка России позволит снизить потенциальные финансовые риски производителей.

По оценкам экспертов, при отсутствии какой-либо финансовой поддержки со стороны ОГВ и ОМСУ объем рынка снизится на 50 %, а в случае получения предусмотренных объемов финансовой помощи – на 24 % [3]. Данный факт свидетельствует о необходимости применения таких мер финансового регулирования, которые могут простимулировать рост именно отечественного производства и объемов продаж в автомобильной промышленности. Это может быть достигнуто посредством финансового воздействия с помощью следующих неналоговых методов, применяемых ОГВ и ОМСУ: изменение размеров утилизационного сбора и повышение или понижение ввозных таможенных пошлин.

Утилизационный сбор – это плата за ввезенный на территорию Российской Федерации или произведенный внутри страны автомобиль, которая включается в его стоимость. Он представляет собой материальную гарантию утилизации транспортного средства по истечении срока эксплуатации. В настоящее



время в Правительстве Российской Федерации рассматривается предложение об отмене утилизационного сбора до 2017 г. для автомобилей высокого экологического класса (выше Евро-4) [3].

Однако это может привести к увеличению спроса российских потребителей на автомобили иностранного производства. Решением проблемы может стать временная отмена утилизационного сбора только для автомобилей, производимых на территории Российской Федерации. В этом случае данный метод финансового регулирования – изменение утилизационного сбора – окажется более эффективным и повысит конкурентоспособность отечественных производителей.

Для оценки последствий применения ОГВ и ОМСУ такого неналогового метода финансового регулирования автомобильной промышленности, как изменение таможенных пошлин на ввозимую продукцию, рассмотрим данные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

## Изменение объемов импорта и производства легковых и грузовых автомобилей в 2014 году

Показатель	Изменение в 2014 г., в % к предыдущему году
Объем ввозимых легковых автомобилей на территорию Российской Федерации	-21,3%
Объем ввозимых грузовых автомобилей на территорию Российской Федерации	-31%
Объем производства легковых автомобилей в Российской Федерации	-9,7%
Объем производства грузовых автомобилей в Российской Федерации	-25,7%

Снижение объемов импорта грузовых и легковых автомобилей обусловлено преимущественно повышением курса доллара США в 2014 г. по отношению к рублю более чем в 1,5 раза. Динамика рассматриваемых показателей свидетельствует об уменьшении доли иностранных автопроизводителей на российском рынке и, соответственно, о возможной перспективе отечественных производителей в занятии высвобождаемой доли на рынке. Девальвация рубля также оказала негативное влияние на объемы отечественного производства легковых и грузовых автомобилей. Следовательно, возникает потребность в финансовом регулировании ОГВ и ОМСУ пропорций между объемами ввозимых в Россию и производимых внутри страны автомобилей.

Одним из методов регулирования данного соотношения, по мнению экспертов, может стать повышение ввозных пошлин на автомобили. Учитывая, что 90 % реализуемых в России автомобилей бюджетного и среднего класса собираются или производятся на территории Российской Федерации, данный метод финансового регулирования окажет незначительный эффект на развитие автомобильной промышленности в России [4].

Итак, рассмотренная совокупность методов регулирования российской автомобильной промышленности может быть применена с большей экономической отдачей и экономией средств в условиях сложившейся геополитической ситуации, связанной с ослаблением курса национальной валюты, введением санкций. Это представляется возможным ввиду значительного повышения конкурентного преимущества отечественных товаров перед импортируемыми, так как существенный рост цен на импортируемую продукцию в рублях способен благоприятно повлиять на экономический выбор потребителя в пользу товаров отечественного производства.

**Список использованной литературы**

1. Топ-10 самых продаваемых автомобилей 2014 года. URL: <http://top.rbc.ru/economics> (дата обращения: 18.01.2016).
2. <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 19.01.2016).
3. <http://www.rg.ru/> (дата обращения: 20.01.2016).
4. Яруллин Р.Р. Промышленность РФ в условиях экономических санкций.// Финансово-кредитная система.- с.144-146.

© Ибрагимов Р.Д., Яруллин Р.Р., 2016

**О.В.Бойченко**

д.т.н., профессор,

**А.С.Ивченко**

студент 2 курса магистратуры

кафедра бизнес-информатики

и математического моделирования

Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Российская Федерация

## МОДЕЛЬ OSI В ЗАЩИТЕ ДАННЫХ КОРПОРАТИВНОЙ СЕТИ

### Аннотация

В данной статье проведен анализ эталонной модели взаимодействия открытых систем OSI в комплексе мер обеспечения информационной безопасности корпоративных сетей. Проанализирована возможность использования данной модели для определения способов информационных воздействий на телекоммуникационные и информационные системы.

Предложена методика оценки несанкционированного влияния на распределенные корпоративные информационные системы управления.

### Ключевые слова

Информационные системы, эталонная модель, корпоративные сети, информационные воздействия, защита информации.

Корпоративные сети являются частью любого современного предприятия. Они ответственны за хранение, передачу и обработку данных коммерческой ценности. Защита этих данных является важной задачей, сложность решения которой определяется интеграцией корпоративной сети.

Основной функцией корпоративной информационной системы является управление географически распределенной корпорацией на основе глубокого анализа данных, с использованием системы поддержки принятия решений информации, электронного документооборота и делопроизводства.

Основой структуры сети современных систем управления для различных приложений являются информационные и телекоммуникационные системы, а также системы и средства передачи, обработки, хранения и отображения выходной информации. Рост информационных и телекоммуникационных систем, в том числе в органах государственной власти на различных уровнях, требует больших усилий по обеспечению защиты информационных ресурсов от воздействия злоумышленников. Развитие техники и технологии требует принятия соответствующих мер по созданию сетей защиты и систем управления важнейших государственных и институциональных проектов.

Таким образом, разработка концептуальной модели взаимодействия конфликтующих информационных и телекоммуникационных систем, пригодных для определения основных методов воздействия на телекоммуникационные и информационные системы, а также для поддержки мер по защите от таких воздействий, является актуальной научной задачей.

Для решения этой задачи целесообразно применить эталонную модель OSI, которая является достаточно проработанной в современной литературе по сетям на конкретных спецификациях протоколов передачи данных.

Сетевая модель OSI (open systems interconnection basic reference model) - основная эталонная модель открытых соединений систем, являющаяся сетевой моделью сетевого стека протокола.

Анализ указывает на то, что на практике используемый стек протокола сети TCP / IP не соответствует эталонной модели открытых соединений систем, хотя есть спекулятивные варианты их корреляции и сравнения.

Так, используемые протоколы данного метода никакого значительного разнообразия с моделью OSI не имеют, протоколы, используемые в вышеуказанном методе, не формируют семиуровневую градацию и вопрос, должен ли стек протоколов TCP / IP соответствовать модели OSI, является довольно отрицательным [2, с. 8].

Потому, в целях защиты программного обеспечения (ПО) и хранилищ данных предприятия информационно и физически изолируют от остальной части средства хранения компьютерной инфраструктуры компании. Такой подход устраняет возможность прямого доступа к сетевой системе базы данных за счет того, что все серверы находятся в одном изолированном сегменте местной корпоративной сети и серверы приложений обеспечивают доступ к одному только этому сегменту.

Кроме того, для защиты ПО, работающего с хранилищами данных на уровне взаимодействия системы (операционные системы, системы управления базой данных, и т.д.), необходимо закрытие прямого взаимодействия хранения данных и заявлений.

С этой целью производится настройка сервера приложений с запретом или разрешением только ограниченного доступа к различным объектам информационной системы (ИС), что обеспечивает расширение делегирования полномочий до уровня программы.

Это обеспечивает создание условий для минимизации уязвимостей, связанных с человеческим фактором наряду с решением задач защиты персональных данных пользователей корпоративной ИС.

Наряду с решением обозначенных ранее проблем защиты данных распределенной корпоративной ИС, немаловажным является разрешение задач реакции элементов информации и телекоммуникационных систем друг с другом в такой системе коммуникаций, где установленные правила описаны в наиболее общем случае. Для этого используется эталонная модель открытого соединения систем (Open System Interconnection Reference Model), часто называемая моделью OSI [3].

Модель OSI развивалась при участии Международной организации по стандартизации (International Organization for Standardization, ISO) [4] и предназначена для описания схемы взаимодействия сетевых объектов с определением списка правил данных и задач.

В основе модели находится семь уровней: физический (Physical); канальный (DataLink); сетевой (Network); транспортный (Transport); сеансовый (Session); представления данных (Presentation) и прикладной (Application).

Допуски, принятые в разработанной модели, указывают на то, что две системы элемента (компьютеры) могут общаться друг с другом в определенном уровне модели OSI, если программное обеспечение, которое осуществляет функции этого сетевого уровня, одинаково интерпретирует те же самые данные. В этом случае это устанавливает прямое взаимодействие между двумя сетевыми элементами, названными «точка-точка» [5].

Технологично в модели OSI внедрения названного стека протокола устанавливают протоколы. Причем, в одном протоколе не могут осуществиться все функции модели OSI, так как определенный уровень задачи осуществлен одним или более протоколами. Это приводит к тому, что на одном компьютере управление протоколами производится от единственного стека при одновременно использовании многократных стеков протокола. Таким образом, модель OSI определяет идею организации сети, а коммуникация с использованием метода структурного проектирования обеспечивает распределение задачи в подзадачи и соответствующие протоколы различных уровней.

В таком случае проблемой является то, что модель OSI описывает взаимодействие отдельных компьютеров только в пределах единственной системы информации и телекоммуникационных систем с исключением возможности описания взаимодействия между средствами и объектами влияния.

Это приводит к тому, что открытый доступ к информации в телекоммуникационных системах государственных, в частности правоохранительных органов, приводит к широкой возможности воздействия

злоумышленников на аппаратное и программное обеспечение ИС, исключая эффективную организацию защиты данных [6, с.43].

С целью определения телекоммуникационной системы как объекта влияния на информацию, необходимо провести анализ следующих компонентов в представлении модели OSI:

- подсистема взаимодействия элементов информации и телекоммуникационных систем, основанных на определенном стеке протокола;
- подсистема информационной безопасности;
- управленческая подсистема.

Анализ показывает, что по причине строгой регистрации протоколов связи в сетях, для организации воздействия злоумышленника на ИС достаточно решить лишь проблему идентификации, осуществленной в стеках протокола ITCS.

Соответственно для этого, информация и телекоммуникационные системы, как совокупный инструмент формирования воздействия на ИС, должны содержать управленческую подсистему влияний, организацию взаимодействия подсистемы с воздействиями объекта, а также организацию влияния модели подсистемы на подмодели включением объекта взаимодействия подсистем [7, с. 11].

Другой специфической особенностью модели является то, что высокоуровневые протоколы не способны опознать или моделировать атаку на ИС. Кроме того, даже в случае обнаружения действия злоумышленника, могут сработать все уровни протоколов совместного пользования информацией и системы защиты информации в объекте воздействия. В такой ситуации злоумышленник может воспользоваться возможностью создания элемента виртуальной сети, что позволит моделировать работу законного пользователя или сетевого узла, с обеспечением полного доступа к защищенной системе.

Таким образом, проведенный анализ проблематики информационной безопасности корпоративной ИС на основе модели взаимодействия открытых систем, позволил выделить основные уязвимости и угрозы ПО и хранилищам данных, обусловленные характером и принципиальными особенностями взаимодействия собственно информации и телекоммуникационных систем, как совокупного инструмента формирования воздействия на ИС, основой которого является стек протокола ITCS.

Проведенный анализ создает условия для формирования методики оценки несанкционированного влияния на информационные ресурсы корпоративной ИС и может быть использован для создания алгоритма действий пользователя открытой автоматизированной системы управления с системе информационной безопасности предприятия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Концептуальная модель взаимодействия конфликтующих информационных и телекоммуникационных систем / Паршуткин А.В. // Вопросы кибербезопасности. – М., 2014. – №5 (8). – С.2-6.
2. Информационная безопасность: концептуальные и методологические основы защиты информации. [Текст] / А.А. Малюк. - М.: Горячая Линия-Телеком, 2004. – С. 5-10.
3. Модель ISO/OSI – это должен знать каждый. Сетевые решения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nestor.minsk.by/sr/2000/11/01104.html>
4. Модель и стек протоколов OSI. Электронная библиотека. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://libraryno.ru/1-2-1-model-i-stek-protokolov-osi-shcelkunova/>
5. Семиуровневая модель OSI. Научная библиотека. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://sernam.ru/book\\_icn.php?id=6](http://sernam.ru/book_icn.php?id=6)
6. Проблемы и перспективы применения кибернети-ческого оружия в современной сетевцентрической войне / Макаренко С. И. // Спецтехника и связь. – М., 2011. – № 3. – С. 41-47.
7. Преднамеренное формирование информационного потока сложной структуры за счет внедрения в систему связи дополнительного имитационного трафика / Макаренко С. И. // Вопросы кибербезопасности. – М., 2014. – № 3(4). – С. 7-13.

© Бойченко О.В., Ивченко А.С., 2016

**С. В. Исаков**

Заместитель директора по воспитательной работе

ГКОУ казачий кадетский корпус

имени К.И. Недорубова

г. Волгоград

**УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ****Аннотация**

Управленческая команда - организованная группа единомышленников, осознающих взаимозависимость и необходимость сотрудничества в рамках утвержденной структуры управления. Управленческая команда – это уникальный ресурс, который необходим для динамичной жизни и успешного развития образовательного учреждения в условиях возрастающей конкуренции.

**Ключевые слова**

Многоуровневая команда, командное управление, эффективная управленческая деятельность.

Сегодня в наше время высоких технологий и скоростей определение, что один в поле не воин – становится, а вернее сказать, уже давно стало и укрепилось в реальной жизни, как явление естественное и наиболее правильное, если не идет речь о службах разведки. Одиночки, как правило, могут иметь соответствующий успех, но время прекрасных эмоций совсем скоро сменяются на чувство разочарованности и печали, когда анализируешь и видишь, какая большая существует разница в затраченных силах и средствах у тебя и твоих конкурентов. Мы на новой ступени, когда настоящий успех делу может принести только слаженная работа нескольких человек, которые при определенных условиях становятся командой.

Необходимо определенно усвоить, что командная работа - одно из самых актуальных направлений в современном мире менеджмента. Жизнь показывает, что для работы над тем или иным проектом не достаточно просто собрать отличных специалистов и иметь необходимые средства. Необходимо научить работников быть единым целым, создать из них слаженный механизм.

Однако создать настоящую команду - это не так просто, это целая наука; как не ошибиться в подборе людей, как добиться того, чтобы они работали с полной отдачей сил, как команду превратить в «рентабельную семью»?

Понятно, что на основе традиционного стиля управления должен быть выработан особый, можно сказать, инновационный стиль руководства. Ведь управление командой – это очень серьезный момент для руководителя. Именно от его поведения во время работы с командой и от его умения мотивировать людей и нацелить их на высокий результат, зависит успех того или иного дела [3, с.165].

В последнее время в теории и практике управления образовательными учреждениями одним из самых приоритетных направлений исследований выступает проблема организации управленческой команды. Интерес к командному управлению в образовательных учреждениях связан со следующими тенденциями:

- возрастание требований к поиску новых подходов в теории руководства в связи с глобальным изменением экономики и менеджмента;
- поиск руководителями коллектива новых путей эффективного управления при переходе к построению демократического общества;
- усложнение и увеличение структурного и функционального состава современных образовательных учреждений;
- изучение команды как субъекта управления коллективом с учетом реальных качеств ее сотрудников;

- возрастание требований к внедрению более эффективных организационных форм и методов командного самоуправления [4, с.20].

Управленческая команда образовательного учреждения это организованная группа единомышленников, которые осознают взаимозависимость и необходимость сотрудничества в рамках утвержденной структуры управления, имеют твердую установку на совместную эффективную творческую управленческую деятельность, сплочение индивидуальных идей и опыт каждого члена для достижения единой цели – эффективного развития детского и педагогического коллектива.

Говоря об эффективности работы команды, можно выделить её признаки [1, с.200]:

- неформальная и открытая атмосфера;
- понимание и принятие задач;
- желание прислушиваются друг к другу;
- участие всех членов группы в обсуждении принципиальных вопросов;
- поощрение, как высказывание идей, так и выражение чувств в ходе обсуждения.

Управленческая команда образовательного учреждения, в тоже время, является многоуровневой командой руководителей, которая состоит из рабочих команд на основе четко и гибко распределенных функции и ответственности, члены которой осознают взаимозависимость и необходимость сотрудничества согласно утвержденной структуре управления, имеют твердую установку на совместную, эффективную творческую управленческую деятельность и способны сплотить индивидуальные идеи и опыт каждого для получения высоких результатов и достижения единой цели в развитии детского и педагогического коллектива.

Данная команда напрямую связана не только профессиональной педагогической деятельностью, но и управленческой деятельностью одновременно. При этом руководители команд смогут реализовать свой накопленный опыт, занимая определенный уровень в многоступенчатой организационной структуре управления, утвержденной в данном образовательном учреждении. Как известно, управление представляет собой целенаправленное взаимодействие субъектов. Оно проявляется в реализации управленческих функций, направленных на решение определенных задач. Поэтому характерной особенностью управленческой команды является то, что её деятельность напрямую связана с реализацией определенных для команд каждого уровня функций управления. В управленческую команду образовательного учреждения (на разных иерархических уровнях) могут входить представители общественности, родители, руководители детских и молодежных объединений [2, с.130].

Создание управленческой команды в образовательном учреждении позволяет упростить линейно-функциональную иерархию и сделать структуру организации более динамичной. Учреждение при этом работает гибче, лучше реагирует на изменения и автоматически снимает многие проблемы бюрократии.

Управленческая команда является уникальным ресурсом, который необходим для динамичной жизни и успешного развития образовательного учреждения в условиях возрастающей конкуренции. В связи с этим одна из приоритетных функций управления определяется как формирование команды и повышение ее эффективности.

#### **Список используемой литературы:**

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом развивающейся организации. М., 2006. – 276с.
2. Васильев В.П. Командно - коллегиальное управление школой как фактор качества образования: Дис. канд. пед. наук :13.00.01 : Великий Новгород, 2004 149 с. РГБ ОД, 61:05-13/901
3. Григорьева Н.Н. Управление работой проектных команд: Учебно-методические материалы. М., 2007. – 232 с.
4. Жуковский И.В. Особенности создания педагогической команды "Образование в современной школе", 2005, N3.

© Исаков С.В., 2016

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В РОССИИ

В настоящее время вопросы, связанные с состоянием системы налогов и сборов России, ее функциональной реализацией, являются первостепенными как для государства, так и для большинства организаций и граждан страны. Необходимость взимания налогов в пользу государства всегда воспринимается очень болезненно, поэтому важнейшей задачей государства является выработка эффективной налоговой политики, как на уровне всего государства, так и на местном уровне. Сегодня большинство бюджетов муниципальных образований не имеет независимого, с экономической точки зрения, бюджета, а значит, не могут в полной мере осуществлять свои полномочия.

На данный момент земельный налог является одним из основных источников доходной части местных бюджетов. Помимо этого, его размер влияет на личный располагаемый доход почти каждого гражданина России. К сожалению, на данный момент поступления от земельного налога крайне малы. Размер земельного налога не зависит от финансовых результатов деятельности налогоплательщика, а зависит только от кадастровой оценки, на которую влияют только объективные факторы (размер и расположение земельного участка, плодородность, тип земли).

Наша страна обладает огромным земельным пространством. Поэтому использование земли в России должно быть более эффективным, чем во многих других странах. России следует усилить контроль и стимулировать использование, охрану и освоение земель, повышение плодородия почв.

Следует отметить существующие трудности при собираемости земельного налога и в качестве совершенствования и для решения ряда проблем предложить мероприятия, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Проблемы земельного налога и пути их решения [1]

Проблемы	Пути решения
Земельный налог слабо влияет на уровень и характер использования земли, не побуждает к применению наиболее эффективных методов земледелия	Посредством налогового регулирования необходимо создать условия, при которых будет невозможно иметь неиспользуемые земли или невыгодно их использовать, одновременно появятся надежные финансовые источники для проведения мероприятий по улучшению землепользования
В доходную часть бюджета закладываются предполагаемые доходы от налога на землю, исходя из верхнего предела ставки, установленной федеральным законодателем, вместе с тем муниципальные органы предполагают исчислять налог, исходя из более низких ставок	Нужно пересмотреть действующие ставки земельного налога в сторону увеличения и установить их в размере, соответствующем дифференциальной ренте, связанной с плодородием и местоположением земель. Это будет способствовать лучшему использованию земли
В целях необходимости проведения кадастровой оценки муниципальные образования вынуждены проводить ее за счет местных бюджетов с последующей компенсацией этих расходов или за счет дополнительных финансовых ресурсов из федерального бюджета, что, несомненно, представляет определенные трудности	Рассмотреть вопрос о предоставлении на федеральном уровне права на оценку объектов недвижимости комитетам по управлению муниципальным имуществом для отдельных категорий налогоплательщиков
Довольно часто налогоплательщики в установленный законодательством о налогах и сборах срок сознательно не представляют налоговую декларацию в налоговый орган по месту учета	В целях усиления действенности мер за нарушение законодательства о налогах и сборах необходимо внести изменения в ст. 119 НК РФ и увеличить размер штрафа за непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации
Использование ряда земельных участков не по целевому назначению, отсутствие достоверной информации по некоторым владельцам земельных участков в базах данных	Проведение в каждом муниципальном образовании мероприятий по взаимодействию налоговых органов и органов муниципальных образований по вопросу полноты учета объектов налогообложения по земельному налогу

Проанализируем таблицу и остановимся на некоторых важных проблемах по земельному налогу.

Для повышения эффективности работы с земельным налогом необходимо проанализировать данные о землепользователях, имеющих в муниципалитете и ужесточить меры ответственности по представлению соответствующей информации со стороны Росреестра в налоговый орган.

Кроме того, можно предложить проведение в каждом муниципальном образовании мероприятий по взаимодействию налоговых органов и органов муниципальных образований по вопросу полноты учета объектов налогообложения по земельному налогу. Ведь успешное решение вопроса повышения собираемости земельного налога и пополнения местных бюджетов в немалой степени зависит от того, насколько тесно взаимодействуют налоговые органы и муниципальные власти.

Развитие земельных отношений – это процесс, связанный с объективными изменениями производительных сил и производственных отношений в обществе. Поэтому вполне закономерным является появление новых форм земельного налогообложения. Проблема состоит в том, что эти формы земельного обложения находили законодательное регулирование представительными органами муниципальных образований Российской Федерации. Во многих регионах страны разработаны соответствующие целевые программы, направленные на увеличение сбора земельного налога и арендной платы, повышение эффективности муниципального земельного контроля, в которых все проблемы сгруппированы по трем основным направлениям: повышения собираемости земельного налога, оптимизация сбора иных поступлений за пользование земельными участками, повышение эффективности земельного контроля.

Мероприятия, которые можно включить в полномочия налоговых органов по повышению собираемости земельного налога можно представить следующим образом.

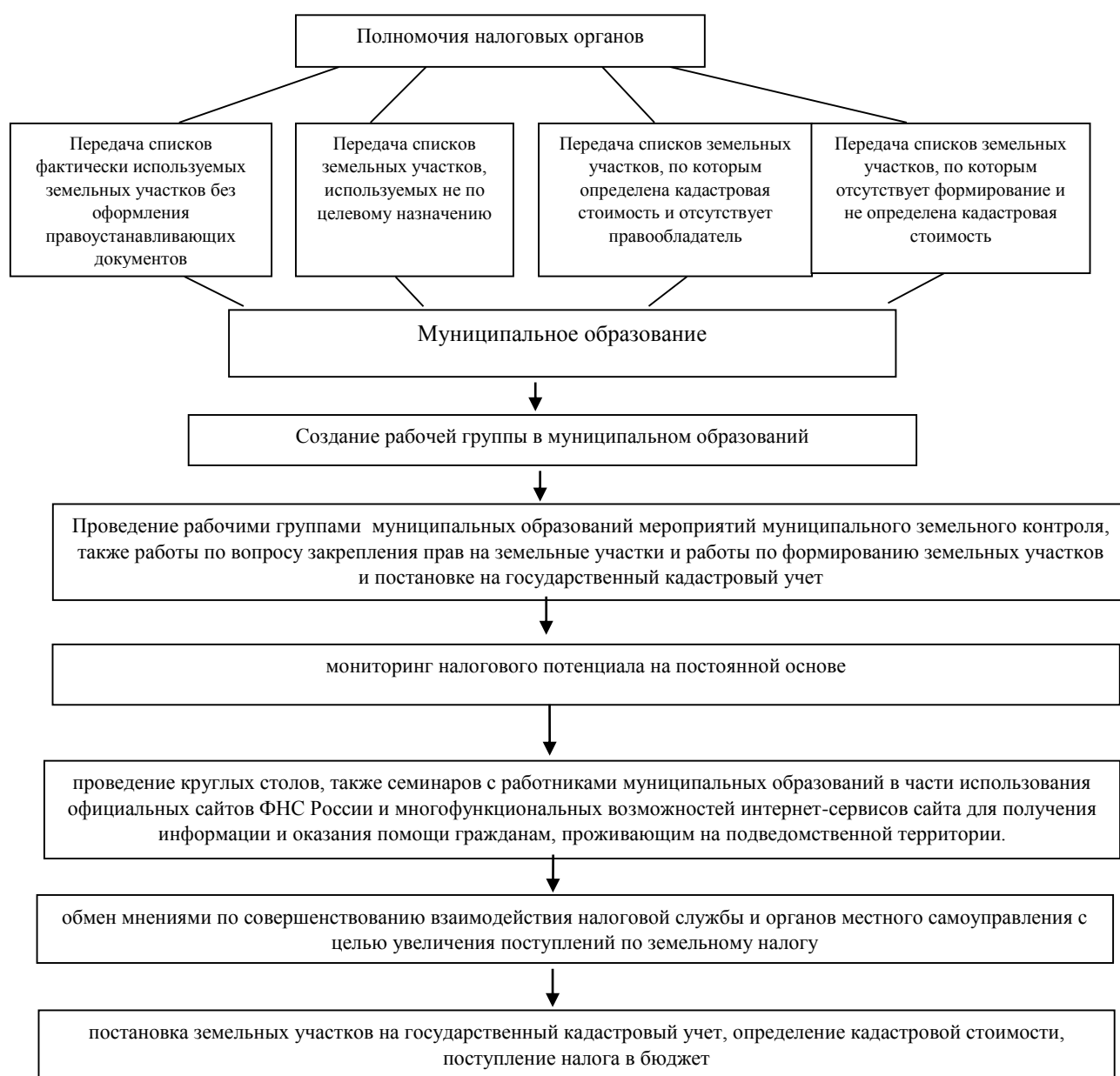


Рисунок 1 – Мероприятия по повышению собираемости земельного налога [3]



Программы, которые разработаны в разных регионах страны для повышения собираемости земельного налога предусматривает составление единой электронной базы всех земельных участков для анализа данных о землепользователях, имеющиеся в муниципалитете [1,с.30]. Задачей налоговиков заключается в повышении эффективности администрирования, которого можно добиться за счет внедрения новых технологических решений и совершенствования аналитической работы.

Проблему достоверности информации в базах данных налогового органа предлагается решить при взаимодействии налоговых органов не только с органами Росреестра, но и с органами исполнительной власти. Также предлагаются принять меры по ужесточению контроля со стороны налоговых органов по факту нецелевого использования земельных участков и применению мер ответственности за незаконное использование земельного участка. Также, для повышения эффективности земельного контроля особое внимание следует уделить землям сельскохозяйственного назначения. По таким землям максимально возможная ставка в соответствии с налоговым кодексом Российской Федерации 0,3 процента, однако, данные земли могут использоваться не по назначению, и, следовательно, должны облагаться по ставке 1,5 процента. Для урегулирования данного вопроса необходимо орган, который бы проверял земли, заявленные как сельскохозяйственные, на соответствие таковым.

Не разработан и механизм взимания платы за фактическое использование земельных участков, если документы на оформление в собственность или в аренду находятся на стадии рассмотрения. Поэтому необходимо инициировать приобретение в собственность юридических и физических лиц земельных участков, находящихся в федеральной собственности и собственности субъекта Российской Федерации и сдаваемых в аренду этим юридическим и физическим лицам. Единый способ решения данной задачи не выработан, но существует несколько вариантов [2]:

- поднять арендную плату и значительно снизить цены на продаваемые участки находящиеся в федеральной собственности и собственности субъекта Российской Федерации;
- продавать участки, не используемые более тех лет, не снижая цен.

Поскольку законом об административных правонарушениях не предусмотрены штрафные санкции за ряд нарушений по использованию земельных участков, необходимо внести соответствующие поправки в нормативно – правовые акты муниципальных образований.

По преференциям, предусмотренным для общероссийских общественных организаций инвалидов, возможно рассмотрение вопроса об отмене права на освобождение от уплаты земельного налога, если данным правом пользуются коммерческие организации, созданные общероссийскими общественными организациями инвалидов. Такой порядок применения преференций обеспечит равные условия хозяйствования.

Представим на рисунке 2 предложения по совершенствованию налоговых льгот по земельному налогу.

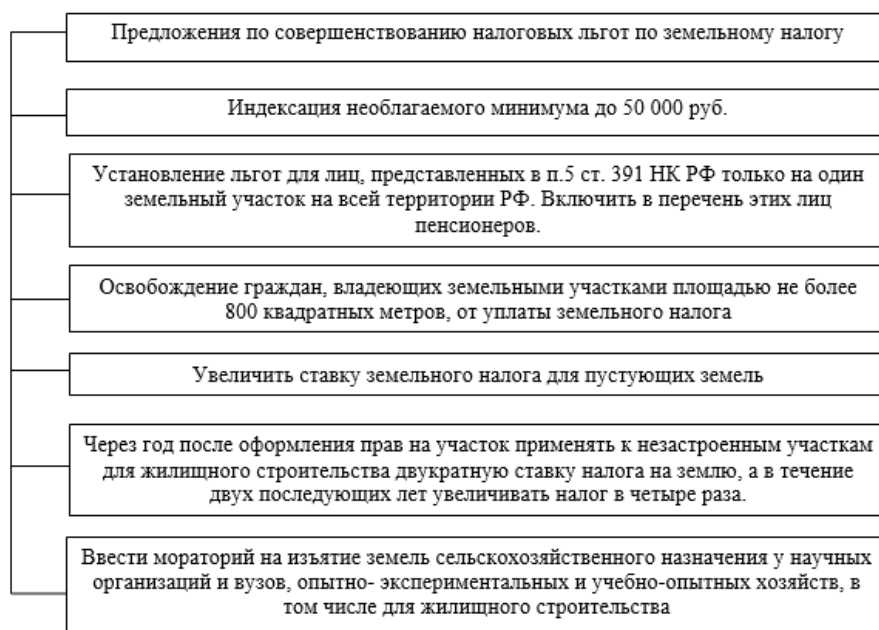


Рисунок 2 – Предложения по совершенствованию налоговых льгот по земельному налогу [2]

В НК РФ для некоторых категорий граждан (Героев Советского Союза и РФ, инвалидов I и II группы, ветеранов Великой Отечественной войны и т.п.) установлен необлагаемый минимум в размере 10 000 руб., который действует на одного налогоплательщика на территории каждого муниципального образования. Т.е. если, например, Герой РФ имеет несколько участков в разных муниципальных образованиях, то необлагаемый минимум будет действовать для каждого участка. Надо сказать, что данная величина необлагаемого минимума давно устарела, т.к. она действует с момента введения земельного налога и требует существенной корректировки.

Здесь я соглашусь с мнением И.И. Куркова, что необходимо проиндексировать необлагаемый минимум до 50 000 рублей, включить в перечень лиц, представленных в п.5 ст. 391 НК РФ пенсионеров, но разрешить использовать данную льготу только для одного участка на территории России [2,с.78]. Такая мера будет способствовать пополнению бюджетов.

Но в связи с этим возникает вопрос о финансировании выпадающих доходов местных бюджетов в связи с принятием подобных поправок. Как известно, местные бюджеты и так теряют ежегодно огромные суммы денег от предоставления налоговых льгот и предлагаемые корректировки могут только усугубить ситуацию. Решить проблему можно увеличив предельную налоговую ставку для прочих земельных участков с 1,5% до 3%, что позволит местным бюджетам перераспределить налоговое бремя с льготных категорий граждан на тех людей, кто в состоянии платить и того незначительный налог.

Кроме того, что поддержать людей, имеющих небольшие по размеру участки, группа депутатов от “Справедливой России” внесла на рассмотрение в Госдуму законопроект об освобождении граждан, владеющих земельными участками площадью не более 800 квадратных метров, от уплаты земельного налога, но данный законопроект не был одобрен Госдумой [2,с.77]. Предлагалось не признавать объектом налогообложения по земельному налогу лишь земельные участки, если они являются единственными, находящимися в собственности физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями. Стоит отметить, что данная инициатива вполне могла бы быть реализована на практике. Также для дополнительного пополнения местных бюджетов можно увеличить ставку земельного налога для пустующих земель. Данный законопроект уже находится на рассмотрении в Госдуме РФ. Согласно ему предлагается уже через год после оформления прав на участок применять к незастроенным участкам для жилищного строительства двукратную ставку налога на землю, а в течение двух последующих лет увеличивать налог в четыре раза. Для тех же, кто и после не решится построить на участке капитальное строение, будет использоваться шестикратная ставка налога - вплоть до момента регистрации прав на построенные жилые дома. Норма будет касаться как физических, так и юридических лиц, индивидуальных предпринимателей. Для участков, выделенных под индивидуальное жилищное строительство, коэффициент немного другой – через 10 лет после предоставления участка и отсутствия на нем зарегистрированного дома налог увеличивается в пять раз [2, с.75].

Предлагаемые нормы будут стимулировать правообладателей объектов недвижимости в целях уменьшения размера земельного налога и своевременно осуществлять государственный кадастровый учет и государственную регистрацию права на объекты недвижимости. Подобную норму предлагается распространить и для сельскохозяйственных земель, на которых долгое время не проводятся сельскохозяйственные работы, установив повышенную ставку земельного налога – а именно 1,5 процента. По моему мнению, увеличение земельного налога для незастроенных участков очень правильная мера, так как ни в одной стране мира не разрешается держать участок пустым и потом перепродать. Во Франции, например, если в течение года перепродается недвижимость (и земля тоже), то 70 процентов прироста цены отдается государству [5, с.215].

Также предлагалось освободить от уплаты земельного налога научные организации и вузы за участки под зданиями и сооружениями, которые используются в научных целях. Также депутаты рекомендуют запретить приватизацию учебно-опытных хозяйств аграрных вузов. А малые инновационные предприятия

вузов освободить от участия в конкурсах и аукционах, а дать право заключения договоров аренды, передачи в собственность земельных участков [2, с.79].

Одним из предложений по совершенствованию земельного налога является взимание платы за перевод земельных участков из одной категории использования в другую [3]. Логика данного предложения заключается в том, что многие предприимчивые люди покупают неиспользуемые сельхозземли и земли промышленного назначения, а затем им просто меняют вид разрешенного использования и начинают застраивать. Формально перевод участка из одной категории в другую ничего не стоит. И выходит, что застройщики получают с продажи квадратных метров миллиардные прибыли, а муниципальные образования только теряют ценные земли, никакой компенсации за это не имея. Предполагается, что плата будет рассчитываться исходя из разницы кадастровой стоимости до и после изменения вида использования участка.

Выделим основные направления совершенствования земельного налога в России, представив их на рисунке 3.

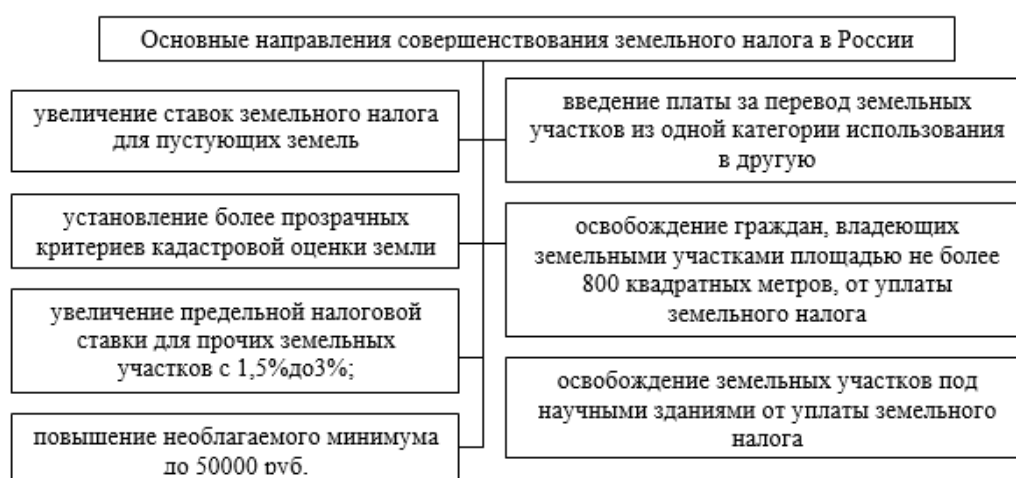


Рисунок 3 – Основные направления совершенствования земельного налога в России [2]

Предлагаемые направления совершенствования земельного налога могут способствовать увеличению размера налогооблагаемой базы по земельному налогу, поступлений от земельного налога в местные бюджеты и, как следствие, укреплению собственной доходной базы муниципалитетов, повышению уровня их фискальной автономии.

#### Список использованной литературы:

1. Кресникова Н.И. Современное состояние земельного оборота в России // Право и экономика, 2015, № 4. С.29-31
2. Курков И.И. Анализ основных направлений совершенствования механизма исчисления и уплаты земельного налога. Вестник современной науки. 2015. № 5 (5). С. 74-79.
3. Курбанова З.К. О земельном налоге. / Курбанова З.К. Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции. Материалы Международной научно-практической конференции, 2015.
4. Лапшина А.С. Сравнительный анализ подходов к определению размера налога на недвижимость на базе кадастровой и рыночной стоимостей объектов Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики), № 3 / том 6 / 2015.
5. Лыкова Л.Н. Налоговые системы зарубежных стран 2-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Лыкова Л.Н., Букина И.С., М.: Издательство Юрайт. – 2016. -309с.

**Е.Н. Карпова**

К.э.н., доцент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

**С.В. Кяряклиев**

Магистрант 2 курса

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

## РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

### Аннотация

В условиях развитых финансовых рынков и концентрации капитала в крупных корпоративных структурах особое значение приобретают вопросы эффективного управления финансовыми ресурсами корпораций, в том числе посредством реализации внутреннего финансового контроля. В данной статье представлены основные принципы корпоративного финансового контроля, а также основные элементы системы финансового контроля.

### Ключевые слова

Финансовый контроль, принципы финансового контроля, объекты финансового контроля, система финансового контроля.

Контроль является одной из завершающих стадий управления финансами корпорации, выступая в то же время необходимым условием управления ими. Корпоративный финансовый контроль определяет все стадии индивидуального кругооборота фондов, начиная с авансирования средств в производственные запасы и заканчивая процессом реализации готовой продукции и поступлением выручки на счета корпорации в банках. Главное назначение финансового контроля состоит в непрерывном, сплошном и системном наблюдении за производственной деятельностью всех структурных подразделений в целях выявления резервов роста ее эффективности, обеспечения сохранности материальных и финансовых ресурсов, устранения причин и условий, порождающих бесхозяйственность, и на их основе принятие оптимальных управленческих решений [2, с. 35]. Финансовый контроль как понятие субъективное представляет собой метод управления финансовыми ресурсами корпораций.

К основным принципам корпоративного финансового контроля относятся:

1. Разделение обязанностей. Ответственность между служащими корпорации распределяется таким образом, чтобы никто не нес ответственности за операцию в целом. Таким образом, лицо, разрешающее операцию, не несет ответственности за участвующие в ней активы и за регистрацию данной операции.

2. Разрешение и одобрение. Этот принцип заключается в том, что все операции должны быть одобрены главным финансовым директором корпорации с опорой на те объемы денежных средств, на отпуск которых он имеет полномочия.

3. Важность свидетельства. Основной частью системы контроля является свидетельство выполнения работы, заверенное подписью контролера. Должностное лицо, которое проверяет работу контролера, также должно поставить свою подпись, подтверждающую, что работа выполнена качественно. Без таких свидетельств невозможно определить, что система контроля работает в запланированном режиме.

4. Ограничения системы контроля. Теоретические аспекты эффективного финансового контроля не всегда могут успешно функционировать на практике. Система контроля зависит от тех, кто проверяет. Более того, многие системы контроля становятся неэффективными, если возникает сговор между служащими компании. Поэтому даже самые лучшие системы контроля не защищены от неудач, хотя риск таких неудач понижается при привлечении к контролю высококвалифицированных специалистов. Для снижения риска неудовлетворительной работы проверяющих руководство обязано регулярно контролировать качество их работы, точность выявления слабых мест и своевременность исправления ошибок. Во многих крупных

корпорациях руководители филиалов не в состоянии уделять достаточного времени выполнению контрольных функций. В этом случае потенциальные преимущества от регулярного контроля часто превышают затраты на создание отдела внутреннего аудита. Важным критерием работы такого отдела является снижение потенциальных убытков [1].

Система корпоративного финансового контроля предназначена для помощи руководителям корпораций в вопросах:

1) выбора между различными альтернативными действиями, планирования действий, которые должны быть произведены в течение определенного периода времени;

2) выявления ошибок конкретных исполнителей, которые могут заключаться в установлении нереальных планов при наличии точных прогнозов или в невыполнении тех действий, которые должны быть предприняты для реализации конкретных маркетинговых, инвестиционных и иных решений;

3) исправления ошибок и закрепления успеха [1].

Руководству корпорации необходимо обеспечить составление достоверной бухгалтерской отчетности, поскольку она:

– формирует основу ежегодно публикуемых отчетов;

– позволяет предоставлять сведения о ежедневно принимаемых решениях, которые помогают руководству оценить текущее положение компании и детально изучить ее деятельность за истекший период;

– помогает при составлении прогнозов;

– позволяет сравнивать фактические результаты с планом и выявлять причины отклонений.

Если корпорация имеет зарубежные филиалы и отделения, в которых местное руководство принимает самостоятельные решения, то центральной дирекции необходима достоверная информация обо всех своих филиалах для оценки результатов принятых решений в целом.

Важным объектом финансового контроля являются финансовые показатели бюджетов корпорации. Для осуществления контроля за исполнением бюджетов Министерство экономики РФ рекомендует использовать двухуровневую систему.

Нижний уровень – контроль за исполнением бюджетов структурных подразделений корпорации. Такой контроль осуществляют их руководители.

Верхний уровень – контроль за исполнением бюджетов всех структурных подразделений (включая контроль составляющих их бюджетов по элементам затрат). Его проводят финансово-экономические службы и бухгалтерия корпорации [1].

Ключевыми элементами системы корпоративного финансового контроля являются:

1) объекты контроля – бюджеты структурных подразделений;

2) предметы контроля – отдельные показатели бюджетов (соблюдение лимитов фонда оплаты труда, расходов сырья, материалов и энергии и т.д.);

3) технология контроля бюджетов – осуществление процедур, необходимых для определения отклонения фактических показателей бюджетов от плановых в абсолютных суммах и в относительном выражении (в процентах);

4) субъекты контроля – структурные подразделения и экономические службы корпорации.

Контроль за выполнением доходной части сводного бюджета призван обеспечить бесперебойность финансирования текущей и инвестиционной деятельности корпорации. Его осуществляет финансовая служба. Контроль за соблюдением расходной части консолидированного бюджета является важной проблемой, от решения которой зависит эффективность хозяйственно-финансовой деятельности корпорации.

Для успешного решения данной проблемы рекомендуется устанавливать четкий порядок проведения управленческих процедур, который обеспечивает:

1) оперативный анализ фактических отклонений от планового, функциональных и сводного бюджетов за месяц, квартал;

2) разработку мероприятий по устранению непроизводительных расходов и потерь, а также удорожающих факторов, выявленных в ходе анализа;

3) оформление и передачу дирекции корпорации аналитических материалов по исполнению сводного и функциональных бюджетов в целях корректировки их доходной и расходной частей [1].

Рекомендуется использовать метод пересмотра расходов бюджета, основанный на принятой системе приоритетов финансирования (оплаты) текущих расходов корпорации. В качестве приоритетных могут быть определены следующие расходы бюджета:

- оплата труда работников в расчете на производственную программу;
- уплата налогов в федеральный, региональные и местные бюджеты;
- взносы в государственные внебюджетные фонды;
- оплата закупок материальных ресурсов и энергии.

Целесообразно создавать и внедрять в каждой корпорации комплексную автоматизированную систему бюджетного планирования, что позволяет оперативно (ежедневно) получать информацию об исполнении бюджетов и своевременно вносить коррективы в доходную и расходную части в целях повышения эффективности корпоративного финансового контроля и управления корпоративными финансами в целом.

Подводя итог, отметим, что система финансового контроля развивается и совершенствуется по мере роста числа крупных корпораций в России.

#### **Список использованной литературы:**

1. Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансовый менеджмент: учебное пособие / часть 1. М., 2009. [Электронный ресурс: <http://finance-credit.news/management-finansovyiy/finansovyiy-management-uchebnoe-posobie-chast.html>].
2. Шмельцер Л.А. Совершенствование инструментария внутрифирменного контроля издержек в системе финансового менеджмента: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10, 08.00.12. – Ростов-на-Дону, 2004. – 220 с.

© Карпова Е.Н., Кряклиев С.В., 2016

**УДК 336.531.2**

**А. Э.Ковалев**

Студент 1-го курса магистратуры

Экономический факультет

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

Г. Саранск, Российская Федерация

## **НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ БАНКОВ В ИНДИИ: ЗА И ПРОТИВ**

### **Аннотация**

Статья раскрывает основные аспекты и причины национализации банковского сектора индийской экономики: автором рассмотрены масштабы и предпосылки увеличения доли государства в крупнейших индийских банках. Сравниваются негативные и положительные моменты национализации, ее влияние на ключевые экономические процессы внутри страны, а также эффект, оказанный на инновационное развитие банкинга Индии и устойчивость сектора к макроэкономическим рецессиям.

### **Ключевые слова**

Национализация, инновационное развитие, экономика знаний, банк, государственный сектор, частный сектор, субсидирование.

Вопрос приватизации государственных активов в виде долевого участия в уставном капитале банков выступает одной из наиболее важных дилемм, возникших в области институционального банковского регулирования и стабилизационной финансовой политики. Если развитые экономики, вставшие на путь

построения экономики знаний, имеют реальную возможность практически полной приватизации государственных банков, то для развивающихся экономик это неподъемный груз, особенно, в период рецессий. Индийская экономика подвержена ассимилированным экономическим шокам, что подтверждает ее статус развивающейся экономики и вызывает необходимость институциональной поддержки банковского сектора. С этим связана высокая доля участия государства в уставных капиталах локальных банков.

На сегодняшний момент в экономике Индии функционируют 29 банков с мажоритарным (т.е. более 50%) участием государства (в т.ч. Резервный банк Индии (Центральный банк Индии)). Перечень государственных банков с указанием даты их полной национализации представлен в таблице 1.

Таблица 1

Государственные банки Индии [1]

№ п/п	Наименование банка	Год основания	№ п/п	Наименование банка	Год основания
1	Allahabad Bank	1865	15	Post Bank of India	2006
2	Andhra Bank	1923	16	Punjab & Sind Bank	1908
3	Bank of Baroda	1908	17	Punjab National Bank	1894
4	Bank of India	1906	18	State Bank of Bikaner & Jaipur	1963
5	Bank of Maharashtra	1935	19	State Bank of Hyderabad	1941
6	Bharatiya Mahila Bank	2013	20	State Bank of India	1956
7	Canara Bank	1969	21	State Bank of Mysore	1913
8	Central Bank of India	1911	22	State Bank of Patiala	1917
9	Corporation Bank	1906	23	State Bank of Travancore	1945
10	Dena Bank	1938	24	Syndicate Bank	1925
11	IDBI Bank	1964	25	UCO Bank	1943
12	Indian Bank	1907	26	Union Bank of India	1919
13	Indian Overseas Bank	1937	27	United Bank of India	1950
14	Oriental Bank of Commerce	1943	28	Vijaya Bank	1931

Очевидно, что сравнивая степень участия банков в экономиках стран БРИКС, можно прийти к выводу, что Индия займет по данному показателю второе место после Китая. Во многом это обуславливается социалистическим статусом индийской экономики, который был провозглашен после получения страной независимости в 1947 году. Правительство Индии желало играть активную роль в экономической жизни страны и в связи с этим правительство приняло концепцию смешанной экономики: два сектора, частный и государственный функционировали независимо друг от друга. Частный сектор регулируется с помощью системы сдержек и противовесов (лицензии и законодательства). Государственный же сектор растет через создание филиальной сети в регулируемых отраслях и национализации некоторых принадлежащих частному сектору институтов, которые не смогли добиться желаемого экономического результата. Именно этим объясняется и большое количество национализированных банков: последними из них были IDBI (2011 год) и Bharatiya Mahila Bank (2014 год). Нестабильность внутренней макроэкономической ситуации, а также пока еще высокий уровень криминогенности в частном банковском сегменте – две основные причины активной политики национализации банков в индийской экономике.

Главным аргументом в пользу национализации следует признать необходимость субсидирования «слабых» отраслей индийской экономики и, самое главное, отсталых регионов страны (например, регионы Пенджаб и Западная Бенгалия). В частности, ряд регионов смог получить преференциальные условия по кредитованию отдельных отраслей: сельского хозяйства, легкой промышленности и т. д. Однако при этом индийские экономисты утверждают, что мероприятия по национализации проводятся Правительством в соответствии с политическими причинами (построение социалистического государства) в ущерб экономической системе страны.

Влияние национализации было замечено практически мгновенно. Исчезли препятствия социального, экономического и политического характера между банками и клиентами. Это позволило в масштабном количестве расширить клиентскую базу, а также помогло существенно повысить качество услуг. Так как банки могли более не беспокоиться о рентабельности открытия новых офисов, с национализацией произошло существенное увеличение количества филиалов, открываемых в сельских и пригородных центрах. По данным Всемирного банка, в течение последних 28 лет национализации, филиальная сеть банков

государственного сектора в Индии выросла на 800 процентов. Национальные банки сегодня предоставляют более 90% всех банковских услуг населению страны и бизнес-среде и, таким образом, являются движущей силой индийской экономики. Кроме того, министр финансов Индии, Арун Джейтли, отметил, что национализация банков была причиной того, что Индия оправилась от финансового кризиса 2007 быстрее, чем экономики других стран мира.

Тем не менее, слабое управление и давление профсоюзных организаций серьезно подорвали эффективность банков и финансовых учреждений. Среди проблем массовой национализации банков в Индии также стоит отметить отсутствие достаточного делегирования полномочий, неадекватность внутреннего контроля и неиспользование всех потенциальных возможностей роста. Последнее связано с тем, что у банка отсутствуют реальные стимулы для роста и совершенствования, что делает практически невозможным процесс внедрения инноваций в банковском деле. Однако, в целом, несмотря на минусы, проявляющиеся в медленном качественном развитии банков, стоит признать, что национализация оказывала положительный эффект на стабильность банковского сектора и индийской экономики в целом, что послужило буферным фактором во время последнего финансового кризиса.

#### **Список использованных источников:**

1. The official website of Reserve Bank of India: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbi.org.in> – Загл. с экрана.

© Ковалев А. Э., 2016

**UDC 336.711.66**

**A. E. Kovalev**

1-year master student

Mordovia State University,  
Saransk, Russian Federation

## **THE ISSUE OF ECONOMIC JUSTICE OF BAIL-IN USE IN REHABILITATION OF "WEAK" BANKS**

### **Annotation**

The author considering probability of bail-in implementation in conditions of Russian Economy. Also, are shown consequences of using bail-in and risks of it.

### **Keywords**

Bail-in, bank, shareholder, insolvency, licenses withdrawal, Cyprus scenario

The situation in the banking sector of the Russian economy significantly heated up with the onset of local macro-economic recession. Within three years, starting in 2012, the situation is exacerbated by permanent elimination of banks by the Bank of Russia from the economic map of the country by a massive withdrawal of licenses. Undermining the confidence of the population and business to small and medium-sized banks is shown after such policy, and the consequences are obvious – the deposit concentration of capital in large, systemically important banks.

Many countries have repeatedly faced with a similar problem, but in the more mature, from a financial point of view, economies license withdrawal is usually associated with "holes in the budget." Obvious example was the Cyprus banking crisis 2012-2013 years, when a significant part of country banking segment was in the post-crisis state. In particular, here the Government of Cyprus has decided to resort to the technique of bail-in (for example, Bank of Cyprus 47.5% of deposits larger than € 100,000 were exchanged for shares).

In essence, bail-in is an innovative tool of regulation of banking insolvency, which enables cancellation of unsecured and uninsured creditors' claims, or convert them to participate in the capital with compliance of the requirements prioritization in liquidation. Bail-in can be used in the case of the recapitalization of the existing bank



or, alternatively, in the case of the recapitalization of the newly established organization or institution transition (bridge institute), which is the successor of these functions in event of the failed bank closing. The purpose of these actions is to ensure that the relevant shareholders and debt holders have paid the cost of insolvency settlement procedures in accordance with the statutory requirements prioritization. In essence, bail-in is the opposite of the traditional Russian bail-out technique, when reorganization of banks carried out by the state, which is especially important in the event of his stake in the authorized capital of the bank, and other institutions.

After the initiation of the moratorium on satisfaction of creditors' claims in "Vneshprombank" in 2015 year in the Russian financial environment originated rumors of a possible implementation of the bail-in scheme in the national economy. What is the specificity of the possible use of "Cyprus scenario" in Russia?

Currently, the limit of deposits insurance in commercial banks of the Russian Federation is 1.4 million rubles. – this is the upper limit of compensation, regardless of the size of deposits. At the same time, there is no legal limit on the number of banks in which individuals and small entrepreneurs can open an account and, accordingly, to receive compensation. In the case of the introduction of bail-in technique right now the situation will be following: legal entities and physical persons and entrepreneurs, overstated limit, will become shareholders of "weak" organization (at their own finances) or will be forced to place their funds on irrevocable deposits, thus providing "weak" bank with credits at very low interest rate. Obviously, in the optimistic scenario, the bank's work by attracting liquidity must be restored, shares of companies must grow at a stock exchange, and involuntary "venture" investors increase their wealth at the expense of it. However, such an optimistic scenario in Russia is not observed: as a rule, the situation is reversed – the effectiveness of liquidity management of "weak" banks is poor. And, in terms of economic justice, bail-in scheme and its validation in the Russia raises some questions: lenders are not accepted in the operational and strategic management of the bank, responsible for the effectiveness of the bank decisions, and the bank's management in this case may be not responsible. Using of the scheme in the Russian economy requires a careful consideration of local peculiarities, for example, bail-in in case of start-up must attract banking administration's responsibility.

It is interesting that in Cyprus bail-in procedures participated certain stratum of investors – "major". The same idea was put forward by vice finance Minister of Russia Alexei Moiseev in the end of 2015 year. Only issue was touched upon superficially, without specifying who in the framework of the Russian economy should be considered as a major contributor. A complication in the implementation of the scheme in "weak" Russian banking reality is further added by the negative experience of Cyprus: when investors became shareholders of Bank of Cyprus at the rate of 1 euro = 1 share, stocks showed a negative liquidity and today the price of one is 0.13 Euros.

Finally, in the framework of removing the heads of "weak" banks, the appointment of an temporary administration and the complicated macroeconomic climate the idea of lawful opportunity to use bail-in is able to generate systematic panic among the population and business and to start the process of resetting deposits. Talking about the implementation of the scheme is too early and from legal point of view: it requires a change in a number of laws: the Civil Code, the Federal Law "On banks and banking activity", Federal Law "On Insolvency (Bankruptcy)" and etc.

#### References:

1. Official site of The Bank for International Settlements: [Internet source] – Access mode: [http:// www.bis.org/](http://www.bis.org/) – Scr. title.

© Kovalev A. E., 2016

УДК 332.145

**К.Д. Ковалева**

Студенка 4 курса факультета государственное и муниципальное управление  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

### ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В Приморском КРАЕ

#### Аннотация

Статья Ковалевой К.Д. посвящена вопросу качества жизни населения. Исследование проведено на

материалах статистической отчетности Приморского края. Работа выполнена на основе глубокого теоретического исследования понятия «качество» жизни населения. Статья Ковалевой К.Д. будет интересна как студентам, так и практикующим преподавателям.

#### Ключевые слова

Качество жизни населения, Приморский край, кризис, коэффициент, уровень жизни населения, повышение качества жизни населения.

#### Assessment of quality of life in the Primorsky Territory.

**Annotation:** Article Kovaleva K.D. It is devoted to the quality of life . The study was conducted on the materials of the statistical reporting of Primorsky Krai . The work was based on a thorough theoretical study of the concept of "quality" of life of the population . Article Kovaleva K.D. It will be of interest to both students and practicing teachers .

**Keywords:** Quality of life , Primorsky Krai , the crisis factor , the standard of living of the population , improving the quality of life of the population .

Актуальность темы исследования. Кризисное состояние экономики негативно отразилось в первую очередь на качестве жизни населения страны. Особого внимания заслуживает методологически важный вопрос – исследование содержания качества жизни, исходя из его функций, определяемой всей системой производственных отношений. Содержание понятия качества жизни определяется его целевой функцией – свободным всесторонним развитием членов общества.

Это особенно важно сейчас, когда центр тяжести фактического проведения структурных сдвигов в реальной экономике после прошедшей повальной приватизации перенесен на плечи субъектов Федерации, отдельных предприятий, граждан. Следствием является спад в качестве жизни основных слоев населения, формирующих подлинную основу для реформ.

Цель статьи – исследовать показатели качества жизни населения Приморского края и работу органов муниципального управления в этой области.

В практике научных исследований существует немало концепций качества жизни, ни одна из которых не является общепринятой.

Наиболее распространённой является объективистская концепция, определяющая качество жизни через параметры, показатели объективных условий жизни (уровня доходов и потребления, безработицы, преступности и т.п.). Такое измерение качества жизни свидетельствует о преобладании в оценках параметров жизненного уровня и отождествление понятий «качество жизни» и «уровень жизни». Другая модель направлена на исследования качества жизни посредством субъективных оценок – «психологическая модель» - на основе социологических опросов [2, с. 43].

Для выбора наиболее удачного подхода некоторыми исследователями был проведён опрос среди экспертов. Предпочтения экспертов оказались следующими: 46% респондентов высказались за количественно-потребительский подход, 23% – за количественно-объективистский, около 15% - за реляционистский [1, с. 17].

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разрабатывает программу социальных показателей, которые, наряду с количественными аспектами жизнедеятельности, учитывают и качественные характеристики. Она охватывает восемь основных аспектов жизнедеятельности, разбиваемых на 24 функциональных социальных объекта: здоровье, индивидуальное развитие путём, занятость и качество трудовой жизни, времяпровождение и отдых, возможность приобретения товаров и пользования услугами, возможность приобретения товаров и пользования услугами; физическая среда, личная безопасность и правовые органы, социальные возможности и социальная активность.

В 2015 году Департамент социологии Финансового университета при Правительстве России оценил качество жизни населения в городах страны. Исследование проводилось в 38 крупных российских городах. Владивосток занял в рейтинге 16-ое место.

По уровню материального благополучия с большим отрывом лидирует столица России, а сразу за ней идёт Владивосток. По уровню медицинского обслуживания населения столица Приморья опустилась на 28-ое место. А в части качества образования – аж на 29-ое. По качеству жилого фонда и работе ЖКХ Владивосток занял 26-ое место. А по уровню благоустройства города – 23-е. По качеству дорожного хозяйства Владивосток стал 13-м.

В Дальневосточном федеральном округе отмечается положительная динамика в 2014 году основных экономических показателей по сравнению с 2013 годом.

Промышленное производство выросло на 6,5%. После проведения мероприятий по ликвидации последствий крупномасштабного наводнения 2013 года объёмы производства продукции сельского хозяйства выросли в 1,3 раза. В Чукотском автономном округе благодаря реализации двух инвестиционных проектов промышленное производство дало рост 147% (за счёт ввода в конце 2013 года в эксплуатацию двух горно-обогатительных комбинатов на месторождениях Майское и Двойное).

Реализация крупного инвестиционного проекта по освоению Кимканского и Сутарского железорудных месторождений и строительство на их базе горно-обогатительного комбината в Облученском районе Еврейской автономной области мощностью 10 млн т руды в год и 3,2 млн т товарного железорудного концентрата дали рост промышленного производства на 115,3%.

По результатам исполнения бюджета 2014 года Дальневосточный федеральный округ занимает первое место по темпу роста доходов (129,8%) среди федеральных округов Российской Федерации и второе место по темпу роста расходов (114,1%).

В 2014 году министерством проведена работа по анализу и аудиту более 400 потенциальных площадок под размещение ТОР на Дальнем Востоке, проведены переговоры по инвестированию более чем с 300 компаниями. Подписан 21 меморандум о взаимопонимании между Минвостокразвития России и крупнейшими компаниями Японии, Китая, Сингапура, Южной Кореи, Новой Зеландии в части намерений инвестирования в территории опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке.

Правительством разработан и подписан Президентом федеральный закон «О территориях социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока». Минвостокразвития провело отбор первых перспективных площадок ТОР и утвердило их на заседании правительственной подкомиссии 12 февраля 2015 года. Ими стали ТОР «Комсомольск» и «Хабаровск» в Хабаровском крае, ТОР «Надеждинская» в Приморье.

В соответствии с законом о ТОР Минвостокразвития создаёт управляющую компанию, функциями которой будет наделено ОАО «Корпорация развития Дальнего Востока». В целях активного продвижения ТОР и привлечения российских и зарубежных инвестиций действует профильный департамент в структуре Минвостокразвития, создаётся специальное Агентство по привлечению инвестиций.

Президентом также подписан закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»», устанавливающий льготы по налогу на прибыль организаций, налогу на добавленную стоимость и налогу на добычу полезных ископаемых для резидентов этих территорий.

В 2014 году Правительство России утвердило разработанную Минвостокразвития методику отбора инвестпроектов для их последующей государственной поддержки, создана специальная подкомиссия для проведения такой работы. В рамках отбора инвесторами было представлено 39 заявок. Всего специалистами Минвостокразвития проанализировано более 380 инвестпроектов на Дальнем Востоке.

К настоящему времени согласована реализация 6 инвестпроектов из ранее заявленных в министерство. Это крупные сырьевые проекты в Якутии, Хабаровском крае, Амурской области, Камчатском крае. Частные инвестиции по ним превысят в 7 раз объём государственного участия.

Выстроена работа по приёму заявок на инвестпроекты и на их оценку в соответствии с правительственной методикой с целью оказания последующей поддержки в строительстве необходимой инфраструктуры. В работе находятся проекты по строительству заводов нефтехимии, газохимии, рыбопереработки, деревообработки, переработки сельхозпродукции, запуск горно-обогачительных комбинатов.

Минвостокразвития провело анализ финансирования Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП) с точки зрения финансирования дальневосточных мероприятий. Выявлена системная проблема: при формировании программных мероприятий в разных федеральных целевых программах (ФЦП), касающихся ФАИП, уровень подушевой обеспеченности в регионах ДФО оказывается существенно ниже общероссийского.

В результате в 2014 году по инициативе министерства скорректирована государственная программа «Развитие физической культуры и спорта»: добавлены два спорткомплекса во Владивостоке и Тынде, а также включён принцип повышающего коэффициента в размере 1,3 при распределении бюджетных ассигнований в отношении субъектов Дальневосточного федерального округа. В госпрограмму «Развитие культуры и туризма на 2013–2020 годы» добавлены два объекта с финансированием из федерального бюджета в размере более 1 млрд рублей. В общей сложности в 2014 году Минвостокразвития приняло участие в разработке и корректировке 32 государственных программ и 38 федеральных целевых программ.

Для анализа системы администрирования социально-экономических процессов на территории муниципальных образований Приморского края во Владивостокском государственном университете была проведена серия опросов населения края. За последние десять лет был накоплен богатый опыт мониторинга социально-экономических процессов в регионе. В рамках научного направления был разработан ряд методик и технологий обработки анкетных данных.

Рассмотрим результаты проведенных независимых исследований. Один из опросов был посвящен непосредственно указанной теме. Опрос был проведен в конце 2015 года. В опросе участвовало около 200 респондентов. В результате отсева некоторой части малоинформативных анкет были выделены 160 анкет. Анкета содержит 30 вопросов относительно различных характеристик социально-экономической ситуации в регионе.

Важнейшей характеристикой социально-экономического положения на территории муниципального образования респонденты считают уровень занятости и заработной платы. Средние значения, приводимые в официальных источниках, не дают полной картины. Поэтому мы поместили в анкету вопрос об уровне средней заработной платы респондентов. По результатам опросов можно сделать вывод о том, что около 40 % опрошенных имеют заработную плату ниже средних цифр официальной статистики.

К среднему классу себя относят жители края, получающие заработок в интервале от 35 до 50 тысяч рублей. Таких людей менее 25 %. При такой заработной плате жители испытывают значительные проблемы с приобретением жилья. Свыше 50 тысяч рублей получают заработную плату около 10 % населения.

Однако важным показателем оценки материального благополучия можно считать не только уровень заработной платы, но и степень удовлетворенности своей заработной платой. Для оценки этой характеристики в анкетный опрос был включен вопрос: «Дайте оценку удовлетворенности своей заработной платой». Респонденты в своих ответах больше тяготеют к серединам интервалов. Поэтому данные ответов были сгруппированы по пяти интервалам. Удовлетворенность зарплатой (4 и 5) испытывают примерно 35 % населения, что соответствует уровню зарплат выше 36 тысяч рублей. Не удовлетворены своей зарплатой (оценки 1 и 2) 40 % респондентов.

Наравне с удовлетворенностью уровнем заработной платы важной характеристикой материального благополучия является оценка различными слоями населения стоимости потребительской корзины. Для

выявления этой оценки мы включили в анкету вопрос: «Оцените стоимость потребительской корзины на человека в месте вашего проживания (минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности в месяц)».

Для выбора ответа респондентам было предложено шесть вариантов ответов. Мы понимаем степень субъективности данной оценки. Но, тем ни менее, важно представлять, на сколько разнятся официальные данные по региону, и точка зрения на этот вопрос простых жителей. Большая часть респондентов считают, что стоимость потребительской корзины в крае выше 15 тысяч рублей.

Повышение качества жизни является основным ориентиром в процессе формирования стратегии управления развитием муниципального образования [7]. Существует достаточное количество публикаций на тему оценки качества жизни. В работах рассматриваются различные показатели индикаторы, методики расчета рейтингов и т.п. Но население в своей массе не очень хорошо знакомо с работами ученых и имеет свой взгляд на эту проблему. Этот взгляд отражает существо проблем, с которыми сталкиваются жители территорий в своей повседневной жизни. Для оценки мнения жителей по поводу качества жизни в анкету был включен вопрос: «укажите три наиболее важных для вас фактора, влияющих на качество жизни (можно добавить свой фактор в ответ – другое)». Было предложено 13 вариантов ответов. Список вариантов был определен в ходе других анкетных опросов, где применялись открытые вопросы [7].

По оценкам жителей их больше всего беспокоит проблема «будущее детей».

Население не ощущает стабильности и устало от постоянных реформ, которые часто не оправдывают себя. Очень негативно воспринимается отсутствие патриотизма у представителей властных структур, большинство из которых обучает своих детей за рубежом, а далее вообще отправляет их туда на постоянное место жительства. Таким образом, они демонстрируют своим поведением, что жить в этой стране не престижно и не удобно.

В последнее время обострилась проблема качества питания. Погоня за прибылью и бесконтрольность привели к тому, что эта проблема ставится даже выше здравоохранения. А ведь ни для кого не секрет, что здесь нам нечем похвастаться.

Анализ качества жизни населения Приморского края в течение десяти лет (2005–2015) показал, что, начиная с 2005 г., наблюдается тенденция повышения уровня жизни популяции. Рассчитанный «кризисный» индекс качества жизни имеет тенденцию увеличения с 2005 г., с небольшим снижением в 2008 г. Начиная с 2008 г., регистрируется стабильный рост этого индекса, и в 2015 г. его значение достигло уровня 0,75 и практически вплотную приблизилось к нижней границе развитости.

#### Список использованных источников

- 1 Кузнецов О.Л., Ванюшин В.А. Россия и мировое общество в поисках идеала общественного устройства. – М., 2011. – 146 с.
- 2 Когут А.Е., Рохчин В.Е. Региональный мониторинг: качество жизни населения. – СПб., 2010. – 121 с.
- 3 Васильев А. Управление качеством жизни методами стандартизации // Стандарты и качество. – № 9. – М., 2011. – С. 6 - 9.
- 4 Коэффициенты рождаемости, смертности и естественного прироста за январь-декабрь 2015 года [Электронный ресурс] – Режим доступа . – URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 9 декабря 2015 г.).
- 5 Рождаемость, смертность и естественный прирост за январь-август 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа . – URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 9 декабря 2015 г.).
- 6 Россия – на третьем месте в мире по неравенству регионов. [Электронный ресурс] – Режим доступа . – URL: [www.finmarket.ru](http://www.finmarket.ru) (дата обращения 12 декабря 2015 г.).
- 7 Таблица уровня занятости и безработицы по регионам России за 2012 год . [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://уровень-безработицы.рф>

© Ковалева К. Д., 2016

**В.В. Слепова**

к.э.н, доцент кафедры

экономического анализа и государственного управления,

Институт экономики и бизнеса

Ульяновский государственный университет

**Д.Ш.Ковела**

Магистрант 3 курса

факультета «Государственное и муниципальное управление»

Института экономики и бизнеса

Ульяновского государственного университета,

г.Ульяновск, Российская Федерация

## КУЛЬТУРНАЯ ПОЛИТИКА КАК РЕСУРС СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

### Аннотация

Проанализирован опыт культурной политики многонационального региона – Ульяновской области. Обосновано, что стратегия культурной политики взаимосвязана с задачами социально-экономического развития региона. Так как в сфере культуры на смену отраслевому управлению приходит межотраслевой, кластерный подход, культурная политика в регионе требует институциональных изменений. Рассмотрена деятельность новых институтов культурной политики – некоммерческого фонда, кластера творческих индустрий, культурного бизнес-инкубатора.

### Ключевые слова

культурная политика, региональное развитие, эффекты культурной политики, институциональная реформа сферы культуры, творческая индустрия.

Организации культуры входят в структуру общественного, «неприбыльного» сектора экономики. Но этот сектор является той средой, в которой формируется человеческий капитал общества – основа его экономического благополучия. Сфера культуры и система образования обеспечивают трансляцию социального опыта поколений, что обуславливает стабильность развития общества. Нарушения преемственности культурных традиций может стать фатальным для самого существования государства, что можно наблюдать сегодня в ряде стран Восточной Европы. В этой связи приобретает актуальность изучение государственной и региональной культурной политики как фактора и ресурса стабильного развития территории. Рассмотрим данную проблему на примере Ульяновской области, которая отличается разнообразием национальных культур. Новизна исследования заключается в определении механизмов влияния сферы культуры на социально-экономическое развитие территории.

Методологической базой работы стали концепция экономической социодинамики Р. С. Гринберга и А. Я. Рубинштейна, концепции социальных систем В. С. Карпичева и С. А. Кузьмина, теоретические основы региональной культурной политики, сформулированные в работах С. Д. Бакулиной, Н. М. Геновой, В. А. Есакова, В. Ю. Музычук, Е. А. Хауниной, Э. А. Орловой, В. А. Тишкова, принципы управления организациями некоммерческого сектора экономики Е. Л. Шековой, И. В. Захаровой, исследования экономики и бюджетного регулирования некоммерческих организаций В. Д. Ройка, Е. Н. Сухопарова.

Задачей исследования было определить, каким образом культурная политика, реализуемая в регионе, влияет на его социально-экономическое развитие. Мы исходили из обоснованного предположения, что культура является ресурсом регионального развития, а инвестирование в объекты культуры региона имеет как социальные, так экономические эффекты, в том числе в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Многие регионы Российской Федерации являются полиэтничными, разнообразие национальных культурных традиций требует государственной политики, направленной на консолидацию социальных

структур. Мы разделяем мнение, что социальное разнообразие – это глубинная основа развития социума, развёртываясь в социальные инициативы, оно «даёт надежду на выживание в «смутное» время, на переход от выживания к устойчивому развитию» [10, с.147]. Согласно концепции развития социальных систем С. А. Кузьмина, состояние устойчивости социальной системы на достаточно продолжительном промежутке времени возможно при следующих условиях [12, с.22]:

- удовлетворённость основных социальных групп существующим положением;
- максимально возможное снятие ограничений на общественно полезные действия элементов системы и групп;
- достаточность у общества средств контроля над структурными элементами системы (в первую очередь тех из них, которые делают систему малостойчивой);
- наличие достаточной «переговорной силы» у основных социальных групп.

На создание этих условий направлена культурная политика на государственном и региональном уровне, что обеспечивает передачу культурных традиций и консолидирует общество вокруг единых культурных ценностей.

Начало 2000-х годов в нашей стране было временем серьёзных структурных преобразований административного аппарата и налоговой политики, при этом отрасли социальной сферы до финансового кризиса 2008г. имели стабильный рост бюджетного финансирования. Например, расходы на культуру, кинематографию и средства массовой информации в 2007г. выросли по сравнению с 2006г. в 1,3 раза [17, с.167]. Значительные бюджетные средства были направлены на реализацию федеральных целевых программ «Культура России (2006-2010гг.)», «Дети России (2007-2010гг.)», «Социальное развитие села до 2010г.», «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья (до 2010г.)». С 2012г. реализуется Федеральная целевая программа «Культура России», 2014 год был объявлен в нашей стране Годом культуры, значимость данной сферы подчёркивает и принятие «Основ государственной культурной политики»: «государство впервые возводит культуру в ранг национальных приоритетов и признает ее важнейшим фактором роста качества жизни и гармонизации общественных отношений, залогом динамичного социально-экономического развития, гарантом сохранения единого культурного пространства и территориальной целостности России» [4].

Культура традиционно поддерживалась государством: финансирование объектов культурного наследия на 80-90% является государственным, организации данной сферы составляют некоммерческий сектор экономики и не могут существовать без бюджетных ассигнований. Вместе с тем, коммерческие структуры также участвуют в ресурсном обеспечении культуры, финансируя творческие проекты, отдельные мероприятия, оказывая индивидуальную поддержку представителям творческих профессий. С развитием рыночных отношений многие направления творческой деятельности стали коммерчески состоятельными, что позволяет говорить о формировании творческой индустрии, подотраслями которой являются музыкальное и, изобразительное искусство, архитектура, дизайн, реклама, творческие проекты средств массовой информации.

Развитие различных отраслей культуры стимулирует приток в регион творческих кадров, что усиливает как творческий потенциал, так и экономические ресурсы территории.

Культурная политика Ульяновской области направлена на две основные цели [20]:

- формирование единого культурного пространства, создание условий для обеспечения доступа различных социальных групп к культурным благам;
- создание условий для сохранения и развития многонационального культурного потенциала Ульяновской области.

Организации культурной сферы Ульяновской области являются, преимущественно, казёнными учреждениями, их количество в последние годы увеличивается, достигнув 52%, третья часть организаций – это бюджетные учреждения, 12-13% организаций в разные годы стали автономными учреждениями.

Финансирование учреждений культуры осуществляется, главным образом, из бюджетов различных уровней. Как видно из таблицы 1 [13, с.41], собственные доходы организаций культуры значительно ниже необходимых объёмов финансирования, что компенсируется бюджетными средствами.

Таблица 1

Финансирование учреждений культуры Ульяновской области (2013г.)

Виды учреждений культуры	Бюджетное финансирование, млн. руб.	Доходы от основной деятельности		Благотворительные и спонсорские средства, млн. руб.
		млн. руб.	доля в финанс. обеспечении, %	
Библиотеки	293,4	3,365	1,13	0,228
Театры	171,1	39,068	18,56	0,325
Клубы	508,0	33,962	6,27	-
Музеи	164,0	20,821	11,26	-
Архивы	45,0	3,586	7,37	0,045
Учреждения кинематографии	25,4	2,069	7,53	-
Концертные учреждения	79,5	9,086	10,2	-
Прочие	56,6	51,043	-	-
Итого	1343	163	10,82	0,598

Организации культуры Ульяновской области имеют относительно небольшие доходы от внебюджетной деятельности, что подтвердило проведенное нами исследование. В 2014г. учреждения культуры Ульяновской области имели на 10% больше доходов от платных услуг, чем в 2013г. Сравнительный анализ структуры доходов крупнейших учреждений культуры области с аналогичными учреждениями соседних регионов показал высокую коммерческую активность ульяновских организаций. Так Ульяновская областная филармония в 2014г. имела 13 млн. 158,1 тыс. руб. дохода от внебюджетной деятельности (15,3% относительно бюджетных ассигнований), для сравнения: Вологодская областная государственная филармония – 15%, Саратовская областная филармония – 14,9%, Марийская государственная филармония – 13,6%.

ОГАУК «Ульяновский драматический театр имени И.А. Гончарова» в 2014г. посетили 92100 зрителей, или 7,3% населения области, что принесло 25 млн. 745,7 тыс. руб. дохода (43,4% относительно расходов бюджета). Саратовский государственный академический театр драмы имел 29 млн. 500 тыс. руб. дохода (48,5% относительно госсубсидий), обслужив 96 520 зрителей – только 3,9% населения области. Государственный русский драматический театр республики Мордовия имел в 2014г. 5 млн. внебюджетных доходов (22,7% от объёма бюджетного субсидирования), его посетили только 3,2% населения региона.

Согласно оценке Министерства финансов РФ, в большинстве регионов России доля доходов учреждений культуры составит 10-20%, и только в музеях и театрах крупных городов эта цифра может достигать 60-80%.

В Ульяновской области доля затрат на культуру в расходах консолидированного бюджета отстаёт от других регионов Приволжского федерального округа (таблица 2) [16].

Спад экономики в 2014г. привёл к сокращению расходов на культурную сферу в большинстве территорий Российской Федерации. В структуре расходов бюджета Российской Федерации расходы по статье «Культура и кинематография» в 2011г. составляли 87,6 млрд. руб., в 2012г. – 80,9 млрд. руб., в 2013 и 2014 годах, соответственно, 78,5 млрд. руб. и 76,4 млрд. руб. Спад финансирования культурной сферы особенно чувствителен при учёте возросшей инфляции. В Приволжском федеральном округе также прослеживается сокращение бюджетных расходов на культуру, а в Ульяновской области сокращение имело наибольшие масштабы, что особенно заметно по соотношению с численностью населения (таблица 3).



Таблица 2 – Расходы на сферу культуры в Приволжском федеральном округе

Наименование субъекта Российской Федерации	2012 год			2013 год					2014 год				
	Исполнено, млн.руб.	Доля в расходах консолидированного бюджета, %	Ранг	Исполнено, млн.руб.	Темп роста к 2012, %	Ранг	Доля в расходах консолидированного бюджета, %	Ранг	Исполнено, млн.руб.	Темп роста к 2013, %	Ранг	Доля в расходах консолидированного бюджета, %	Ранг
ПФО всего	41 458,78	3,25%		49 791,51	120,10%		3,70%		52 419,00	105,28%		4,01%	
Республика Башкортостан	4 517,10	2,91%	10	6 810,55	150,77%	14	3,97%	5	7 670,85	112,63%	9	4,51%	5
Республика Марий Эл	1 201,73	4,90%	3	1 464,22	121,84%	10	5,48%	2	1 282,57	87,59%	4	5,03%	2
Республика Мордовия	2 337,61	5,34%	1	1 130,22	48,35%	1	2,78%	13	1 444,55	127,81%	11	4,28%	7
Республика Татарстан	6 752,78	3,15%	8	8 712,97	129,03%	12	4,16%	4	7 551,70	86,67%	3	4,11%	8
Удмуртская республика	2 240,59	3,45%	5	2 585,08	115,37%	7	3,69%	7	4 036,62	156,15%	13	6,09%	1
Чувашская Республика	1 272,23	3,01%	9	1 317,73	103,58%	3	2,96%	10	1 868,67	141,81%	12	4,34%	6
Пермский край	4 884,70	4,12%	4	5 536,89	113,35%	4	4,27%	3	5 103,97	92,18%	5	3,73%	9
Кировская область	1 519,17	2,89%	11	1 732,35	114,03%	6	3,03%	9	1 477,96	85,32%	2	2,61%	13
Нижегород. область	3 409,23	2,39%	14	4 134,00	121,26%	9	2,76%	14	7 245,69	175,27%	14	4,63%	4
Оренбургская область	2 790,88	3,37%	6	3 164,28	113,38%	5	3,53%	8	2 923,49	92,39%	6	3,59%	10
Пензенская область	2 674,89	5,15%	2	3 839,17	143,53%	13	6,88%	1	1 824,10	47,51%	1	3,42%	11
Самарская область	3 630,68	2,45%	13	4 614,87	127,11%	11	2,78%	12	4 465,16	96,76%	8	2,55%	14
Саратовская область	2 899,27	3,33%	7	3 406,21	117,49%	8	3,88%	6	4 263,33	125,16%	10	4,94%	3
Ульяновская область	1 327,92	2,86%	12	1 342,97	101,13%	2	2,83%	11	1 260,34	93,85%	7	3,19%	12

Динамика среднедушевых затрат на культурную политику в регионах Приволжского федерального округа

Регион	2012		2013		2014	
	Числен. населения, млн. чел.	Среднедуш. расходы на культуру, руб.	Числен. населения, млн. чел.	Среднедуш. расходы на культуру, руб.	Числен. населения, млн. чел.	Среднедуш. расходы на культуру, руб.
Приволжский ФО	29,811	1390,72	29,7722	1672,42	29,7271	1763,34
Республика Башкортостан	4,064	1111,49	4,061	1677,06	4,0708	1884,36
Республика Марий Эл	0,692	1736,60	0,6903	2121,13	0,6881	1863,93
Республика Мордовия	0,825	2833,47	0,8186	1380,67	0,8105	1782,29
Республика Татарстан	3,803	1775,64	3,822	2279,69	3,8466	1963,21
Удмуртская Республика	1,518	1476,01	1,5177	1703,29	1,5173	2660,40
Чувашская Республика	1,247	1020,23	1,2434	1059,78	1,239	1508,21
Пермский край	2,631	1856,59	2,6345	2101,68	2,6366	1935,81
Кировская область	1,328	1143,95	1,3191	1313,28	1,3076	1130,28
Нижегородская область	3,297	1034,04	3,2899	1256,57	3,2758	2211,88
Оренбургская область	2,024	1378,89	2,0161	1569,50	2,0048	1458,24
Пензенская область	1,377	1942,54	1,3686	2805,18	1,3581	1343,13
Самарская область	3,214	1129,64	3,2133	1436,18	3,2119	1390,19
Саратовская область	2,509	1155,48	2,5033	1360,69	2,4948	1708,89
Ульяновская область	1,282	1035,81	1,2745	1053,72	1,265	996,32

Стратегия культурной политики Ульяновской области и региональная Государственная программа «Культура Ульяновской области» (утверждена Постановлением Правительства области №37/414-П от 11.09.2013г.) базируются на Стратегии социально-экономического развития Ульяновской области до 2020г. [5], пролонгированной до 2030г. В частности, Стратегия культурной политики устанавливает прогнозные значения финансирования культуры как долю от ВРП, исходя из трёх альтернативных сценариев развития региональной экономики. В рамках инерционного сценария предполагается сохранить финансирование культуры на уровне 2012г. в размене 0,7% от ВРП, в итоге к 2030г. оно вырастет в 2 раза относительно 2012г. в текущих ценах, однако в сопоставимых ценах останется на прежнем уровне (рисунок 1). При оптимистическом сценарии культура становится стратегическим приоритетом региона, и к 2030г. её бюджетное финансирование в сопоставимых ценах 2012г. возрастёт в 3,2 раза (до 5382,7 млн. руб.). Реалистический сценарий не предполагает активизации развития культуры, но опирается на стратегическую задачу социально-экономического развития Ульяновской области – модернизацию промышленности, что потребует удвоения бюджетных расходов на культурную политику в сопоставимых с 2012г. ценах.

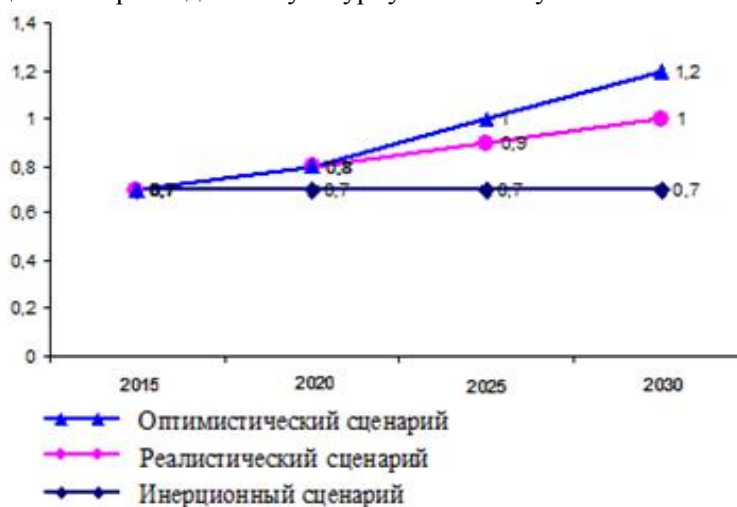


Рисунок 1 – Стратегические альтернативы финансирования культурной политики Ульяновской области

Рассмотрим приоритеты культурной политики Ульяновской области.

Приоритет 1 – сохранение культурного наследия. Эта деятельность предполагает как организационные меры по предотвращению угрозы утраты ценностей и ухудшению состояния объектов культуры, так и просветительские мероприятия, краеведческую исследовательскую работу. В Ульяновской области действуют 49 музеев, 2 государственных и 26 муниципальных архивов, 542 библиотеки, три средних специальных образовательных организации культурного профиля, ведущей функцией которых является сохранение и приумножение культурного наследия, а также просветительская работа в области культуры. Под государственной охраной находятся более 2000 объектов культурного наследия (из них 80 – федерального значения), где проводятся научно-исследовательские, проектно-реставрационные, ремонтно-восстановительные работы. В регионе реализуется государственная программа «Развитие культуры и сохранение объектов культурного наследия Ульяновской области на 2014-2018гг.», на которую в бюджете предусмотрено 83 509,2 тыс. руб.

Приоритет 2 – *развитие мультикультурализма*, который позволяет развиваться малым культурам, сохраняя свою идентичность и традиционные ценности. Это предотвращает этнические конфликты и способствует социальной сплочённости в регионе. В Ульяновской области проживают 1 262 549 человек, основные этнические группы населения: русские – 73%, татары – 12,2%, чувашаи – 8,05% мордва – 3,2%, азербайджанцы – 0,36%, армяне – 0,34%. Творческие коллективы и организации, чья деятельность связана с сохранением и развитием национальных традиций, координируются ОГБУК «Центр народной культуры Ульяновской области» с филиалами «Центр по возрождению и развитию национальных культур Ульяновской области», «Музей народного творчества», «Центр развития и сохранения фольклора», несколько Дворцов культуры. В регионе существуют 12 национально-культурных общественных организаций, которые ведут культурно-просветительскую работу: фестивали и конкурсы национальных культур, вечера памяти национальных поэтов, выставки, творческие конкурсы, лекции.

Приоритет 3 – *активное формирование имиджа территории*. Региональные власти рассматривают сферу культуры как инструмент влияния на общественное мнение: она является одним из факторов качества жизни, что позволяет удерживать миграционный отток населения и положительно сказывается на внешних связях Ульяновской области. Так в 2011г. регион принимал Международный конгресс «Культура как ресурс модернизации» и стал «Культурной столицей Содружества Независимых Государств». В регионе ежегодно проходит Международный культурный форум (МКФ), в рамках которого программа культурных мероприятий сочетается с деловой программой (дискуссионные площадки, презентации, переговоры и пр.). Заметную роль в реализации культурной политики региона играют средства массовой информации. Освещение ими культурных мероприятий, историко-краеведческих проектов, социально-значимых событий является необходимым условием активизации участия населения в культурной жизни Ульяновской области. Однако вовлечённость населения в культурные события зависит не только от СМИ. Неблагоприятные экономические факторы 2013-2014гг. имели следствие сокращение программы МКФ (с 28 дней в 2013г. до 14 дней в 2014г.) и соответствующее уменьшение количества зрителей культурных мероприятий (таблица 4).

Таблица 4

Количественные индикаторы Международного культурного форума

Индикаторы	2011	2012	2013	2014
Количество дискуссионных площадок	26	25	28	22
Количество культурных событий	20	50	112	58
Количество участников деловой программы, чел.	700	1200	170	1800
Количество зрителей, чел. - всего за период МКФ - среднеедневное количество зрителей	16 600 1185,7	30 000 2727,3	50 000 1785,7	22 000 1571,4

Приоритет 4 – *институциональная реформа сферы культуры*, направленная на повышение эффективности деятельности и управления культурных операторов и отрасли в целом. Это обуславливает

изменение структуры управления сферой культуры Ульяновской области и финансирования её субъектов. Вместо патерналистского подхода, характерного для 90-х годов, в настоящее время культурная политика ориентирована на государственно-частное партнёрство.

Согласно концепции экономической социодинамики А. Я. Рубинштейна [18], для неоклассического периода экономики характерно «невмешательство» государства в рыночные отношения, в том числе и в отрасли общественного сектора. При этом бюджетные расходы на общественно значимые блага требуют такого же анализа эффективности, как и инвестиции в коммерческие отрасли. В отраслях, как и в сферах образования, здравоохранения традиционная модель государственного управления трансформируется в государственно-общественное управление [9, с.83], в последнее десятилетие государственная власть подталкивает отрасли общественного сектора к работе в режиме саморазвития. Отказ от патерналистского подхода в управлении экономикой обуславливает смену парадигмы управления структурами общественного сектора, ориентацию на общественные инициативы.

Г. А. Кругликовой отмечается необходимость перехода от монополюльно-государственной культурной политики и структуры ее управления к общественно-государственной политике в области культуры [11, с.111], которую отличает «двунаправленный процесс: с одной стороны, сохранение и развитие культурного наследия как фактора формирования культурной идентичности нации, ее духовности и исторической памяти; с другой стороны – ответ на вызов глобализационных процессов, требующих интенсивного межкультурного взаимодействия, включение в мировые информационно-коммуникационные сети, развития индустрии культуры на основе новых технологий».

Как и во многих отраслях экономики, в общественном секторе на смену отраслевому управлению приходит межотраслевой, кластерный подход. Многие направления культурной политики входят в сферу компетенций как Министерства культуры, так и других ведомств. Например, поддержка развития этнонациональных культур, культурных связей с соотечественниками, проживающими за рубежом, молодежной программе, об образовательной политике, охране культурных памятников и использовании историко-культурного наследия, о поддержке деятельности архивов, о развитии народного творчества и культурно-досуговой деятельности населения, деятельности федеральной службы по телевидению и радиовещанию [24, с.526]. Межведомственные усилия концентрируются на программах и проектах, через которые достигаются цели культурной политики. При этом финансирование данных проектов (как и отдельных организаций, творческих коллективов и пр.) осуществляется на конкурсной основе из бюджетных и внебюджетных источников.

Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» №275-ФЗ от 30.12.2006г. (ред. 23.07.2013г.) дал возможность организациям культуры получать внебюджетные источники финансирования. Однако в сфере культуры и искусства эндаумент-фонды и иные внебюджетные фонды мало распространены, по сравнению с образованием и наукой.

В Ульяновской области с 2013г. применяется программный принцип бюджетного планирования: программная часть текущего бюджета в формате областных целевых программы составляет 13,5% расходов бюджета Ульяновской области [21, с.124]. Управление и деятельность ульяновского кластера творческих индустрий имеют программно-целевой характер. Это обеспечивает привлечение инвестиций в соответствующие проекты, стимулирует инновационную и творческую активность резидентов кластера, а также способствует «перетеканию знаний» и развитию кадрового потенциала специалистов.

Культурная политика Ульяновской области переживает трансформацию организационно-административных механизмов. Отраслевой принцип управления предполагал централизацию властных функций в министерствах и подведомственных им структурах. При этом все профильные организации сферы культуры обеспечивались бюджетным финансированием безотносительно эффективности их деятельности. Кластерный подход в управлении региональной экономикой предполагает децентрализацию власти. Ядро кластера – это организация, которая координирует взаимодействие всех его субъектов, а сами субъекты одновременно являются и партнёрами, и конкурентами.

В Ульяновской области сформировался кластер творческих индустрий, ядром которого является Фонд «Ульяновск – культурная столица». Его миссия – формирование современной и комфортной культурной

среды в регионе, её гармоничная интеграция в общемировое культурное пространство для устойчивого экономического развития территории за счёт культурно-интеллектуального ресурса. Задачи фонда:

- поиск и привлечение инвесторов в культурные проекты, сопровождение инвестиционных проектов (консультирование, организация деловых встреч и переговоров, сопровождение документооборота и пр.);
- развитие региональной инфраструктуры культуры;
- инициирование, организация и проведение культурных мероприятий;
- повышение инвестиционной привлекательности Ульяновской области;
- расширение государственно-частного партнёрства в сфере культуры;
- поддержка развития творческих индустрий в Ульяновской области.

Фонд «Ульяновск – культурная столица» является институтом, который сочетает социальные и коммерческие цели деятельности организаций культурной сферы. Для поддержки развития творческих индустрий Фонд организует образовательные программы, семинары, мастер-классы, предоставляет предпринимателям льготы на условиях конкурсного отбора творческих проектов. В 2012г. в Ульяновской области возник первый в России культурный бизнес-инкубатор «Квартал». Он объединяет предпринимателей, работающих в таких направлениях творческой индустрии как дизайн, мода, архитектура, ремёсла, культурный туризм, издательская деятельность, телевидение, радио и пр. Отобранные на конкурсной основе резиденты бизнес-инкубатора получают возможность не только участвовать в престижных региональных культурных событиях, но и арендовать помещения на льготных условиях, получают консультативную помощь по правовым и финансовым вопросам. «Квартал» сотрудничает с АНО «Ульяновский центр развития предпринимательства» и Фондом «Корпорация по развитию предпринимательства в Ульяновской области». Бизнес-инкубатор – это площадка для поддержки творческих инициатив жителей ой области, творческое пространство и одновременно форма продвижения имиджа творческих индустрий и культурного наследия региона.

Существование творческих индустрий свидетельствует о коммерческой эффективности организаций сферы культуры. Однако не всегда результаты их деятельности связаны с экономическими показателями. Один из принципов государственной культурной политики – «преобладание качественных показателей при оценке эффективности достижения целей государственной культурной политики» [15]. На примере Ульяновской области можно видеть, как политика в области культуры приносит и социальные, и экономические эффекты, что иллюстрирует рисунок 2.

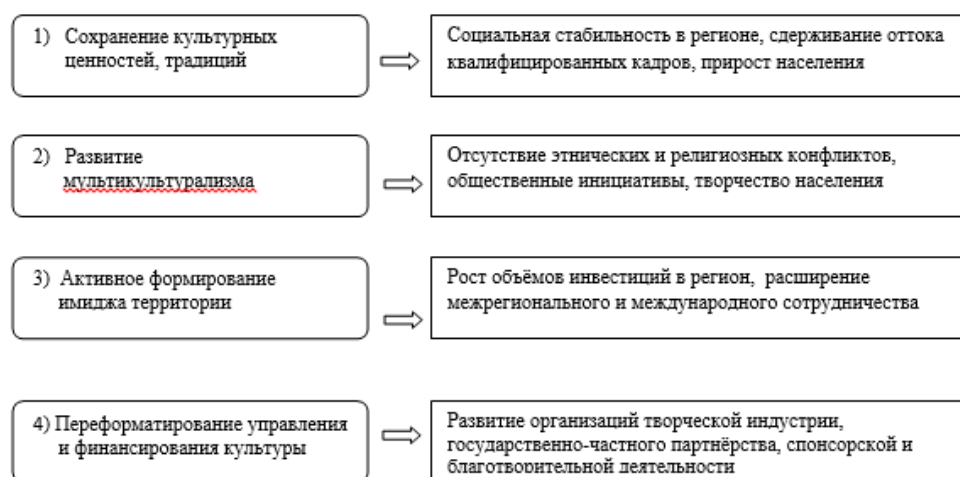


Рисунок 2 – Социальные и экономические эффекты культурной политики Ульяновской области

Таким образом, эффективная культурная политика в регионе должна включать следующие направления:

- 1) сохранение культурного наследия;

- 2) популяризация в регионе всех форм творческой деятельности, различных профилей культурной индустрии;
- 3) поддержка инновационных форм современного искусства, создание в регионе экспериментально-творческих площадок;
- 4) продвижение культурного наследия, традиций, имиджа региона как во внешней среде, так и на территории самой Ульяновской области;
- 5) организация сотрудничества специалистов творческих индустрий, носителей традиционной национальной культуры и представителей бизнеса, поддержка преемственности между культурным наследием и современной творческой деятельностью;
- 6) повышение квалификации кадров работников культурной индустрии, разработка комплексных образовательных программ и организация ежегодных творческих семинаров и мастер-классов.

Итоги данной работы отражаются *индикаторами культурного развития*: качество инфраструктуры соответствующих профилей культурной индустрии и количественные показатели деятельности культурных операторов. Так кластер творческих индустрий станет фундаментом социальной стабильности в регионе и будет способствовать экономическому развитию.

#### Список использованной литературы:

1. О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций. Федеральный закон № 275-ФЗ от 30.12.2006г. (ред. 23.07.2013г.) [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_149890/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149890/)
2. О федеральной целевой программе «Культура России (2012-2018 гг.)»: Постановление Правительства Российской Федерации №186 от 3.03.2012г. URL: <http://base.garant.ru/70149760/#ixzz3eYOCgKv3>
3. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации №825 от 28.07.2007г. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/91419/http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/91419/>
4. Об утверждении Основ государственной культурной политики: Указ Президента Российской Федерации №808 от 24.12.2014г. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420242192>.
5. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ульяновской области на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Ульяновской области от 7.11.2008г. №522-пр. // Губернатор и Правительство Ульяновской области (официальный сайт). URL: <http://ulgov.ru/page/index/permlink/id/790/>.
6. Бакулина С.Д. Региональная культурная политика в контексте государственной политики Российской Федерации (на примере южных регионов Западной Сибири) // Вестник Омского университета, 2013. – №3 (69). – С.165-170.
7. Генова Н.М. Концепция мобильного моделирования инфраструктуры культуры в региональной культурной политике // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств, 2010. – № 4. – С.118-124.
8. Есаков В.А. Характер, цели, задачи и методы управления отраслью культуры в современных условиях / В.А. Есаков // Общественные науки и современность, 2005. – №3. – С.9-71.
9. Захарова И.В. Смена экономических моделей развития российской системы образования // Экономика образования, 2012. – №4. – С.83-86.
10. Карпичев, В.С. Организация и самоорганизация социальных систем: Словарь / Российская академия государственной службы при Президенте РФ; В. С. Карпичев. – 3-е изд. – М.: Изд-во РАГС, 2009. – 282 с.
11. Кругликова Г.А. Историческое наследие в культурной политике государства/ Историко-педагогические чтения, 2004. – № 8. – С.110-117.
12. Кузьмин, С.А. Социальные системы: развитие и метаморфозы / Российская академия наук, Институт социально-экономических проблем народонаселения; С. А. Кузьмин. – М.: Academia, 2005. – 344 с.
13. Музычук В.Ю., Хаунина Е.А. Аналитический отчет о культурной политике Ульяновской области / Отв. Ред. Н. Кочеляева; В.Ю. Музычук, Е.А. Хаунина. Ульяновск: Правительство Ульяновской области; АНО «Новый институт культурологии», 2015. 100 с.

14. Орлова Э.А. Проблемно ориентированное социокультурное проектирование. Теория и методология // Теоретические основания культурной политики. – М., Российский институт культурологии, 2003. 137 с.
15. Основы государственной культурной политики // Информационный портал «Президент России» URL: <http://kremlin.ru/events/administration/21027>.
16. Полномочный представитель Президента РФ в Приволжском федеральном округе: Официальный сайт. URL: <http://www.pfo.ru/?id=82738>
17. Роик, В.Д. Социальный бюджет России: содержание, структура и методы оценки / Российская академия государственной службы при Президенте РФ; В. Д. Роик. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 236 с.
18. Рубинштейн А.Я. Экономика общественных предпочтений. СПб.: Алетейя, 2008. – 560 с.
19. Стратегические направления развития законодательства о культуре (сборник материалов по итогам выездного совещания Комитета Государственной думы РФ по культуре в г.Ульяновске 27 марта 2014г.) / Сост. Г.А. Муромцева, А.А. Пушкарева. Ульяновск: Фонд «Ульяновск – культурная столица», 2014. – 94 с.
20. Стратегия культурной политики Ульяновской области до 2030 года URL: <http://ulmicult.ru/getting-help/6705.html>.
21. Сухопаров Е.Н. Факторы неопределенности в планировании параметров регионального бюджета на примере Ульяновской области // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. № 48. С. 123–135. URL: [http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2015/vipusk\\_\\_48.\\_fevral\\_2015\\_g.\\_/48\\_2015.pdf](http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2015/vipusk__48._fevral_2015_g._/48_2015.pdf).
22. Тишков В.А. Культурная мозаика и этническая политика в России // Межкультурный диалог: Лекции по проблемам межэтнического и межконфессионального взаимодействия / М.Ю. Мартынова, В.А. Тишков, Н.М. Лебедева. – 2003. 406 с. – С. 7-35.
23. Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций. СПб.; М.; Краснодар: Лань, 2004. – 192 с.
24. Ярошевская Т.Л. Культурная политика современной России // Глобальный экономический кризис: реалии и пути преодоления. Сборник научных статей, Вып.7 / Под общ. ред. В.В.Тумалева. – СПб.: НОУ ВПО Институт бизнеса и права, 2009. – 537 с. – С.525-527.

© Слепова В.В., Ковела Д.Ш., 2016

УДК 336.7:330.322

**О.Е. Конобеева**

К.э.н., доцент

**Е.Е. Конобеева**

К.э.н., доцент

**О.А. Лебедева**

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО ОрелГИЭТ

г. Орел, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ**

### **Аннотация**

В выборе подходов к политике размещения активов важны не догматические установки, а систематический анализ общеэкономической динамики. До настоящего времени, высокий уровень инфляции и значительный риск при долгосрочных инвестициях не позволяют банкам быть активными в этой сфере. Снижение уровня инфляции может создать принципиально новую ситуацию, при которой инвестиции станут важным направлением вложения средств для банка.

**Ключевые слова**

Инвестиционная деятельность, кредитные продукты, вложения в ценные бумаги, эффективность.

Важнейшей проблемой развития активных операций в России является участие банков в инвестиционной деятельности. В настоящее время объемы осуществляемых банками инвестиций очень невелики, в основном это - краткосрочные вложения. Управление активами предполагает необходимость управления ликвидностью банка, доходностью его операций и всеми видами рисков, возникающих при работе на соответствующих финансовых рынках.

При проведении же анализа руководством и экспертами банков должны учитываться такие факторы, как уровень деловой активности в обществе, подъемы и падения как спроса на кредиты, так и предложения вкладов, особенности денежно-кредитной политики властей на конкретном этапе, положение во всех сегментах финансового рынка [2, 1444].

У банков весьма, различные инвестиционные стратегии. Они зависят и от объема средств (возможностей) банка, и от места, которое банк занимает на рынке, а также от целого ряда других факторов.

Кредитование является одним из приоритетных направлений деятельности ПАО «МДМ Банк», который заинтересован в сотрудничестве с надежными партнерами и стремится максимально оперативно на взаимовыгодных условиях удовлетворять потребности клиентов.

Широкая линейка кредитных продуктов МДМ Банка позволяет клиентам выбрать удобный и эффективный способ финансирования под определенные цели производственной, торговой, финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельности компании, а также для потребительских нужд (таблица 1) [1].

В 2014 г. ПАО «МДМ Банк» нарастил объем кредитования, темп роста составил 113,9 % [1]. При этом банк делает акцент на кредитование юридических лиц, темп роста составил 125,9%, что является хорошим показателем.

Ужесточившиеся требования по кредитованию индивидуальных предпринимателей, несомненно, повлияли на размер выдач. Таким образом, сокращение объемов кредитования составило 989,0 млн. руб., а удельный вес составил 1,4%. Не менее важной составляющей кредитного портфеля банка являются кредиты банкам (удельный вес 19,6%), банк регулярно проявляет активность на рынке межбанковского кредитования.

Хотя основной целью коммерческого банка является получение прибыли, они не могут вкладывать все средства только в высокодоходные операции (как, например, кредитование), поскольку при совершении активных операций банки одновременно должны обеспечивать своевременный возврат привлеченных средств их владельцам за счет поддержания определенного уровня ликвидности. Разумно распределять риски по видам вложений, соблюдать различные законодательные нормы, предписания и указания органов банковского контроля, а также требования кредитной политики правительства [2, с. 1443].

Таблица 1.

Концентрация предоставленных кредитов в ПАО «МДМ Банк» на 01.01.2014 и на 01.01.2015 г.г.

Наименование показателя	На 01.01.2014		На 01.01.2015		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	сумма, млн.руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	
Кредиты банкам	31 771,7	19,8	35 820,1	19,6	4048,4	-0,2	112,7
Кредиты юридическим лицам	80 381,6	50,1	101 224,8	55,4	20843,2	5,3	125,9
Кредиты индивидуальным предпринимателям	3 634,4	2,3	2 645,4	1,4	-989,0	-0,8	72,8
Кредиты физическим лицам	44 569,9	27,8	43 036,9	23,6	-1533,0	-4,2	96,6
Всего выданных кредитов	160 357,6	100,0	182 727,2	100,0	22 369,6	0,0	113,9

Ценные бумаги служат средством для достижения главной цели — получения прибыли. Они расширяют возможности банков по организации денежно-кредитных отношений, усиливают рыночный характер их деятельности. Стандартность и серийность, способность интенсивно обращаться на финансовых



рынках обуславливают привлекательность ценных бумаг для банков, помогают обеспечивать их ликвидность.

ПАО «МДМ Банк», является одним из лидеров на рынке акций в России, предлагающий полный спектр услуг в области финансов и инвестиций. Экспертиза сотрудников банка, позволяет нам предлагать качественные инвестиционные услуги, как для российских инвесторов, так и для международных клиентов, желающих инвестировать в российскую экономику.

Данные финансовой отчетности свидетельствуют, что ПАО «МДМ Банк» диверсифицировал вложения в ценные бумаги [1]. В 2014 году банк стал проводить более сбалансированную политику, сократив более рискованные и доходные активы, заменив их более стабильными (таблица 2).

Таблица 2.

Состав и структура вложений в ценные бумаги в ПАО «МДМ Банк» на 01.01.2014 и на 01.01.2015 г.г.

Наименование показателя	На 01.01.2014		На 01.01.2015		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	
1. Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, в том числе:	64 308,1	100	39 331,4	55,4	-24 976,7	-44,6	61,2
1.1. Инвестиции в дочерние и зависимые организации	21 948,5	34,1	21 515,2	54,7	-433,3	20,6	98,0
2. Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	0,0	0,0	31 660,5	44,6	31 660,5	44,6	100
3. Всего вложений в ценные бумаги	64 308,1	21,8	70 991,9	20,2	6 683,8	-1,6	110,4
Всего активов	293 732,4	100	351 775,2	100	58 042,8	0,0	119,8

В 2013 году чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, составили 64 308,1 млн. руб., что является 100% от общего объема вложений в ценные бумаги. Это свидетельствует о том, что банк проводил рискованную спекулятивную деятельность на рынке ценных бумаг, но рассчитывал на более высокий доход от этих операций. Но в 2014 году ситуация сильно изменилась, объем данных вложений сократился вдвое и составил 39 331,4 млн. руб.

Общий показатель вложений в ценные бумаги с 2013 по 2014 года увеличился на 6 683,8 млн. руб., что является положительным фактом, т.к. это показывает заинтересованность банка в диверсификации активов, нацеленность на получение прибыли от активных операций с ценными бумагами. Общий объем активов так же изменился в сторону увеличения и составил 351 775,2 млн. руб., на фоне данного увеличения, удельный вес вложений в ценные бумаги незначительно снизился, и составил 20,2 %. Данный показатель отражает важность активных операций с ценными бумагами в банке, т.к. они генерируют существенную часть дохода.

Эффективности операций с ценными бумагами определяет уровень доходности. Доходность - один из главных показателей инвестиций, по которому можно оценивать выгодность инвестиций и их целесообразность. Исходя из расчетов, можно сделать вывод, что уровень дохода от вложений в ценные бумаги в ПАО «МДМ Банк» в 2014 г. вырос на 1% по сравнению с 2013 г. [1]. Это свидетельствует о более эффективной работе ПАО «МДМ Банк».

Соотношение доходов и расходов по операциям с ценными бумагами в ПАО «МДМ Банк» по данным отчета о финансовых результатах позволяет отметить положительные результаты процентной политики (таблица 3).

Не вызывает сомнений, что инвестиционная деятельность кредитных организаций - кредитные операции и вложения в ценные бумаги, являются высокодоходным родом деятельности и составляют основу активной деятельности коммерческих банков, поскольку, во-первых, их успешное осуществление ведет к получению основных доходов, способствует повышению надежности и устойчивости банков, а неудачам в кредитовании сопутствует разорение и банкротство [3, с. 1266]. Во вторых, банки призваны аккумулировать собственные и привлеченные ресурсы для кредитования инвестиций в развитии экономики страны.

Доходы и расходы по операциям с ценными бумагами в ПАО «МДМ Банк» на 01.01.2014 и на 01.01.2015 г.г.

Наименование показателя	На 01.01.2014г., млн. руб.	На 01.01.2015., млн. руб.	Отклонение, млн.руб.	Темп роста, %
Процентные доходы от вложений в ценные бумаги	1 532,90	2 576,30	1 043,40	168,1
Процентные расходы по выпущенным долговым обязательствам	857,6	551,5	-306,1	64,3
Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи	1 302,7	-1 003,60	-2 306,3	-77,0
Изменения резерва на возможные потери по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи	189,4	-2 650	-2 839,6	-1399

Таким образом, активные операции наглядно свидетельствуют о том, что национальная система коммерческих банков играет важную роль в функционировании экономики.

#### Список использованной литературы:

1. Годовой отчет ПАО «МДМ Банк» [Электронный ресурс]- Режим доступа: [http:// www.mdm.ru/](http://www.mdm.ru/) дата обращения 15.02.2016 г.
2. Конобеева Е.Е. Исследование и тенденции рынка банковских услуг в России/ Е.Е. Конобеева, О.Е. Конобеева// *Фундаментальные исследования.* – 2015. - № 2 (часть 7).- С. 1441-1445.
3. Скворцова Н.А. Инновационное развитие регионов в условиях экономического пространства/ Н.А.Скворцова, О.А. Лебедева, Е.А. Сотникова // *Фундаментальные исследования.*- 2015. -№ 2-6.- С. 1265-1268.

© Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е., Лебедева О.А., 2016

УДК 338.467

**О.Ю. Косенко**

доктор экон. наук, доцент,

Пятигорский государственный лингвистический

Университет

г.Пятигорск

E-mail: kosenko\_oksana@mail.ru

## К ВОПРОСУ О РОЛИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОКАЗАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

### Аннотация

В статье показана роль негосударственных организаций в оказании социальных услуг населению. Выявлены основные этапы в развитии негосударственных организаций в современной России. Рассмотрены возможные пути взаимодействия НГО с органами власти в сфере оказания социальных услуг.

### Ключевые слова

негосударственные организации, социальные услуги населению, некоммерческий сектор, социальная сфера.

Участие негосударственных организаций (НГО) в оказании социальных услуг населению, прежде всего, в социальной сфере является широко распространенной практикой во многих странах. Оно позволяет существенно повысить эффективность использования общественных ресурсов, выделяемых на эти цели, активно внедрять в практику инновационные социальные технологии, привлекать внебюджетные

инвестиции для развития объектов социальной инфраструктуры. Следует обратить внимание на тот факт, что потребность в расширении предоставления негосударственными организациями услуг в социальной сфере определена общей неразвитостью некоммерческого сектора в Российской Федерации. Кроме того, нельзя отрицать и недовольство значительной части населения деятельностью бизнес-структур, оказывающих услуги в социальной сфере.

Российская государственная политика по отношению к структурам гражданского общества еще только формируется. Начиная с 1993 года, происходили существенные изменения в отношении государства к структурам гражданского общества – от равнодушия и игнорирования роли НКО в решении социальных проблем до установки на сотрудничество и всеобъемлющую поддержку государством.

Основы функционирования современного российского некоммерческого сектора были заложены законодательной ветвью российской власти в период реформ 1990-х годов в ходе общей реконструкции государственного устройства страны после распада советской системы. С учетом целевой установки реформ в целом на создание правового демократического государства эти рамки создали условия для развития структур гражданского общества, достаточно схожие с условиями в развитых зарубежных странах.

В 90-е годы государство избирательно оказывало поддержку ограниченному кругу организаций. Это было связано с известными финансовыми затруднениями. Однако в тот же период российские НКО имели достаточно большие льготы по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, освобождались от подоходного налога. Имелись налоговые вычеты для организаций, занимающихся благотворительной деятельностью.

В первой половине 2000-х годов появилась настоятельная необходимость в государственном урегулировании деятельности НКО в России. Множественность организационно-правовых форм НКО и недостатки правовой базы, регулирующей некоммерческую деятельность, создавали условия для подозрений со стороны государства, что некоммерческий статус используется лишь как ширма для вполне коммерческой деятельности и служит для уклонения от уплаты налогов [1]. В этот период государство проводит перерегистрацию НКО, ужесточает правила обязательной отчетности, значительно повышая этими мерами издержки ведения некоммерческой деятельности [2,187]. В период 2000–2001 гг. была проведена налоговая реформа, принят Налоговый кодекс, что привело к отмене почти всех налоговых льгот для НКО.

Вместе с тем, с 2002 года были реализованы попытки привлечения представителей гражданского общества в качестве экспертов в созданные консультативные органы, рабочие группы при органах власти, например, при Министерстве труда и социального развития, Министерстве финансов. В эти годы прошла серия гражданских форумов в Москве и регионах России. Государство явно демонстрировало желание выстроить систему взаимоотношений с НКО.

После 2005 года вновь меняется законодательство, регулирующее деятельность НКО, пересматриваются ограничения, и ставится вопрос о возможности налогового стимулирования и прямой государственной финансовой поддержки социально значимых видов деятельности НКО. В итоге принимаются законы о выделении государственных ресурсов на цели развития благотворительных и социально ориентированных НКО.

С этого времени работа государственных органов по организации государственной поддержки социально ориентированных НКО основана на четкой установке, нацеленной на расширение сотрудничества государства и НКО в сфере оказания социальных услуг населению. В Послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию 2010 года тема взаимодействия государства с НКО стала одной из ключевых, дано обоснование стратегии их вовлечения в решение социальных вопросов. В Послании отмечается, что стремление государства активнее подключать некоммерческие организации к оказанию социальных услуг обусловлено тем, что НКО зачастую лучше знают ситуацию на местах, чем даже органы власти, имеют уникальный опыт и помогают людям, которые попали в трудную ситуацию. В документе подчеркивается, что участие некоммерческих организаций может сделать социальные услуги более предметными и адресными и, что крайне важно, снизит уровень коррупции в госаппарате [3].

В современных стратегических документах одним из приоритетных направлений долгосрочной политики социальной поддержки населения обозначено повышение роли сектора негосударственных

некоммерческих организаций в предоставлении услуг в социальной сфере. В настоящее время в России на федеральном уровне начался процесс стимулирования участия негосударственных организаций в предоставлении услуг в социальной сфере.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2553-р утверждена государственная программа Российской Федерации «Социальная поддержка граждан», в состав которой включена подпрограмма «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» [4]. Целью подпрограммы является увеличение объема и повышение качества социальных услуг, оказываемых гражданам, посредством обеспечения условий для эффективной деятельности и развития социально ориентированных некоммерческих организаций.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014-2016 годах для повышения доступности и качества оказания государственных (муниципальных) услуг ставится задача расширения привлечения негосударственных организаций, снятия барьеров и ограничений, препятствующих доступу негосударственных организаций к оказанию государственных (муниципальных) услуг.

Положения об участии негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении услуг в социальной сфере внесены в ряд федеральных законов, в частности в Федеральный закон №442-ФЗ от 28 декабря 2013 г. «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» [5], Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [6] и в ряд других.

Для реального расширения участия негосударственных организаций в предоставлении услуг в социальной сфере в настоящее время принимается комплекс мер по совершенствованию законодательства, развитию нормативной правовой базы, методического сопровождения, анализа и распространения лучших практик.

В этих целях Минэкономразвития России совместно с Агентством социальных инициатив (АСИ) и Минтрудом РФ в 2013 году разработало Проект дорожной карты «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере» [7,].

Решение задачи расширения участия негосударственных организаций в предоставлении услуг в социальной сфере предусматривается в следующих направлениях:

- расширение спроса со стороны государства на услуги в социальной сфере, предоставляемые негосударственными организациями.
- расширение предложения услуг в социальной сфере, предоставляемых негосударственными организациями.
- развитие механизмов частно-государственного партнерства в социальной сфере.

В рамках каждого из трех направлений предлагается применять:

1. Межсекторальные меры направлены на поддержку негосударственных организаций во всех отраслях социальной сферы, включая:

меры федерального уровня, предусматривающие изменения в федеральном законодательстве и в правоприменительной практике;

меры регионального уровня, предусматривающие реализацию пилотных проектов с последующим обобщением полученных результатов и их распространением.

2. Специфические отраслевые меры, реализуемые в различных отраслях социальной сферы, в соответствии с особенностями каждой отрасли.

Как признает большинство специалистов, одной из ключевых проблем расширения государственного и муниципального спроса на услуги в социальной сфере, предоставляемые негосударственными организациями, является недостаточно эффективно работающий механизм конкурсного отбора и финансирования услуг в социальной сфере. При этом базовые механизмы, стимулирующие спрос на участие в конкурсах и финансовую поддержку победителей конкурсов созданы. К ним относятся предоставление субсидий некоммерческим организациям в соответствии со статьей 78.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Федерации, формирование государственного и муниципального заказа на услуги в социальной сфере, а также предоставление целевых потребительских субсидий, включая социальные ваучеры.

Для решения задачи усиления прозрачности конкурентных механизмов финансирования услуг в социальной сфере необходимо определить набор социальных услуг, которые предполагается переводить на эти механизмы. Важным аспектом работы становится методическое обеспечение деятельности, выработка четких требований к качественным характеристикам социальных услуг, переводимых на конкурентное финансирование. Нужны общественно приемлемые, прозрачные критерии отбора поставщиков таких услуг.

Таким образом, за последние годы налицо явный прогресс в развитии взаимодействия между НКО и органами власти. Некоммерческим организациям предложено активнее участвовать в оказании социальных услуг, финансируемых государством, устранены отдельные существовавшие ранее ограничения. Несмотря на качественное изменение государственной политики в отношении данного института, уровень развития НКО пока значительно отстает от масштабов, характерных для развитых государств мира. Это сдерживает решение социальных проблем, снижает эффективность социальных программ и всей системы государственного управления.

#### **Список использованной литературы:**

1. Правовые основы функционирования некоммерческого сектора: проблемы, направления совершенствования. Отв. ред. Б.Л. Рудник, Л.И. Якобсон. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
2. Экономические последствия нового законодательства о некоммерческих организациях. — М.: Ин-т гражданского анализа, Ин-т национального проекта «Общественный договор», 2007.
3. Послание Президента РФ Федеральному собранию. 30 ноября 2010 г. - [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/9637>
4. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2553-р - [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/70291746/>
5. Федеральный закон №442-ФЗ от 28 декабря 2013 г. «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» - [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rosmintrud.ru/docs/laws/112>
6. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
7. Проект дорожной карты «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере» - [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://old.asi.ru/npi/more/?ID=13456>.

© Косенко О.Ю., 2016

**УДК 368**

**З. Ф. Шарифьянова**

канд. экон. наук, доцент

Л. И. Курбанова

Финансовый Университет при Правительстве РФ

(Уфимский филиал)

## **ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ПОЛИСА ОСАГО**

### **Аннотация**

В данной статье выявлены проблемы, возникающие при заключении полиса ОСАГО. В частности, идет речь о навязывании дополнительных услуг, о внесении поправок в законодательство, о правах страхователей и о путях решения проблем по ОСАГО.

### **Ключевые слова**

Страхование жизни, автовладелец, страховщик, договор, страховой полис, автомобиль, страхователь.

Уже не первый год складывается такая ситуация, что многие страховые компании, причем достаточно крупные и потому надежные, отказывают своим клиентам в оформлении страхового полиса ОСАГО без заключения дополнительного договора страхования жизни и здоровья.

При этом все прекрасно понимают, что понуждение к заключению договора недопустимо и явно противоречит и основным принципам гражданского законодательства, и даже положениям конституции.

Однако далеко не все автовладельцы начинают отстаивать свои права или обращаются в правоохранительные органы. Объясняется такое нежелание «связываться» очень просто: страховка закончилась, значит, использовать автомобиль уже нельзя, и следовательно, придется либо идти на принцип, отстаивать свое право и надолго пересаживаться на общественный транспорт, либо молча заплатить и сэкономить силы, деньги и время.

Такие рассуждения автовладельцев, разумеется, на руку страховщикам, которые без зазрения совести пользуются невыгодным положением автомобилистов.

Теперь рассмотрим обязательно ли страховать жизнь при покупке полиса ОСАГО.

Большинство автовладельцев считают что обязательно. Страхователям часто приходится ежегодно оформлять ряд сопутствующих услуг:

- излюбленное страховыми агентами страхование жизни и здоровья;
- страхование имущества, в том числе жилья или движимого имущества в жилом помещении;
- прохождение технического осмотра автомобиля только на указанной страховой компанией станции технического обслуживания.

Важно понимать одно: принудить заключать ненужный договор страхования либо пользоваться теми или иными условиями не может и не должна ни одна страховая компания. И доказательством тому служат Гражданский Кодекс, закон об ОСАГО и Конституция РФ.

Теперь о внесении поправок в законодательство об обязательном страховании.

Как знают уже, наверное, все автолюбители, со 2 августа 2014 года началась масштабная модернизация действующего законодательства об обязательном страховании имущества владельцев транспортных средств. В ходе этой модернизации в силу уже вступили такие поправки:

1.«Безальтернативное возмещение убытков» — участник дорожно-транспортного происшествия теперь не имеет права обращаться в страховую компанию по собственному выбору. Теперь каждый пострадавший за компенсацией должен обратиться именно к своему страховщику.

2.Для страхователей, которые заключили договор позднее 2 августа, увеличены лимиты выплат по европротоколу, то есть по составленным участниками ДТП документам, без приглашения на место аварии сотрудника ГИБДД или комиссаров. Важно отметить, что сделать это необходимо не позднее чем через 5 дней после совершения ДТП.

3.Установлен список банков, в которые может обращаться страховая компания для хранения своих свободных средств.

4.Определена ответственность юридического лица (страховой компании) за навязывание дополнительных видов услуг и необоснованный отказ от заключения договора ОСАГО. При этом сумма штрафа достаточно ощутима — 50 000 рублей.

Что делать, если страхователь отказывается от заключения договора?

Если страхователь твердо решил отстаивать свои права и не доплачивать страховой компании за предлагаемые мнимые блага, ему нужно знать, как действовать дальше. Существует несколько возможных вариантов развития событий:

1.Страхователь отказывается от заключения договора, однако просит озвучить причину отказа в присутствии свидетелей, либо записывает разговор с агентом на диктофон, либо просит предоставить отказ в письменной форме. После этого необходимо поставить автомобиль в гараж и обратиться в суд за защитой своих прав. К исковому заявлению необходимо будет приложить имеющиеся доказательства отказа и ждать решения суда. В общей сложности такой процесс займет около 2–3 месяцев, но при этом есть возможность взыскать со страховой компании: моральный ущерб (так как автовладелец был вынужден использовать общественный транспорт вместо своего автомобиля); размер упущенной выгоды (в случае если страхователь зарабатывает на данном автомобиле — он рассчитывается по средней величине дохода за период, в течение

которого у него не было страховки); размер реального ущерба (например, расходы на передвижение на чужом автомобиле).

Процесс трудоемкий, однако выплаты могут быть предоставлены в существенном размере, да и страховщика принудят к заключению договора.

2. Заключение договора страхования и написание рядом с личной подписью на обоих экземплярах «без страхования жизни (или иной услуги) в выдаче полиса ОСАГО было отказано». Потом с данным полисом необходимо обратиться в Роспотребнадзор, который и примет меры по восстановлению прав страхователя. Следует понимать, что страхование — это один из видов оказываемых в нашей стране услуг, в связи с чем отвечать страховая компания будет по закону о защите прав потребителей. Следовательно, у страхователя появляется право не только в одностороннем порядке, без каких-либо санкций для себя, расторгнуть такой договор, но также получить компенсацию за понесенные убытки.

3. Этот способ немного сомнителен на практике, однако, как утверждают многие автовладельцы, неоднократно срабатывал. При обращении в офис страховщика автовладелец принимает все его условия, заключает договор ОСАГО, а также сопутствующий договор (например, страхования жизни), а через день-другой снова обращается в страховую компанию и по своей инициативе расторгает договор, выплатив в качестве неустойки какую-то часть страховой премии. Хотя в этом случае автовладельцу следует подумать над размером этой неустойки, устанавливаемой компанией. Если он стремится к половине стоимости навязанной услуги, то резонно будет рассмотреть вопрос: стоит ли тогда вообще расторгать договор? Может, лучше страховку оставить у себя?

Таким образом, можно сделать вывод, что заключение полиса ОСАГО может быть и без дополнительных услуг. В заключении отметим, что отстаивать свои права просто необходимо. А вот как это сделать правильно — это уже совсем другой разговор. Не нужно позволять недобросовестным страховщикам пользоваться доверчивостью или неопытностью автовладельцев.

#### **Список использованной литературы:**

1. ФЗ № 40-ФЗ от 25.04.2002 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» с изменениями, внесенными Законом № 191229-6
2. Федеральный закон от 29.12.2014 N 451-ФЗ (ред. от 20.04.2015)
3. Сайт «Знай.Ру»
4. Сайт «KREDIT BANKE»

© Курбанова Л.И., Шарифьянова З.Ф., 2016

**УДК 338.1**

**О.С.Лавров**

студент 1 курса магистратуры  
финансово-экономический факультет  
Финансовый Университет при Правительстве РФ

**Е.Р.Ореханова**

студентка 1 курса магистратуры  
финансово-экономический факультет  
Финансовый Университет при Правительстве РФ  
г.Москва Российская Федерация

## **ДЕТЕРМИНАНТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **Аннотация**

Рассмотрены основные факторы, влияющие на финансовую устойчивость компаний. Определено, что для улучшения стабильности организации и усиления ее положения в рыночной конкурентной среде, нужно проводить кросс-факторный анализ внутренних и внешних детерминантов устойчивого развития.

**Ключевые слова**

компания, финансовая устойчивость, стабильность, управление, риск, фактор.

В современных экономических условиях деятельность любой организации благодаря открытой информации становится объектом внимания множества других рыночных субъектов, оценивающих положение компании на рынке, ее конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Основой стабильности позиции корпорации служит ее финансовая устойчивость, т.е. стабильность развития финансовых ресурсов, их распределения и использования, что в условиях допустимого уровня риска обеспечивает развитие компании за счет увеличения ее капитала и прибыли с сохранением при этом платежеспособности и кредитоспособности. На финансовую устойчивость организации оказывают влияние различные факторы. Фактор, как правило, определяется в виде причины, движущей силы какого-либо процесса, явления, обуславливающей его характер в целом или отдельные черты.

Такие факторы, например, В.Г. Золотоголов определяет как возможности и опасности внешней и внутренней среды, которые могут помочь или затруднить реализацию поставленных организацией задач [2, с. 261]. Как отмечает указанный автор, экономические факторы особенно важны при оценке текущего и прогнозируемого состояний организации. По мнению Золотоголова, к основным внешним факторам относятся составляющие бизнес-среды: политика, экономика, рынок, конкуренция, технология, темпы инфляции и дефляции, международные и социальные условия, платежный баланс, уровень занятости, налоговые ставки, стабильность национальной валюты и др. И действительно, Российским компаниям сегодня приходится адаптироваться к новым условиям функционирования бизнеса, принимая во внимание изменения современного рынка, введенные Европой и США санкции и резкие колебания курса валют.

Внутренние факторы - это потенциальные возможности самой организации в планировании и осуществлении своей деятельности: разнообразие и качество ассортимента, доля рынка, предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов, конкурентоспособность товаров, эффективность сбыта, рекламы и продвижения товара, прибыль, убытки и др., производство (сырье, материалы, оборудование, система контроля качества, технологии), трудовые ресурсы (квалификация, стимулирование и т.д.), культура работы, имидж и репутация фирмы [3, с.261]. Следует отметить, что отдельные факторы (например, маркетинг, финансы) являются как внутренними, так и внешними факторами, оказывающими влияние на хозяйствующий субъект.

По мнению В.П. Божко, организация как комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов находится под воздействием многочисленных эффектов. При исключении из анализа какого-либо элемента, взятого в расчет, оценка влияния других факторов и соответствующие выводы о дальнейшей деятельности организации могут быть неточными [4, с. 38]. В этой связи необходим глубокий и всеобъемлющий анализ широкого спектра источников влияния на операционную, инвестиционную и финансовую деятельность организации.

Остановимся более подробно на тех факторах, которые в полной мере подчинены самой организации и поэтому являются управляемыми изнутри руководством.

Важными внутренними факторами, влияющими на финансовую устойчивость корпорации, являются приемлемые состав и структура активов, а также подходящая политика их формирования. Устойчивость корпорации и эффективность ее функционирования во многом определяются качеством текущих активов, величиной используемых запасов, активов в денежной форме, оборотных средств в целом и т.д.

При уменьшении запасов и ликвидных активов корпорация может иметь в обороте больше капитала и, следовательно, получать больше прибыли. Однако при этом будет наблюдаться рост риска неплатежеспособности организации, а вследствие недостаточности запасов возможна остановка производства. Формирование текущих активов корпорации определяется тем, чтобы держать на ее счетах минимальный размер суммы ликвидных средств, необходимых для оперативного текущего функционирования. В случае недостатка у хозяйствующего субъекта ликвидных активов, за которые



можно быстро получить денежную наличность, в случае низкой платежеспособности возникает угроза утраты финансовой устойчивости корпорации, что может привести к ее финансовой несостоятельности.

Важное значение имеет влияние структуры собственных и заемных средств на финансовую устойчивость организации, способную изменяться вследствие привлечения заемного капитала. В результате этого, появляется риск невыполнения обязательств перед кредиторами, вследствие чего важна оценка степени влияния структуры капитала и постоянных финансовых издержек - процентов по ссудам, дивидендов по привилегированным акциям, лизинговых платежей и т.д. - на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

На финансовую устойчивость корпорации влияет и его конкурентная позиция (доля рынка, уровень квалификации руководства и персонала, доступ к источникам информации и т.д.), меняющаяся под влиянием изменения величины рентабельности (убыточности) производства. Рост рентабельности корпорации способствует увеличению объемов предложения товаров (услуг), освоению новых рынков, и, наоборот, убыточность влечет за собой сокращение его рыночных долей внутри отрасли или товарной группы. Конкурентное позиционирование, как правило, нацелено на завоевание нового сектора рынка и на сохранение конкурентных преимуществ корпорации [2, с.110].

Теперь рассмотрим внешние для организации источники влияния на финансовую устойчивость. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость корпорации извне, следует разделить на три группы: национальные, рыночные и международные.

Среди факторов первой группы оценка влияния инфляции на финансовую устойчивость корпорации играет важную роль. Инфляция, обесценивая активы корпорации и будущие финансовые потоки денежных средств за реализуемую продукцию, снижает уровень финансовой устойчивости. Необходимо подчеркнуть и существенное влияние на нее изменений валютных курсов. Прямое влияние на финансовую устойчивость оказывают и налоговые издержки. Так, всякое изменение в области налогового законодательства сопряжено с пересчетом платежей корпорации. При этом обычно увеличивается величина налоговых издержек, возрастает трудоемкость бухгалтерской работы. Негативные явления связаны и с наложением штрафов, пеней, что в той или иной мере дестабилизирует финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Особое влияние на финансовую устойчивость корпорации оказывает уровень платежеспособного спроса на продукцию (услуги), поскольку он определяет постоянность получения выручки. В свою очередь, уровень платежеспособного спроса определяется состоянием экономики, уровнем доходов потребителей и ценой продукции организации.

Фаза экономического цикла оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость корпораций. В период кризисов темпы реализации продукции отстают от темпов ее производства, вложения в товарные запасы уменьшаются, что приводит к сокращению сбыта. Сокращение как относительных, так и абсолютных масштабов прибыли ведет к снижению доходов субъектов экономической деятельности в целом. Все это сопровождается снижением платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости корпорации. Падение платежеспособного спроса неизбежно ведет к росту неплатежей, к обострению конкурентной борьбы [1, с.136].

Финансовая устойчивость корпораций зависит от общей политической стабильности страны. Государственное регулирование экономики, предпринимательской деятельности и другие мероприятия обязательно должны учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости корпорации.

Уровень доходов и накоплений населения, уровень цен на рынке, возможность получения кредита оказывают прямое влияние на объем реализованной продукции и выручку, полученную корпорацией от реализации данных товаров.

Все представленные факторы различны по своей природе, но взаимосвязаны между собой и дополняют друг друга, поэтому должны учитываться при разработке и реализации бизнес-планов и экономических программ, направленных на повышение финансовой устойчивости предприятия. В то же время общая совокупность факторов, предлагаемая отраслевой наукой, нормативно-методической

литературой, многообразна, разноаспектна и в большей части не поддается количественной оценке в практике применения, так как отсутствует единая классификация данных факторов.

В целом следует отметить, что финансовая устойчивость корпорации - это комплексное понятие, которое формируется в ходе финансово-хозяйственной деятельности субъекта и находится под воздействием факторов разнонаправленного действия. В своем исследовании мы разделяем точку зрения авторов, классифицирующих на внешние и внутренние все факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость корпораций [4, с.38].

#### **Список использованной литературы:**

1. Дедов, О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием [Текст] / О.А. Дедов. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2014. - 248 с.
2. Золотогоров, В. Г. Организация производства и управление предприятием [Текст] / В.Г.Золотогоров. - Мн. : Книжный Дом, 2005. - 448с.
3. Каранина, Е.В. Финансовый менеджмент : управление корпоративными финансами [Текст] : учебник / Е.В. Каранина. - Киров. : Старая Вятка, 2013. - 380 с.
4. Управление финансовой устойчивостью предприятий / В.П. Божко // Экономика, статистика и информатика. Вестн. УМО. - 2013. - № 4. - С. 36-41.

© Лавров О.С., Ореханова Е.Р., 2016 г.

**УДК 336.71**

**И.Ф. Лугаманова**, студентка,  
**Р.Р. Яруллин**, д.э.н., профессор,  
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации  
(Уфимский филиал)

### **РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКАХ**

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены тенденции развития финансовых инноваций в банках и проблемы их осуществления на современном этапе.

#### **Ключевые слова**

Банковский сектор, финансовые инновации, банковская среда, развитие банковских инноваций, банковская деятельность.

В современной постиндустриальной экономике одной из важнейших целевых сфер для внедрения инноваций, наряду со сферой материального производства, является финансовая сфера. Финансовые инновации, состоящие из новых финансовых продуктов, технологий и институтов, не только оказывают положительное воздействие на экономическое развитие общества, но и способствуют наиболее полному удовлетворению потребностей и повышению уровня жизни населения.

Большинство внедряемых коммерческими банками нововведений созданы на основе передовых достижений в технике и технологиях. К таким можно отнести инфоматы телеприсутствия, универсальные электронные карты, SMS банкинг, мобильные приложения для оплаты счетов и т.д.

Мобильный банкинг – управление счетами, например перевод денежных средств, платежи и ряд других, посредством мобильного телефона, планшета или смартфона. Сегодня многие банки используют в своей деятельности данную финансовую инновацию. Также кредитные организации внедряют финансовые инновации, позволяющие обслуживать клиента дистанционно, без посещения отделений кредитных организаций. Для этого необходимо лишь подключение к сети Интернет.

Лидеры российского рынка мобильного банкинга[2]

№ п/п	Оценка	Название банка
1	73,4	Тинькофф Банк
2	60,8	Промсвязьбанк
3	60,4	Сбербанк
4	60,2	Уралсиб
5	58,9	ВТБ24
6	58,3	Авангард
7	58,1	МДМ Банк
8	56,6	Альфа-банк
9	55,8	Райффайзенбанк
10	53	ЮниКредит Банк

Инфомат телеприсутствия – специализированное устройство, позволяющее клиентам банка общаться с оператором посредством видеозвонка. Автомат устанавливается в отдельной стеклянной кабинке, напоминающей кассу и оснащается мультитач-дисплеем, камерой, микрофоном, динамиками, а также сканером отпечатков пальцев для идентификации клиента. Инфоматы телеприсутствия позволяют сократить издержки с одной стороны, и очереди в офисах с другой. Через данный аппарат можно не только получить консультацию сотрудников банка, но и оформить кредит, внести деньги на счет, оплатить счета. Сбербанк планирует становить инфоматы телеприсутствия BigPad в г. Москва[1].

Виртуализация финансовых инноваций приводит к изменению классического представления о кредитной организации. На смену классическим банкам приходят либо офисы с инфоматами телеприсутствия, либо виртуальные кредитные организации. Если к первым российские коммерческие банки еще не скоро перейдут, то виртуальные кредитные организации уже существуют. Примером является банк Тинькофф. Данная кредитная организация не имеет операционных офисов. Все операции осуществляются с использованием компьютеров, мобильных телефонов и сети Интернет. Банк предлагает своим клиентам весь спектр услуг с помощью интернет-банкинга, а пластиковые карточки рассылаются почтой. Следует заметить, что виртуализация проявляется по двум направлениям: виртуализация рабочих мест и консолидация серверов.

Виртуализация рабочих мест предполагает, что сотрудникам не нужно передвигаться по офису. Кроме того, существенным достоинством является снижение риска по утечке информации. Однако стоимость серверных ресурсов на сегодняшний день достаточно высока, поэтому виртуализация рабочих мест в российских кредитных организациях наблюдается единично.

Для снижения затрат на инфраструктуру, энергопотребление и администрирование кредитные организации используют консолидацию серверов.

В настоящее время наблюдается усиление банковской конкуренции, проникновение иностранного банковского капитала на российский рынок. Коммерческие банки вынуждены совершенствовать свои продукты, внедрять более прогрессивные структуры управления, поэтому финансовые инновации становятся основным орудием конкуренции на банковском рынке и важнейшим средством дифференциации продукта. Банковский сектор насыщен различными финансовыми продуктами и, как следствие, интенсивной конкуренцией между кредитными организациями. В данных условиях существенное преимущество получают те кредитные организации, которые способны разрабатывать и внедрять новые технологии, модернизировать продуктовый ряд, то есть осуществлять инновационный процесс.

Активное внедрение финансовых инноваций ведет к повышению интенсивности конкуренции на банковском рынке и изменению ее характера. В частности, в методах конкуренции: с ценовых методов акцент смещается на неценовые. При этом, коммерческие банки используют три группы неценовых методов конкурентной борьбы: дифференциация продуктов; методы стимулирования сбыта (банки проводят различные акции, лотереи, розыгрыши); методы рекламы и связи с общественностью. Кроме того, внедрение финансовых инноваций меняет классическое представление о кредитной организации. Например, внедрение различных нововведений с использованием передовых достижений техники и технологии ведет к созданию виртуальных банков без сотрудников в операционном зале, а возможно, и без самого операционного зала.

Это способствует формированию новой банковской культуры, неотъемлемым элементом которой является инновативность.

Таким образом, в настоящее время в развитии финансовых инноваций можно выделить следующие тенденции: технологизация финансовых инноваций (все большее количество финансовых инноваций создаются с использованием новейших разработок в области техники); виртуализация финансовых инноваций (наиболее активно внедряются финансовые инновации, которые позволяют коммерческим банкам предоставлять услуги дистанционно); финансовые инновации становятся важнейшим средством дифференциации продукта; активное внедрение финансовых инноваций ведет к повышению интенсивности и изменению характера конкуренции на банковском рынке; инновативность становится элементом новой банковской культуры, изменяет классическое представление о кредитных организациях.

#### **Список использованной литературы**

1. Инфоматы телеприсутствия BigPad

URL: <http://www.banki.ru/blog/yantipov/2941.php> (дата обращения 29.02.2016)

2. Рейтинг эффективности мобильных банков

URL: <http://markswebb.ru/e-finance/mobile-banking-rank-2015/> (дата обращения 29.02.2016)

3. Яруллин Р.Р. Банковская система РФ в условиях экономических санкций//Финансово-кредитная система РФ в условиях экономических санкций: сборник статей по материалам Региональной студенческой научно-практической конференции (авт.ред Р.Р. Яруллин-Уфа:Аэтерна, 2015.-С.38-40.

© Лугаманова И.Ф., Яруллин Р.Р. 2016

**УДК 338**

**С.А. Мазурова**

Магистрант 1-го курса кафедры «Прикладной менеджмент»,  
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет

## **К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

### **Аннотация**

Проведен анализ особенностей бюджетно-страховой системы финансирования учреждений здравоохранения на современном этапе развития социально-экономической сферы и предложены рекомендации по выбору оптимальной модели финансирования здравоохранения.

### **Ключевые слова**

финансы, планирование, система здравоохранения, сфера услуг

Медицинская помощь – социально-обусловленный комплекс организационных, диагностических, лечебных, реабилитационных медицинских услуг, обеспечивающий в оптимально короткие сроки возвращение индивида из состояния болезни в состояние физического благополучия, в связи с этим особую актуальность приобретает система финансирования учреждений здравоохранения, сбалансированность которой непосредственно влияет на качество оказываемых медицинских услуг. [13]

Процесс, в результате которого разрабатывается и обосновывается определенное пропорциональное соотношение потребностей населения в медицинской помощи, лекарственном обеспечении и санитарно-противоэпидемическом обслуживании с объективными возможностями их удовлетворения, называется планированием здравоохранения. Общая схема этого процесса может быть представлена в следующем виде:

1. Определение основных целей и функций медицинского учреждения (стационарная или амбулаторная помощь; консультативная или лечебная).

2. Определение видов и объемов медицинской помощи (методы лечения, виды диагностики).
3. Формирование структуры лечебно-профилактического учреждения (состав подразделений, система управления).
4. Определение потребности в финансовых, материальных и трудовых ресурсах, необходимых для выполнения объемов лечения.
5. Расчет предполагаемых поступлений средств.
6. Корректировка плановых показателей.
7. Сопоставление фактически полученных показателей с плановыми значениями, выявление и устранение расхождений. [17]

Основными задачами при разработке планов являются: обеспечение населения гарантированными видами и объемами медицинской помощи; повышение качества и эффективности медицинского обслуживания; рациональное использование имеющихся в распоряжении ресурсов; оптимизация бюджетных расходов. Однако для достижения этих задач необходим высокий уровень организации управления учреждениями здравоохранения, укрепление их материально-технической базы, улучшение финансирования. Поэтому в настоящее время приоритетными направлениями внутренней политики государства являются аккумуляция и распределение значительных финансовых, кадровых и материальных ресурсов для удовлетворения потребности населения в высококачественной медицинской помощи и оптимизации состояния здоровья населения. [1]

Необходимо отметить, что самой большой проблемой здравоохранения в современных условиях является процесс его финансирования. Причем основной сложностью является не расчет потребности в финансировании, а нахождение средств на существование и умение просуществовать на выделенные средства. [4] В современном мире финансовое обеспечение здравоохранения осуществляется преимущественно за счет бюджетных средств, средств работодателей и средств населения. Доля каждого из этих источников в общем объеме средств, выделяемых обществом на здравоохранение, предопределяет модель финансирования этой отрасли. [12]

В настоящее время существует три модели финансирования системы здравоохранения:

1. Бюджетная модель – медицинские учреждения существуют за счет бюджетных средств (Великобритания, Дания, Норвегия, Финляндия и др.).
2. Страховая (предпринимательская) модель – финансовое обеспечение осуществляется за счет продаж населению медицинских услуг и за счет средств фондов добровольного медицинского страхования (США).
3. Бюджетно-страховая модель – здравоохранение финансируется из целевых взносов работодателей, работников и бюджетных средств (Германия, Франция, Австрия, Швейцария и др.). [5]

До 2011 года для российской экономической модели хозяйствования в условиях, когда расходные обязательства между бюджетами и системой ОМС были разграничены по видам медицинской помощи; видам лечебно-профилактических учреждений; категориям получателей помощи; статьям бюджетной классификации, имелась объективная необходимость развития именно бюджетно-страховой модели финансирования. [3] Она обладала следующими преимуществами:

1. Высокая надежность, поскольку бюджетный источник получения денежных средств ассоциирован со всей системой государственных финансов.
2. Возможность привлечения дополнительных средств в здравоохранение, благодаря системе обязательного медицинского страхования.
3. Повышение качества медицинской помощи и обеспечение защиты прав потребителя за счет включения в систему независимого посредника в лице страховых медицинских организаций.

Однако бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения не была лишена и недостатков:

1. Раздельное финансирование ограничивало возможности стратегического и текущего планирования финансовых ресурсов, поскольку средства из двух источников поступали в различные периоды времени, невозможно было четко установить, когда произойдет очередное поступление денежных средств.
2. Неэффективным являлось разделение финансовых потоков по различным статьям бюджетной классификации.

3. Система порождает дополнительный документооборот. [14]

Учитывая все вышеизложенные недостатки, вполне объяснимым становится полный переход России в 2015 году от двухканальной бюджетно-страховой модели финансирования здравоохранения к одноканальной страховой модели на основе системы обязательного медицинского страхования. Достоинства этой модели следующие:

1. Однонаправленность мотивации населения и системы здравоохранения;
2. Сбалансированность территориальной программы оказания населению бесплатной медицинской помощи по стоимости и расходным обязательствам;
3. Персонифицированный учет населения в соответствии с базой данных застрахованных;
4. Автономизация амбулаторно-поликлинического звена (разделение поликлиник и стационаров на разные юридические лица). [2]

Таким образом, по оценкам экспертов [6-11, 14-16], именно одноканальная страховая модель финансирования здравоохранения на основе системы обязательного медицинского страхования позволит достичь высоких показателей здоровья населения путем оказания качественного медицинского обслуживания.

#### Список использованной литературы

1. Александрова, О. Ю. Проблемы реализации права гражданина на выбор медицинской организации и врача для получения первичной медико-санитарной помощи / О. Ю. Александрова, О. А. Нагибин, М. Б. Горелов // Здравоохранение. – 2013. – № 5. – С. 80– 88.
2. Альтман Н.Н. «Финансирование здравоохранения в свете государственных гарантий обеспечения населения бесплатной медицинской помощью». «Здравоохранение». – 2012. – №2. – С. 34-41.
3. Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Шведова И.А. Территориальное распределение бизнес-процессов как фактор повышения эффективности предпринимательских рисков // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. –№ 5 (127) . – С. 77-83.
4. Большакова Т.С. Совершенствование системы финансирования здравоохранения федерального подчинения в связи с проблемой повышения эффективности планирования и использования ресурсов // Экономика здравоохранения. – 2013. – № 1 (51). – С.14-16.
5. Вялков А.И. О необходимости внедрения новых экономических моделей в здравоохранении // Экономика здравоохранения. – 2012. – № 1 (51). – С.5-11.
6. Грабоздин, Ю.П. Количественная оценка консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления, 2013. - № 1 (24). - С. 41-46.
7. Грабоздин, Ю.П. Сущность и специфика консультационных услуг // Вестник Самарского муниципального института управления, 2014. - № 2 (29). - С. 74-80.
8. Грабоздин, Ю.П. Методика мониторинга ценностного восприятия клиентами консультационных услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2014. - № 9 (120). - С. 98-101.
9. Грабоздин, Ю.П. Методические основы оценки качества консультационных услуг // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2014. - № 3. - С. 45-48.
10. Грабоздин, Ю.П. Система взаимосвязанных показателей управления качеством консультационных услуг // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2014. - № 5. - С. 50-54.
11. Грабоздин, Ю.П. Организация информационного сопровождения в деятельности консультационных компаний // Экономические науки: теоретический и практический взгляд : сб. статей Междунар. науч.-практ. конф., 8 авг. 2014 г. - Уфа, 2014. - С. 11-14.

12. Давидьянц А., Латышева О. Финансовые источники медицинской помощи // Экономика и жизнь. – 2012. – №10. – С 23-28.
13. Дьяченко, В. Г. Управление качеством медицинской помощи: учебник / В.Г. Дьяченко, Л. В. Солохина, С. В. Дьяченко. – Хабаровск: Изд-во ДВГМУ, 2013. – 696 с.
14. Кандрашина Е.А., Смолина Е.С. Оценка эффекта финансового рычага в решении задачи оптимизации структуры капитала предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 61-64.
15. Карсунцева О.В. Процесс воспроизводства производственного потенциала промышленного предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. - 2013. - № 1(17). - С. 34-40.
16. Карсунцева О.В. Стратегические проблемы и задачи управления производственным потенциалом предприятий машиностроения // Вестник Самарского муниципального института управления. 2013. № 1(24). С. 104-114.
17. Кучеренко В.З. «Особенности финансового планирования в учреждениях здравоохранения: практика сегодняшнего дня и поиск внутренних резервов». Здравоохранение. – 2012. – №12. – С. 45-53.

© Мазурова С.А., 2016

УДК 338.439.6

**Е.В.Милоенко**

старший преподаватель

ФГБОУ «Государственный аграрный университет Северного Зауралья»,

г. Тюмень

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **Аннотация**

В статье представлены основные показатели состояния и развития агропромышленного производства в Тюменской области (социально-экономическое развитие, производство сельскохозяйственной продукции).

### **Ключевые слова**

агропромышленное производство, устойчивое развитие, социально-экономическое развитие, экономический потенциал.

Тюменская область занимает большую часть Западно-Сибирской равнины, располагается в центре Евразии, на западе азиатской части России. Территория Тюменской области составляет на начало 2015 года -1464,2, тыс. кв. км, что составляет 8,56 % территории России (общая площадь 17098,2 тыс. кв. км). В состав Тюменской области входят два равноправных субъекта Российской Федерации – Ханты-Мансийский (Югра) и Ямало-Ненецкий автономные округа. Среди городских населенных пунктов в 2014 году преобладают малые с численностью населения до 50 тыс. человек (64,3%), в сельских населенных пунктах - большая часть (62,9%) приходится на деревни с населением от 50 до 1000 человек [4].

Анализ и обобщение экономического потенциала Тюменской области подтверждают высокий вклад региона в формирование валового внутреннего продукта РФ. По объему валового регионального продукта в расчете на душу населения исследуемый объект РФ имеет лидирующие позиции в России. Для сопоставимости цифровых данных представим анализ индикаторов по социально-экономическому развитию областей УрФО в сравнении с российскими показателями в таблице 1.

Оценка основных показателей социально-экономического развития областей, входящих в УрФО за 2014 год\*

Показатели	РФ	Курганская область	Свердловская область	Тюменская область	Челябинская область
Общая площадь территории, тыс. кв. км.	17100	71,5	194,3	1464,2	88,53
Численность населения, тыс. чел	146300	869,8	4327,5	3581,3	3497,3
Плотность населения на 1 кв. км, чел.	8,55	12,17	22,27	2,45	39,52
Денежные доходы в среднем на душу населения, руб.	27755	18884	32036	38546	23234
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, руб.	32611	21120	29492	54498	27683
Продукция сельского хозяйства на душу населения, тыс. руб.	28,90	38,23	15,24	20,27	27,84
Оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.	180,4	117,1	230,9	223,3	154,2
Платные услуги на душу населения, тыс. руб.	50,0	30,9	65,0	55,0	38,4
Уровень безработицы в среднем за год, %	5,2	7,0	6,1	4,7	6,2
Ввод жилых домов на 1000 населения, кв. м.	572,6	445,7	560,6	887,1	573,0

\*Составлено автором. Источники: [2], [3], [4], [5]

По данным, представленным в таблице 1, можно заметить, что в сравнении с общероссийскими показателями Тюменская область занимает лидирующую позицию по основным социально-экономическим индикаторам. Среднедушевые доходы в нашем регионе в 1,39 раза превышают общероссийский показатель и составляют в 2014 году 38546 руб., а ввод жилья в эксплуатацию больше аналогичного параметра по России в 1,55 раза.

Курганская область значительно опережает другие области Уральского федерального округа по производству сельскохозяйственной продукции на душу населения (в 2014 году 38,23 тыс. руб.), но она значительно отстает по уровню доходов, начисленной зарплате работников и вводу жилых домов в эксплуатацию. Тюменская область находится на втором месте по производству продуктов питания (по зерну, молоку, яйцу). Показатели, характеризующие развитие агропромышленного производства, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Основные показатели состояния и развития агропромышленного производства в Тюменской области\*

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	47394,3	48207,9	60901,6	58173,3	61335,2	72252,9
в том числе:						
растениеводства	23186,9	22789,8	33124,8	26533,6	30034,1	35525,7
животноводства	24207,4	25418,1	27776,8	31639,7	31301,1	36727,2
Продукция сельского хозяйства на душу населения, руб.	14083,5	14212,1	17743,4	16692,2	17382,7	20274,0
Производство в расчете на душу населения, кг.						
зерна (после доработки)	453	363	559	364	378	416
картофеля	209	183	210	195	196	191
овощей	62	59	69	54	51	49
мяса (в убойном весе)	32	33	34	34	35	34
молока	171	175	174	170	162	158
яйца, штук	393	401	408	406	404	406
Посевная площадь в хозяйствах всех категорий, тыс. гектаров	1071,7	1091,2	1104,2	1114,2	1107,4	1111,0

\*Составлено автором. Источники: [4]



Из данных таблицы 2 прослеживается неоднозначная ситуация в развитии АПК региона. Так, объем сельскохозяйственной продукции в денежном выражении увеличился в динамике шести лет на 52,45 %, а производство продуктов питания (в расчете на душу населения) значительно сократилось. Наблюдается снижение в 2014 году производства зерна на 8,2 %, картофеля – 8,6%, молока – 7,8 %, овощей -21 %, что частично объяснимо ростом населения области. При этом посевная площадь сельскохозяйственных организаций увеличилась на 39,3 тыс. гектаров. Оценка производства сельскохозяйственной продукции представим в таблице 3.

Таблица 3

## Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в Тюменской области\*

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Мясо (в убойном весе), тыс. тонн	107,1	112,0	115,7	119,9	122,3	121,7
- населением	48,8	48,9	47,9	46,6	44,6	42,9
- сельскохозяйственными организациями	54,3	58,6	62,3	66,3	70,6	71,0
- КФХ и ИП	3,989	4,527	5,434	6,973	7,052	7,896
Молоко, тыс. тонн	576,2	594,6	597,0	593,2	572,0	561,3
- населением	292,2	288,9	286,4	282,4	269,1	258,8
- сельскохозяйственными организациями	261,2	281,0	284,4	281,5	269,5	267,4
- КФХ и ИП	22,798	24,671	26,101	29,380	33,439	35,158
Яйца, млн. шт.	1323,2	1359,3	1398,7	1414,9	1425,9	1445,1
- населением	72,8	74,1	74,2	73,0	71,6	71,1
- сельскохозяйственными организациями	1246,6	1280,8	1318,8	1334,2	1346,5	1364,1
- КФХ и ИП	3,713	4,490	5,682	7,671	7,817	9,865
Зерновые и зернобобовые культуры, тыс. тонн	1525,1	1232,0	1919,5	1268,7	1332,5	1481,9
- населением	1,3	1,2	4,0	2,9	1,8	2,2
- сельскохозяйственными организациями	1293,2	1035,8	1606,8	1037,3	1079,2	1203,3
- КФХ и ИП	230,5	195,0	308,8	228,5	251,5	276,4
Картофель, тыс. тонн	704,6	621,9	719,8	680,8	693,2	680,4
- населением	519,2	474,3	480,7	475,5	476,1	468,3
- сельскохозяйственными организациями	141,1	118,0	180,6	162,0	176,2	176,1
- КФХ и ИП	44,3	29,7	58,5	43,3	40,8	36,0
Овощи, тыс. тонн	209,5	199,1	236,0	187,7	181,5	176,2
- населением	135,5	131,6	132,7	130,1	129,3	127,4
- сельскохозяйственными организациями	55,3	52,9	81,7	48,4	44,1	41,1
- КФХ и ИП	18,7	14,6	21,6	9,2	8,1	7,8
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. тонн	93,9	141,7	141,9	146,1	148,8	150,1
Мясопродукты, тыс. тонн	275,4	116,9	118,5	122,0	127,3	125,1

\*рассчитано и составлено автором. Источник: [4]

Анализируя данные таблицы 3, можно отметить, что производство продуктов питания в области ежегодно снижается за рассматриваемый период, кроме хлебобулочных изделий, мяса (в убойном весе), яйца. Так, производство зерна сократилось в динамике шести лет на 3 %, при этом 81 % этой продукции выращивается сельскохозяйственными организациями.

Овощей было выращено в 2014 году на 15,9 % (33 тыс. тонн) меньше по сравнению с 2009 годом за счет снижения производства в сельскохозяйственных организациях (на 14,2 тыс. тонн) и КФХ (на 10,9 тыс. тонн). Производство картофеля незначительно (на 3,4%) сократилось к 2014 году, за счет снижения производства населением в личных подсобных хозяйствах. При этом удельный вес картофеля, выращенного в хозяйствах населения и КФХ, составил в 2014 году 74,12 %.

Наблюдается положительная динамика роста производства яйца в анализируемом периоде почти на 121,9 млн. штук. Нужно отметить, что производство яиц приоритетное развитие получило в сельскохозяйственных организациях региона (в 2014 году - 94%). В области функционирует несколько крупных птицефабрик (ОАО «Тюменский бройлер», ОАО «Птицефабрика «Боровская» и другие), объемы производства мяса птицы и яйца на которых ежегодно увеличиваются и полностью покрывают потребности населения.

#### **Список использованных источников:**

1. Милоенко Е.В. Прогноз самообеспеченности продуктами питания населения Тюменской области за счет собственных источников производства//Научное обозрение. 2015. № 6. С. 194-197.
2. Официальный сайт Территориального органа статистики по Курганской области [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://kurganstat.gks.ru>
3. Официальный сайт Территориального органа статистики по Свердловской области [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://sverdl.gks.ru>
4. Официальный сайт Территориального органа статистики по Тюменской области [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://tumstat.gks.ru>
5. Официальный сайт Территориального органа статистики по Челябинской области [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://chelstat.gks.ru>

© Милоенко Е.В., 2016

УДК 336

**А.А. Мозалёв**

к. э. н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

## **ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

### **Аннотация**

Грамотное формирование кредитного портфеля является одним из основных моментов в деятельности кредитной организации. Кредитный портфель является главным источником доходов банка и одновременно источником риска.

### **Ключевые слова**

Кредитный портфель, кризис, риски.

Основной деятельностью коммерческого банка является предоставление кредитов. Именно кредитные операции дают банку возможность получить наибольшую сумму доходов. Поэтому выдача кредитов занимают основной удельный вес в активных операциях кредитных организаций. Эффективная работа коммерческих банков зависит от качества формирования кредитного портфеля. Низкое качество кредитного портфеля – основная причина убыточной деятельности банков.

Одним из основных моментов при формировании кредитного портфеля является четко выбранная стратегия развития банка его возможность кредитования клиентов. Кредитный портфель служит главным источником доходов банка, а также основным фактором риска при размещении активов. От структуры и качества кредитного портфеля зависит устойчивость банка и его финансовые результаты. Надежность банка важна для акционеров, предприятий, населения, являющихся его вкладчиками. Потеря вклада затрагивает сбережения вкладчиков и капитал многих субъектов снижает общее доверие к кредитной системе государства.

Неграмотная политика формирования кредитного портфеля, как правило приводит к ухудшению качества активов банка, к увеличению резервов, убыткам, невозможности банку своевременно выполнять обязательства перед клиентами и контрагентами, нарушению обязательных нормативов ликвидности и достаточности капитала банка. На четвертое декабря 2015 года 89 кредитных организаций в России лишились лицензий на осуществление банковских операций, бесспорно в этом есть и вина банков в ошибках формирования кредитного портфеля.

В связи санкциями Запада к России проблема развития управления кредитным портфелем в целях минимизации расходов и максимизации прибыли приобрели особую актуальность. Кредитный портфель является определенным критерием, позволяющим судить о качестве кредитной политики банка и прогнозировать финансовые результаты кредитной.

Коммерческие банки в настоящее время показывают небольшой прирост кредитного портфеля. С другой стороны, уровень инфляции и конкуренция за ресурсы не позволяют банкам снизить ставки по вкладам населения. Для российских банков основной проблемой является норматив достаточности капитала. В связи с чем с первого января 2016 года Центробанком вносятся поправки к нормативам капитала. Уровень базового капитала будет приведен к 4,5 процентам против 5 процентов. Кроме того, Центробанк изменяет норматив общей достаточности капитала, снижая его на 2 пункта с 10 до 8 процентов. Регулятор принял решение с начала года установить для малого бизнеса и ипотеки льготные коэффициенты риска. Для них коэффициенты устанавливаются на уровне 75 процентов, для ипотечных кредитов 35 процентов. В целом приведение регулирования в соответствие с Базельскими стандартами не будет иметь негативного влияния на уровень достаточности капитала банков, что будет способствовать совершенствованию сформированных кредитных портфелей в банках. В настоящее время темпы роста капитализации банков отстают от роста кредитных портфелей, поэтому сейчас коммерческие банки сдерживают темпы кредитования. Важным фактором, оказывающим влияние на снижение темпов кредитования, является ужесточение требований со стороны Центрального банка России. Повышение регулятором ставки резервирования оказывает давление на уровень капитала и ухудшает его достаточность.

Для извлечения максимального процентного дохода в настоящее время банки пытаются развивать кредитование физических лиц. Данный вид кредита требует меньше ресурсов, как в случае с корпоративными заемщиками.

Одним из необходимых элементов управления финансовым потоком является поддержание конкурентной способности кредитного портфеля. То есть, по основным показателям, таким как ликвидность, доходность, степень риска, кредитный портфель должны быть лучше, чем у конкурентов. В любом банке состояние кредитного портфеля должно находиться под непрерывным мониторингом и постоянно совершенствоваться.

Для решения проблем при формировании кредитного портфеля, по нашему мнению, банкам необходимо учитывать следующее:

– банк должен ясно определить политику в кредитной сфере, которая должна выражаться в постановке определенных задач и в минимизации кредитных рисков.

– необходимо четкое определение критериев качества рисков, чтобы ограничить убытки вследствие банкротства клиентов.

– тщательно и глубоко изучать финансовое состояние заемщиков при выдаче кредитов, выбирать оптимальные способы возврата кредитных ресурсов.

– для более эффективного использования кредитных ресурсов и расширения объемов кредитования необходимо внедрить перспективные формы кредита: связанное кредитование, экспресс – выдача; для юридических лиц краткосрочный кредит в форме овердрафта.

– целесообразно было бы диверсифицировать кредитный портфель с тем, чтобы несостоятельность одного клиента, группы клиентов, отрасли деятельности отражались на доходах банка. Помимо кредитования предприятий, занимающихся торгово-посреднической деятельностью, банк должен направлять ресурсы в такие перспективные отрасли, как топливно-энергетическая, строительная.

**Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (редакция от 20.04.2015).
2. Федеральный закон о потребительском кредите (займе) 21.12.2013 № 353-ФЗ (действующая редакция от 21.07.2014).
3. Жиркина Н. И. Кредитный портфель – стратегия и тактика кредитной политики банка // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2013 г.
4. Финансовая отчетность годового отчета Центрального банка Российской Федерации за 2014 год. URL: <http://www.crb.ru>
5. Информационное агентство «РосбизнесКонсалтинг». URL: <http://www.rbc.ru>

© Мозалёв А.А., 2016

УДК 336.025

Г.Р. Муллагалина, студентка,

Р.Р. Яруллин, д.э.н., профессор,

Уфимский филиал Финуниверситета при Правительстве РФ

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ****Аннотация**

В статье рассмотрены и раскрыты современные формы инновационных электронных технологий, применяемые в налоговой сфере Российской Федерации.

**Ключевые слова**

налоговый процесс, налоговая культура, информационные системы, налоговое администрирование.

Усовершенствование налогового администрирования называется одним из наиболее приоритетных направлений налоговой политики государства, источником дополнительных поступлений в бюджетную систему. Без комплексной модернизации налоговых органов поставленная задача обеспечения максимально возможного сбора налогов при минимизации соответствующих затрат, включая административное бремя, возлагаемое на налогоплательщиков, представляется не решаемой.

Одним из основных условий повышения результативности деятельности службы руководство ФНС России определяет результативность поддержки процессов налогового администрирования со стороны инновационных технологий. Следующим шагом на этом пути становится утверждение первым лицом ведомства стратегического постановления об инвестировании в совершенно новую автоматизированную информационную систему (АИС Налог - 3), решения, основанного на понимании того, что для реализации поставленных государством задач налоговая служба должна стать сервисной службой, работа которой производится на партнерских отношениях с налогоплательщиками. При этом задачей информационного менеджмента становится предоставление информационных сервисов как внешним (налогоплательщикам, государственным и муниципальным органам власти), так и внутренним пользователям АИС.

Термин «электронные государственные услуги» говорит о том, что его взаимодействие с государственными органами частично или полностью осуществляется в электронном виде. Степень развития электронных государственных услуг, главным образом, зависит от общей макроэкономической ситуации в стране.

Программа развития электронных государственных услуг поначалу была воспринята обществом с недоверием. Казалось, что и эта очередная ИТ-инициатива не будет выполнена. Но со временем, электронные государственные услуги становятся необходимым атрибутом современной жизни. В предоставление государственных услуг в электронном виде в настоящее время наиболее активно вовлечены пять ведомств

— Федеральная налоговая служба, Федеральное казначейство, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии, Федеральная миграционная служба и Пенсионный фонд, которые, по мнению чиновников, хранят основной объем информации, необходимой гражданам и бизнесу.

Нормативно-правовая база налогового администрирования в последнее время также претерпевает существенные перемены (лишь некоторые из них: консолидированные группы налогоплательщиков, взаимозависимые лица при трансфертном ценообразовании, новая концепция планирования выездных проверок, введение имущественного налога, предоставление инвестиционного налогового кредита), что требует существенной доработки информационных систем всех уровней налоговой службы с организацией многочисленных механизмов обмена информацией, в том числе межуровневой. Риски потери, дублирования, искажения информации, в том числе, касающейся персональных данных налогоплательщиков и налоговой тайны, увеличиваются с появлением каждой новой задачи, так как существующая архитектура информационных систем и технологическая инфраструктура не соответствуют новым требованиям налогового администрирования.

Одним из направлений современного этапа развития налоговой культуры считается формирование удобных и комфортных обстоятельств для налогоплательщиков во взаимодействии их с налоговыми органами в процессе исчисления и уплаты налоговых платежей. По мнению руководителей ФНС России федеральная налоговая служба – сервисная компания, ориентированная в первую очередь на клиентов. Несмотря на то, что на данный момент времени это, скорее, цель, чем реальность, но прогресс в улучшении администрирования и установления контактов с налогоплательщиками заметен. Положительные сдвиги в работе службы в первую очередь связаны с внедрением электронных сервисов. Помимо этого внедрены и формируются несколько информационных систем, таких как Федеральная информационная адресная система (ФИАС), содержащая достоверную единообразную и высокоструктурированную адресную информацию по территории Российской Федерации, доступную для применения органами государственной власти, органами местного самоуправления, физическими и юридическими лицами; в открытом доступе расположена база разъяснений ФНС.

Принятые в прошлом году поправки в законодательство позволили обязать государственные структуры, предоставляющие данные о налогоплательщиках и объектах налогообложения, содержать данные в электронном виде. Это условие позволило создать автоматическую систему «Налог-3», которая начала внедряться в 2011 году: 14 ведомств будут вводить информацию обо всех происходящих изменениях в единую базу, доступную многим заинтересованным пользователям практически в прямом доступе, в том числе и сотрудникам налоговых органов. Это должно способствовать созданию дополнительных условий для сокращения налоговых споров и укреплению налоговой базы формирования соответствующих бюджетов.

Помимо этого, культура построения налогового процесса выражается и в развитии процесса предоставления электронных услуг налогоплательщикам, оказывая которые, налоговики обладают возможностью исключить появление очередей в своих инспекциях, сэкономить время на бумажную переписку, а также драгоценный в наше время ресурс – время, как свое, так и налогоплательщиков. Деятельность IT-подразделений ФНС России ориентирована как на усовершенствование администрирования налогов и сборов, так и на оптимизацию работы с налогоплательщиками, обеспечение им высококачественного обслуживания.

Руководство налоговой службы уверено, что чем меньше случается личных контактов налогоплательщиков с сотрудниками налоговой службы, тем меньше вероятность возникновения прецедентов коррупции в следствие минимизации условий для этих явлений. Электронное общение гарантирует беспристрастность и непредвзятость, к тому же, все без исключения электронные обращения граждан фиксируются, и ответ на них обязательно поступит в установленные сроки: здесь уже не будет играть роль работа почтовой службы.

#### **Список использованной литературы:**

1. Налоговый кодекс РФ, части первая и вторая // Собрание законодательства РФ, N 31, 03.08.1998, СПС "КонсультантПлюс", 2015.

2. Яруллин Р.Р. Оптимизация налогообложения организации // Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность в современных условиях: теория и практика: сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции (4 декабря 2014 г.) – Уфа, 2015. – с. 13-19.
3. Яруллин Р. Р. Формирование эффективной налоговой политики на примере МБУ ОДПМК «Йэшлек» ГО г. Уфа РБ// Проблемы управления бизнесом на современном этапе развития экономики: сборник научных трудов/ отв. ред. Т. Н. Шашкова.- Уфа: РИЦ БашГУ, 2014.- с.227-230.

© Яруллин Р.Р., Муллагалина Г.Р., 2016

**УДК 658:665.**

**С.Ш. Мусаева**

ст-ка 2 к. профиль «Управление персоналом»

Научный руководитель

**А.Х. Ибрагимова**

к.э.н., доцент

ФБГОУ ВПО ДГУ

г. Махачкала, Российская Федерация

## **ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНСКОГО УЧЕТА В РОССИИ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается развитие управленческого учета в России, его этапы. Проведен анализ видов учета, в различные исторические периоды России. Сделаны выводы.

### **Ключевые слова**

Управленческий учет, бухгалтерский учет, финансовый учет, история учета

Управленческий учет в России, так же, как и в других странах, зародился параллельно с началом трудовой деятельности человека. Каждый человек в любой сфере деятельности вел учет для себя. При этом используя удобные приемы и способы. Ведение учета зависело от желания его вести, не было обязанности его ведения. Многими исследователями отмечается, что развитие теоретических и практических аспектов учета в России значительно отставало от европейского учета.

Считается, что в России бухгалтерский учет возник в Киевской Руси в связи с потребностями государственного и монастырского хозяйства. Большую роль также в развитии учета сыграло развитие торговых и кредитных операций [3, С.56].

К 17 веку в России сложилась сложная система сельскохозяйственного учета. Она распространялась не только на землю, скот, посевы, зерно, инвентарь, но и на людей – крепостных.

18 век был периодом становления бухгалтерского учета в России. С этого момента времени начинается история развития русской счетной мысли. Но степень распространения учета была невелика. Даже в торговле нередко отсутствовал учет. Ведение торговых книг внедрялось медленно. Следует отметить, что к концу 18в. В России было уже около 2тыс. мануфактур, в основном, централизованных [2, С.89].

В свезись с развитием производства стала развиваться и бухгалтерская производственная мысль. Первой книгой в России по промышленному учету была работа Н. Емельянова "Практические упражнения в бухгалтерии по делам внутренней торговли и фабрикации" (1840г.), в ней описан калькуляционный счет "Выработка товаров". Однако в целом становление промышленного учета в России неразрывно связано с именем С.Ф. Иванова (1872г.) его главная мысль – учет в составе себестоимости только прямых затрат лежит в основе директ-костинга [1, С.102].

С появлением в России частных акционерных банков и обществ взаимного кредита (60-е годы 19 в.) учет и отчетность по принципу двойной бухгалтерии для участников кредитных отношений становятся обязательными. Но учет на промышленных предприятиях России складывался довольно своеобразно.

Кустарная, мелкая и средняя промышленность никакого учета не вели, тем более его не было у городских ремесленников.

Промышленные предприятия в тот период по отношению постановки учета делились на две группы. В первую группу входили акционерные предприятия с участием отечественного и частично иностранного капитала. Они были вынуждены вести систематический учет и составлять отчетность, так как русское налоговое законодательство требовало от них представления балансов. Они еще отчитывались на общих собраниях акционеров о капиталах, вложенных в русские предприятия.

Во вторую группу относились предприятия тех отраслей промышленности, которые были полностью захвачены иностранным капиталом. Здесь учет и отчетность велись по образцам немецких, английских или французских предприятий. Учет велся на немецком, английском и французском языках.

В то время было много споров и мнений об определении себестоимости продукции. Самым сложным моментом в расчете себестоимости был учет смежных косвенных расходов. Большинство авторов полагали, что все косвенные расходы надо сразу относить на счет убытков и прибылей. [4, С.214]

Таким образом, единого взгляда на исчисление себестоимости и ведение учета в сельском хозяйстве не было. Положительным моментом является то, что все-таки учет развивался. И несмотря на то, что не было единого мнения по методике ведения учета, учет существовал. Он велся для внутренних целей собственников – управления своим хозяйством.

Из всего сказанного следует, что управленческий учет в дореволюционной России существовал. Его вели собственники различных форм собственности для внутреннего управления предприятием. Но все же следует отметить пассивность распространения учета.

Однако в 19 веке многие купцы учет не вели, среди промышленников учет вели только крупные предприятия с участием иностранного капитала (развивался финансовый учет). История показывает, что, в отличие от развития учета на Западе, методы которого подкреплялись научными исследованиями и интенсивно применялись собственниками предприятий, развитие учета в России в большой степени было связано с государственным вмешательством в экономику: государство приказало – учет вели, не приказало – не вели [2, С.25].

В настоящее время в нашей стране идет экономический рост и возрождение учета в целях управления затратами и результатами по разным объектам учета на новой, качественной основе. Он обогащен международным опытом.

Из всего вышесказанного следует, что управленческий учет – наиболее рано появившийся вид учета, по времени он связан с началом деловой активности человечества. Развивался управленческий учет по мере усложнения торговых и производственных процессов, исходя из жизненно важных потребностей внутреннего управления. Управленческий учет, постепенно развиваясь, вышел за рамки бухгалтерского учета, о чем свидетельствует современное состояние развития управленческого учета. В рамках управленческого учета создается информационная система, которая свидетельствует, что управленческий учет вышел не только за рамки бухгалтерского учета, а охватывает деятельность предприятия целиком.

#### **Список использованной литературы**

1. Маздоров В.А. История развития БУ в СССР [Текст] / В.А. Маздоров. – М.: Финансы, 1972. – С. 48.
2. Палий В.Ф., Соколов Я.В. Теория бухгалтерского учета [Текст] / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1988. – С. 261.
3. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета [Текст] / Я.В. Соколов. – М., 1991. – С. 141.
4. Тихомиров М.Н. Россия в 16 столетии [Текст] / М.Н. Тихомиров. – М.: Издательство академии наук СССР, 1962. – С. 342.

© Мусаева С.Ш., Ибрагимова А.Х., 2016

О.А.Нафранович

5 курс, направление Экономика

Ю.Н.Стецюнич

канд. экон. наук, доцент

АОУ ВПО «Ленинградский государственный  
университет имени А.С. Пушкина

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО КБ «ПОЙДЕМ» САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

Осуществление банковских операций в РФ регламентировано рядом документов, нормы которых, определяют порядок расчетов, формирование резервов, начисление процентов и другие вопросы (табл. 1).

Таблица 1

### Законодательное регулирование деятельности финансово-кредитных организаций

Нормативно-правовой акт	Сфера регулирования	Роль при оценке кредитоспособности
<b>Федеральные законы</b>		
«О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002г. № 86-ФЗ	Определяет порядок осуществления Банком России банковского регулирования и надзора; взаимодействия с кредитными организациями и др.; обеспечивает стабильность и развитие платежной системы и др.	Определяет правила проведения банковских операций, устанавливает правила осуществления расчетов, принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их
«О банках и банковской деятельности в РФ» от 02.12.1990г. № 395-1	Определяет общие требования к банковской системе РФ, банковским операциям и кредитным организациям и др.	Регламентирует порядок защиты прав, интересов вкладчиков, кредиторов; обеспечения возвратности кредитов; объявления должников несостоятельными и др.
«О кредитных историях» от 30.12.2004г. №218-ФЗ	Определяет понятие и состав кредитной истории, основания, порядок формирования, хранения и использования кредитных историй, принципы их взаимодействия с источниками формирования кредитной истории, заемщиками, органами государственной власти, органами местного самоуправления и Центральным банком РФ и др.	Способствует повышению защищенности кредиторов и заемщиков за счет общего снижения кредитных рисков, эффективности работы кредитных организаций, микрофинансовых организаций и кредитных кооперативов, определению условий для сбора, обработки, хранения и предоставления в бюро кредитных историй информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам займа (кредита), исполнения физическими лицами

*Источник: составлено автором на основе [1], [2], [3].*

Кредитование физических лиц, одна из самых востребованных операций финансово-кредитных организаций в настоящее время. Неустойчивость экономической ситуации, инфляция требуют от российских банков особой осторожности и опыта оценки кредитоспособности клиента, объекта кредитования и надежности обеспечения, качества залога и гарантий. Особое внимание уделяется условиям выдачи кредитов, которые дифференцируются в зависимости от величины капитала заемщика, его связей с банком [5, с.133].

Рассмотрим методику кредитоспособности заемщиков на примере ОАО КБ «Пойдём!». Положительным фактором оценки является наличие возможности банка по отношению к любому потенциальному заемщику выработать индивидуальный подход, в рамках которого будет учтено необходимое количество характеристик. Отрицательным фактором – трудоемкость выполнения, требующая особой квалификации банковских сотрудников.

С целью сохранения позиций на рынке кредитных продуктов в условиях постоянного ужесточения конкуренции банку необходимо искать пути сокращения операционных расходов и минимизации рисков. Обязательным условием будет правильное построение механизма, который позволит осуществлять такую деятельность. Рассмотрим алгоритм анализа заявок и принятия решений о выдаче кредита.



Система должна состоять из двух аналитических блоков: блока анализа данных и блока принятия решений.

В блоке анализа системы осуществляют оценку данных о заемщиках банка, о выданных кредитах и истории их погашения. Предлагаем данный блок дополнить следующими запросами: 1) получаемые доходы потенциальным клиентом (используя базу данных Пенсионного фонда РФ); 2) наличие инициированных исполнительных производств в отношении потенциального заемщика (используя сведения, получаемые от Федеральной службы судебных приставов); возможность обеспечения за счет недвижимости, земельных участков, (используя базу данных Бюро технической инвентаризации и департамента Юстиции) или автотранспорта (база данных ГИБДД); 3) подтверждение данных о регистрации (база данных ППС); 4) привлечение данных специализированных кредитных бюро (позволяет выявить наличие срочных и погашенных кредитов в других банках).

Считаем, что подобные запросы могут осуществляться на договорной основе, в режиме реального времени, в максимально быстрые сроки и будут способствовать снижению кредитного риска банка.

Блок принятия решений используется непосредственно для получения заключения системы автоматизированного банковского ритейла о кредитоспособности заемщика, о возможности выдачи ему кредита, о максимально допустимом размере кредита. С данным блоком работает сотрудник банка, который либо вводит в него анкету нового заемщика, либо получает ее из точки, где банк осуществляет программу потребительского кредитования.

Предлагаемые подходы к совершенствованию организации процесса кредитования индивидуальных заемщиков на этапе оценки их кредитоспособности позволят унифицировать процедуру, на этой основе ускорить и удешевить ее, получить более точный и обоснованный результат, что в итоге снизит риски кредитования, обеспечит необходимую стабильность работы банка и заданный уровень доходности.

Причиной не возврата долга обычно становится включение механизмов психологической защиты личности, поэтому помимо автоматизированной системы банка необходимо развивать в каждом потенциальном клиенте чувство долга. В данном вопросе огромную роль играет финансовый консультант, который принимает решение о возможности предоставления. Проведя анализ типового кредитного интервью, выявлены недостатки метода оценки платежеспособности заемщика в организации, для устранения которых предлагаем провести следующие мероприятия.

Первое - проведение психологических тренингов с финансовыми консультантами с целью повышение компетентности в общении (установления контакта с потенциальным заемщиком). Второе - представление клиенту информации о потенциальной финансовой нагрузке в формате удобном для восприятия (таблицы, диаграммы, схемы). Следующее мероприятие, связано с возможностью выбора между приоритетами заемщика - финансовая прозрачность операций и подтверждение информации третьими лицами [4,с.71].

Считаем, сто экономическая эффективность внедрения данных мероприятий будет способствовать сокращению экономического ущерба в результате возникновения просроченной задолженности по кредитам. Для этих целей предлагаем формировать прогноз величины и динамики доли просроченной задолженности на следующий отчетный год.

Предлагаемые мероприятия в составе кредитной политики могут способствовать увеличению кредитного портфеля за счет улучшения качества и увеличения его доходности с одной стороны и снижению кредитных рисков с другой стороны.

#### **Список используемой литературы**

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 29.12.2015)
2. Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О кредитных историях»
3. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 30.12.2015 г.)
4. Волчков М.О., Стецюнич Ю.Н. Аннуитет как реальная помощь банковской системе // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А. А. - Уфа, 2016. С. 71-73.

5. Стецюнич Ю.Н. Роль микрофинансовых организаций на отечественном финансовом рынке //Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир V Международная научно-практическая конференция. Под общей редакцией Скворцова В.Н. - СПб, 2015. С. 130-140.

© Нафранович О.А., Стецюнич Ю.Н., 2016

УДК 338.23

**К.О.Никифорова**, студентка

**Р.Р. Яруллин**, д.э.н., профессор

Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

## **ВЛИЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ**

### **Аннотация**

Статья посвящена проблемам развития российского финансового рынка и мирового финансового рынка с точки зрения новых экономических и политических ситуаций. В статье рассматривается проблема формирования мегарегулятора в мировом сообществе и России.

### **Ключевые слова**

конъюнктура рынка, финансовый рынок, бюджет, еврозона, мегарегулятор.

Финансовый рынок - это система рыночных отношений, объем денежных операций, где объектом сделки являются имеющиеся средства населения, хозяйствующих субъектов и государственных учреждений, предоставляемые пользователям в соответствии с любыми ценными бумагами или в виде кредитов. Таким образом, он действует как рынок ценных бумаг и рынок ссудного капитала. Функциональное назначение финансового рынка опосредуется движением денежных средств от своих первоначальных инвесторов (владельцев), вторичных инвесторов (заемщиков пользователей). Эта структура широко используется в наше время.

Современная конъюнктура мирового финансового рынка является неблагоприятной с точки зрения строгих мер санкций США, стран Европы. На сегодняшний день центральные банки продолжают оказывать существенную поддержку финансовым рынкам через мягкую денежно-кредитную политику, несмотря на то, что Федеральная резервная система США в 2014 году сокращала политику количественного смягчения. В течение переходного периода ужесточение денежно-кредитных условий на мировых рынках, регулирование органами в других странах и экономическими агентами, потребует значительных усилий по устранению накопленных дисбалансов и ограничения новых рисков. Весьма вероятно, что переходный этап в будущем будет сопровождаться всплесками волатильности на финансовых рынках.

Ужесточение финансовых условий сдерживает инвестиции и негативное влияние на экономический рост. Особую озабоченность вызывает увеличение зависимости ряда стран с формирующимся рынком на внешнее финансирование, увеличения заемных средств частного и государственного секторов. В 2011-2013 гг. в Еврозоне ухудшились фискальные риски. Многим из стран Евросоюза в 2011-2014 гг. удалось сократить дефицит бюджета и уменьшить размер государственного долга ниже порогов - 3 и 60% ВВП соответственно. Государственный долг во многих европейских странах продолжает расти, что является свидетельством их фискальной уязвимости.

В целом, следует отметить, что чем выше фискальные риски, тем больше потребность в бюджетных корректировках, необходимых для снижения отношения государственного долга к ВВП.

Уязвимость стран определяется способностью центрального банка влиять на процентные ставки и структуры долга (доля краткосрочных и среднесрочных кредитов). С этой точки зрения, страны Евросоюза находятся в относительно благоприятном положении. Проблемы устойчивого функционирования и

устойчивого развития мировой экономики, в которой важная роль принадлежит банковскому сектору, в большинстве развитых странах привели к необходимости реформирования системы контроля и постепенного перехода к мегарегулированию финансовых рынков. Не менее важным является проблема быстрого развития финансовой индустрии, с одной стороны это способствует появлению новых технологий и продуктов в банковском секторе, а с другой - является источником повышенного риска по мере усложнения финансового инструментария, дезинтеграции посреднических функций банков и универсализации банковских продуктов и услуг в рамках их межсекторального объединения.

Первое учреждение мегарегулятора было создано в Норвегии (1986). За ней последовали Исландии и Дании (1988), Швеция (1991). Среди основных стран первой на пути создания мегарегулятора была Великобритания (1998) и Германия (2002). На сегодняшний день на модель интегрированного надзора переключились более чем 55 стран. На ранних этапах основным мотивом была оптимизация расходов на реализацию контрольных полномочий. Этот мотив был характерен для небольших стран. На последующих этапах преобладающим мотивом стало наблюдение за финансовыми конгломератами на консолидированной основе. В настоящее время основным мотивом становится уменьшение угрозы системных рисков, сводя к минимуму риск недобросовестного поведения.

Создание единого мегарегулятора в России будет способствовать решению целого комплекса задач: осуществление комплексного наблюдения и мониторинга финансового конгломерата, который будет отвечать требованиям международного Базельского комитета по банковскому надзору в части консолидированного и трансграничного надзора; выработать единый подход к регулированию различных видов финансовых учреждений, деятельность которых носит обусловленный характер; осуществление контроля за экспортом и импортом капитала в страну, который, конечно же, несет в себе высокий риск не только для банковского сектора, но и экономики в целом. Мегарегулятор объединяет информационные потоки между всеми участниками финансового рынка, и, следовательно, способствует повышению «прозрачности» и качества информационной среды. Кроме того, использование единого информационного канала обеспечивает уровень рисков информационной безопасности, тем самым повышая конкурентоспособность российского банковского сектора. В свете расширения финансовой глобализации в мире, а также тенденций к распаду функции посредника банков и одновременно универсализация финансовых продуктов, создание единого мегарегулятора будет способствовать согласованию правил и снижению системного риска для всех участников финансового рынка.

Таким образом, на финансовом рынке в условиях глобализации, риски сосредоточены в основном в банковском секторе. Структурированы ключевые проблемы надзорного процесса из-за возрастающей сложности контроля над банками, членами крупных финансовых холдингов и корпораций, а также как высокой универсализации банковских инструментов и в то же время распада посреднических банков под влиянием бурного развития фондового и страхового сегментов финансового рынка. Эти проблемы в полной мере определяют необходимость совмещать функции надзора над всеми векторами финансовых услуг в рамках одного проектного института мегарегулирования. Опыт финансового кризиса наглядно продемонстрировал, что существующие российские надзорные учреждения не в состоянии быстро реагировать на «внештатные» ситуации и предлагать рынку эффективные решения. Ситуация в мировой экономике и отсутствие устойчивого развития российского финансового рынка послужили решающим импульсом к реализации идеи реформирования инфраструктуры рынка финансовых услуг, в частности, создание мегарегулятора.

В ближайшие годы возможно одновременное усиление рисков в государственных, финансовых и нефинансовых секторах на развивающихся рынках в свете глобальной тенденции к увеличению стоимости заимствований, а также к замедлению экономического роста в некоторых странах. Это особенно актуально для стран с высоким уровнем задолженности государственного и частного секторов. На фоне оттока иностранного капитала, обесценения активов и снижения валютных курсов может увеличиться риск корпоративных дефолтов, в результате чего состояние банковского сектора будет ухудшаться. В этой ситуации нельзя исключить непредвиденное увеличение долгового бремени государственного сектора, если

это требуется для оказания финансовой помощи, чтобы спасти компании или банки, которые оказываются на грани банкротства.

#### Список использованной литературы

1. Хандруев А.А. Рождение российской модели интегрированного финансового регулятора: на перепутье дорог и интересов // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. №3 (19).
2. Рыкова И. Н. Формирование международного финансового центра: задачи власти и банковского сообщества по реализации проекта (по материалам круглого стола, прошедшего 16 июля 2008 г. в Совете Федерации под руководством председателя Комитета Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению Д.Н. Ананьева) // Финансы и кредит. 2008. № 32 (320).
3. Яруллин Р. Р. Развитие финансовых рынков в современных условиях России// Проблемы управления бизнесом на современном этапе развития экономики: сборник научных трудов/ отв. ред. Т. Н. Шашкова.- Уфа: РИЦ БашГУ, 2014.- с.234-238.

© Никифорова К.О., Яруллин Р.Р., 2016

УДК 332.1

**Н. Ю. Никифорова**

студент 4 курса

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный университет им .М.К. Аммосова

г. Якутск

**Е. В. Сибилева**

научный руководитель, к. э. н. доцент

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова

г. Якутск

## ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

#### Аннотация

В статье рассмотрены основные факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на инвестиционную деятельность предприятий транспортной инфраструктуры, характеристика отрасли водного транспорта Республики Саха (Якутия) и проанализированы проблемы, связанные с инвестиционной привлекательностью данной отрасли.

#### Ключевые слова

отрасль, транспорт, инвестиционная деятельность, кризис, факторы

К концу 2015 года под влиянием ухудшения внешнеэкономических условий экономическая ситуация в Российской Федерации по-прежнему характеризовалась нестабильностью. Снижение цен на энергоносители, продолжение действия экономических санкций со стороны ЕС и США сохранили тенденцию к снижению инвестиционной активности.

Высокая стоимость заемных ресурсов, удорожание импортируемых инвестиционных товаров и рост долговой нагрузки привели к сокращению инвестиций частных компаний и предприятий инфраструктурного сектора. Общая геополитическая и экономическая неопределенность заставила большее число компаний свернуть свои инвестиционные программы и приостановить реализацию проектов.

К концу 2014 года индекс физического объема инвестиций в основной капитал в России сократился на 2,7%. Инвестициями в основной капитал принято считать совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов (затраты на новое строительство, техническое перевооружение действующих предприятий, реконструкция (включая расширение) и модернизация объектов, приобретение машин, оборудования, транспортных средств и т.п.)

По данным 2014 года инвестиции в основной капитал сократились в шести из восьми федеральных округов. В двух федеральных округах – Уральском и Северо-Кавказском – суммарный объем инвестиций вырос.

Среди регионов РФ лидерами по объему инвестиций в основной капитал являются город федерального значения Москва, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Краснодарский край и Московская область. На эти 5 регионов приходится более 30% от общероссийского объема инвестиций. В 2014 году в 43-х регионах отмечен рост инвестиций, а в 40-ка регионах снижение.

Республика Саха (Якутия) находится на 30 месте среди регионов РФ по приросту инвестиций в основной капитал (+2,4% на конец 2014 года). [1, с. 6] Однако в настоящее время у региона существует проблемы, связанные с его развитием. Причинами, препятствующими комплексному социально-экономическому развитию республики, являются факторы, негативное воздействие которых невозможно избежать - экстремальные природно-климатические условия. Современный этап управления региональной экономикой существенно усложняется отсутствием необходимой транспортной инфраструктуры, обуславливающим изолированность транспортной системы Республики от опорной транспортной сети РФ и низкую внутреннюю транспортную доступность с сильной зависимостью от сезонного фактора. Транспортная отрасль играет важную роль в хозяйственном комплексе практически любого субъекта РФ. Это обусловлено тем, что в силу своих системообразующих и связующих функций транспорт воздействует на экономику следующим образом:

- задает и обеспечивает динамику развития регионов;
- оказывает непосредственное влияние на эффективность и конкурентоспособность большинства субъектов хозяйствования;
- создает базу для ускорения и диверсификации экономического роста, развития и расширения торговли на межрегиональном уровне.

Однако несмотря на значимость для экономики как отдельного региона, так и страны в целом, транспортная отрасль отличается низкой инвестиционной привлекательностью. Такая особенность обусловлена рядом причин:

- высокой капиталоемкостью объектов инфраструктуры;
- длительными сроками окупаемости;
- отсутствием практики предоставления налоговых льгот для инвесторов, вкладывающих средства в капиталоемкие, с длительными периодами окупаемости инфраструктурные проекты. [2, с. 183]

В последнее время существующие проблемы, связанные с долгосрочным финансированием, усугубляются тем, что кризис 2014-15 годов оказал замораживающее влияние на реализацию инвестиционных проектов многих предприятий РС (Я).

Необходимо отметить, что более 85% территории республики доступны только с использованием сезонных видов транспорта. В настоящее время только 16 % населения проживает в зоне круглогодичного транспортного сообщения, из 629 сельских населенных пунктов лишь 48 связаны с районными центрами дорожной сетью с твердым типом покрытия, 25 районов из 33 не имеют надежной транспортной связи с центром Республики и близлежащими районами. Наиболее серьезные проблемы сложились в транспортном обслуживании населения, проживающего в Арктической зоне Республики, где связь с отдаленными поселками и наслегам осуществляется воздушным транспортом и вездеходной техникой. [3, с. 68] В зимний период в районах Крайнего Севера авиатранспорт является безальтернативным вариантом перевозок, однако кризис последних лет повлиял на увеличение материальных расходов авиакомпаний РС (Я), вызвав повышение стоимости тарифов на местные авиаперевозки, в то время как уровень денежных доходов населения остался на прежнем уровне.

Следует отдельно рассмотреть состояние речного транспорта РС (Я), так как он играет особую роль в обеспечении необходимыми для жизнедеятельности продовольственными и топливно-энергетическими грузами населения, проживающего на территории Арктической зоны.

В последние годы снизились гарантированные габариты и пропускная способность водных путей на главных реках РС (Я) - Лена, Вилюй, Алдан, Яна, Индигирка, Колыма, Анабар, глубины составляют 70-75 % от уровня значений, обеспечивающих безопасность судоходства. С каждым годом все более обостряется проблема старения грузового и пассажирского флота. Неудовлетворительное состояние гидротехнических сооружений морских и речных портов Республики, паромных переправ, русловыправительных сооружений на водных путях Ленского бассейна и Северного морского пути не обеспечивает безопасность плавания, существенно затрудняет судоходство, приводит к большим потерям пропускной способности берегового хозяйства и провозной способности флота. [3, с. 68]

Так, ОАО «Ленское объединенное речное пароходство», являющееся системообразующим предприятием Республики Саха (Якутия), с долей рынка 65% в границах территории региона, в настоящее время столкнулось с проблемами в области инвестиционной деятельности, приостановившими инвестиционный проект по обновлению речного флота. «ЛОРП» осуществляет перевозки нефтепродуктов наливом, генеральных и прочих грузов для четырех субъектов Российской Федерации, участвует в перевозке народнохозяйственных жизнеобеспечивающих грузов в отдаленные арктические и западные районы республики, а также предоставляет услуги пассажирских перевозок населению. Доходы от грузоперевозок в общем объеме выручки составляют около 80%. [4, с. 5]

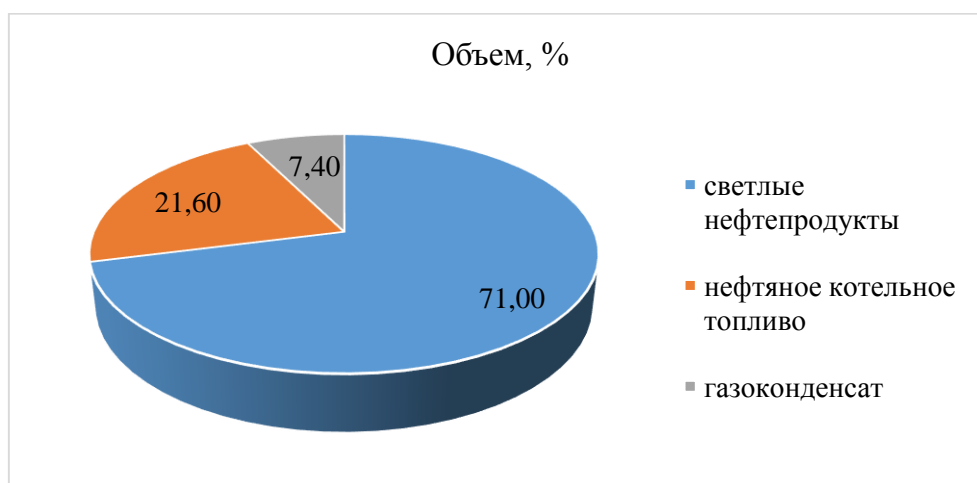


Рисунок 1 – Структура нефтеналивного груза.

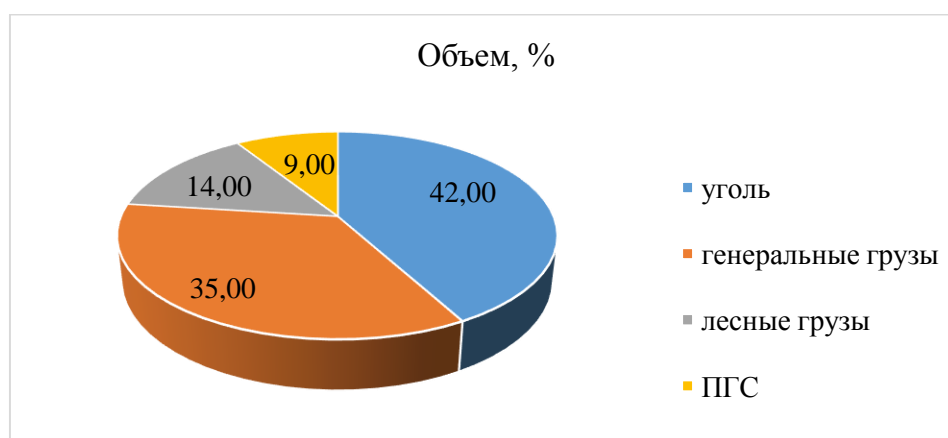


Рисунок 2 – Структура сухогрузных перевозок

Влияние кризиса прежде всего сказалось на финансовых результатах деятельности компании – в 2014 году наблюдалось повышение себестоимости услуг в связи с ростом цен на бункерное топливо и увеличением поставщиками на 30% цены на материалы для судоремонта. Предприятие нуждается в обновлении флота, средний возраст эксплуатируемых судов составляет 35 лет, а с 2018 года в силу вступает Технический регламент, разрешающий перевозку грузов судам, оснащенным двойным дном и двойным бортом. Полученная ОАО «ЛОРП» сумма чистой прибыли по итогам 2014 года - 6,2 млн.рублей – является недостаточной для самостоятельного финансирования в реальные активы, так как необходимая сумма инвестиций, требуемых для начального этапа модернизации речного флота предприятия составляет 4,2 млрд. рублей.

Таблица 1

Показатели рентабельности ОАО «ЛОРП» за 2014 год. [5, с. 8]

Формула расчета	Значение, %	
	2013	2014
Рентабельность активов (Чистая прибыль/Суммарные активы)	-10,57	0,089
Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль/Собственный капитал)	-10,57	0,29

Несмотря на полученный в анализируемом периоде доход и повышения значений показателей рентабельности общего и собственного капитала, инвестиционная привлекательность предприятия по-прежнему остается на низком уровне. Предприятие не имеет собственных инвестиционных ресурсов, полученная сумма прибыли полностью направлена на покрытие производственных издержек, погашение текущей задолженности.

Данная ситуация характерна для всей отрасли водного транспорта, характеризующейся значительными затратами, низкой рентабельностью инвестируемого капитала и длительными сроками окупаемости инвестиционных проектов и вследствие этого являющейся непривлекательной для частных инвесторов. Существующие проблемы не могут быть решены на уровне отдельных бизнес-единиц, необходима поддержка государства в качестве федерально целевых программ, а также развитии и применении государственно-частного партнерства.

#### Список использованной литературы

1. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2014 года//РИАРЕЙТИНГ – 2014. – 65 с.
2. Панамарева О.Н. Государственно-частное партнерство как основной инструмент технического, технологического прорыва в развитии транспорта России и повышения ее конкурентоспособности// Вестник государственного университета морского и речного флота им. Адмирала С.О. Макарова. – 2011, - № 1. – с. 180-193.
3. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года.
4. Годовой отчет ОАО «Ленское объединенное речное пароходство» за 2014 год.
5. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «Ленское объединенное речное пароходство» за 2014/2013 год.

© Никифорова Н. Ю., 2016

УДК33

Магистрант **М.Павлова**  
к.э.н., доцент, **Е.Ю. Никольская**  
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, Москва

## ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

### Аннотация

В статье рассматривается проблема повышения гостиничного сервиса через эффективное управление

формированием, использованием, развитием человеческих ресурсов на предприятиях индустрии гостеприимства, а также взаимосвязь качества оказываемых услуг от уровня подготовки персонала гостиницы, даются рекомендации по повышению эффективности системы управления персоналом.

#### Ключевые слова

управление персоналом, человеческие ресурсы, определение потребности в найме; маркетинг персонала; поиск персонала; отбор, набор, найм; адаптация; оценка; обучение; повышение квалификации; мотивация; планирование карьеры; кадровый резерв, корпоративная культура

The article addresses the problem of increasing the hotel service through the effective management of the formation, use, development of human resources in the hospitality industry, as well as the relationship of the quality of services by the level of training of the hotel staff, makes recommendations to improve the efficiency of personnel management system.

**Keywords:** human resource management, human resources, defining needs for employment; marketing personnel; search for personnel; selection, recruitment, hiring, adaptation; evaluation; training; training; motivation; career planning; staff reserve, corporate culture.

Уровень сервиса на предприятиях индустрии гостеприимства напрямую зависит от уровня подготовки и практического опыта персонала, поэтому для устойчивого развития гостиничных предприятий необходимо формирование эффективной системы управления персоналом.

В индустрии гостеприимства ключевая роль отводится человеческому фактору. Успех в гостиничном бизнесе находится в зависимости от него напрямую: мало просто обеспечить постояльцев помещением для жизни, значительную роль играет уровень сервиса и качество оказываемых услуг, на которые в первую очередь влияет персонала отеля.

Управление персоналом (англ. Human Resource Management) - область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение гостиничного предприятия «качественным» персоналом (способным выполнять возложенные на него трудовые функции) и эффективное использование его потенциала с учетом интересов работников и предприятия. Гостиничные услуги имеют основные отличительные свойства, такие как: неосвязаемость, несохраняемость, непостоянство качества и неотделимость производства и потребления услуг, которые обуславливают необходимость подхода к персоналу как к человеческому ресурсу, так как потребители воспринимают персонал как часть услуги, именно персонал формирует желание потребителя вернуться в гостиницу повторно.

За последние десятилетия отношение к работникам индустрии гостеприимства резко изменилось; произошел переход от понятия «кадры» и «персонал» к понятию «человеческие ресурсы», которые нужно самостоятельно формировать, эффективно использовать и обеспечивать их развитие в соответствии со стратегией предприятия.

В связи с этим, возникает необходимость поиска новых механизмов эффективного управления персоналом гостиничных предприятий для обеспечения конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе, которая позволит своевременно формировать, использовать и развивать кадровый потенциал гостиничного предприятия (Табл. 1).

Служба управления персоналом является функциональным подразделением, которая призвана обеспечить должную работу гостиничного предприятия. Служба управления персоналом координирует работу руководителей подразделений по вопросам работы с кадрами путем общих условий (систем, процедур, программ), способствующих более полному использованию потенциала сотрудников для достижения целей предприятия.

К основным функциям управления персоналом в современной гостинице, по нашему мнению, можно отнести следующие:<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Никольская Е.Ю, Попов Л.А. Управление персоналом на предприятиях индустрии гостеприимства в условиях кризиса: Учебное пособие. М.: Изд-во ГОУ ВПО «РЭУ им.Г.В.Плеханова», 2010.



Планирование необходимого количества персонала; определение потребности в найме; маркетинг персонала; поиск персонала; отбор, набор, найм; адаптация; оценка; обучение; повышение квалификации; мотивация; планирование карьеры; кадровый резерв, корпоративная культура, соблюдение трудового законодательства.

Таблица 1

## Управление человеческими ресурсами

Долгосрочный период	Среднесрочный период	Краткосрочный период
Планирование потребности в персонале		
Определение оргструктуры, прогноз изменения внутренней и внешней среды, перечень характеристик работников.	Разработка плана действия по удовлетворению прогнозируемых потребностей в кадрах.	Разработка и ведение штатного расписания.
Подбор и отбор персонала		
Источники и методы отбора кадров, система возвращивания достойных лидеров, в том числе работа с ВУЗами	Разработка процедур отбора и критериев отбора кадров, определение продолжительности испытательного срока.	План набора персонала
Оценка результативности труда		
Определение видов деятельности, основных принципов системы мотивации	Разработка системы оценки выполнения годовых программ, доведение критериев до персонала отеля.	Создание системы текущего контроля результативности, и выполнение оперативных планов.
Определение системы мотивации		
Определение методов оплаты и нематериальных стимулов труда с учетом ожидаемых внешних условий.	Оценка работников, разработка среднесрочного плана оплаты работников, системы льгот и премий.	Разработка конкретной системы оплаты труда и премирования.
Обучение и развитие персонала		
Система оценки потенциала кадров, отслеживание появления необходимых перспективных специальностей в ВУЗах.	Разработка общей программы организационного и кадрового развития (в том числе саморазвития).	Конкретные программы тренингов, повышения квалификации, личные планы профессионального развития.
Продвижение и ротация кадров		
Разработка долговременной системы, обеспечивающей сочетание гибкости и стабильности роста работников по определенным критериям.	Увязка индивидуальных устремлений работников с целями организации, подготовка схем продвижения работников.	Планирование ближайших кадровых перемещений, ведение резерва кадров.
Учет и оценка эффективности кадровой работы		
Оценка эффективности кадровой политики с точки зрения достижения стратегических целей организации, разработка системы аттестации кадров.	Расчет и анализ различных показателей, в том числе текучести кадров.	Ведение кадровой документации.

Система управления персоналом гостиничного предприятия обладает рядом общих свойств:

- является первым слоем управления гостиничным предприятием, т.к. люди объединены общими целями;
- управление персоналом присутствуют во всех направлениях деятельности- производстве, маркетинге, финансовой сфере;
- главные цели системы управления персоналом совпадают с целями организации;

- имеет общие черты, свойственные коллективам людей – общение, возникновение конфликтов и т.д.;
- содержит примерно одинаковые элементы по функциональному составу.

Таким образом, в системе управления персоналом гостиницы можно выделить ряд фундаментальных задач:

- управление планированием, использованием работников;
- управление аттестацией персонала;
- управление обучением и развитием персонала;
- управление мотивацией персонала;
- формирование корпоративной культуры в гостиничном бизнесе;

Использование только некоторых из этих функций на предприятии не принесет результата, так как они представляют собой замкнутую систему и должны реализовываться только в совокупности.

Планирование является первым этапом процесса управления персоналом. С помощью процесса планирования человеческих ресурсов реализуется концепция долгосрочной, ориентированной на будущее, кадровой политики. Планирование является особым процессом управления персоналом, так как находится в тесной взаимосвязи со стратегией развития гостиничного предприятия. Процесс планирования предусматривает пять основных этапов: оценка текущего состояния персонала, оценка будущей потребности в персонале, разработка программы удовлетворения будущих потребностей, определение необходимых затрат, оценка удовлетворения потребностей (Рис.1).



Рисунок 1 – Программа удовлетворения потребности в персонале

Процесс планирования потребности в персонале ведется с учетом действия многих факторов, которые можно разделить на внешние (темпы экономического роста, уровень инфляции и безработица, структурные сдвиги, политика, конкуренция) и внутренние (стратегические, среднесрочные и текущие).

Планирование является особым процессом управления персоналом, которое связано со стратегией развития предприятия. В то же время планирование содержит в себе оценку имеющихся человеческих ресурсов, прогнозирование будущих нужд предприятия в персонале и разработку программы по выбору источников покрытия потребности в кадрах.

Следует различать качественную и количественную потребность в кадрах. Оба эти вида потребности в практике планирования численности рассчитывают в единстве и взаимосвязи.

Основной целью определения потребности в найме является обеспечение предприятия необходимой рабочей силой при минимизации издержек: определяется когда, где, сколько, какой квалификации и с какими затратами потребуется работников в данной организации. При определении потребности в найме анализируются преимущества и недостатки кандидатов на внешнем и внутреннем рынках труда.

Маркетинг персонала – вид управленческой деятельности, направленной на долговременное обеспечение гостиничного предприятия человеческими ресурсами, которые образуют стратегический потенциал.

Общей задачей маркетинга персонала является: анализ рынка труда, выявление спроса на вакансии и предложения работодателей, анализ кадровой политики конкурентов, определение стоимости рабочей силы, выявление новых специальностей, формирование имиджа гостиничного предприятия на рынке труда.

Маркетинг персонала обеспечивает гармонизацию интересов работников и гостиничного предприятия,

Поиск персонала для работы в гостиничных предприятиях осуществляется в кадровых агентствах, высших профильных учебных заведениях, СМИ, службах занятости, а также с помощью вербовки специалистов предприятий - конкурентов

Возможны также следующие виды поиска из внешних источников: найм по рекомендациям, приглашение «самостоятельных» кандидатов. Наиболее распространенным приемом поиска персонала является размещение в СМИ рекламного объявления об имеющейся в гостинице вакансии. Реклама в периодических изданиях - очень эффективный метод, но дорогой инструмент привлечения персонала. Многие ведущие гостиницы ориентированы на набор студентов или выпускников вузов, не имеющих опыта работы. С этой целью проводятся презентации в профильных вузах и ярмарки вакансий. Особенности набора выпускников связаны с тем, что при отсутствии профессиональных компетенций, оцениваются уровень квалификации и личностные компетенции, такие как коммуникабельность, решительность, активность, обучаемость, отношение к критике, гибкость мышления и т.д.

Государственные службы занятости – позволяют одновременно рассматривать большое количество кандидатов на свободные вакансии предприятия. В настоящее время, многие безработные граждане получают дополнительное профессиональное образование для работы в индустрии туризма и гостиничном бизнесе, что имеет большое значение. В условиях кризиса многие гостиничные предприятия обновили свой кадровый состав по наиболее выгодной для себя цене.

Кадровые агентства предоставляют свою базу данных, как соискателям, так и работодателям. Услуги кадрового агентства за поиск кандидатов оцениваются как трехмесячный размер заработной платы нанятого сотрудника. Неоспоримыми преимуществами работы с кадровым агентством являются услуги временного персонала и лизинга персонала, когда работа квалифицированного специалиста востребована компанией-работодателем на временной основе.

После набора персонала следующим этапом является отбор и найм персонала. На этом этапе можно выделить ряд последовательных шагов: анализ резюме, рекомендательных писем, проведение собеседований, диагностика профессиональной пригодности, оценка соответствия требованиям занимаемой должности, медицинский контроль, анализ результатов и принятие решения о приеме на работу.

Адаптация имеет цель обеспечить эффективную работу нового персонала с первых дней на гостиничном предприятии. Адаптация персонала в гостиничном предприятии существует в четырех видах: организационная, профессиональная, социально-психологическая и социально-физиологическая. Организационная проводится службой персонала, в ходе которой персонал получает полную информацию об организации, включая: историю возникновения, организационная структура гостиницы, основные и дополнительные услуги гостиницы, принципы гостеприимства, правила безопасности и гигиены, в конце проводится презентация или экскурсия по отелю.

Функциональная адаптация проходит на рабочем месте, организатором является руководитель или наставник, обеспечивающий освоение работником технологии работы в данном подразделении, компьютерной программы и ведения необходимого документооборота. Социально-психологическая

адаптация – это принятие новым сотрудником системы ценностей на предприятии, которое выражается в поведении работника на предприятии и выполнении корпоративных стандартов: поведения, внешнего вида, обслуживания, разрешения жалоб и конфликтов. Этот вид адаптации помогает персоналу понять систему взаимоотношений между руководителем, персоналом и потребителями, существующую в гостинице корпоративную культуру. Социально-физиологическая адаптация необходима для того, чтобы оценить приспособляемость работника к режиму труда (сменная работа, ночное время), физическим и психофизиологическим нагрузкам, санитарно-гигиеническим факторам производственной среды, графику работы и отдыха, выносливость и стрессоустойчивость работника.

Наличие и использование программ психологического сопровождения сотрудников на стадии их адаптации не только помогает успешному профессиональному развитию персонала, но и повышает эффективность и производительность трудовой деятельности, а также обеспечивает требуемое для гостиницы качество обслуживания потребителей.

Оценка персонала. Целью оценки персонала является изучение степени подготовленности работника к выполнению именно того вида деятельности, которым он занимается, а также выявление уровня его потенциальных возможностей для определения перспектив профессионального и должностного роста.

Оценка персонала – это системная технология, требующая специальной подготовки. Для ее качественного осуществления необходимы не только знание об этапах ее проведения, но и специфические навыки в данной области.

Оценка персонала позволяет выявить и проверить выполнение должностных обязанностей сотрудниками; сильные и слабые стороны каждого сотрудника, предпочтительные участки работы для каждого, что приводит к повышению производительности труда. Также оценка персонала позволяет руководителям более эффективно проводить такие кадровые процедуры, как внутриорганизационные перемещения; контроль персонала; оптимизация системы оплаты труда и разработка программ обучения персонала. Используя результаты исследований по оценке персонала, руководители гостиничных предприятий смогут более полно раскрыть потенциал своих сотрудников, что, в свою очередь, положительно повлияет на результаты их работы и будет способствовать росту доходов организации. Таким образом, оценка персонала является одним из важных инструментов при разработке и осуществлении эффективной системы управления кадрами и, относится к важнейшим составляющим частям управления любой организацией.

Обучение персонала. Обучение персонала – одно из составляющих общего успеха гостиничных предприятий в долгосрочной перспективе, так как способствует формированию единой команды профессионалов-единомышленников и позволяет повысить эффективность работы каждого сотрудника.

Существует множество целей обучения персонала компании, такие как:

- обучение при поступлении нового сотрудника в организацию;
- обучение при перемещении сотрудника на другую должность или изменении объема работ;
- обучение сотрудников при выявлении некачественного исполнения ими своих профессиональных обязанностей;
- развивающее обучение для менеджеров и сотрудников, желающих повысить свой уровень профессиональной квалификации;
- обучение при изменении технологий работы или взаимодействия отделов и структурных подразделений гостиничного предприятия.

Важной целью обучения при поступлении нового сотрудника на работу на предприятие гостиничной индустрии являются скорейшая адаптация человека к предлагаемым условиям работы, создание условий для получения максимальной отдачи от сотрудника в максимально короткие сроки.

Все методы обучения персонала могут принести необходимый результат, но необходимо точно знать, какого результата ждет компания от обучения персонала, зачем ей это нужно, и каким образом будут контролироваться полученные результаты.

Повышение квалификации. Под повышением квалификации понимается формальное и неформальное обучение, необходимое для того, чтобы персонал был способен выполнять полный спектр своих служебных обязанностей. Такая подготовка является центральным компонентом развития гостиничного предприятия и может включать формальное обучение, получение второго образования, освоение опыта коллег и других

видов деятельности, ведущие к получению новых навыков и умений, которые затем будут использованы на практике.

В ходе повышения квалификации необходимо научиться выполнять работу в соответствии с требованиями бизнеса, надлежащего качества и точно в срок, для этого нужно постоянно изменять и совершенствовать методы работы на предприятии.

**Мотивация.** Мотивация сотрудников является одним из самых главных вопросов руководителей и менеджеров по персоналу. Особенностью мотивации персонала гостиничных предприятий, является то, что в работе персонала поощряется клиентоориентирование, понимание потребностей клиентов и своевременное их удовлетворение, формирование персоналом отеля дополнительной ценности услуг собственным отношением и подходом, свойственным каждому сотруднику в отдельности. Развита как материальная мотивация (надбавки, премии, бонусы), так и нематериальная (конкурсы профессионального мастерства, лучший сотрудник года, корпоративные праздники, делегирование полномочий).

**Стимулирование персонала** – побуждение улучшать результаты труда с помощью материальной заинтересованности. С помощью бонусных выплат в зависимости от персонального вклада, премии за отсутствие прогулов, льготное питание, дополнительные выходные дни, оплачиваемый отпуск, подарки, и так далее. В качестве стимулов используют не только поощрительные системы, но и наказывающие, например, лишение бонусов и премий, снижение суммы заработной платы за прогулы, вычитание денежных средств из зарплаты в качестве компенсации за нарушение должностных инструкций, повлекшее траты компании и тому подобное.

Программы мотивации и стимулирования еще недостаточно развиты и популярны в нашей стране. Это вызвано отчасти тем, что у квалифицированных сотрудников изначально очень высокие требования к компаниям. Общественное мнение не придает высокой ценности длительной работе у одного работодателя. На данный момент сменить работу на другую - с «лучшими условиями» - готов в среднем каждый второй сотрудник, что наиболее ярко характеризует невысокую эффективность стимулирующих программ.

**Планирование карьеры.** Планирование карьеры - одно из направлений кадровой работы в организации, ориентированное на определение стратегии и этапов развития и продвижения специалистов.

Это процесс сопоставления потенциальных возможностей, способностей и целей человека, с требованиями организации, стратегией и планами ее развития, выражающийся в составлении программы профессионального и должностного роста.

Внутриорганизационная карьера связана с траекторией движения человека в организации. Она может иметь следующие формы:

- вертикальная карьера (должностной рост);
- горизонтальная карьера (продвижение внутри организации, работа в разных подразделениях одного уровня иерархии);
- центристремительная карьера (более глубокое включение в процессы принятия решений).

Планированием карьеры в организации могут заниматься менеджер по персоналу, сам сотрудник, его непосредственный руководитель (линейный менеджер).

Основные мероприятия по планированию карьеры, специфичные для разных субъектов планирования, представлены в табл.2.

Таблица 2

Основные мероприятия по планированию карьеры

Субъект планирования	Мероприятия
Сотрудник	Первичная ориентация и выбор профессии Выбор организации и должности Оценка перспектив и реализация роста
Менеджер по персоналу	Оценка потенциала сотрудников при приеме на работу Определение на рабочее место Дополнительная подготовка Продвижение
Линейный менеджер (непосредственный руководитель)	Оценка результатов труда Организация профессионального развития Предложения по стимулированию Предложения по росту

Корпоративная культура. Корпоративная культура – это система ценностей, бездоказательно принимаемая всеми членами коллектива и задающая общие рамки поведения.

Современные руководители и управляющие должны рассматривать культуру своей организации как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и облегчать продуктивное общение между ними. Необходимо создать собственную культуру в гостинице так, чтобы все служащие понимали и придерживались ее.

Позитивная культура фиксирует ценность гостиничного предприятия как условия реализации саморазвития сотрудников. Негативная - отражает ситуацию, когда работа на конкретном предприятии в различной степени выгодна сотруднику, но не ценна с точки зрения его саморазвития и самореализации. В гостиницах с негативной культурой отмечается ряд проблем: наличие конфликтов и сплетен, подрывающих имидж гостиничного предприятия у его работников, общественности и партнеров; недоверие к руководителям всех уровней управления; высокая текучесть кадров. Поэтому формирование позитивной корпоративной культуры – достаточно важная функция управления персоналом, которой не стоит пренебрегать.

В разных отелях набор функций и их группировка могут различаться. Но в целом этот перечень отражает состав того, что на успешно работающем предприятии гостиничной индустрии для эффективного управления персоналом необходимо. Таким образом, для повышения эффективности системы управления персоналом необходимым условием является - использование всех функций управления персоналом в совокупности, тесной взаимосвязи.

#### **Список использованной литературы:**

1. Никольская Е.Ю. Современные проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса, Путь науки, 2015, 1(11), с. 65-68
2. Никольская Е.Ю. Харебова К.А. Качество обслуживания: современные подходы к оценке и совершенствованию, Научные труды Sworld, 2015, т.12
3. Никольская Е.Ю. Титиевская Е.М. Актуальные проблемы развития гостиничного бизнеса, Путь науки. 2014. № 6. С. 54-57.
4. Никольская Е.Ю. Жорж Джарруж, Пути совершенствования технологии обслуживания клиентов в гостинице, В сборнике ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 149-154.
5. Гаврик Ю. Никольская Е.Ю. Пути решения проблем развития гостиничного бизнеса в Москве и России, В сборнике НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 65-72.
6. Никольская Е.Ю. Александрова Н.В. Научно-практические рекомендации по управлению производительностью труда на предприятиях индустрии гостеприимства, В сборнике СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ. Уфа, 2015. С. 72-86.
7. Ковалева Н.И. Никольская Е.Ю. Повышение качества гостиничных услуг на предприятиях индустрии гостеприимства, Научный Вестник МГИИТ, 2015, №3, С. 6-14
8. Никольская Е.Ю. Вахрина Ю. Повышение лояльности клиентов гостиницы, Наука и мир, 2015. Т. 1. № 3 (19). С. 94-97.
9. Никольская Е.Ю. Ефремова М.Ю. Методические подходы к проектированию организационной структуры управления в гостинице, Инновационная наука. 2015. № 7-1 (7). С. 137-147.
10. Никольская Е.Ю., Ломаков П.С. Методы формирования компетенций сотрудников в индустрии гостеприимства, В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 59-64.

Магистр **Е.Ковалева**к.э.н., доц. **Е.Ю.Никольская**Российский Экономический Университет им. Г.В.Плеханова,  
Москва,**УПРАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ КЛИЕНТОВ ГОСТИНИЦЫ****Аннотация**

В статье рассмотрены различные подходы к понятию «лояльность»; основные способы управления потребительским поведением, а также формирования программ потребительской лояльности.

**Ключевые слова**

лояльность, потребитель, гостиничные услуги, работа с клиентом, качество обслуживания, постоянный клиент, программа лояльности.

**Abstract**

The article deals with different approaches to the concept of "loyalty"; Basic methods of consumer behavior, as well as the formation of customer loyalty programs.

**Keywords:**

loyalty, consumer, hotel services, customer support, quality of service, permanent customer loyalty program.

В России гостиничный бизнес испытывает в настоящий момент немало проблем: неразвитость гостиничных сетей, нехватка гостиниц средней ценовой категории, нехватка квалифицированных специалистов, несовершенство законодательства и так далее. Однако эти барьеры постепенно преодолеваются, компании стремятся к развитию, перенимают опыт у западных партнеров, вследствие чего качество предоставления услуг и удовлетворенность клиентов растут.

При этом на современном рынке гостиничных услуг сложилась ситуация острой конкуренции: большинство гостиничных предприятий предлагают аналогичные услуги, и добиться конкурентного преимущества за счёт расширения ассортимента услуг гостиничным предприятиям становится крайне сложно. Всё больше отелей начинают понимать, что для дальнейшего развития необходима стратегия, которая позволяет получить преимущество перед гостиницами-конкурентами в виде долгосрочных отношений с клиентами и их лояльности, на основе анализа системы ценностей потребителей.

Потребители являются ключевой движущей силой абсолютного большинства рынков, поэтому их изучение является одной из главных сфер стратегических исследований для любой компании. Именно удовлетворенность и лояльность потребителей играют решающую роль в конкурентной борьбе, так как гостиничные услуги обладают особой спецификой: перечень услуг зависит от категории гостиницы и при оказании услуг важным является не только их количество, но и качество.

Исследование и глубокое понимание поведения потребителей, выявление основных мотивов приобретения гостиничных услуг вооружает руководителей и специалистов фирмы мощным арсеналом, без которого невозможна успешная деятельность на современном рынке, а именно – знанием своего клиента.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что только знание поведения клиентов обеспечивают прочную основу для успешного развития гостиничного бизнеса. В условиях жесткой конкуренции на современном рынке гостиничных услуг, для достижения поставленных целей компаниям необходимо опережать время, чтобы первым удовлетворить потребности потребителей и прогнозировать динамику

дальнейшего развития действий.

Гостиничными услугами пользуются разнообразные группы потребителей, со своими индивидуальными предпочтениями и пожеланиями, разным уровнем доходов. Но это не значит, что все постояльцы одного отеля имеют одинаковый вкус и потребности. Можно заметить, что клиентами одного и того же отеля являются совершенно разные люди (бизнесмены или путешествующие туристы) с различными мотивами и целями. Туристы, цель пребывания которых – курортный отдых, болезненно реагируют на повышение цен, и, если цены будут несоразмерно высоки, они выберут другое место для своего отдыха. Бизнесмены такой возможности не имеют, так как место командировки нельзя поменять из-за повышения цены на проживание. Постояльцы, чье пребывание оплачивает организация, их командировавшая, стараются остановиться в более комфортабельном и дорогом месте, имеющем такие дополнительные услуги, как телефонная связь и подключение к Интернету в номере, услуги бизнес-центра, переговорные комнаты.

В любом случае важное значение имеет анализ этапов принятия решения о покупке. Один из вариантов модели представлен на рисунке 1.

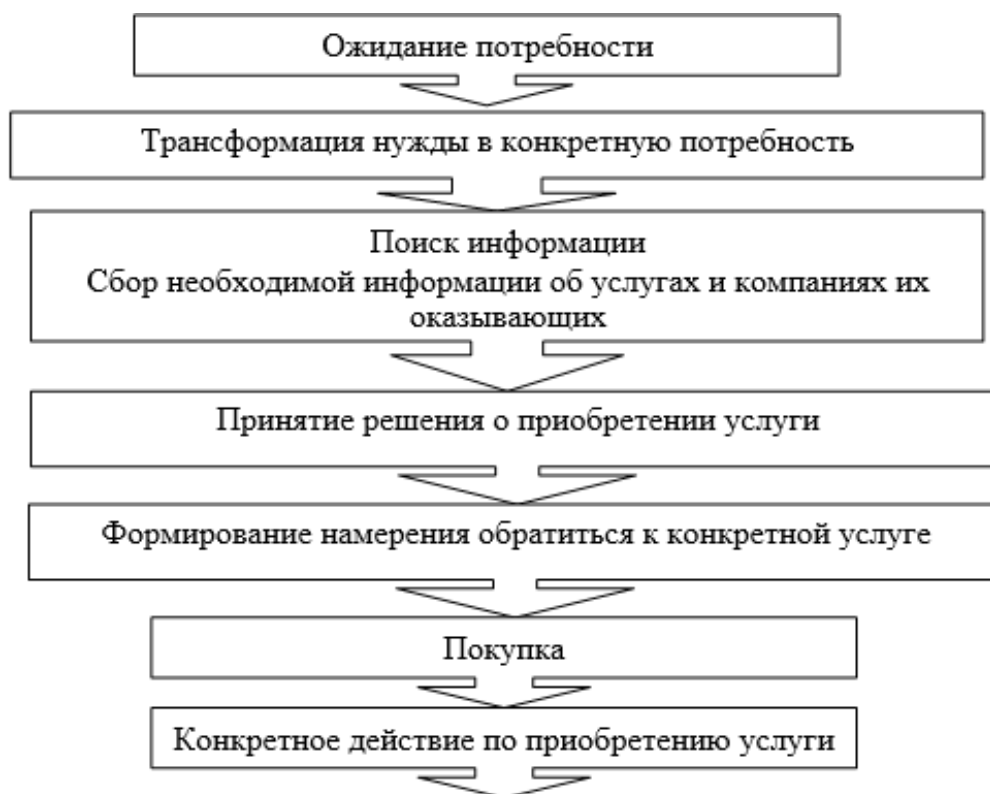


Рисунок 1 – Процесс принятия решения о приобретении гостиничной услуги

По мнению В.С.Янкевича, этап осознания потребности происходит под воздействием различных внутренних и внешних факторов. Прежде чем обратиться к каким-либо услугам, потенциальный гость должен испытывать в них нужду - ощущение нехватки чего-либо. Для приобретения конкретной гостиничной услуги потребителю необходимо идентифицировать данную нужду и трансформировать ее в определенную потребность (которой, в свою очередь, будет соответствовать определенный вид услуги).

Имея подобную информацию, можно выявить наиболее сильные стимулы, которые в дальнейшем будут активно использоваться в маркетинговой деятельности. При этом именно на данном этапе основное воздействие на потребителя могут оказывать различные рекламные инструменты гостиничных предприятий, влияющих косвенно (рисунок 2).





Рисунок 2 – Модель потребительского поведения

На этапе поиска информации потенциальный гость собирает все сведения, касающиеся возможностей удовлетворения его потребности. Эти сведения будут связаны с разновидностями гостиничных услуг (прежде всего номерного фонда), особенностями расположения гостиничных предприятий, общей инфраструктурой гостиницы, тарифами на размещение и дополнительные услуги.

Сбор информации может осуществляться различными способами, при этом потенциальный гость, как правило, проявляет различную степень активности, в зависимости от остроты стоящей перед ним проблемы. Здесь, прежде всего, имеются в виду гости-индивидуалы с различными целями поездки (бизнес, отдых, туризм). Наиболее активная форма сбора данных об интересующих потребителя гостиничных услугах — его непосредственное обращение в гостиницу.

В целом для получения информации при принятии решения о приобретении гостиничных услуг потребитель может использовать четыре группы источников:

- средства электронного маркетинга (веб-сайты гостиничных предприятий);
- персональные (семья, друзья, соседи, знакомые и т.д.);
- коммерческие (реклама, персонал фирмы и т.д.).

Этап «Оценка информации» позволяет сравнить существующие предложения различных гостиниц, отелей города по выбранной категории и вариантам номерного фонда. Здесь доминирующее значение будут иметь уровень комфорта, удобство размещения в соответствии с предложенной ценой, а также наличие скидок и других специальных акций на данный момент времени.

Завершающие процесс покупки этапы «Принятие решения о приобретении услуги» и «Покупка» направлены на формирование окончательного выбора гостиничного предприятия, размещение заявки на бронирование.

В процессе потребления гостиничной услуги, а также после этого потребитель будет удовлетворен или не удовлетворен (разочарован) своим выбором. Оценка степени удовлетворенности/неудовлетворенности потребителей зависит от того, насколько действительность (потребительские свойства продукта) соответствует его ожиданиям. Результаты данного сопоставления определяют последующий выбор потребителя. Удовлетворенный потребитель в случае новой необходимости обратится к услугам той же гостиницы.

В случае недовольства одного потребителя 9-10 потенциальных потребителей гостиничных услуг узнают об этом, что может быть характерно для гостиничного бизнеса.<sup>4</sup>

В качестве исходной информации при оценке степени удовлетворенности/неудовлетворенности

<sup>4</sup> Розанова Т. П. Маркетинг услуг гостеприимства и туризма. М., 2012. С. 63-64.

потребителей используются сведения о поступивших от них жалобах и претензиях. Не все потребители фиксируют свои претензии официально, поэтому в данной области необходимо проводить специальные исследования.

С помощью изучения только формальных жалоб трудно зафиксировать уровень неудовлетворенности. Ущерб для гостиничного предприятия может быть уменьшен в той степени, в которой оно эффективно удовлетворяет заявленные жалобы. В то же время существенную проблему создают те неудовлетворенные гости, которые доводят до сведения руководства гостиницы свои претензии и могут существенно понизить занимаемую ею рыночную долю.

Оптимизировать процесс принятия решения о покупке услуги по размещению гостей возможно с помощью эффективной коммуникативной политики предприятия, основным слабым местом которого в настоящее время является недостаточно разработанная политика в области стимулирования продаж гостиничных услуг, что особенно актуально в условиях жесткой конкуренции на данном рынке, общего спада загрузки номерного фонда.

Таким образом, гостиничная услуга представляет собой действия предприятия по размещению потребителя путем предоставления номера для временного проживания в отеле, а также другая деятельность, связанная с размещением и временным проживанием. Гостиничная услуга состоит из основных и дополнительных услуг, предоставляемых потребителю в соответствии с категорией гостиницы. В качестве основных отличительных особенностей гостиничных услуг можно назвать следующие свойства: нематериальность, процесс производства и потребления происходит в одном временном промежутке, невозможность предварительной подготовки, изменчивость качества, сезонность спроса.

Изучение системы ценностей, характера и механизма влияния разнообразных факторов на поведение потребителей услуг гостиницы дает возможность определить вероятную реакцию клиентов на те или иные её предложения. Знание особенностей процесса мотивации предоставляет гостинице возможности точно выявлять потребности клиентов, предлагать услуги, пользующиеся наибольшим спросом, повышать качество взаимоотношений с потенциальными потребителями, вызывать доверие у потребителей благодаря пониманию и предугадыванию их запросов, создавать эффективную систему обратной связи с потребителями.

Лояльность в гостиничном бизнесе является характеристикой благоприятного отношения потребителей как к гостиничному предприятию в целом, так и к предоставляемым услугам. Для гостиничных сетей лояльность формируется относительно самого гостиничного бренда, независимо от той дестинации, где расположена конкретная гостиница. Наличие лояльной клиентской базы служит основой для стабильного объема продаж даже в условиях кризиса, а также является важным стратегическим конкурентным преимуществом.

Постоянной клиентская база обеспечивает возможность стабилизации объемов продаж. Для российских предприятий индустрии гостеприимства наличие лояльной клиентской базы является определяющим конкурентным преимуществом, т.к. лояльные клиенты не только сами поддерживают спрос на гостиничные услуги, но и формируют общественное мнение и имидж гостиницы.

Управление потребительским поведением клиентов гостиницы позволяет выявить:

- их потребности, как следствие – приобретение доверия потребителей с помощью понимая их запросов;
- услуги, пользующиеся наибольшим спросом;
- понимание того, чем руководствуется клиент при выборе той или иной гостиницы, какие факторы влияют на выбор;
- источники информации, используемые при поиске гостиницы;
- кто и каким образом оказывает влияние на выработку и принятие решения о приобретении гостиничного продукта.

Проанализировав особенности потребительского поведения, можно выработать соответствующую стратегию маркетинга и создать или усовершенствовать программу лояльности, тем самым наладить эффективную работу с клиентами.

**Список использованной литературы**

1. Никольская, Е. Ю. Актуальные вопросы развития гостиничного бизнеса / Е. Ю. Никольская, Е. М. Титиевская // The Way of Science. – 2014. – №6. – С. 54–57.
2. Никольская, Е. Ю. Лояльность как философия современного бизнеса. / Е. Ю. Никольская, Я. А. Белавина. // Научный вестник МГИИТ, 2014. – № 2 (28).
3. Никольская, Е. Ю. Современные проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса / Е. Ю. Никольская. // The Way of Science. – 2015. – № 1 (11). – С. 65–67.
4. Никольская Е.Ю. Бек В.Э. Управление лояльностью в сфере гостиничных услуг, Сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Санкт-Петербургский институт проектного менеджмента». Санкт-Петербург, 2015. С. 115.
5. Гаврик Ю. Никольская Е.Ю. Пути решения проблем развития гостиничного бизнеса в Москве и России, В сборнике НАУКА ТРЕТЬЕГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 65-72.
6. Никольская Е.Ю. Жорж Джарруж, Пути совершенствования технологии обслуживания клиентов в гостинице, В сборнике ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. С. 149-154.
7. Ковалева Н.И. Никольская Е.Ю. Актуальные вопросы развития гостиничного бизнеса в условиях кризиса, Научный Вестник МГИИТ, 2015, 6
8. Никольская, Е. Ю. Повышение лояльности клиентов гостиницы / Е. Ю. Никольская, Ю. В. Вахрина // Science and world. – 2015. – № 3 (19). – Vol. I. – С. 94-97.

© Ковалева Е., Никольская Е.Ю., 2016

**УДК 338.4**

**Т.И.Павлова**

магистр экономических наук, преподаватель первой категории

**З.Ш.Рамазанова**

преподаватель высшей категории

Западно-Казахстанский инженерно-технологический колледж

г. Уральск, Республика Казахстан

## **ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются перспективы и проблемы развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве Западно-Казахстанской области.

### **Ключевые слова**

Малый бизнес, сельское хозяйство, проблемы развития

Развитие малого бизнеса является важным условием экономического процветания страны. Казахстанский малый и средний бизнес движется в русле общемировых тенденций, однако, его доля в экономике пока разительно отличается от значений в развитых странах. Западно-Казахстанская область относится к числу перспективных регионов Республики Казахстан, который граничит с пятью областями Российской Федерации. Близость Западно-Казахстанской области к крупным экономическим центрам Восточной и Западной Европы определяют её уникальное географическое положение.

В общем количестве зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства в Западно-Казахстанской области преобладают индивидуальные предприниматели, на 1 января 2016 года их доля в общем количестве активных субъектов малого и среднего предпринимательства составила 75 %, крестьянских или фермерских хозяйств – 10 %, юридических лиц малого и среднего предпринимательства 15 % (таблица 1).

Таблица 1

Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Западно-Казахстанской области

	Зарегистрированные субъекты, ед.	Численность занятых, человек	Выпуск продукции, млн. тенге
<b>Всего</b>	45 318	108 100	737 275
Юридические лица МСП	6 748	46 056	650 928
Индивидуальные предприниматели	34 052	54 370	60 622
Крестьянские или фермерские хозяйства	4 518	7 674	25 722

Примечание: Составлено по данным Комитета по статистике МНЭ РК ([www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz))

Агропромышленный комплекс является важным и одним из приоритетных секторов экономики Западно-Казахстанской области по обеспечению продовольственной безопасности и занятости населения, а также большой значительной сферой для приложения малого бизнеса. Для Западно-Казахстанской области сельскохозяйственное производство является традиционной отраслью, где задействована большая часть сельского населения.

Учитывая региональную специализацию Западно-Казахстанской области, на основе исторически сложившейся структуры, перспективными отраслями сельского хозяйства являются животноводство, в частности овцеводство, мясное и молочное скотоводство, а также растениеводство с увеличением зерновых, кормовых культур, бахчевых и картофеля и возрождение садоводства. Большая часть территории области входит в полупустынно-пустынную зону, пригодную в основном для развития овцеводства. Сохранение и развитие овцеводческих хозяйств составляет социально-экономическую необходимость как источник доходов и занятость населения, а также использование специфических пастбищ.

Для развития сельскохозяйственного производства Западно-Казахстанская область располагает большими земельными ресурсами, значительным производственным и трудовым потенциалом. Существует ряд стран, которые являются традиционными импортёрами данной продукции. Учитывая, что цены на мировом рынке зерна постоянно растут, то для Казахстана, а в частности для Западно-Казахстанской области эти обстоятельства должны составлять основу интенсификации сельского хозяйства.

К сожалению, в настоящее время структура машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий морально устарела и изношена. Сельскому хозяйству региона требуется современное высокотехнологическое, производительное и экономичное оборудование. Основой технического обеспечения сельскохозяйственного производства должна стать эффективная система кредитования и лизинга крестьянских и фермерских хозяйств и рост государственной поддержки, т.е. создание условий для технического и технологического перевооружения перерабатывающих предприятий. Ситуация с кредитованием намного хуже у крестьянских хозяйств, чем у малых и средних предприятий, так как у большинства сельских предпринимателей недостаточно залогового имущества. Данный механизм должен включать субсидирование процентных ставок по кредитам, выдаваемым финансовыми институтами предприятиям занимающимся переработкой сельскохозяйственной продукции на пополнение основных и оборотных средств, а также по лизингу оборудования.

Помимо недостаточно развитой системы обеспечения финансовыми ресурсами, развитию предпринимательства в сельском хозяйстве препятствуют факторы, связанные с ограниченными объёмами производства и сбыта продукции. Одним из методов решения увеличения доли переработки отечественной

сельскохозяйственной продукции может стать субсидирование за объём переработанного сырья. Также следует стимулировать государственные органы приобретать по государственному заказу продукцию местных крестьянских и фермерских хозяйств.

К числу основных проблем, ограничивающих развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве относятся: применение упрощенных технологий, высокий износ сельскохозяйственных машин и технологического оборудования, что обуславливает низкую производительность труда и рост издержек производства. В целях поддержки крестьянских и фермерских хозяйств со стороны местных органов государственной власти необходимо проводить мероприятия по удешевлению горюче-смазочных материалов для проведения весенне-полевых и уборочных работ, путём субсидирования производства приоритетных культур.

Сдерживающими факторами интенсивного развития животноводства области являются: низкая продуктивность скота, слабая кормовая база. Необходимыми условиями ускоренного развития животноводства является увеличение объёмов господдержки и привлечение инвестиций для строительства современных откормочных площадок, молочно-товарных ферм и животноводческих комплексов, проведение крупномасштабной селекции скота.

Отдельному крестьянскому или фермерскому хозяйству трудно конкурировать с крупными участниками рынка сельскохозяйственной продукции и переработки. Для этого требуется объединение усилий малых фирм, создание объединений сельхозпроизводителей, создание сервисно-заготовительных центров по заготовке, хранению, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции. Малое предпринимательство нуждается во взаимодействии с крупным агробизнесом. Следует развивать систему кооперации малого и крупного бизнеса, когда крупное предприятие на основе договора передаёт часть производственных функций малым сельскохозяйственным структурам, поставляя при этом последнему ресурсы и услуги, а также закупая у него произведённую продукцию. Данная система будет способствовать повышению эффективности производства малых предприятий.

Дальнейшее развитие сельского хозяйства в Западно-Казахстанской области невозможно без учёта интересов субъектов малого предпринимательства. Также для поддержки и динамичного развития малого предпринимательства в агропромышленном комплексе области необходимо обеспечить меры социальной поддержки специалистов-аграриев в виде выплаты единовременного пособия и выдачи бюджетных кредитов. Обеспечение устойчивого развития сельских территорий возможно путём проведения мероприятий по строительству, реконструкции, капитальному и текущему ремонту объектов инженерной и социальной сферы и работ по благоустройству в каждом сельском населённом пункте.

Для устойчивого развития малого бизнеса в сельском хозяйстве необходимо повышение уровня производительности труда в сельском хозяйстве, повышение качества производимой продукции с применением современных технологий, наращивание экспортного потенциала. Потенциал данного сектора позволяет обеспечить стабильность и насытить основными продуктами питания внутренний продовольственный рынок Западно-Казахстанской области.

#### **Список использованной литературы:**

1. Комитет по статистике Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан. URL: <http://www.stat.gov.kz>
2. Нуралин Б.Н. Перспективные направления технического обеспечения сельскохозяйственного производства Западного Казахстана. Известия Оренбургского государственного университета. Выпуск № 6-1, том 2, 2005
3. Сельское, лесное и рыбное хозяйство. Статистический сборник 2009-2013. Департамент статистики Западно-Казахстанской области – 175 с.

© Павлова Т.И., Рамазанова З.Ш., 2016

**Н.С.Подскребкина**

магистр 2-го курса

Института управления бизнес – процессами и экономики

Федерального государственного автономного

образовательного учреждения высшего образования

«Сибирский Федеральный Университет»

г. Красноярск, Российская Федерация

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ**

### **Аннотация**

В статье ставится задача рассмотреть эффект от утвержденных мероприятий по энергосбережению в отношении общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах на территории Красноярского края за пять лет. В результате анализа автор впервые в Красноярском крае рассматривает выполнение мероприятий с точки зрения фактического эффекта от их выполнения при потреблении тепловой энергии и горячего водоснабжения, предлагает мероприятия по повышению энергетической эффективности при управлении многоквартирными домами.

### **Ключевые слова**

мероприятия по энергоэффективности, причины снижения потребления горячего водоснабжения и тепловой энергии

Энергосбережение является одной из приоритетных государственных задач Красноярского края. Рассмотрим возможности снижения энергосбережения в жилищном секторе, тем более что потенциал в этой области огромен и может достигать до 40%.

В России одним из первых важных шагов на этом пути было принятие 23 ноября 2009 года Федерального закона от № 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", регулирующего все области и основные направления по энергосбережению.

Поскольку большую часть жилищного фонда России составляют многоквартирные дома старой постройки, то для такой категории многоквартирных домов Закон предусматривает разработку каждым субъектом Российской Федерации обязательного перечня мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в отношении общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме, направленного на снижения потребления энергетических ресурсов [1, ст.6].

И так данным перечнем мероприятий предусмотрено, что в многоквартирных домах на территории Красноярского края, организации осуществляющие управление многоквартирными домами обязаны проводить 13 мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, за исключением случаев проведения данных мероприятий ранее и сохранения результатов их проведения [2, с. 2]. Рассмотрим состав данных мероприятий в порядке их невыполнения на территории Красноярского края:

62 % не установка коллективного (общедомового) прибора учета тепловой энергии, горячей воды, электрической энергии, холодной воды – 5230 нарушений;

23 % нарушение по не разработке и не доведению до сведения собственников помещений в многоквартирных домах предложения о мероприятиях по энергосбережению и повышению энергетической эффективности – 106;

9% не произведена замена ламп накаливания в местах общего пользования на энергоэффективные лампы – 511;

6 % не выполнен ремонт изоляции теплообменников, трубопроводов систем горячего водоснабжения и отопления в подвальных и (или) чердачных помещениях с применением энергоэффективных материалов – 411;

И все остальные 2% это не выполнена установка дверей и заслонок в проемах подвальных и чердачных помещений 128; не выполнена настройка и регулировка элеваторных узлов, автоматизированных тепловых пунктов, систем теплоснабжения, настройки автоматических регуляторов, промывка трубопроводов и стояков системы отопления)- 79; Не выполнена заделка, уплотнение и утепление дверных блоков на входе в подъезды и оконных блоков в подъездах, обеспечение автоматического закрывания дверей-67.

Всего в 2013 году выявлено надзорным органом нарушений требований законодательства об энергоэффективности 2503, что составляет 37 %, в 2014 уже 3147 нарушения, что составляет 47 %, и в 2015 году заметно уменьшение 1107 нарушений, что составляет 16 % [3, с. 14]. Количество выявляемых нарушений надзорным органом свидетельствует о невыполнении управляющими организациями края обязательств возложенных на них Законом.

После принятия обязательного перечня прошло около четырех лет, снабжение горячей водой и отопление – это 75% общего потребления энергии в жилищном секторе. Проведем анализ потребление горячего водоснабжение и тепловой энергии в Железнодорожном районе г. Красноярска за последние пять лет в целях выяснения экономической эффективности влияния утвержденных мероприятий по энергосбережению на потребления горячего водоснабжение и тепловой энергии общим имуществом многоквартирных домов.

Анализ фактических данных предоставленных ресурсоснабжающими организациями показал, что на сегодняшний день за пять лет только в 12 % многоквартирных домов выполнены обязательные мероприятия, 88% составляют многоквартирные дома, в которых эти мероприятия не выполняются вообще. В многоквартирных домах, в которых обязательные мероприятия выполнены потребление тепловой энергии по сравнению с 2011 годом снизилось на целых 47 процентов и потребление горячего водоснабжения снижено на 42 процента.

К причинам снижения потребления тепловой энергии, горячего водоснабжения можно отнести:

1. Экономное расходование топлива ресурсоснабжающими организациями, в связи отменой субсидии из бюджета города в целях возмещения недополученных доходов в связи с приведением размера платы граждан за коммунальные услуги в соответствие с предельным индексом изменения размера платы граждан за коммунальные услуги.

2. Шайбирование тепловых сетей, на ответвлениях тепловых сетей к зданиям устанавливаются ограничительные шайбы с калиброванным отверстием меньшего сечения, чем трубопровод, благодаря этому расход теплоносителя по трубопроводам тепловой сети снижается в 1,5-3 раза.

3. Установка коллективного (общедомового) прибора учета тепловой энергии, горячей воды.

Проведенное исследование показало, что из 13 утвержденных мероприятий эффективными являются только установка приборов учета, остальные мероприятия не позволяют окупить даже произведенные финансовые затраты на их выполнение.

Управляющим компаниям, осуществляющим свою деятельность на территории Красноярского края в целях повышения энергоэффективности жилищного фонда, находящегося в управлении необходимо проводить мероприятия включенные в утвержденный перечень, но не относящихся к обязательным такие мероприятия как утепление кровли, утепление наружных стен, утепление пола чердака и подвала мероприятия, позволяющих сократить потерю тепла через ограждающие конструкции до 40 %.

В целях побуждения собственников помещений в многоквартирных домах, изыскания денежных средств на реализацию мероприятий по энергоэффективности, снижения затрат собственников необходимо реализовать следующие мероприятия по повышению энергоэффективности в сфере жилищно-коммунального хозяйства Красноярского края:

1) Стимулирование собственников помещений в многоквартирных домах к участию в общих собраниях по выполнению мероприятий по энергоэффективности.

В соответствии с Федеральным законом об энергоэффективности каждый собственник помещений в многоквартирном доме обязан обеспечить выполнение мероприятий по энергоэффективности в нем за счет собственных средств путем проведения общего собрания и утверждения на нем конкретных мероприятий необходимых для его дома и источник финансирования. Однако, не смотря на обязательность данных норм,

собственники помещений в многоквартирных домах остаются безынициативны, при этом не несут за это никакой ответственности.

Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации необходимо дополнить статьей, предусматривающей административную ответственность собственников помещений в многоквартирном доме за не проведение либо уклонение от проведения мероприятий по энергоэффективности в многоквартирных домах, утвержденных нормативно-правовым актом субъекта Российской Федерации.

2) Субъекту, осуществлять финансирование мероприятий по энергосбережению в многоквартирных домах.

Выполнять обязательные мероприятия по энергоэффективности в многоквартирных домах дорого, собственники этих многоквартирных домов не готовы и в большинстве случаев не имеют возможности их оплатить, в связи, с чем необходимо разработать программу на территории Красноярского края, предусматривающую финансирование мероприятий по энергосбережению в многоквартирных домах за счет региональных средств в размере 95 %.

3) Субъекту принять проект, по комплексному повышению энергоэффективности систем коммунальной инфраструктуры города, главной задачей которого является снижение расходов семьи на оплату услуг ЖКХ в среднем на 15–25%, снижение расходов бюджета на оплату энергоресурсов на 15–25%, снижение общего уровня потребления энергоресурсов отраслями экономики города на 25–30%, снижение вредных выбросов, загрязняющих окружающую среду, на 10–15% .

#### **Список используемой литературы:**

1. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон Российской Федерации от 23.11.2009 № 261-ФЗ// Российская газета - 2009- 27января.;
2. Об утверждении мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в отношении общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме: постановление Правительства Красноярского края от 24.05.2011 № 290-п // Российская газета - 2011 -24 сен.;
3. Отчет о деятельности службы строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края за 2014 год [Электронный ресурс] //режим доступа официальный сайт службы строительного надзора и жилищного контроля Красноярского края, с. 3;

© Подскребкина Н.С, 2016

**УДК 336**

**А.А. Решетникова**

Студент 2 курса направления Экономика  
Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»  
г.Тихорецк, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА**

### **Аннотация.**

В статье рассматриваются особенности институционализации страхового бизнеса в России. Институционализация страхового рынка в работе представлена как совместная деятельность экономических агентов по управлению рисками, упорядоченная институтами

### **Ключевые слова**

Страхование, институционализация, страховой рынок, риск.



Ключевыми факторами роста неопределенности и рисков в России являются невысокий уровень доверия между бизнесом и властью, а также замедление темпов проведения реформ. Узел напряжения экономического развития российской хозяйственной системы с точки зрения синергетики лежит в собственности. Такая крупная проблема, как эффективное развитие страхового рынка, должна рассматриваться в контексте конвергенции, или сближения функций, государства и финансового капитала на основе постоянного углубления и расширения их партнерских отношений. Синергетика предполагает поиск и нахождение субъектов внутри экономики. Так, для обеспечения экономического роста требуется общее рыночное равновесие разных уровней – товарного спроса и предложения, инвестиционных потоков, финансово-денежного обращения и т.п.

В современных условиях происходит формирование двух взаимосвязанных институтов централизации. Финансовая природа рыночного равновесия, органически связана с системой собственности и адекватной ей системой институтов. Так финансовый капитал создает институты глобальной инвестиционной денежной системы, а государство превращается в верховный социальный субъект, объединяющий систему формальных и неформальных институтов общества. Дело в том, что институционализация – это процесс формирования, складывания, учреждения новых общественных институтов как устойчивых форм организации деятельности. В процессе институционализации осуществляется определение и закрепление социальных норм, правил, статусов и ролей, приведение их в систему. Такая система способна действовать в направлении удовлетворения некоторой общественной потребности. Поэтому рыночные реформы должны быть направлены на создание всей системы структурных уровней рыночной макроэкономики. Взаимодействие структурных уровней формирует рыночную вертикаль, или единую денежную инвестиционную систему страны, в которой происходит накопление потенциала экономического роста.

Однако за частую процесс рыночной трансформации подменяется системой модернизаций и исправлений, сопровождаемых программами, содержащими абстрактные идеи либерализма и рынка свободной конкуренции. В результате набирает силу стихийное становление регулируемого рынка в экономике. Замену спонтанного и экспериментального поведения на вменяемое, моделируемое, обеспечивающее четкую статусно-ролевую структуру общества и государства обеспечивает институционализация, которая повышает организованность, регулируемость и эффективность жизнедеятельности общества. В рыночной экономике институционализация производственных факторов, ее композиция целиком задается финансовым капиталом, так как он осуществляет социализацию и институционализацию экономики и обуславливает восприимчивость экономики к целевому регулированию, формируя непрерывный информационный обмен между экономикой и обществом. Это способствует формированию устойчивой траектории экономического роста, связанного с рыночным равновесием третьего структурного уровня макроэкономики, ориентированного на параметры предельного цикла расширенного воспроизводства капитала.

Институционализированную экономику как и институционализированное общество можно представить в качестве объектно-субъектных, синергетических систем. Следует отметить, что действует институциональная формула экономической синергетики: объективное – объектное – субъектное (система институтов) – индивидуальное (субъективное).

Роль страхового бизнеса в современном мире финансов многогранна и неоднозначна. Для России в условиях финансового кризиса перспективы догоняющего развития резко усложняются. Формирующиеся на постсоветском пространстве национальные страховые рынки функционируют во многом иначе, нежели рынки в развитых странах. Причинами этих различий являются:

- неолиберальная модель страхового рынка не является классическим рынком свободной конкуренции;
- механизм развития отраслевых глобальных рынков не является универсальной моделью институционального механизма, обеспечивающего устойчивое развитие национального рынка и рентабельность бизнеса национальных операторов.

Институционализация страхового рынка – это совместная деятельность экономических агентов по управлению рисками, упорядоченная институтами. Каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на

процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам. Страховые отношения в национально-государственном образовании выступают как многоуровневая система риск-менеджмента. Сетевая модель развития страхового бизнеса также выступает одной из форм организации управления рисками. Внесистемная, системная, информационно-сетевая и другие формы возникают по мере роста взаимосвязанности и взаимообусловленности экономической деятельности. Важным методологическим основанием анализа этих форм является различие таких понятий, как деятельность, экономическая деятельность, экономические отношения и взаимоотношения, экономические взаимодействия и связи, субъекты, экономические агенты, акторы. Следовательно, возникает «новый экономический порядок», влекущий за собой необходимость формирования соответствующих методологических оснований анализа».

Так особенностью развития системы страховых отношений в России является ее удаленность от объективных интересов основных субъектов этих отношений и неразвитость методологического инструментария исследования экономических основ функционирования страхового бизнеса. Следует отметить, что к деформации правового и экономического пространства страхового рынка привела немногочисленность системных исследований состояния и стратегии развития экономических отношений в страховой сфере.

Определенную роль сыграло отставание в развитии национальной инфраструктуры финансового рынка. Для инвесторов – нерезидентов российский рынок акций в основном остается оффшорным рынком, использующим нестандартную учетную систему, несущую в себе элементы нерыночного риска, связанного с учетом прав собственности на ценные бумаги. Несовершенство инфраструктуры сказывается на повышенных транзакционных издержках по проведению сделок.

Следует отметить, что неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт) категориально характеризуется как институциональная ловушка, устойчивость которой означает, что при отклонении от соответствующего стереотипа поведения индивид или малая группа проигрывают. При реформировании страхового рынка было отмечено возникновение институциональных ловушек, которые проявились в глубоком спаде производства реальных финансовых и страховых услуг. В результате начали широко применяться схемы финансовой оптимизации для своих клиентов. Учитывая институциональную неподготовленность основных субъектов финансовых отношений к переходу от торгово-посреднической стратегии к воспроизводственной модели внешнеэкономических связей в ходе институционального проектирования, следует тестировать степени адаптивности экономических агентов к новым институтам. В случае отрицательной оценки у государства появляется возможность принятия альтернативного решения, например, модернизации и модификации собственных институтов.

В настоящее время не обеспечивается принцип единства регулирования в рамках существующей системы распределения функций и полномочий по регулированию, надзору и контролю на финансовом рынке. А для эффективного функционирования финансового рынка необходимо обеспечить неразрывность процессов правоустановления и правоприменения. Это обусловлено сложностью объекта регулирования и высокими уровнями системных рисков, которые характерны для финансовой сферы. Для решения данной проблемы необходимо вовлечение в штат высококвалифицированных специалистов из числа профессиональных участников рынка, инвесторов и эмитентов. Поэтому главной целью является существенно повысить эффективность функционирования регулятора финансового рынка.

#### **Список использованной литературы**

1. Иманова М.Г. Обеспечение конкурентоспособности страховых компаний на основе новых технологий управления рисками. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ростов-на-Дону, 2007.
2. Иманова М.Г. Ограничения и направления развития страхового рынка в России. Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2015. № 7 (40). С. 110-115.
3. Иманова М.Г., Королюк Е.В. Управление рисками страховых компаний. Монография; Краснодарский центр научно-технической информации. Краснодар, 2010.

© Решетникова А.А., 2016

Е.Н. Рибенек,

5 курс, направление Экономика

Ю.Н. Стецюнич

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления

АОУ ВПО «ЛГУ им. А.С. Пушкина»

Санкт-Петербург, Российская Федерация

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КАЗНАЧЕЙСКОГО ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время Казначейство выступает как единая платежная, учетная, контрольная и информационная система в сфере государственных финансов. Данные функции осуществляются Казначейством в рамках функционирования Единого казначейского счета [1].

Концентрация средств на едином счете позволяет: соблюдать принцип единства кассы; обеспечить принцип единой методологии кассового обслуживания исполнения бюджета; повысить качество, достоверность и своевременность предоставления отчетности об исполнении бюджетов; упростить условия перечисления налогов для налогоплательщиков, путем перечисления их на единый счет. Однако по мере функционирования системы единого казначейского счета на примере Управления федерального казначейства по Ленинградской области, были выявлены существенные недостатки: в рамках проведения казначейством расчетов по счетам бюджетов с участием Банка России открыто множество лицевых счетов, в рамках данной системы происходит дублирование операций по счетам Федерального казначейства и его территориальных органов; ограниченный перечень инструментов для размещения остатков свободных денежных средств (в настоящее время свободные денежные средства могут размещаться только в банковские депозиты), вследствие разрозненности счетов часть средств, оставшихся на счетах местных бюджетом не размещается; недостаточная оперативность проведения доходов (при зачислении средств с единого казначейского счета на лицевые счета администраторов доходов бюджета может пройти от 3- 4 дней); недостаточная информированность получателей средств о зачислении средств на лицевые счета; значительный объем операций с наличными денежными средствами [3, с. 160].

Данные проблемы актуальны на всех уровнях бюджетной системы РФ: федеральном, региональном и местном. Правительством РФ разработана Концепция реформирования бюджетных платежей на период до 2017 г. [2], которая содержит основные направления совершенствования системы бюджетных платежей (табл. 1)

Таблица 1

Основные направления совершенствования системы бюджетных платежей

Направление	Характеристика направления
Построение единого банковского счета казначейства России	Предполагает проведение и учет операций на бюджетных счетах, открываемых администрирующим их органам в разрезе кодов бюджетной классификации
Развитие управления свободными остатками денежных средств на едином банковском счете казначейства	Позволяет за счет размещения денежных средств в «овернайт», разработки технологии начисления процентов на неснижаемый остаток на счете, вложения лимитированных сумм в государственные ценные бумаги, выдачи краткосрочных бюджетных кредитов.
Использование современных электронных платежных сервисов	Способствует осуществлению оплаты между юридическими и физическими лицами посредством проведения электронных платежей через различные сервисы в сети Интернет, внедрение механизмов обмена электронными документами между физическими и/или юридическими лицами и государственными учреждениями, разработки сервисов по автоматическому списанию сумм, предназначенных для уплаты налогов.
Создание государственной информационной базы данных	Позволяет автоматически формировать информацию заинтересованным участникам процесса оказания государственных и муниципальных услуг об имеющихся начислениях и проведенных платежах
Внедрение системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»	Позволяет обеспечить создание в электронной форме доступной широкому кругу лиц информации о бюджете и его исполнении, с различной степенью детализации, в зависимости от потребностей пользователя, с использованием единой базы данных электронного бюджета для обеспечения открытости и доступности для граждан информации об управлении общественными финансами

Минимизация наличного денежного оборота в секторе государственных финансов	Предполагает возможность снижения наличного денежного оборота за счет внедрения системы электронных платежей, либо платежной системы с использованием пластиковых карт
--	--

*Источник: собственная разработка на основе [1], [2].*

Рассмотрим более подробно реализацию направления, предусматривающего построение единого банковского счета казначейства России. Согласно предложению - бюджетные счета должны открываться перед началом очередного финансового года на основании законов (решений) о бюджетах бюджетной системы РФ и правовых актов, наделяющих участников бюджетного процесса полномочиями администраторов доходов. Структура номера бюджетного счета должна содержать идентифицирующие признаки, позволяющие учитывать информационные и денежные потоки на всех стадиях исполнения бюджета.

Проанализируем порядок управления операциями по доходам и направления их на финансирование расходов в рамках предложенной модели платежной системы Федерального казначейства на примере Управления федерального казначейства по Ленинградской области. В настоящее время все виды доходов бюджетов зачисляются на счета 40101 органов федерального казначейства для их учета по кодам бюджетной классификации (ККБ) РФ и последующего распределения между бюджетами в соответствии с установленными нормативами.

Принципиальным моментом рассматриваемого порядка является зачисление на отдельные распределительные счета только тех доходов, норматив распределения которых в бюджеты разных уровней отличен от 100%.

Налоговые и неналоговые доходы, особенно безвозмездные поступления, подлежащие зачислению в бюджет в полном размере, должны зачисляться непосредственно на единые счета соответствующих бюджетов. Для этого на балансовых счетах для учета доходов бюджета и балансовых счетах для учета и распределения доходов администраторам доходов должны быть открыты бюджетные счета в разрезе видов поступлений (бюджетные счета для зачисления доходов). Кроме того, на соответствующих балансовых счетах должны быть открыты бюджетные счета для учета средств бюджетных, автономных учреждений и иных организаций.

Остатки и движение средств на единых казначейских счетах должны соответствовать выписке из корреспондентского счета (субсчета), ежедневно предоставляемой учреждением Банка России органу Федерального казначейства. Суммы поступлений должны учитываться по кредиту соответствующих бюджетных счетов администраторов средств. При этом большинство видов доходов будет зачислено в бюджет непосредственно при поступлении, остальные должны быть распределены согласно утвержденным нормативам между бюджетами бюджетной системы РФ. Средства, поступающие бюджетным, автономным учреждениям и иным организациям, зачисляются на открытые им бюджетные счета. По итогам проведения операций на бюджетных счетах администраторов доходов и счетах бюджетных, автономных учреждений и иных организаций органами Федерального казначейства ежедневно формируются выписки по всем счетам, которые вместе с прилагаемыми к ним расчетно-платежными документами направляются по каналам связи администраторам соответствующих средств и финансовым органам.

Осуществление кассовых выплат за счет средств бюджетов должно быть обеспечено путем перечисления поступивших доходов с бюджетных счетов администраторов доходов на бюджетные счета финансовых органов, открываемые на балансовых счетах для учета средств бюджетов. Указанные бюджетные счета будут являться аналогами существующих единых счетов бюджетов, открываемых на балансовых счетах 40105, 40201, 40204 Плана счетов Банка России. По кредиту бюджетных счетов финансовых органов должны учитываться денежные средства, перечисляемые с бюджетных счетов администраторов доходов. В этих целях ежедневно, в установленное регламентом время на бюджетные счета по учету средств федерального, региональных и местных бюджетов и внебюджетных фондов, открытые на уровне управлений, должны поступать следующие денежные средства:

- общие суммы поступлений доходов, не подлежащих распределению между бюджетами, перечисляемые с бюджетных счетов администраторов доходов;
- общие суммы поступлений доходов, подлежащих распределению между бюджетами, перечисляемые в соответствии с ведомостью распределения с бюджетных счетов администраторов, открытых на балансовых счетах по учету и распределению доходов.

Для повышения ликвидности бюджетных счетов по учету средств региональных и местных бюджетов целесообразно дополнительно осуществлять ежедневное перечисление на эти счета сальдо соответствующих бюджетных счетов бюджетных, автономных учреждений и иных организаций. Выписки, формируемые по бюджетным счетам по учету средств бюджетов, представляются по каналам связи в режиме on-line соответствующим финансовым органам. Кассовые выплаты с бюджетных счетов получателей средств и счетов бюджетных, автономных учреждений и иных организаций должны будут осуществляться после перечисления на них денежных средств со счетов по учету средств бюджетов на основании представленных накануне дня кассовых выплат и прошедших контроль расчетных документов [5].

Выделим основные преимущества модели управления операциями по доходам в условиях открытия бюджетных счетов в органах Федерального казначейства. 1) Упрощается оформление расчетных документов при перечислении платежей в бюджет в связи с сокращением количества подлежащих заполнению полей. 2) Увеличивается доступность и оперативность получения плательщиками информации о реквизитах бюджетных счетов для зачисления поступлений. 3) Минимизируется количество невыясненных поступлений; сокращается на два дня срок поступления в доход бюджета большинства видов средств в связи с их прямым зачислением на единый счет бюджета, минуя распределительный счет. 4) Повышается уровень сервиса, предоставляемого региональным и местным финансовым органам при кассовом обслуживании исполнения бюджетов. 5) Увеличивается уровень ликвидности бюджетного счета за счет аккумуляции всех остатков денежных средств на одном счете.

При доведении до получателя бюджетных средств лимитов бюджетных обязательств (ЛБО) и бюджетных ассигнований (БА) увеличиваются бюджетные счета для учета бюджетных данных. При отражении сумм сметных (плановых) назначений по доходам (поступлениям) бюджетного и автономного учреждения увеличивается бюджетный счет для учета сметных (плановых) назначений. При принятии клиентами бюджетных обязательств в пределах доведенных бюджетных данных и сметных (плановых) назначений уменьшается бюджетный счет для учета бюджетных данных (или бюджетный счет для учета сметных (плановых) назначений) и увеличивается бюджетный счет для учета бюджетных обязательств. При принятии клиентами денежных обязательств уменьшается бюджетный счет для учета бюджетных обязательств и увеличивается бюджетный счет для учета денежных обязательств.

При санкционировании органами Федерального казначейства оплаты принятых получателем бюджетных средств денежных обязательств уменьшается бюджетный счет для учета средств бюджетов и увеличивается бюджетный счет получателя бюджетных средств или бюджетный счет бюджетного или автономного учреждения. При подтверждении исполнения денежных обязательств уменьшается бюджетный счет получателя средств или бюджетный счет бюджетного или автономного учреждения и уменьшается бюджетный счет единого казначейского счета либо увеличивается бюджетный счет иного клиента, открытый в платежной системе Федерального казначейства.

Преимуществом рассматриваемой модели по сравнению с действующим порядком является проведение и учет операций по расходам непосредственно на бюджетных счетах получателей средств, бюджетных и

автономных учреждений и иных организаций с обеспечением максимальной концентрации средств на единых счетах бюджетов.

Консолидация учетной информации о финансовой деятельности публично-правовых образований на основе соответствующих разделов Единого плана счетов в рамках предложенной модели управления расходными операциями позволит обеспечить: эффективное разграничение полномочий между публично-правовыми образованиями и устранение дублирования функций; формирование сопоставимых показателей исполнения бюджетов бюджетной системы РФ, характеризующих эффективность использования

бюджетных средств; общественный контроль достижения конечных результатов принятых государственных (муниципальных) программ; эффективное управление и контроль на всех стадиях государственных (муниципальных) закупок (планирование закупок, размещение заказов и исполнение контрактов) на основе их интеграции с управлением бюджетным процессом [4].

Практическая реализация такой интеграции должна быть осуществлена путем объединения информационных ресурсов официального сайта РФ для представления информации о размещении заказов и платежной системы Федерального казначейства. Конечным итогом исполнения доходных и расходных операций в рамках рассматриваемой модели бюджетных платежей должно являться формирование ежедневного баланса Федерального казначейства, а также получение иной бюджетной и управленческой отчетности обо всех стадиях исполнения бюджета.

#### **Список использованной литературы**

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 320 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков»
2. Приказ Минфина России от 29.08.2013 N 227 «Об утверждении Концепции реформирования системы бюджетных платежей на период до 2017 года»
3. Стецюнич Ю.Н. Знание особенностей финансирования образовательных учреждений в современных условиях как необходимость эффективного управления //Сборник: XIX Царскосельские чтения Материалы между. научной конференции. Под общей редакцией В. Н. Скворцова Санкт-Петербург, 2015. С. 159-163.
4. Стратегическая карта Казначейства России на 2014-2018 годы – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://roskazna.ru/strategicheskaya-karta>
5. Финансовый обзор / Задача оптимизации бюджетных платежей и пути ее решения / Электронный журнал Бюджет - [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://bujet.ru/article/166518.php>

© Рибенек Е.Н., Стецюнич Ю.Н., 2016

УДК 336

**О.В. Садыков**

магистрант

экономический факультет, КубГУ

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности взаимосвязи финансового анализа и финансовой стратегии, их значение и роль на современном предприятии. Автором проанализированы современные трактовки понятий «финансовый анализ» и «финансовая стратегия», а также сформулированы собственные определения данных экономических категорий. В рамках статьи показаны возможности финансового анализа и финансовой стратегии, их взаимообусловленность и взаимодополняемость. Подчеркнута важность гармоничного сочетания данных инструментов в финансовом управлении предприятием.

### **Ключевые слова**

Финансовый анализ, финансовая стратегия, финансовый менеджмент, стратегическое планирование.

Экономический анализ любого коммерческого предприятия невозможно представить без изучения финансовой составляющей его деятельности. Как известно, финансы – кровеносная система экономики, а потому важность и значимость роли данной категории в современных условиях сложно переоценить.

Рассмотрение причинно-следственных связей движения финансовых потоков может дать ключ к пониманию существующих проблем на предприятии, выявить его сильные и слабые стороны, а также сформулировать принципы его финансового развития и стратегию на долгосрочную перспективу. Осуществление этой задачи возможно благодаря комплексному финансовому анализу.

Финансовый анализ как неотъемлемая часть хозяйственной оценки имеет цель не просто дать характеристику финансовому положению предприятия, но и сформулировать предложения по совершенствованию его экономической деятельности. Глубокое исследование фактов хозяйственной жизни, структуры, состава, динамики активов позволяет получить стратегическое видение развития предприятия и, как следствие, разработать эффективную финансовую стратегию его функционирования.

Прогнозирование и планирование этапов развития предприятия в области финансов способствует эффективному развитию фирмы, снижая неопределенность и возможные риски, как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, взаимосвязь между финансовым анализом и финансовой стратегией представляет собой важное синтетическое значение для коммерческого предприятия.

Безусловно, актуальность данной темы не подлежит сомнению, а ее изучение может способствовать решению большого количества вопросов прикладного и теоретического характера.

В экономической науке и практике существует огромное количество различных точек зрения по поводу определения финансового анализа и его роли в современной экономической оценке предприятия. Финансовый менеджмент как динамическая развивающаяся наука позволяет раскрыть понятие «финансовый анализ» с разных сторон, что позволяет более глубоко понять его сущность и значение.

В целом большинство исследователей рассматривают финансовый анализ в двух плоскостях: широком и узком понимании.

Так, например, по мнению Ковалева В. В., под финансовым анализом в широком смысле понимается процесс идентификации, систематизации и аналитической обработки доступных сведений финансового характера, результатом которого является предоставление пользователю рекомендаций, которые могут служить формализованной основой для принятия управленческих решений в отношении данного объекта анализа. Также в рамках такого подхода свои определения дают такие авторы, как Ефимова О. В., Романова Т. Г., Белоусова А. Г. [4, 5].

Но, с точки зрения Буряковского В. В. [1], финансовый анализ (узкий смысл) – метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Подобные определения формулируют Шеремет А. Г., Негашев Е. В. [7], таким образом, определяя значение и роль финансового анализа в исследовании отчетности предприятия.

На наш взгляд, под финансовым анализом следует понимать комплексное понятие на основе его представления, как в широкой, так и в узкой трактовке, то есть как совокупность теоретических и прикладных характеристик предприятия, полезных к применению, как в операционной деятельности, так и стратегическом планировании.

Очевидно, что, в процессе проведения финансового анализа на предприятии следует уделять внимание каждому виду финансового анализа (внутренний и внешний, экспресс-анализ и детализированный и пр.) с целью наиболее полного и многогранного понимания сущности происходящих финансовых процессов. Такой подход позволит эффективно подойти к решению проблемы управленческого учета.

Финансовый анализ дает возможность исследовать:

- финансовое состояние компании, а также текущие и потенциальные риски, угрожающие финансовым интересам предприятия;
- объем необходимых финансовых ресурсов для осуществления деятельности на коротких и длинных временных интервалах;
- потребность в источниках финансирования с учетом выбранной стратегии развития;
- необходимость поиска инвесторов и кредиторов для реализации долгосрочных целей и задач;
- эффективность управления капиталом, процессы распределения и перераспределения прибыли;
- выбор управленческих решений в условиях заданной стратегии развития.

Таким образом, финансовый анализ предприятия представляет собой часть общеэкономического анализа предприятия, основанного на изучении и расчете финансовых показателей и коэффициентов, на основе которых делается вывод о благополучии предприятия. Процесс анализа строится на основе рассмотрения документов бухгалтерской и финансовой отчетности, а также на основе других внутренних документов предприятия.

Финансовая стратегия, как и финансовый анализ, также имеет большое количество интерпретаций, сформулированных как представителями отечественной, так и зарубежной экономической мысли. Приведем ряд наиболее отличающихся друг от друга определений:

1. С точки зрения Э. К. Власовой [2], финансовая стратегия – долговременный курс целенаправленного управления финансами для достижения общеорганизационных стратегических целей.

2. И. П. Хоминич [6] рассматривает финансовую стратегию как обобщающую модель действий, необходимых для достижения поставленных целей в рамках корпоративной миссии путем координации, распределения и использования финансовых ресурсов компании

3. По мнению Т. В. Гениберга, Н. А. Ивановой, О. В. Поляковой [3], финансовая стратегия – это план действий, связанный с риском и неопределенностью, целью которого является эффективное развитие компании в рамках сформированной миссии, долгосрочных финансовых целей, разработанной корпоративной и деловых стратегий организации, представляющий собой финансирование путем формирования, координации, распределения и использования финансовых ресурсов компании.

С нашей точки зрения, также справедлива и следующая формулировка финансовой стратегии. Финансовая стратегия – гибкий вариант перспективного развития предприятия, основанный на детально проработанной системе финансового анализа, имеющий цель достижения определенных экономических показателей и обеспечивающий будущее эффективное функционирование предприятия с возможностью перманентного изменения.

Последнее определение, сформулированное автором, в отличие от вышеуказанных определений, рассматривая проблему финансовой стратегии в качестве заранее расписанного поэтапного плана действий руководства предприятия, отмечает важность аспекта вероятности изменчивости стратегии.

Безусловно, финансовый анализ и финансовая стратегия предприятия тесно взаимосвязаны между собой. Изучение финансовых показателей дает возможность определить стратегические цели и задачи, которые ложатся в основу финансовой стратегии организации. С другой стороны, именно направления развития, заложенные в финансовую стратегию, определяют то, какие активы и пассивы необходимо проанализировать.

Среди основных целей любой финансовой стратегии можно выделить:

- повышение рыночной стоимости компании;
- расширение и рост объемов бизнеса (от малого предприятия к среднему, от среднего к крупному);
- повышение инвестиционной привлекательности компании для сторонних инвесторов;
- сохранение и привлечение высококлассного персонала с опорой на развитие человеческого капитала;
- совершенствование корпоративной культуры и повышение сплоченности коллектива;
- повышение и рост абсолютных и относительных показателей финансово-хозяйственной деятельности;
- выбор направления вложений средств;
- выбор направления использования средств;
- эффективное использование всех имеющихся на предприятии ресурсов.

Реализация этих и других целей возможно благодаря решению соответствующих задач, которые детализируют генеральный план, разбивая его осуществление на конкретные действия и промежутки времени.

Так, процесс формирования финансовой структуры совокупного капитала должен быть подчинен определенной политике, которая является частью финансовой стратегии предприятия. Она заключается в обеспечении такого сочетания собственного и заемного капитала, которое оптимизирует соотношение



приемлемого риска финансовой устойчивости и высокой рентабельности собственных средств. На политику формирования структуры совокупного капитала влияют следующие факторы:

- конъюнктура финансового рынка;
- стабильность продаж;
- отраслевая принадлежность;
- темпы развития предприятия;
- уровень рентабельности операционной деятельности и др.

В целом в рамках финансового менеджмента можно рассмотреть следующие отдельные направления финансовой политики предприятия, увязывающие между собой финансовый анализ и финансовую стратегию предприятия: финансовый контроль, финансовое планирование, финансовая организация и финансовая мотивация.

Взаимодействие между вышеперечисленными функциями финансового управления позволяет проследить использование инструментов финансового анализа на каждом из этапов осуществления финансовой политики, нацеленной в свою очередь на реализацию показателей финансовой стратегии. Сравнение факта с планом – связующее звено между всеми частями финансового управления.

Стратегическое планирование деятельности предприятия тем более точное и эффективное, чем более достоверная и своевременная информация поступает для финансового анализа. Не последнюю роль в данном вопросе играет проблема документооборота и предоставление со стороны всех основных финансовых центров предприятия отчетности о движении, структуре и составе активов предприятия. Чем более регулярный и систематичный анализ проводится предприятием, тем более сбалансированной получится финансовая стратегия, опирающаяся в первую очередь на финансовые показатели и коэффициенты.

Так, в процессе анализа деятельности предприятия и с использованием специализированных компьютерных программ финансовый отдел может анализировать до 200 различных коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия. Однако в процессе операционного управления для руководства иногда достаточно и пяти, чтобы понять, что коммерческое предприятие сбилось с пути намеченной финансовой стратегии.

Как известно, сегодня экономика Российской Федерации переживает не самые лучшие времена в своем развитии. Очевидно, причиной этому политические, социальные, исторические и иные факторы, которые оказывают воздействие на хозяйственную жизнь страны. Тем не менее, большое количество современных исследователей сходятся во мнении, что нынешнее положение дел в российской экономике есть результат не только макроэкономических условий, но также во многом обстоятельств, складывающихся на микроэкономическом уровне. В этой связи, подчеркивают ученые, не последнюю роль играет снижение качества проведения финансового анализа на предприятиях различного масштаба, что, естественным образом, негативно влияет на экономику нашей страны.

Следовательно, значение и роль финансового анализа и его места в формировании финансовой стратегии сложно переоценить. В совокупности эти два инструмента в руках руководства предприятия являются невероятно эффективным оружием для достижения общеэкономических целей и задач.

Находясь в тесной взаимосвязи, финансовый анализ и финансовая стратегия взаимоизменяют и взаимодополняют друг друга, а их грамотное сочетание обеспечивает успешное управление предприятием, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

#### **Список использованной литературы:**

1. Буряковский, В. В. Финансы предприятий: учеб. пособие / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет; под ред. В. В. Буряковского. — Днепропетровск: Пороги, 2007. — 246 с.
2. Власова К. Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методики разработки / К.Э. Власова. – М.: Проспект, 2014. – 256 с.
3. Гениберг, Т.В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы [Текст]/ Т.В. Гениберг, Н.А. Иванова, О.В. Полякова// Научные записки НГУЭУ. – 2009. – №9. – С. 68-88.
4. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 351 с.

5. Романова, Т. Г. Финансовый анализ. Схемы и таблицы / Т. Г. Романова, Т. В. Романова, А. Г. Белоусова. — Улан-Удэ: ВСГТУ, 2002. - 64 с.
6. Хоминич И. П. Финансовая стратегия компании / М.П. Хоминич. – М.: Российская экономическая академия, 2010. – 346 с.
7. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.

© Садыков О.В., 2016

**УДК 338.1**

**С.Ф. Сайфуллина**

Доцент кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности  
Уфимский государственный нефтяной технический университет  
г. Уфа, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются основные проблемы развития межотраслевых топливно-энергетических кластеров и потенциал их создания. Выделены основные направления необходимости создания межотраслевых кластеров.

### **Ключевые слова**

Межотраслевой кластер, экономика отрасли, топливно-энергетический комплекс, нефтегазовые проекты, инновационное развитие.

Современная ситуация в мировой и в российской экономике характеризуется следующими векторами развития: увеличение значимости нефтяной и газовой промышленности, повышение эффективности региональных систем, поиск организационных форм взаимодействия, позволяющих получить экономическую синергию [1]. Наличие в каждом регионе более и менее развитых отраслей предполагает определение потенциала кластеризации каждой отрасли, что дает возможность развития экономики региона в целом [2,8]. Создание кластера только в одной отрасли ограничивает возможность ее экономического роста, в связи с этим, особую актуальность приобретают региональные межотраслевые кластеры.

При этом вертикально-интегрированные нефтяные компании состоят из бизнес-единиц, имеющих принадлежность к различным отраслям экономики, а также в своей производственной цепочке связаны с нефтесервисной, строительной и машиностроительной отраслями.

Комплексное развитие отраслей топливно-энергетического [6], строительного и машиностроительного комплексов на основе создания межотраслевого кластера позволит получить синергетический эффект за счет возможностей инновационного развития [4] следующих взаимосвязанных направлений:

- развитие нефтегазодобывающего сегмента за счет развития нефтесервисной отрасли (реализация инновационных проектов в области создания методов увеличения нефтеотдачи пластов) и машиностроительной отрасли (снижение зависимости от импортного оборудования);

- развитие нефтеперерабатывающего сегмента за счет как увеличения нефтегазодобычи, так и совершенствование технологических процессов в нефтепереработке, увеличение доли российского оборудования, строительства новых перерабатывающих мощностей [3].

Однако при создании межотраслевых кластеров существует следующий ряд проблем:

1. отсутствие единой нормативно-терминологической базы для описания деятельности кластера (нормативных, правовых и программных документов, описывающих функционирование межотраслевого кластера); 2. отсутствует системная программа развития и стратегического управления межотраслевым кластером, не установлены цели стратегического управления кластером и кластерными инициативами; 3. отсутствует стратегический анализ межотраслевых связей в промышленности в целом, предусматривающий анализ отдельных существующих и потенциальных продуктов, производимых предприятиями кластера, а также анализ самих организаций – участниц кластера; 4. отсутствует методический подход к разработке и оценке программы развития межотраслевых кластеров на определенных территориях; 5. отсутствуют методики оценки эффективности реализации программы и функционирования межотраслевого кластера в целом.

Поэтому основными задачами развития взаимосвязанных отраслей являются [5,7]: разработка и обоснование типовой методики создания и развития межотраслевого кластера; построение схемы реализации кластерной инициативы и организации взаимодействия между участниками внутри межотраслевого кластера; обоснование мер и механизма государственной поддержки межотраслевого кластерного; создание типовой модели межотраслевого кластера на основе оценки его экономической эффективности; оценка конкурентоспособности и выявление потенциала для создания и развития межотраслевых кластеров.

#### **Список использованной литературы:**

1. Котов Д.В. Методология и концепции инновационного развития современной экономики / Монография. М., 2008.
2. Овчинникова А.А., Буренина И.В. Вопросы формирования регионального кластера // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. №4. – С. 23-27.
3. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Зац А.С. Экономическое обоснование оптимизации производственных процессов нефтеперерабатывающих заводов // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. - Т.7. - №3. – С.8.
4. Котов Д.В., Ефимова О.Ю. Оценка стратегического потенциала инноваций // Научное обозрение. – 2012. - №4. – С.539-549.
5. Котов Д.В. Управление инновационным развитием: теория и практика. М., 2009.
6. Евтушенко Е.В. Стратегии инновационного развития ведущих компаний РФ // Инновации и инвестиции. – 2012. - №4. – С.21-23.
7. Бирюкова В.В. Факторы устойчивого развития нефтяной компании // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. - №5(24). – С.93
8. Тухватуллина Е.В., Евтушенко Е.В. Оценка инновационного потенциала экономических систем // Нефтегазовое дело. – 2013. - №11-3. – С.160-164.

© Сайфуллина С.Ф., 2016

**УДК 338.001.36**

**Е.С. Самойлова**

аспирант

Новосибирский государственный университет экономики и управления  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ СТЕЙКХОЛДЕРСТВА С КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье систематизируются подходы к изучению концепции стейкхолдерства, уточняется понятие

«стейкхолдер-менеджмент». Изучается взаимосвязь стейкхолдерства с формированием конкурентного преимущества организации.

### Ключевые слова

Стейкхолдеры, стейкхолдер-менеджмент, конкурентные преимущества, управление организацией.

Сегодня при построении долгосрочных отношений организации с целевой и референтной аудиторией, не достаточно иметь конкурентоспособного предложения и слаженную систему управления. Формируется новая модель бизнеса, в которой основными элементами являются стейкхолдеры. Следовательно, необходимо четко понимать сущность и содержание теории стейкхолдеров, а также оценить какую роль они выполняют при создании и расширении конкурентных преимуществ организации.

Формирование конкурентных преимуществ, да и в целом конкурентоспособности на основе лояльности адекватно объясняет причины удач и провалов в современном бизнесе. Причем уровень лояльности стейкхолдеров в большей степени коррелирует с показателями прибыли, чем с такими системными показателями как доля рынка, масштаб деятельности, средний уровень издержек [1]. Определение понятийного аппарата и инструментов, параметров концепции стейкхолдеров приобретает огромное значение, о чем пойдет речь в данной статье.

Концепция стейкхолдерства получает своё развитие после выхода в свет работы профессора делового администрирования в бизнес-школе Дарден в университете Вирджинии, Э.Фримена «Стратегический менеджмент: теория заинтересованных сторон» [4], основная идея которой заключается в необходимости учёта интересов стейкхолдеров при формировании стратегии организации.

Сами же стейкхолдеры – это лица, группы или организации, которые оказывают прямое или косвенное влияние на организацию или могут испытывать на себе её влияние [3],[4],[10], то есть это вся та внешняя и внутренняя среда организации, которая более или менее с ней взаимосвязана. Следовательно стейкхолдеры организации могут быть как внешними (поставщики, партнёры, клиенты, различные общественные организации и государство и т.д.), так и внутренними (собственники, менеджеры и сотрудники).

Продолжая идеи Э. Фримена, различные учёные отмечают, что стейкхолдер-менеджмент является основой стратегического менеджмента, так как отношения со стейкхолдерами влияют на принятие тех или иных стратегических решений, обеспечивая взаимную ориентацию стратегических целей организации [8],[11]. Стоит отметить, что различные стейкхолдеры могут иметь не только различные, но и взаимоисключающие интересы, а потому особую важность при разработке стратегии организации приобретают ключевые стейкхолдеры, определяемые как обладающие личными интересами, которые могут влиять на взаимоотношения с организацией, а также на успех или неудачу организации; предоставляющие организации ценные ресурсы; оказывающие влияние на организацию при помощи власти [9], властью или ценными ресурсами), являющиеся наиболее важными при формировании стратегии или принятии стратегических решений.

Понятие стейкхолдер-менеджмент определяется Дж. Харрисоном и К. Джоном как «управление взаимоотношениями со стейкхолдерами и мотивирование их вести себя так, как это выгодно организации и её стейкхолдерам» [6,с.14]. Эти же авторы различают два подхода к стейкхолдер-менеджменту: традиционный и проактивный. При традиционном подходе основная функция менеджмента заключается в создании буферов, которые минимизировали бы воздействие стейкхолдеров на организации, что способствует минимизации рисков, связанных с воздействием. При таком подходе особое внимание уделяется рекламной политике компании, а также PR-деятельности. Проактивный подход основывается на росте связей компании с её стейкхолдерами, что позволяет максимизировать совместную выгоду, то есть на взаимном укреплении организаций посредством получения определенных преимуществ от партнёрских отношений. Данный подход основывается на формировании совместных целей и создании общей ценности, основанной на человеческом капитале и ценностно-ориентированных сетях, что даёт почву для формирования устойчивого конкурентного преимущества.

Несмотря на то, что взаимосвязь стейкхолдерства с формированием конкурентного преимущества и устойчивого конкурентного преимущества в литературе представлена фрагментарно, в некоторых работах эта тема всё же затрагивается. Так, например, некоторые авторы считают, что при помощи стейкхолдерства

организация способна сократить свои организационные издержки, увеличить спрос, лучше адаптироваться к изменениям во внешней среде, иметь возможности для накопления человеческого капитала и развития инноваций, углублять созданные знания и т.д.[2],[5],[7], отмечая, таким образом, что устойчивые связи организации с её стейкхолдерами предопределяют формирование устойчивого конкурентного преимущества.

Систематизировав различные точки зрения, при приходим к выводу, что реализация современного подхода к управлению компанией находится в контурах гармонизации интересов стейкхолдеров и поиске конкурентных преимуществ. Ключевой компетенцией в бизнесе является формирование устойчивого конкурентного преимущества на основе стейкхолдерства.

#### **Список использованной литературы:**

- 1.Шадрина Л.Ю. Пятиуровневая модель клиентской лояльности как индикатор уровня конкурентоспособности и клиентоориентированности бизнеса // Теория и практика общественного развития. 2016. № 2.
- 2.Ayuso, S., Rodríguez, M. Á., Ricart, J. E. Using stakeholder dialogue as a source for new ideas: A dynamic capability underlying sustainable innovation // Corporate Governance. – 2006. - №6. P.475–490
- 3.Cornell B., Shapiro A.C. Corporate Stakeholders and Corporate Finance // Financial Management. - 1987. - №1(16). P.5-14
4. Freeman, R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston: Pitman, 1984. – 276p.
- 5.Harrison, J. S., Bosse, D. A., Phillips, R.A. Managing for stakeholders, stakeholder utility functions, and competitive advantage // Strategic Management Journal. – 2010.-№31. P.58–74.
- 6.Harrison, J. S., St. John, C. H. Managing and partnering with external stakeholders // Academy of Management Executive. – 1996. -№ 10(2). P.46–60
- 7.Jones, T. M. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics // Academy of Management Review. – 1995.-№ 20. P.404–437
- 8.Kay, J. A. Foundations of corporate success: How business strategies add value. Oxford: Oxford University Press. – 1993. 436p.
- 9.Kochan, T. A., Rubinstein, S. A. Toward a stakeholder theory of the firm: The Saturn partnership // Organization science. – 2000. - № 11. P. 367–386.
- 10.Pouloudi, A. Stakeholder Analysis as a FrontEnd to Knowledge Elicitation // AI & Society. – 1997. - № 11. P.122-137 (1997)
- 11.Wolfe, R. A., Putler, D. S. How tight are the ties that bind stakeholder groups? // Organization Science.- 2002. - №13. P. 64-80 (2002)

© Самойлова Е.С. 2016

**УДК 657 (075.8)**

**Н.Г.Сапожникова**

д.э.н., профессор

**Мухамед Ахмед Дия**

аспирант кафедры бухгалтерского учета

Экономический факультет

Воронежский государственный университет

г. Воронеж, Российская Федерация

## **УЧЕТ РАСХОДОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы учета расходов, связанных с привлечением кредитов и займов, в том числе товарных и коммерческих.

**Ключевые слова**

Кредиты, займы, расходы, проценты, инвестиционные активы, векселя, облигации

**Abstract**

The article examines the accounting costs associated with attracting the increase of loans and borrowings, including commercial and commercial.

**Keywords**

Loans, loans, expenses, interest, investment assets, promissory notes, bonds

Систематизация информации о расходах корпораций, связанных с выполнением обязательств по полученным займам (включая привлечение заемных средств путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций) и кредитам (в том числе по товарным и коммерческим), организаций, осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) [1].

Расходы, связанные с выполнением обязательств по полученным и использованным займам и кредитам, включают проценты, причитающиеся к оплате заимодавцам (кредиторам), а также дополнительные расходы. Размер и порядок уплаты процентов должны быть определены в договоре. При отсутствии в договоре условий о размере и порядке уплаты процентов необходимо руководствоваться нормами ст. 809 ГК РФ, согласно которой для расчета процентов используется ставка рефинансирования, действующая в местонахождении заимодавца на день уплаты заемщиком суммы или части долга. Обязанность по уплате процентов возникает с момента получения товаров, работ или услуг (при отсрочке платежа) или с момента предоставления денежных средств (при авансе или предварительной оплате), а прекращается при исполнении стороной, получившей кредит, своих обязательств либо при возврате полученного кредита, займа. В качестве основного метода учета ПБУ 15/2008 «Учет расходов по кредитам и займам» предусматривается включение расходов по займам и кредитам в прочие расходы периода, к которому они относятся. Проценты также могут капитализироваться, посредством включения в первоначальную стоимость инвестиционного актива, представляющего собой объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение или изготовление. К инвестиционным активам относятся объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком или заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств, нематериальных активов или иных внеоборотных активов [1]. В стоимость инвестиционного актива включаются проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу, непосредственно связанные с приобретением, сооружением или изготовлением определенного актива. Капитализация процентов предусматривает выполнение ряда условий: расходы по приобретению, сооружению или изготовлению инвестиционного актива подлежат признанию в учете; расходы по займам, связанные с приобретением, сооружением или изготовлением инвестиционного актива, подлежат признанию в учете; начаты работы по приобретению, сооружению и изготовлению инвестиционного актива. При приостановке приобретения, сооружения или изготовления инвестиционного актива на длительный период (более трех месяцев) проценты включаются в состав прочих расходов организации. При возобновлении работ проценты, включаются в стоимость инвестиционного актива. Не считается прекращением работ по приобретению, сооружению или изготовлению инвестиционного актива период, в котором осуществляется дополнительное согласование возникших технических или организационных вопросов. Проценты прекращают включаться в стоимость инвестиционного актива с первого числа месяца, за месяцем прекращения приобретения, сооружения или изготовления инвестиционного актива, а также, если организация начала использовать инвестиционный актив для изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг, несмотря на незавершенность работ по его созданию. Проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), включаются в стоимость инвестиционного актива или прочие расходы равномерно, как правило, независимо от условий предоставления займа (кредита). Начисленные проценты по займам (кредитам) отражаются заемщиком в составе обязательств обособленно от основной суммы долга на субсчете «Проценты по кредитам и займам»,

открываемом к счетам 66 «Краткосрочные кредиты и займы» и 67 «Долгосрочные кредиты и займы». Проценты по заемным средствам, привлеченным для приобретения материально – производственных запасов, начисленные до принятия активов к бухгалтерскому учету могут включаться в фактическую себестоимость запасов. Дополнительными расходами по займам являются суммы, уплаченные за информационные и консультационные услуги; суммы, экспертизу договора займа (кредитного договора); иные расходы, непосредственно связанные с получением займов и кредитов. Дополнительные расходы по займам могут включаться в состав прочих расходов равномерно, в течение срока займа (кредитного договора).

Проценты, причитающиеся к оплате займодавцу (кредитору), связанные с приобретением, сооружением или изготовлением инвестиционного актива, уменьшаются на величину дохода от временного использования средств полученных займов (кредитов) в качестве долгосрочных или краткосрочных финансовых вложений. Таким образом, ПБУ 15/2008 «Учет расходов по кредитам и займам» предусматривается возможность использования средств займов и кредитов на приобретение высоколиквидных ценных бумаг, предоставления займов другим организациям, помещения на депозиты.

В случаях, предусмотренных законодательством, организация может осуществлять привлечение заемных средств путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций (выданные заемные обязательства). При выдаче векселей векселедатель отражает сумму, указанную в векселе, как кредиторскую задолженность. Проценты по причитающемуся к оплате векселю организация-векселедатель включает в состав прочих расходов периодов, к которым относятся начисления или равномерно в течение предусмотренного векселем срока выплаты, полученных займы денежных средств и отражает обособленно от вексельной суммы как кредиторскую задолженность.

При размещении облигаций - организация-эмитент отражает номинальную стоимость выпущенных и проданных облигаций как кредиторскую задолженность. Проценты и дисконт по причитающимся к оплате облигациям организацией-эмитентом отражаются обособленно от номинальной стоимости облигации как кредиторская задолженность. Начисление процентов или дисконта по размещенным облигациям отражается организацией-эмитентом в составе прочих расходов в тех отчетных периодах, к которым относятся данные начисления, или равномерно в течение срока действия договора займа.

В случае если для приобретения инвестиционного актива израсходованы заемные средства, полученные на цели, не связанные с его приобретением, то начисление процентов за использование указанных заемных средств производится по средневзвешенной ставке. Величина средневзвешенной ставки определяется по сумме всех займов и кредитов, остающихся не погашенными в течение отчетного периода. При расчете средневзвешенной ставки из всей суммы непогашенных займов и кредитов исключаются суммы, полученные специально для финансирования инвестиционного актива. Организация учета расходов, связанных с привлечением кредитов и займов исследовалась в ряде работ, где отмечались нецелевое использование кредита при осуществлении финансовых вложений за счет заемных средств, направлении на приобретение , сооружение, изготовление инвестиционного актива средств займов (кредитов), полученных на иные цели [1].

При заключении договора товарного кредита, полученные активы принимаются организацией – заемщиком к учету в составе материально - производственных запасов по фактической себестоимости, указанной в договоре. Проценты начисляются по договорной стоимости передаваемых активов со дня их передачи заемщику и могут выплачиваться в натуральном и денежном выражении. При предоставлении товарного кредита право собственности на активы переходит к заемщику, следовательно возникает объект обложения налогом на добавленную стоимость. Разница в оценке активов возникающая по договору товарного кредита относится на прочие доходы (расходы) корпорации.

#### Пример 1

31 марта 2015 г. корпорация-заемщик получила материалы по договору товарного кредита сроком оплаты до 30 дней. Стоимость полученных товаров, указанных в договоре товарного кредита составляет 236 000 руб., в том числе НДС 36 000 руб. За предоставленный товарный кредит заемщик должен уплатить за каждый день проценты в денежной форме в размере 15 % годовых. Для возврата товарного кредита

корпорацией были приобретены и переданы кредитору аналогичные активы. В учете произведены следующие записи:

1. Поступили материалы от кредитора:

Д-т сч. 10 «Материалы» - Кт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 200 000 руб.;

2. Начислен налог на добавленную стоимость:

Д-т сч. 19 «Налог на добавленную стоимость» - Кт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 36 000 руб.;

3. Начислены проценты по займу:

Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы» - Кт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 2910 руб.;

4. Перечислены кредитору проценты по займу:

Дт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» - Кт 51 «Расчетные счета» 2910 руб.;

5. Приобретены материалы у поставщика для возврата товарного кредита:

Д-т сч. 10 «Материалы» - Кт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 200 000 руб.;

6. Начислен налог на добавленную стоимость:

Д-т сч. 19 «Налог на добавленную стоимость» - Кт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 36 000 руб.;

7. Принят к вычету налог на добавленную стоимость, предъявленный поставщиком:

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» - Кт 19 «Налог на добавленную стоимость» 36 000 руб.;

8. Переданы материалы в погашение основной суммы долга по товарному кредиту:

Дт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» - Кт 68 «Материалы» 200 000 руб.;

9. Начислен налог на добавленную стоимость при передаче материалов:

Дт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» - Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам» 36 000 руб.

Видами коммерческого кредитования являются аванс, предварительная оплата, отсрочка и рассрочка платежа. В договоре купли – продажи с отсрочкой платежа должно быть указаны срок оплаты активов, а в договоре с рассрочкой платежа – цена активов, порядок, сроки и размеры оплаты. Сумма кредита определяется исходя из стоимости активов. При продаже активов с отсрочкой платежа до полной оплаты активы остаются в залоге у продавца для обеспечения исполнения его обязанности по оплате.

#### Пример 2

Покупатель по договору купли – продажи 1 августа 2015 г. оплатил товары в порядке предварительной оплаты в сумме 118 000 руб. За предоставленный коммерческий кредит продавец должен уплатить 15 % годовых. Товары отгружены 10 августа 2015 г. В учете покупателя произведены записи:

1. 1 августа 2015 г.:

перечислена предварительная оплата:

Дт 60 «Расчеты с поставщиками» - Кт 51 «Расчетные счета» 118 000 руб.;

2. 10 августа 2015 г.:

получены товары от поставщика:

Дт 41 «Товары» - Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 100 000 руб.;

Дт 19 «Налог на добавленную стоимость» - Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 18 000 руб.;

произведен зачет аванса:

Дт 60 «Расчеты с поставщиками» - Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 118 000 руб.;

зачтен налог на добавленную стоимость:

Д-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» - Кт 19 «Налог на добавленную стоимость» 18 000 руб.;

3. 31 августа 2015 г.:

начислены проценты по коммерческому кредиту:

Д-т сч. 91 «Прочие доходы и расходы» - Кт 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 1804 руб..



В корпоративной отчетности подлежит раскрытию следующая информация:

- о суммах процентов, причитающихся к оплате займодавцу(кредитору), подлежащих включению в стоимость инвестиционных активов;
- о суммах расходов по займам, включенным в прочие расходы;
- о суммах доходов от временного использования средств, полученного займа (кредита) в качестве долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, в том числе учтенных при уменьшении расходов по займам, связанных с приобретением, сооружением, изготовлением инвестиционного актива;
- о суммах, включенных в стоимость инвестиционного актива процентов, причитающихся к оплате займодавцу (кредитору), по займам, взятым на цели, не связанные с приобретением, сооружением, изготовлением инвестиционного актив.

#### **Список использованной литературы**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) / www.minfin.ru.
2. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Н.Г. Сапожникова. М., 2006.
3. Сапожникова Н.Г. Место оценки в формировании информационной системы корпоративного учета // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия – 2008. - №8. С.47-53.
4. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования корпоративной отчетности. // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института - 2008. - №2. – С.4-8.
5. Сапожникова Н.Г. Типологии транзакционных издержек в корпоративном учете и отчетности // Научно – технические ведомости Санкт - Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2008. - №5 (64). С. 251-256.
6. Сапожникова Н.Г. Транзакционные издержки в системе корпоративного учета и отчетности // Вестник Университета (Государственный Университет управления). - 2008. - №7. С.202-206.

© Сапожникова Н.Г., Мухамед Ахмед Дия, 2016

**УДК 005:331.1**

**В.Я. Сибилева**

аспирант Института Экономики и менеджмента  
Московский государственный университет дизайна и технологии  
г. Москва, Российская Федерация

**А.П. Антонов**

к.т.н., доцент кафедры Экономики и менеджмента  
Московский государственный университет дизайна и технологии  
г. Москва, Российская Федерация

**И.А. Дружинина**

к.т.н., доцент кафедры Экономики и менеджмента  
Московский государственный университет дизайна и технологии  
г. Москва, Российская Федерация

## **ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ДЕРЕВА ЦЕЛЕЙ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ**

### **Аннотация**

Неотъемлемой частью решения теоретических и практических задач научной деятельности является применение системного анализа, который представляет собой универсальный методологический инструмент, реализуемый в рамках определенной области исследования. В статье описан подход к

построению дерева целей для исследования процесса капитализации трудового потенциала работников в организации.

### Ключевые слова

системный анализ, дерево целей, иерархическая структура, информационная модель, капитализация трудового потенциала, организационная культура

Одной из важнейших объективных причин возникновения системных наук является многообразность самого человеческого мышления. И. Кант отмечал: «Достижимое разумом единство есть единство системы» [1, с.577].

Системный анализ (СА) как самостоятельная дисциплина сформировался в результате возникновения необходимости исследовать и проектировать сложные системы, в т. ч. научные разработки [6, с.11]. СА интегрирует в себе методы и подходы из различных областей научной деятельности, таких как философия, математика, теория информации и др. Совокупность перечисленных дисциплин образует методическую базу СА, который представляет собой междисциплинарную, обобщающую теорию и методологию исследования сложных систем в различных областях знаний.

Неотъемлемой частью решения теоретических и практических задач научной деятельности является применение СА. Он представляет собой универсальный методологический инструмент, реализуемый в рамках определенной области исследования. Областью рассматриваемого исследования является влияние организационной культуры на процесс капитализации трудового потенциала работников в организации.

Любая задача СА начинается с построения модели (формализации) изучаемой системы. Модель есть способ существования знаний [4, с.189]. Под моделью понимают некоторое описание, отображающее особенности изучаемого процесса, которые и интересуют исследователя. Модель должна быть направлена на оптимальное решение конкретных задач в рамках исследования. Формирование модели области исследования является важным этапом СА. Для описания процесса управления капитализацией трудового потенциала работников в организации с учетом особенностей организационной культуры предлагается использовать древовидную модель иерархии целей области исследования («дерево» целей).

«Дерево» целей (ДЦ) представляет собой упорядоченную иерархию целей, характеризующую их соподчиненность и внутренние взаимосвязи [7, с.52]. Такое название модели обусловлено ее сходством с корневой системой дерева (или перевернутой кроной). Наряду с моделью ДЦ в СА для принятия решений применяют сложный термин «дерево» решений, а для структуризации проблемы исследования используют понятие «дерево» проблемы.

Метод ДЦ способствует получению структуры целей. Структура – это все то, что вносит порядок во множество объектов, т.е. совокупность связей и отношений между частями целого, необходимых для достижения цели [6, с.20]. *Одним из видов структуры является иерархия* [6, с. 20]. Иерархия представляет собой «расположение частей или элементов целого в порядке от высшего к низшему [3, с.31]. Из этого следует, что ДЦ представляет собой иерархическую структуру, полученную путем разделения основной цели на подцели.

Используя иерархическую структуру, полученную путем разделения общей цели на подцели, а их, в свою очередь, на более детальные составляющие предпринята попытка моделирования ДЦ области исследования влияния организационной культуры на процесс капитализации трудового потенциала работников в организации.

Построение ДЦ происходит, сверху вниз, путем перехода от целей более высокого уровня к целям более низкого уровня. Представление целей начинается с верхнего уровня, затем они конкретизируются на более низких уровнях. Основным правилом разукрупнения целей является принцип достаточности, когда каждая цель верхнего уровня должна быть представлена в виде подцелей следующего уровня таким образом, чтобы объединение содержания подцелей полностью определяло содержание исходной цели [6, с.32]. На каждом уровне должны быть сформулированы конкретные равнозначные цели. Универсальный алгоритм построения ДЦ области исследования представлен на рисунке 1.

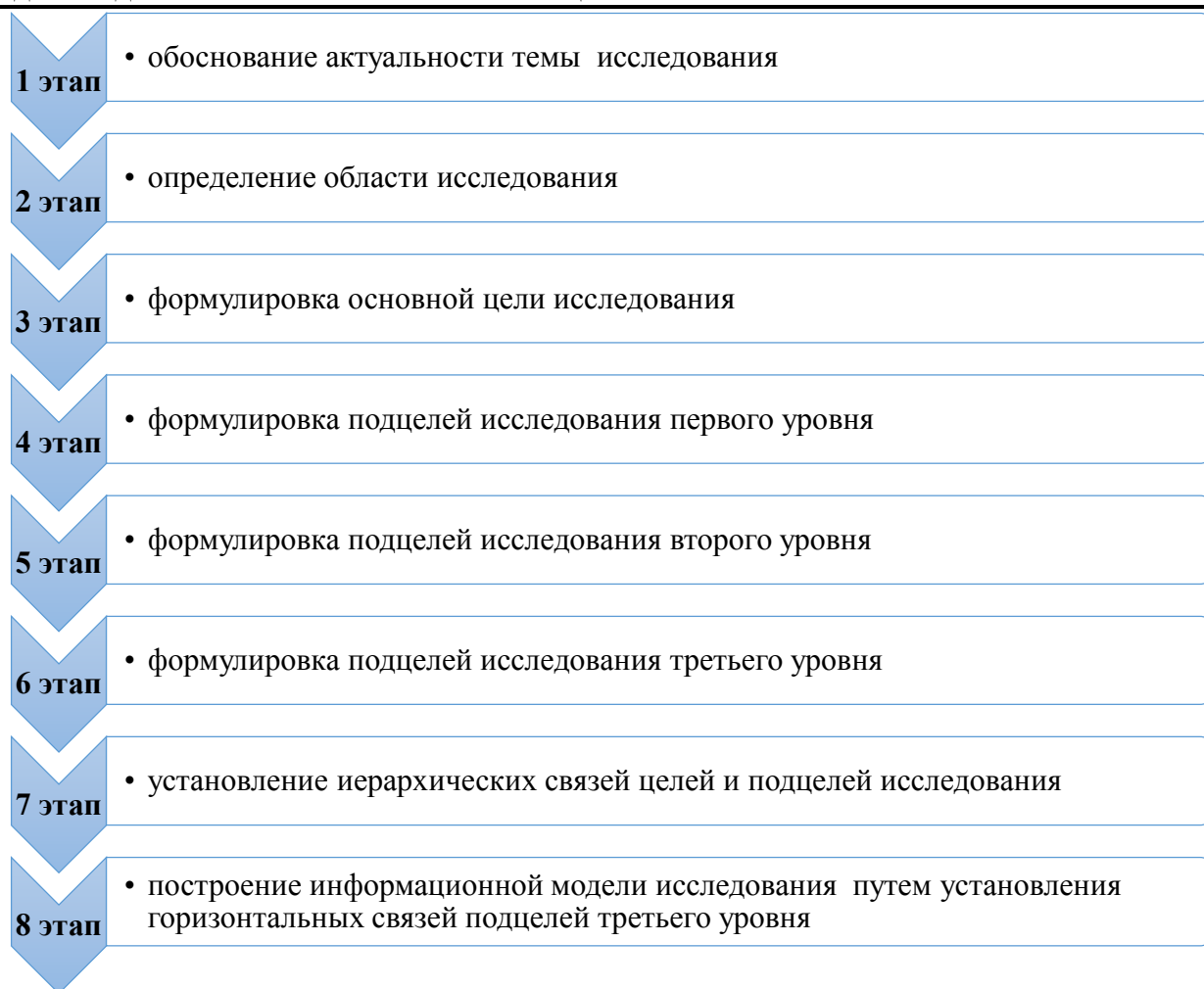


Рисунок 1 – Алгоритм формирования дерева целей исследования

На первых двух этапах формирования ДЦ исследования происходит обоснование целесообразности его проведения и очерчивание области, которую оно (исследование) затрагивает. В рассматриваемом случае изучается процесс капитализации трудового потенциала работников в виде конечного продукта их профессиональной деятельности. «В конце трудового процесса получается результат, который уже в начале этого процесса имелся в представлении человека, т.е. идеально. Человек не только изменяет форму того, что дано природой, он осуществляет вместе с тем и свою сознательную цель, которая как закон определяет способ и характер его действия» [2, с.189]. Актуальным является анализ влияния такого фактора как организационная культура на результат целенаправленной предмето-преобразующей деятельности, как отдельных работников, так и их объединений. Область исследования включает теоретические, методологические и методические аспекты процесса управления капитализацией трудового потенциала работников организации с учётом особенностей организационной культуры.

В основе построения ДЦ определённой области исследования лежит формулирование главной цели (третий этап). Исходя из описания области данного исследования, можно представить содержание цели нулевого уровня в следующем виде: «Разработка теоретико-методологических и методических основ управления капитализацией трудового потенциала работников в организации с учетом особенностей организационной культуры».

На четвертом этапе построения ДЦ происходит процедура структуризации, деления основной цели на цели первого уровня. Содержание целей на первом уровне соответствует трем направлениям исследования: теоретическая, методологическая и методическая части (таблица 1). Реализация каждой из целей первого уровня является условием достижения главной цели исследования.

Описание элементов ДЦ первого уровня

Индекс цели	Содержание цели
1	2
1	Построение теоретической базы управления капитализацией трудового потенциала работников в организации с учетом особенностей организационной культуры
2	Формирование методологической базы управления капитализацией трудового потенциала работников в организации с учетом особенностей организационной культуры
3	Разработка методической базы управления капитализацией трудового потенциала работников в организации с учетом особенностей организационной культуры

Цели первого уровня подразделяется на подцели. Содержание целей второго уровня представлено в таблице 2.

Таблица 2

Описание элементов ДЦ второго уровня

Индекс подцели	Содержание подцели
1	2
1.1.	Анализ и определение сложного термина «управление капитализацией»
1.2.	Анализ и определение сложного термина «трудоустройство»
1.3.	Анализ и определение сложного термина «человеческий капитал»
1.4.	Анализ и определение сложного термина «человеческий ресурс»
1.5.	Анализ и определение сложного термина «работник организации»
1.6.	Анализ и определение сложного термина «организационная культура»
2.1.	Построение терминологической системы области исследования на основе ГОСТ Р ИСО 704-2010
2.2.	Построение дерева целей исследования влияния организационной культуры на процесс капитализации трудового потенциала работников организации
3.1.	Оценка трудового потенциала работников в организации
3.2.	Оценка трудового ресурса работников в организации
3.3.	Оценка человеческого капитала работников в организации
3.4.	Описание организационной культуры работников в организации
3.5.	Оценка результата капитализации трудового потенциала работников в организации
3.6.	Выявление взаимосвязи между характеристиками организационной культуры и результатами капитализации трудового потенциала работников в организации
3.7.	Разработка комплекса мероприятий по управлению капитализацией трудового потенциала работников в организации

По мере снижения уровня ДЦ, подцели в иерархической структуре приобретают более детализированный (конкретный вид). В таблице 3 сформулированы подцели третьего уровня ДЦ.

Таблица 3

Описание элементов ДЦ третьего уровня

Индекс цели	Содержание цели
1	2
1.1.1.	Определение простого термина «управление»
1.1.2.	Определение простого термина «капитализация»
1.1.3.	Определение сложного термина «управление капитализацией»
1.2.1.	Определение простого термина «труд»
1.2.2.	Определение простого термина «потенциал»
1.2.3.	Определение сложного термина «трудоустройство»
1.3.1.	Определение простого термина «человек»
1.3.2.	Определение простого термина «капитал»
1.3.3.	Определение сложного термина «человеческий капитал»
1.4.1.	Определение простого термина «ресурс»
1.4.2.	Определение сложного термина «человеческий ресурс»
1.4.3.	Определение сложного термина «трудоустройство»
1.5.1.	Определение простого термина «работник»

1.5.2.	Определение простого термина «организация», как социально-экономической системы
1.5.3.	Определение сложного термина «работник организации»
1.6.1.	Определение простого термина «организация», как процесса и функции управления
1.6.2.	Определение простого термина «культура»
1.6.3.	Определение сложного термина «организационная культура»
2.1.1.	Общие принципы и методы построения терминологической системы на основе ГОСТ Р ИСО 704-2010
2.1.2.	Выявление взаимосвязи между терминами внутри понятийного поля области исследования в соответствии с ГОСТ Р ИСО 704-2010
2.1.3.	Разработка механизма (алгоритма) формирования терминологической системы области исследования на основе ГОСТ Р ИСО 704-2010
2.1.4.	Совмещение категорий «труд» и «человек» с понятиями «потенциал», «ресурс» и «капитал»
2.1.5.	Описание термина резерв в сочетании с понятиями потенциал, ресурс и капитал
2.2.1.	Формулировка основной цели исследования
2.2.2.	Формулировка подцелей исследования 1-го уровня
2.2.3.	Формулировка подцелей исследования 2-го уровня
2.2.4.	Формулировка подцелей исследования 3-го уровня
2.2.5.	Построение информационной модели исследования на основе подцелей 3-го уровня
3.1.1.	Выбор показателя оценки трудового потенциала работников в организации
3.1.2.	Формирование информационной базы для расчета показателя оценки трудового потенциала работников в организации
3.1.3.	Разработка алгоритма расчета показателя оценки трудового потенциала работников в организации
3.2.1.	Выбор показателя оценки трудового ресурса работников в организации
3.2.2.	Формирование информационной базы для расчета показателя оценки трудового ресурса работников в организации
3.2.3.	Разработка алгоритма расчета показателя оценки трудового ресурса работников в организации
3.3.1.	Выбор показателя оценки человеческого капитала работников в организации
3.3.2.	Формирование информационной базы для расчета показателя оценки человеческого капитала работников в организации
3.3.3.	Разработка алгоритма расчета показателя оценки человеческого капитала работников в организации
3.4.1.	Выбор методики для описания организационной культуры работников в организации
3.4.2.	Формирование информационной базы для оценки организационной культуры работников в организации
3.4.3.	Разработка алгоритма расчета показателя оценки организационной культуры работников в организации
3.4.4.	Разработка программного обеспечения для расчета показателя оценки организационной культуры работников в организации
3.5.1.	Оценка показателя капитализации трудового потенциала
3.5.2.	Расчет показателя потенциального резерва человеческого капитала
3.5.3.	Оценка потенциального резерва трудового ресурса
3.5.4.	Оценка ресурсного резерва человеческого капитала
3.5.5.	Разработка алгоритма оценки отклонения персонального профиля организационной культуры работника в организации от группового профиля организационной культуры
3.6.1.	Выявление взаимосвязи между характеристиками организационной культуры и результатами капитализации трудового потенциала работников в организации
3.6.2.	Выявление факторов оказывающих влияние на процесс капитализации трудового потенциала
3.6.3.	Разработка алгоритма управления капитализацией трудового потенциал работников в организации с учетом особенностей организационной культуры

Число уровней ДЦ зависит от количества элементов, необходимых для ее решения. Попытки проведения структуризации на следующем этапе (четвертом уровне) показали нецелесообразность построения следующего уровня ДЦ по причине снижения значимости подцелей для решения цели нулевого уровня.

Структурированные цели и подцели исследования могут быть обозначены числами или символами. Для визуального восприятия иерархических связей в пределах исследования предлагается ввести термин «индекс» цели. В переводе с английского «index» - показатель. Таким образом, «индекс» цели – числовой показатель характеризующий соподчинение цели и подцели. На рисунке 2 изображена модель ДЦ области исследования.

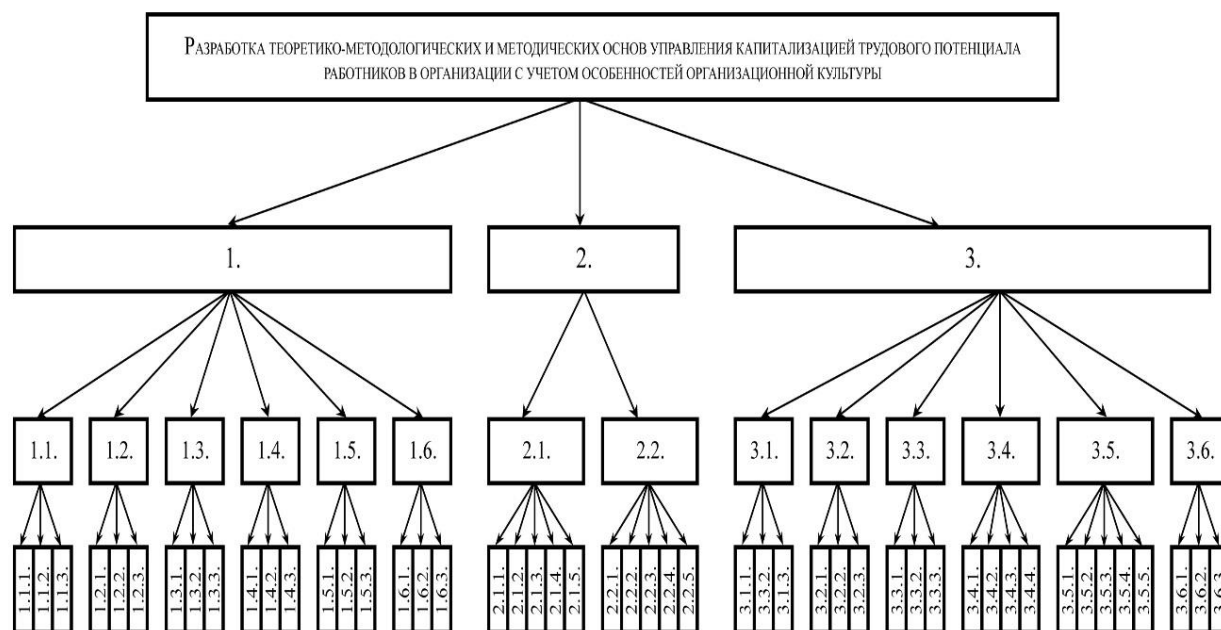


Рисунок 2. Модель иерархической структуры исследования влияния организационной культуры на процесс капитализации трудового потенциала работников в организации

В завершении седьмого этапа для проверки правильности составления ДЦ использовались следующие критерии: четкость (полнота) формулировки главной цели и подцелей на всех уровнях; соответствие содержания целей конкретному уровню и ответвлению (порядок формирования целей); достаточность количества уровней для детализации основной цели без потери смысла сформулированного на нулевом уровне. Проведенный анализ показал, что полученная модель ДЦ не противоречит ни одному из приведенных критериев.

Представленное описание содержания и изображение ДЦ позволяет сделать вывод о том, что каждая цель на любом уровне становится самостоятельным исследованием. Причём результат одного становится исходной информацией для другого. Поэтому, для достижения главной цели необходимо обеспечить выполнение всех целей и подцелей на всех уровнях. Для успешного решения поставленной в научной работе задачи на завершающем этапе необходимо установить взаимосвязи между подцелями третьего уровня посредством создания информационной модели исследования.

#### Список использованной литературы:

1. Кант И. Соч. В 6 т. М., Т. 3. 1964. – 799 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Издание второе. М., Т. 23. 1960. – 907 с.
3. Наянзин Н.Г. Системный анализ. Часть 1. Системный подход. Владимир: ВГПУ, 1998. – 75 с.
4. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ: Учеб. пособие для вузов. – М.: Высш. шк., 1989. – 367 с. ISBN 5-06-001569-6.
5. Сибилева В.Я., Антонов А.П. Совмещение категорий «труд» и «человек» с понятиями «потенциал», «ресурс» и «капитал» // Инструменты современной научной деятельности: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 ноября 2015 г., г. Самара). / в 3ч. Ч.1 – Самара: АЭТЕРНА, 2015. – 244 с. ISBN 978-5-906836-29-8 ч.1.
6. Шилкина С.В. Системный анализ. Конспект лекций. Москва: НИУ МГСУ, 2015. – 110 с.
7. Шистеров И.М. Системный анализ: Учебное пособие. – СПб.: СПбГИЭА, 2000. – 95с. ISBN 5-88996-159-4.

© Сибилева В.Я., Антонов А.П., Дружинина И.А., 2016

А.В.Синчуков

К.п.н., доцент

Кафедра высшей математики,

РЭУ им. Г.В.Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

## СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

### Аннотация

В центре внимания статьи - современная классификация математических моделей по способу их построения. Представлены актуальные примеры динамических моделей с сосредоточенными и распределенными параметрами.

### Ключевые слова

Модель, моделирование, аналитические модели, статистические модели, комбинированные модели, дифференциальные уравнения.

В научной литературе к настоящему времени сложилось достаточно много различных подходов к классификации математических моделей. Центральной стала классификация, в основе которой лежит **способ построения модели**. Согласно этой классификации, математические модели принято делать на **аналитические, статистические и комбинированные**. Аналитические модели принято называть теоретическими, а статистические – эмпирическими. Следует отметить, что данная классификация адекватна трем способам получения информации в модельных задачах, например в задачах принятия решений в условиях неполноты информации и риска [4] выделены три способа: *аналитический, статистический и экспертный*. В процессе построения аналитических моделей используются известные законы естествознания (законы сохранения энергии, массы, импульса, электрического заряда, закон Ома, закон Кирхгофа, закон Архимеда и др.). Важно осознавать следующие особенности данной группы моделей: во-первых, объект, с целью изучения которого строится аналитическая модель, должен быть достаточно хорошо изучен; во-вторых, учет всех закономерностей, описывающих исследуемый объект в динамике затруднителен по причине усложнения модели включением в рассмотрение большего числа неизвестных параметров; в-третьих, при построении аналитических моделей широко используются различные допущения и упрощения, оказывающие влияние на точность моделирования. *Универсальность* является основным достоинством моделей рассматриваемой группы.

Рабочим полем для построения **статистических моделей** являются экспериментальные данные и результаты их анализа. Для этой группы модели характерна проблемы объема, достоверности и корректность данных. При этом не менее важным является подбор соответствующего математического выражение, с необходимой точностью адекватного имеющимся экспериментальным данным. Относительной *простоте построения* как достоинству статистических моделей сопутствует их недостаток – низкая универсальность.

Оптимальными прикладными результатами характеризуются **комбинированные модели**, сочетающие в себе плюсы рассмотренных выше моделей. Комбинированные модели предполагают использование корректирующих коэффициентов для уменьшения систематической погрешности начальной аналитической модели.

Кроме обозначенной выше классификации существуют и другие. Так, по числу переменных различают *одномерные* и *многомерные* модели. По характеру связей выделяют *линейные* (в основе которых принцип суперпозиции) и *нелинейные* модели. По характеру изменений – *статические* (переменные зависят от времени) и *динамические* модели. По инвариантности относительно времени начала процесса – *стационарные* и *нестационарные* (зависимость процессов от времени их начала) модели. По зависимости от пространственных координат – модели *с параметрами, сосредоточенными* (нет зависимости от пространственных координат) или *распределенными в пространстве*.

Например, динамические модели с сосредоточенными параметрами традиционно обыкновенными дифференциальными уравнениями, такими как дифференциальное уравнение установления равновесной цены, дифференциальное уравнение освоения введенных производственных мощностей [2] и др. Динамические модели с распределенными параметрами традиционно представляются дифференциальными уравнениями в частных производных, такими как уравнение денежных накоплений ансамбля семей (параболический тип).

По представлению времени различают *дискретные* (время принимает только фиксированные значения) и *непрерывные* модели (время принимает произвольные значения). По характеру учета случайности существуют *детерминированные* и *стохастические* (наличие одного или нескольких параметров, являющимися случайными величинами, при этом результаты стохастического моделирования в каждой из последующей реализации модели отличны друг от друга) модели.

#### Список использованной литературы:

1. Асланов Р.М., Матросов В.Л., Синчуков А.В., Матросов С.В. Модульный подход в подготовке учителя математики и информатики (на примере курса «Уравнения математической физики») // Наука и школа. - № 2, 2009. - С 14-17
2. Власов Д.А., Монахов В.М., Монахов Н.В. Математическое моделирование и методы внутримодельных исследований. М.: МГГУ им. М.А.Шолохова, 2007 – 345 с.
3. Власов Д.А., Синчуков А.В. Новое содержание прикладной математической подготовки бакалавра. // Преподаватель XXI век - Т.1 №1 - 2013, С. 71-79
4. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск – анализ в экономике. М.: Экономика, 2010 – 320 с.

© Синчуков А.В., 2016

УДК33

М.А.Стукач  
САФиБД

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В Российской Федерации социальная политика реализуется с применением таких инструментов как нормативно – правовое регулирование в данной сфере, бюджетное финансирование, разработка и реализация целевых программ.

При разработке социальной политики ведущая роль принадлежит общественному сектору. Оказание социальной поддержки основано на принципе солидарности, согласно которому обязанности общественности выполняют стоящие к гражданину ближе всего органы власти [1].

Социальная политика муниципального образования формируется на основе социальной политики государства и под воздействием социальной политики региона, частью которого муниципальное образование является.

Цели социальной политики муниципального образования должны не противоречить социальной политике. Муниципальная социальная политика должна формироваться таким образом, чтобы претворять цели государственной политики в социальной сфере с учетом особенностей региона и муниципалитета.

Муниципальная социальная политика – это реализация властных полномочий местных органов власти в соответствии с проводимой государством и регионом политики в социальной сфере для защиты интересов различных социальных групп населения муниципального образования с учетом существующих социальных проблем и особенностей развития общества муниципального образования. [2]



Финансирование социальной сферы занимает самый большой удельный вес в структуре расходов бюджетов муниципальных образований. Финансовые средства на эти цели формируются как за счет собственных доходов местных бюджетов, так и за счет субвенций из вышестоящих бюджетов. При этом соотношение между собственными и государственными средствами определяется законодательным разграничением полномочий между органами государственной власти и органами МСУ. Это соотношение в течение последних лет неоднократно менялось, и оптимальность сегодняшней модели финансирования далеко не очевидна. Наиболее затратные отрасли социальной сферы: образование, здравоохранение и социальная политика (социальная поддержка и социальное обслуживание населения).

Проведем анализ финансирования социальной сферы на примере Болотнинского района Новосибирской области. В целом расходы бюджета Болотнинского района за 2014 год были произведены в размере 994572390,09 рублей, что составляет 95,1 % от уточненной сводной бюджетной росписи (1046042970,16 рублей). Получателями бюджетных средств организациями социальной сферы являются: 7 детских садов, из них 3 бюджетных, 4 казенных; 25 средних и основных школы, из них 22 казенных и 3 бюджетных; казенное учреждение школа-интернат, 3 учреждения дополнительного образования: бюджетное, казенное и автономное; казенное учреждение молодежный центр; 2 учреждения культуры, из них казенное учреждение музей и автономное учреждение Отдел культуры; бюджетное учреждение КЦСОН.

Плановые показатели за 2014 год по расходам в социальной сфере не исполнены в полном объеме:

- расходы по подразделу «дошкольное образование» в части реализации основных общеобразовательных программ в дошкольных образовательных учреждениях составили 94,7 % от утвержденных бюджетных ассигнований. Расходы, направленные на софинансирование к ГП НСО «Строительство и реконструкция объектов образования Новосибирской области на 2013-2015 годы» составили 86,3 % от утвержденных бюджетных ассигнований;

- расходы по подразделу «общее образование» в части софинансирования расходов на осуществление мероприятий по замене окон в муниципальных образовательных учреждениях направлено 323 234,40 рублей или 94,7 % от утвержденных бюджетных ассигнований; в части расходов на осуществление мероприятий по созданию в общеобразовательных организациях, расположенных в сельской местности, условий для занятий физической культурой и спортом направлено 74,8 % от утвержденных значений;

- по подразделу «другие вопросы в области образования» в части реализации мероприятий муниципальной программы «Развитие образования Болотнинского района на 2012-2014 годы» расходы составили 94,7 % от утвержденных бюджетных ассигнований. Расходы произведены исходя из потребности; в части реализации мероприятий муниципальной программы «Совершенствование организации школьного питания в Болотнинском районе на 2012-2014 годы» расходы составили 84,5 %; в части реализации мероприятий муниципальной программы «Обеспечение безопасности дорожного движения в Болотнинском районе на 2012-2014 годы» расходы составили 82,8 %; в части реализации мероприятий муниципальной программы «Организация отдыха и занятости детей Болотнинского района на 2012-2014 годы» расходы составили 93,8 % от утвержденных; в части софинансирования расходов на осуществление мероприятий по созданию в общеобразовательных организациях, расположенных в сельской местности, условий для занятий физической культурой и спортом направлено 14,2 %;

- по подразделу «Социальное обеспечение населения» на реализацию мероприятий подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы направлено 85,6 % от утвержденных бюджетных ассигнований и на реализацию мероприятий ГП НСО «Обеспечение жильем молодых семей в Новосибирской области на 2011-2015». Получателями субсидий предоставлен неполный пакет документов для осуществления выплат на приобретения жилья молодым семьям;

- по подразделу «Охрана семьи и детства» произведены расходы в объеме 30 568 040,78 рублей или 85,6 % от утвержденных бюджетных ассигнований. Уменьшение численности получателей выплат, по сравнению с запланированной. Фактически - 221 получатель выплат, планировалось производить выплаты – 260 получателям.

В Законе № 184-ФЗ [3] указано, что органы государственной власти субъектов РФ могут передавать органам МСУ городских округов и муниципальных районов часть своих полномочий в сфере социальной

политики с выделением соответствующих субвенций, однако делать это не обязаны. Некоторые региональные органы власти сохранили сеть муниципальных социальных учреждений, предоставив субвенции на исполнение переданных государственных полномочий. Другие субъекты РФ сконцентрировали полномочия в сфере социальной политики на региональном уровне, преобразовав муниципальные социальные учреждения в государственные, переведя имущество из муниципальной собственности в государственную.

Финансово-экономическая основа, обеспечивая хозяйственную самостоятельность местного самоуправления, предназначена, прежде всего, для удовлетворения потребностей населения муниципальных образований, создания условий его жизнедеятельности. Несмотря на четкое закрепление в законодательстве вопросов финансирования местных бюджетов, они не всегда имеют возможности выполнять возложенные на них функции. Все вопросы, связанные с их правами, решаются исключительно на основе федерального и регионального законодательств [4].

Органы МСУ обязаны исполнять отдельные государственные полномочия в социальной сфере, объемы субвенций, выделяемых местным бюджетам на исполнение переданных государственных полномочий, должны быть достаточными для качественного предоставления услуг.

#### **Список использованной литературы:**

1. Дуплинская Е.Б., Лысенко А.О. Программно – целевые инструменты реализации государственной политики в сфере социального обеспечения граждан// Новый университет. 2014. № 7–8. 2014. С.54–57.
2. Рябова И.С. Социальная политика муниципального образования и ее приоритеты на современном этапе// Аудит и финансовый анализ. 2008. №1. С.1-2.
3. Федеральный закон от 06.10.1999 N 184-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)
4. Дуплинская Е.Б. Парадокс финансовых возможностей и расходных полномочий местных властей в условиях реформирования // I Международная научно-практическая конференция «Глобальные и локальные проблемы экономики: новые вызовы и решения» Краснодар. 2011. с.118-121.

© Стукач М.А., 2016

**УДК 657.47**

**С. С. Сулейманова**

ст-ка 2 к. профиль «Управление персоналом»

Научный руководитель

**А.Х. Ибрагимова**

к.э.н., доцент

ФБГОУ ВПО ДГУ

г. Махачкала, Российская Федерация

## **УЧЕТ ТЕКУЩИХ И КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены аспекты учета текущих и капитальных затрат. Раскрыта их сущность и различие между бухгалтерским учетом обоих видов затрат

### **Ключевые слова**

Капитальные затраты, инвентарный объект, текущие затраты, основные средства, себестоимость продукции.

На практике цель управления затратами – их снижение во взаимосвязи с уменьшением оттока денежных средств. Стремление к быстрому производству требует от предприятий оптимизации производственного цикла – периода времени между моментами начала и окончания производственного процесса применительно к конкретному изделию в пределах одного предприятия.

На протяжении всего существования любой компании она должна производить расходование средств на различные цели. Различают текущие и капитальные затраты. Рассмотрим сущность каждого вида затрат и сопоставим их.

Текущие затраты – это те затраты которые понесенные для получения прибыли или для поддержания доходности компании. Текущие расходы включают в себя расходы компании на повседневные нужды. В текущем отчетном периоде производя продукцию (работы, услуги), предприятия получают выгоду - доходы.

Примерами текущих затрат являются:

- заработная плата и жалование;
- годовое начисление износа основных средств;
- плата за освещение, отопление, арендная плата и коммунальные сборы;
- текущий ремонт.

Текущий ремонт это затраты на поддержание основных средств в рабочем состоянии и обеспечение их функционирования отражаются по дебету счетов 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные затраты». Они характеризуются небольшой суммой затрат и производится достаточно часто. К примеру, это настройка, смазка и мелкий ремонт оборудования.

Капитальные затраты - это любые затраты, понесенные при создании, приобретении, расширении или усовершенствовании актива, которые предназначены для использования в компании. Важным моментом признания таких затрат является то, что на протяжении нескольких учетных периодов будет поступать выгода от этих вложений (затрат).

Можно привести примеры капитальных затрат, такие как:

- покупка основных средств
- усовершенствование уже имеющихся основных средств
- приобретение в долгосрочную аренду
- затраты на модернизацию и реконструкцию.

Затраты на модернизацию и реконструкцию, это затраты, направленные на повышение эффективности эксплуатации, увеличение производственной мощности или продление срока полезного использования основных средств.

Капитальные затраты отражают на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Инвентарная стоимость приобретенных отдельных видов основных средств и других долгосрочных активов определяется в следующем порядке.

Инвентарная стоимость зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и других отдельных объектов складывается из фактических затрат по их приобретению и расходов по их доведению до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

Инвентарная стоимость земельных участков и объектов природопользования складывается из расходов по их приобретению, включая затраты по улучшению их качественного состояния, комиссионных вознаграждений и других платежей.

Затраты по строительству различных зданий и сооружений учитывают отдельно от стоимости этих участков, и по завершении работ по строительству определяют их первоначальную стоимость. Одновременно данные активы зачисляют в состав основных средств, как отдельных объектов. Здания, сооружения и другие объекты основных средств, приобретенные отдельно от строительства объектов, а также земельные участки, объекты природопользования зачисляют в размере инвентарной стоимости в состав основных средств. Их отражают в учете по поступлению их в организацию и окончании работ по их

доведению до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях, на основании акта приема-передачи основных средств.

### Список использованной литературы

1. Вахрушина М.А. Управленческий учет : учеб. пособие по программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров. – М. : ИД Бинфа, 2011. – 141 с.
2. Хвостикова В.А. Методологический подход к комплексному управлению текущими, капитальными затратами и денежными средствами // ИнВестРегион. - 2013. №4. – С.33.

© Сулейманова С.С., Ибрагимова А.Х., 2016

УДК 338.001.36

**Д.В.Суходоев**

К.э.н., доцент

ИЭП, ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

**Н.Д.Суходоев**

Аспирант

ИЭП, ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

**Е.А.Быкова**

Магистр

ИЭП, ННГУ

г. Нижний Новгород, Российская Федерация

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС НА УСЛУГИ ПЛАТНОГО ОБУЧЕНИЯ

### Аннотация

Проанализированы принципы и показатели программ платных образовательных услуг, показаны проблемы и необходимость их реализации. Среди главных проблем выявлена низкая материальная база и недостаточная аудитория квалифицированных преподавателей.

### Ключевые слова

Клиентская база, глобализация, спрос, предложение, инновационность.

Современные тенденции развития клиентской базы в системе образования характеризуются вовлечением в процесс образования новых клиентов, имеющих потребность образования с целью карьерного роста, поступления в зарубежный престижный вуз [1,3,7].

Современный кадровый потенциал требует формирования ресурсного обеспечения, а именно, использования инновационных методов обучения, базирующихся на ситуационном подходе. При развитии какого-либо ресурса следует изучать четыре основных параметра, в рамках которых будет работать новый кадровый ресурс:

- наличие и характер спроса на ресурсы;
- риск при использовании нового ресурса;
- количество ресурса, то есть массовость его использования;

- конкурентность в данном сегменте ресурсного рынка.

Инновационная деятельность в сфере системы педагогических технологий содержит основу для противоречий. Появление в работе преподавателей новых задач требует их систематизации (рис.1).

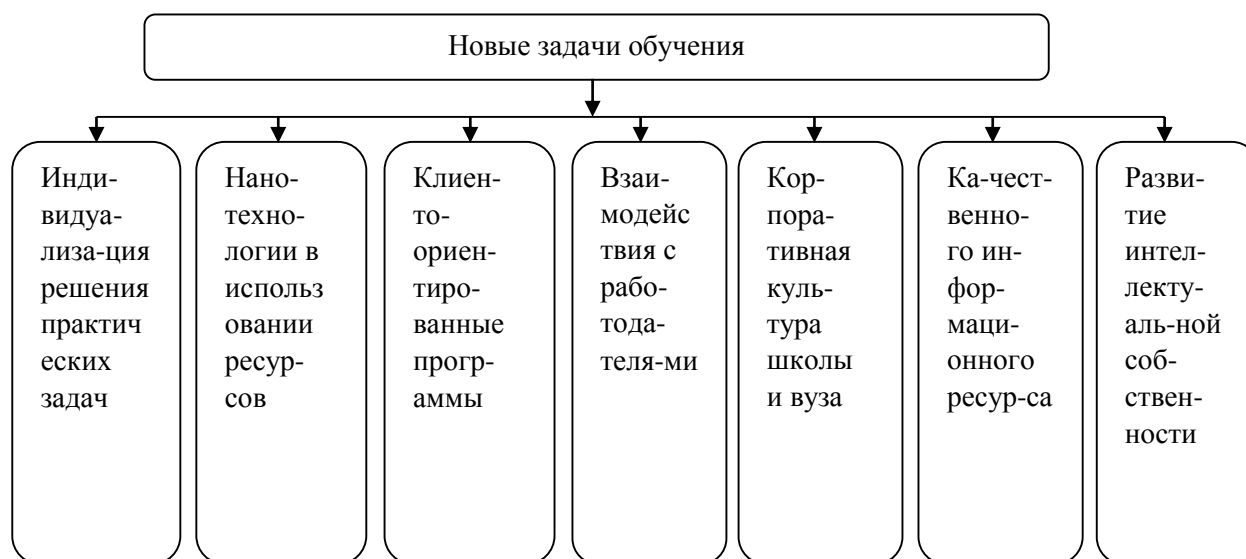


Рисунок 1 – Структура задач обучения

Исследования показали, что в 2015 году самое большое и повсеместное распространение в России получили языковые, математические и информационные образовательные программы, имеющие региональные потребности [2,4,5]. Межрегиональные отечественные проекты, переносящие свой опыт обучения из региона в регион, - гораздо более редкое явление в РФ. Региональным школам трудно конкурировать с мощными международными сетями, которые, кроме опыта и хорошо отработанной методической базы, могут противопоставить российским коллегам стабильное инвестирование, мощную рекламную поддержку и лоббирование интересов сети среди компаний [6].

Параллельно с расширением предложения растет и качество услуг. Если еще несколько лет назад были востребованы любые преподаватели, то теперь они должны предоставить различные сертификаты, подтверждающие их профессионализм, иметь опыт проживания в языковой среде, ежегодно проходить аттестацию. Преподаватели, помимо самого языка, должны разбираться в бизнесе, и работодатели устраивают для них специальные тренинги.

#### Список использованной литературы:

1. Суходоев Н.Д. Управление инновационным потенциалом региона. // Символ науки. 2015. № 7-1(7). С. 115-117.
2. Суходоев Н.Д., Суходоев Д.В., Стожарова Т.В. Инновационная деятельность в сфере экономического образовательного пространства. // Экономика и предпринимательство. 2015. №6-2(59-2). С. 924-928.
3. Суходоев Д.В. Моделирование оптимального количества занятых на предприятиях // Российское предпринимательство. 2009. №6-1. С. 86-91.
4. Суходоев Д.В., Суходоев Н.Д. Инновационное развитие региона на основе его ресурсного потенциала. // В сборнике: Актуальные проблемы современной науки. Уфа, 2013. С. 241 – 245.
5. Суходоев Д.В., Стожарова Т.В., Суходоева Л.Ф. Макроэкономическая оценка ресурсного потенциала региона // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 8-1 (39). С. 80-82.
6. Суходоева Л.Ф. Подготовка магистров менеджмента: проблемы перспективы развития. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Инновация в образовании. 2000. № 1. С.37-40.
7. Суходоева Л.Ф., Никулина Н.Н. Управление образовательными проектами института с использованием проектно-ориентированных и поисковых методов обучения // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2014. №3-4. С. 200-203.

© Суходоев Д.В., Суходоев Н.Д., Быкова Е.А., 2016

Л. Ф. Суходоева

К.э.н, доцент ННГУ, г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Д.В.Суходоев

К.э.н, доцент ННГУ, г. Нижний Новгород, Российская Федерация

В.А.Иванова

магистр ННГУ, г. Нижний Новгород, Российская Федерация

## КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

### Аннотация

Выявлена специфика социальных финансов как части финансового рынка услуг. Систематизированы данные системы правового и экономического регулирования финансовой деятельности. Разработана модель концепции социальных финансов.

### Ключевые слова

Социальные финансы, моделирование, регулирование, финансовый механизм.

Новый инструмент экономики, определяемый как социальные финансы, характеризуется интеграцией различных факторов в системе государственных финансов. Социальный уклад общества влияет на развитие экономики и меняются экономические отношения. Эта тенденция наблюдается в зарубежных странах, где создается новый финансовый инструмент в виде социальных облигаций. Они стали необходимыми для содействия становлению социальных предприятий и социального бизнеса [1,7].

Социальные финансы являются инструментом государственного воздействия на экономию бюджетных средств. Такой инструмент необходим для реализации программ социальной адаптации различных категорий граждан.

Государственное регулирование социальных финансов рассматривается в рамках авторской концепции, которая включает интеграцию правовых и экономических основ социальных финансов (рис. 1).



Рисунок 1 – Концепция социальных финансов.

В отношении по поводу социальных финансов вступают - с одной стороны всегда государство, а с другой стороны - другие субъекты социума. В рамках конституционных основ Российского государства должны быть реализованы общественные интересы социального государства [2,3,8].

Создание баланса интересов собственников и бизнеса с одной стороны и социальных интересов государства и общества с другой при эффективном взаимодействии с внешними интеграционными системами возможно в рамках концепции социальных финансов [4,5,6].

Необходимость использования концепции социальных финансов в настоящее время определяется тем, что правительство поставило вопрос о возможности экономии бюджетных средств и направлении их на развитие социальных программ.

#### **Список использованной литература:**

1. Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика. // Учебное пособие. Москва. 2012.
2. Обеспечение комплексного развития коммерческого предприятия // Монография. Большакова И.В., Галочкина Е.А., Стожарова Т.В., Суходоева Л.Ф. / Под ред. Л.Ф. Суходоевой. Нижний Новгород, 2013.
3. Рачинский А.В., Суходоева Л.Ф., Стожарова Т.В. Взаимосвязь процессов глобализации с автомобильным бизнесом // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 997-1001.
4. Суходоев Д.В., Суходоева Л.Ф., Иванова В.А. Коммерческие взаимодействия в интернет – пространстве. // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Уфа. 2015. С. 156 – 158.
5. Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В. Особенности формирования предпринимательских структур // Российское предпринимательство. 2014. № 14 (260). С. 97 – 106.
6. Суходоева Л.Ф. Организационная привлекательность предприятия и ее оценка. // Вестник ИжГТУ им. М. Т. Калашникова. 2011. №3. С. 70-73.
7. Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В., Стожарова Т.В. Информационное пространство коммерческих взаимодействий // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 747-752.
8. Суходоев Н.Д. Экономическая привлекательность предприятия // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 722-725.

© Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В., Иванова В.А., 2016

**УДК 339.34**

**E.I. Sysoeva**  
graduate student

**M.A. Gogoleva**  
associate professor

The Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical University in Shachty

## **REVIEW OF THE RUSSIAN MARKET OF BOTTLED MINERAL AND DRINKING WATER**

### **Аннотация**

Статья включает в себя обзорный материал относительно рынка бутилированной минеральной и питьевой воды в России. Рынок бутилированной минеральной и питьевой воды является одним из наиболее быстрорастущих потребительских рынков в России. Именно поэтому его исследование является очень актуальным вопросом.

### **Ключевые слова**

Маркетинг, рынок, рынок питьевой воды, импорт продукции, импортозамещение.

Water is one of the most necessary conditions of the peoples' survival. According to many experts, fight for qualitative water will become the reason of the majority of economic and political conflicts of the XXI century.

The comparative analysis of a condition of water stocks of 122 countries in the world showed that the clearest water in the world is in Finland, than follows Canada, New Zealand and Great Britain. Russia takes the seventh place in the list. The market of bottled mineral and drinking water is one of the most fast-growing consumer markets in Russia. For this reason this research is a very topical issue.

The market of mineral waters has the specification and features, connected, first of all with the relation to a product of consumers. Production choice by the consumer determines high competitive situation in the branch.

It should be noted that recently bottled water has become an integral part of our life. Originally, this segment of the market was presented by mainly foreign brands, such as «Perier», «Evian», etc. which cost too expensive for most of the population.

Within the last several years domestic brands of drinking and mineral water gained steam, the low price is one of factors of competitive advantage of goods, allowed a bottle of water to become an integral part of a daily diet of most city dwellers in Russia. Water with gas and without gas, mineral and with flavoring additives, in a glass, plastic bottle or a can is on sale practically in any outlet.

According to information of Federal State Statistics Service in 2015 bottled water occupies 35% of the market of soft drinks.

However, in the Russian market, according to information of Federal State Statistics Service in 2015 production of drinking water is lower than production of mineral waters.

In the market of bottled water there are both domestic producers, and foreign. Production of regional producers is presented in a low price segment. Here the competition between local producers is high, and here production of a mid-price segment is made by large players of the market. The share of import production in the Russian market of mineral and drinking water is small, it makes about 10%. Exclusive distributors of foreign producers deliver mainly production of a premium class. According to the estimates of experts the total amount of import in 2014 made 70,4 million liters.

It should be noted that fact that export of mineral and drinking water for the first half of the year 2015 was 80% higher than an indicator of the same period of 2014.

In Russia integration of productions due to buying up of small regional plants by the large companies is noted today. Concentration of production on regions is observed. You should not forget about water entry into the market under brands of distribution networks. The economy on distribution and marketing allows this production to occupy a niche in the lower price segment.

Analysts note that there are some ways to increase the competitiveness of production at the expense of which producers try to increase the share in the market. One of them is an expansion of the range due to input of a new line of production of mineral water with additives. Also as a marketing mix the reference to history of production of water is used: in the description of production the emphasis on long-term existence of sources of water and their historically developed popularity is placed.

Consumption of mineral water in our country is much less than in developed countries. However, it is constantly growing. Also preferences of consumers are changing. They prefer drinking, low-mineralized and still water. Today the level of consumption of bottled water in Russia makes about 133 liters per person a year. In countries of the Western Europe this indicator is 5 times higher that testifies to the high capacity of the Russian market. According to forecasts, the market of mineral and drinking water in Russia till 2017 annually will grow for 6-8% in kind, and by 2018 this production will overtake soft carbonated drinks in popularity.

Practically all researches of the market of mineral water allow drawing a conclusion that Russians are not badly informed of brands of mineral water, attendees at the market, however commitment to any brand is a characteristic only for minority.

#### **References:**

1. Азоев, Г. Л. Маркетинговые исследования: учебное пособие / Г. Л. Азоев. – М.: Финстатинформ, 2011. 120 с.
2. Багиев, Г. Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. Тарасевич. – С-Пб.: Питер, 2012. – 240 с.



3. Малхотра. Маркетинговые исследования. Практическое руководство / Малхотра, К. Нэреш – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2013. – 960с.
4. Птуха А., Мерзляков Т. Обзор российского рынка питьевой и минеральной воды // Журнал RUSSIAN FOOD&DRINKS MARKET MAGAZINE. – 2013. – № 7.
5. «Рынок минеральной воды в России» Журнал «Практический маркетинг» – №2 – <http://www.cfin.ru/press/practical/2000-02/04.shtml>
6. Федеральная служба государственной статистики, Intesco Reseach Group.

© Сысоева Е.И., Гоголева М.А., 2016

УДК 330

**В.К.Терзиев,<sup>1,2</sup> Е.Н.Стоянов<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Национальный военный университет им. Васила Левского,  
Велико Тырново, Болгария

<sup>2</sup>Руссенский университет имени Ангела Кънчева,  
Руссе, Болгария

### СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК МЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЦИУМЕ

Говоря об эффективности, как ключевом понятии любой общественно-экономической деятельности, традиционно акцент делается на экономическую эффективность, сосредоточенное выражение которой ассоциируется с зависимостью „затраты-эффекты (выгоды)”. И так как любая общественная деятельность осуществляется с использованием все более и более ограниченных ресурсов, подход должен быть аналогичным, как и в экономической деятельности. Тем более, что такой считается „любая целенаправленная деятельность, в которой ограниченные ресурсы распределяются и сочетаются между альтернативами, и при этом возможна максимализация эффекта или минимизация затрат”<sup>5</sup>.

На передний план выходит соотношение между затратами и выгодами в отношении данного ресурса или сочетания ресурсов для достижения определенной, заранее определенной цели и на этой основе рационализация управленческих решений. В этом смысле зависимость „затраты-эффекты” может использоваться как „средство планирования; инструмент для принятия решений и среда для исторического документирования принятых решений”<sup>6</sup>.

Этот фундаментальный принцип, характеризующий экономическую эффективность, является одной стороной изучения эффективности деятельности. Но любая деятельность по своей природе является социальной и обуславливает необходимость метрификации социальных эффектов. Поэтому в последние годы все чаще вспоминается так называемая социальная эффективность. В отличие от экономической, социальная эффективность не имеет такого прямого и конкретного характера, а является более сложной категорией и трудно поддается одномерным выражениям<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Станкевич, В. Йоханес, Гербер один из создателей немской микроэкономики вооруженных сил С. УИ Стопанство, 1998, с.98.

Dimitrova, S., V. Stoyanova and V. Gramatikov. Costs-Benefits Analysis-Foundation for the Decision-Making Process in the Bulgarian Armed Forces. Conference of University Defence Brno, p.59-75.

Димитрова, С. Менеджмент ресурсов в динамически изменяющейся среде безопасности. Примакс-Русе, 2014, с. 135-137.

<sup>6</sup> Семерджиев, Ц. Стратегия: Среда ресурсов способностей планирования. С. 2007, с. 214.

<sup>7</sup> Терзиев, В. Возможности повышения эффективности социальной адаптации военнослужащих, уволенных из военной службы. Издательство „Примакс” - Русе, 2014, с.56-87.

В иностранной исследовательской практике накоплен определенный опыт в области измерения социальной эффективности в рамках прогнозной оценки социальных последствий научно-технических проектов, экономических и социальных программ. Так, в США, в начале семидесятых годов было создано самостоятельное направление исследований в области оценки „социальных воздействий” (SIA-Social Impact Assessment), или, точнее говоря, интегральных социальных последствий при реализации различных проектов и программ развития.

Деловые и политические круги в США понимают, что любой технологический прорыв несет „незапланированные” потери экологического, социального, психологического характера, которые превращаются, в конечном итоге, в косвенные экономические потери. В области научно-технического развития - как на уровне компаний, так и на уровне национальных программ, осуществляется перестройка всей методологии планирования и управления. И если раньше такая методология была ориентирована только на чисто экономические критерии эффективности, то сейчас начинают учитываться и социальные, психологические и другие последствия реализации научно-технических проектов, еще на стадии принятия решений по их разработке и реализации. Поэтому возникает необходимость комплексной оценки различных категорий воздействия техники и технологии на общество<sup>8</sup>.

Оценка социального воздействия научных и технических проектов и программ в США обособляется в самостоятельное направление после того, как Актом о политике по отношению к окружающей среде в 1969г., была создана обязательная процедура оценки их экологических последствий<sup>9</sup>.

Экологической экспертизе подвергаются все публичные проекты, которые могут оказать существенное влияние на окружающую среду, а также проекты частных компаний и фирм, требующие специальной государственной санкции.

Впечатляющим примером использования повышенных экологических требований при реализации программ экономического развития в США, является организация разработки и реализации проекта нефтепровода через Аляску в середине семидесятых годов<sup>10</sup>.

Планирование проекта совершалось в течение всего периода строительства, эксплуатации и демонтажа трубопровода после исчерпания источника.

Следует отметить, что весь сложный многоуровневый механизм управления программой формируется и функционирует на основе действующего в США хозяйственного права и специальных законодательных положений и соглашений.

Это определяет специфику формы этого механизма управления, в котором его отдельные части и элементы, представленные соответствующими государственными органами, компаниями-владельцами, специализированными компаниями, связаны друг с другом в единую организационную систему двусторонними и многосторонними соглашениями и контрактами. С позиции долгосрочных интересов страны, проект признан как высокоэффективный и правильный.

Долгое время сама постановка вопроса о социальной эффективности рассматривалась в социологии и экономике как дискуссионная. До сих пор не найдено однозначного и общепринятого определения понятия „социальная эффективность”. Существует достаточно много работ монографического характера, в которых авторы пытаются исследовать социальную эффективность с точки зрения различных видов деятельности, в том числе и руководящей. Прежде всего, большинство авторов определяют понятие социальной эффективности, а также критерии и методы для ее оценки, в зависимости от целей общественного производства.

Классической разработкой по проблеме социальной эффективности можно считать монографию болгарского ученого М.Маркова. По его мнению, эффективным является то, что в результате приводит к эффекту (от латинского effectus - действие, исполнение, и afficio- действую, исполняю)- эффективный, значит активный<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> Теория социального управления, К., 1996.

<sup>9</sup> Теория социального управления, К., 1996.

<sup>10</sup> Теория социального управления, К., 1996.

<sup>11</sup> Марков, М. Технология и эффективность социального управления. Пер. с болг. М. 1982.

Популярной моделью для оценки эффективности является зависимость „ресурсы-затраты-результат”, характерной чертой которой является отделение роли ресурсной обеспеченности и расходов для повышения эффективности от управленческой деятельности.

В модели эффективной организации Р.Лайкерта определены следующие три фактора<sup>12</sup>.

- внутренне организационные факторы, включающие в свой состав формальную структуру организации, экономическую структуру и социальную политику, профессионально-квалификационный состав персонала;

- промежуточные переменные, которыми являются человеческие ресурсы, организационный климат, методы принятия решений, уровень доверия к руководству, средства стимулирования и мотивации к деятельности;

- результативные переменные, такие как рост или падение производительности труда и доходов, степень удовлетворения спроса потребителей и другие.

При таком подходе эффективность рождается в результате сложного взаимодействия различных факторов, среди которых доминирующее положение занимают человеческие и социально-экологические факторы.

Внимание заслуживает и подход, согласно которому эффективность оценивается по степени защищенности сбалансированных интересов государства и общества. Работу государственного аппарата можно считать эффективной только в том случае, если в результате этой работы успешно решена проблема оптимальной защиты интересов населения, социальных групп и каждого человека. В этой двуединой задаче, самой важной стороной является понятие эффективности государственного аппарата. В соответствии с данным подходом, эффективность выражается в расширении возможностей для активной гражданской жизни каждого гражданина, общества в целом и эффективности государства. Она определяется хорошо функционирующей системой публичных органов, их способностью законным путем реализовывать публичные интересы, реализовывать государственную политику социального и общественного развития.

Другая точка зрения устанавливает зависимость между эффективностью государственной деятельности и наличием или отсутствием оптимальной парадигмы административно-политического управления. Речь идет о противостоянии традиционной технократической парадигмы политическому управлению новому - “партиципативному” (включение сотрудников в процесс принятия решений).

Как правило, авторы непосредственно связывают эффективность государственной деятельности с наличием в ней бюрократии, действительно служащей обществу<sup>13</sup>. А это такая бюрократия, которая находится под реальным контролем общества; выражает интересы общественного прогресса; минимальная по своим количественным и качественным параметрам.

Это утверждение основано на внутреннем противоречии бюрократии между широкими общественными целями, ради которых она создается и тесно корпоративными интересами с тенденцией к доминированию.

По мнению некоторых авторов, критерии эффективности социального управления заключаются в следующем:

- в степени соответствия направлений, содержания и результатов деятельности управленческих структур и ее параметров, которые были определены ее функциями и статусом;

- в законности решений и действий соответствующих управленческих структур и пользователей (получателей, бенефициаров);

- в реальности влияния управленческой деятельности на состояние и развитие объектов управления;

<sup>12</sup> Тернер, Дж. Структура социологической теории. М. 1985.

Теория и методика социальной работы. М. 1996.

Теория социального управления. К., 1996.

<sup>13</sup> Тернер, Дж. Структура социологической теории. М. 1985.

Теория и методика социальной работы М. 1996.

Теория социального управления, К., 1996.

- в глубине учета и выражения управленческих решений и их действия на конкретные и комплексные потребности, интересы и цели людей;
- в характере и объеме прямых и „обратных” связей с бенефициарами, т.е. в демократическом начале деятельности;
- в степени важности и авторитета решений и действий управленческих структур;
- в достоверности и целесообразности информации, передаваемой управленческими структурами;
- зависимость управленческой деятельности от влияния окружающей среды.

Любое действие, любое социальное явление или качество, в т. ч. и социальная эффективность, характеризуются количественными и качественными сторонами. И хотя эти две стороны объекта существуют в постоянном единстве и взаимосвязи, тем не менее, это разные характеристики окружающей нас социальной действительности. В научной литературе принято качественную сторону от полученного результата (эффекта) обозначать понятием „критерий”, а количественную – понятием „показатель эффективности”.

В других исследованиях предлагается немного другая трактовка понятия „критерий социальной эффективности”, и там он рассматривается с точки зрения взаимосвязи между количественным и качественным определением изучаемого и оцениваемого объекта. С количественной стороны, критерий выступает как средство, инструмент, эталон меры движения к желаемому результату, а с качественной - как возможность для отделения „положительных сторон, форм такого движения в пространстве и времени”.

При всех этих различиях определения понятия „критерий” в указанных подходах наблюдается смысловое единство. Кроме того, их синтез дает нам новое, более глубокое понимание социальной природы, социальной эффективности.

Так, „показатель эффективности” (количественный критерий), фиксирует объективную и интегральную, в основном в количественном выражении, (например, с точки зрения натурального объема социальных благ и временного интервала их обеспечения) оценки достижений в социальной системе любого уровня.

„Критерий эффективности” (качественный критерий), в большей степени ориентирован на изучение внутренних механизмов для достижения указанного результата, учитывая степень ограниченности и так называемую активизацию человеческого фактора, как условия для собственного развития, эффективной деятельности, социальной цены достижений, степени его ограниченности и т.д.

Это различие является существенным и важным для создания и разработки системы оценки социальной активности.

В каком бы размере не выражалась эффективность функционирующей и развивающейся социальной системы, она всегда является результатом действия всех факторов системы в их совокупности, представленной как интегративная результативность. При этом важно подчеркнуть, что независимо какой бы экстраординарной и эффективной не была деятельность отдельно взятых факторов в социальной системе, ее высокая эффективность может быть обеспечена только соответствующим качеством системного социального взаимодействия. Это следует как ее неотъемлемое органическое свойство, и служит общим алгоритмом и универсальным мотивационным механизмом деятельности всех факторов в данной системе.

Связь между экономической и социальной эффективностью имеет сложный характер. В основе роста экономической эффективности, как правило, заложен следующий методический принцип, в соответствии с которым реализация социальной программы сама по себе должна стать катализатором эффективного экономического развития.

Средства, расходуемые обществом для удовлетворения социальных потребностей, в конце концов возвращаются в виде повышения социальной и трудовой активности. В этой системе реализация социального управления, в конечном итоге, является одним из подчиненных факторов для достижения экономической эффективности.

Опыт рассматривать аналогичным образом воздействие экономического фактора для достижения интегральной социальной эффективности, неизбежно пострадает от примитивности выбранного подхода.

Признано совершенно очевидным, что при определенной сущности социальной эффективности классический критерий (соотношение „затраты-прибыль“), является явно недостаточным.

Необходим другой подход, с помощью которого может быть оценена значимость и функциональность тех или иных социальных действий. Степень достижения социальной эффективности зависит от позиции движения к общественно значимой стратегической цели, которая содержательно определяется как состояние максимально полной реализации потребностей человека и самореализации его естественных сил, иначе говоря его личности. Благо человека, как высшая ценность общества, становится самоцелью общественного развития. Отсюда следует, что проектируемая цель любого развития, как правило, выражается как требование для полного благосостояния и свободного всестороннего развития всех членов общества, реализация которого, прежде всего, выражается в создании достойных для человека условий жизни и творчества.

При этом необходимо сделать ряд важных методических уточнений. Представление о социальной эффективности как результативности, которая оценивается с позиции приближения к общественно значимой цели, необходимо обязательно сопоставить с изменениями, соответствующими общей линии прогрессивного развития социальной системы, т.е. с ее постепенным переходом от более элементарного к более идеальному существованию.

Можем отметить, что прежде, чем сравнивать каждый достигнутый социальный результат с затратами, необходимо уточнить значение самого факта достижения этого результата, прежде всего с точки зрения его соответствия с целями общественного развития. Важно также учитывать временной интервал, необходимый для достижения поставленной цели.

Важность этого уточнения, для понимания основного принципа социальной эффективности и ее критериев, выразительно подчеркивает и конкретный опыт социальной политики. Американский ученый Д.Ротблат подчеркивает, что в США в тридцатые годы было сделано фундаментальное переосмысление принципов эффективной социальной политики<sup>14</sup>. Меры правительства по расширению страховых фондов по безработице и рост числа получателей социальных пособий, которые первоначально рассматривались как полностью прогрессивные, в долгосрочной перспективе все больше и больше проявляют свою неэффективность, так как оказывают слабое воздействие на улучшение человеческого ресурса. Опыт показал, что „обеспечение благополучия не предлагая жизнеспособные альтернативы” для развития человека и его инициатив, становится тормозом общественного развития, поскольку порождает „воспроизводство культуры нищеты из поколения в поколение”.

Очевидно, что в той же степени, в которой временной элемент позволяет более точно выявить основную линию общественного развития, оценка социальной активности осуществляемых деятельностей может радикально измениться. Можно сказать, что более эффективным является привлечение людей, нуждающихся в социальной поддержке, в процесс труда, который носит перспективу для результата, как с экономической, так и социальной точки зрения, чем предоставление пособий, направленных на краткосрочное „сглаживания” социальной напряженности в обществе.

Изучение проблемы социальной эффективности в зависимости от характера общественного развития и его идеала, вызывают дополнительные трудности. В тех случаях, когда социальный эффект трудно измерить количественно, единственным надежным критерием для его оценки может служить только степень его приближения к цели, к реализации тех ценностей, которые предусмотрены в ней.

В ряде работ рассматривается, преимущественно, содержательная сторона понятия „социального эффекта” и „социальной эффективности”. Как правило, авторы публикаций согласны с тем, что социальный эффект имеет определенный социальный результат, целеполагающую деятельности, проведенную в жизнь, зависящую от экономических решений. Причем, в одном случае, она определяется как „что-то такое, что связано с развитием человека”, и что „формирует новые черты образа жизни и деятельности, как

<sup>14</sup> Тернер, Дж. Структура социологической теории. М. 1985.

Теория и методика социальной работы. М. 1996.

Теория социального управления. К. 1996.

индивидуальной, так и коллективной, свидетельствует о повышении социальной активности, помогает всеобщему развитию личности и формированию нового типа работника". В другом случае, она рассматривается как „результат, отвечающий целям общественного развития". В третьем случае, как „степень повышения социально-психологического или санитарно-гигиенического комфорта человека". В последних случаях, фактически, имеется в виду не социальный результат как таковой, а эффективность, как соотношение между результатом и целью, исходящее и последующее состояние социальной комфортабельности<sup>15</sup>.

Предлагаемые определения позволяют охватить суть различий между понятиями „социальный эффект" и „социальная эффективность". В первом понятии отражается определение достижения определенных количественных или качественных оценок результатов социальной деятельности в самостоятельном значении. Во втором случае показано сопоставление этих результатов с мерой или степенью реализации законодательно поставленной цели или идеала общественного развития. Эта мера оценки социального эффекта, в свою очередь, служит важным указанием для качественной стороны социальной деятельности, интегрированной в ее системную организацию. Благодаря которой достигается социальная эффективность.

Эта эффективность, присущая социальной деятельности – как конститутивная качественная характеристика, может быть определена как принцип социальной эффективности. Этот принцип непосредственно связан с критериями социальной эффективности, как конкретными качественными признаками и определителями значений, на основе которых, в качестве своеобразных „нулевых точек для отчетности", социальная деятельность оценивается как эффективная или неэффективная. Рассматривая признаки, которые отличают социальную эффективность от результата, его зачисляются или к целям, или к потребностям. Следует отметить, что „наиболее эффективной, при прочих равных условиях, может оказаться деятельность, цель которой в максимальной степени отображает человеческие потребности". Вместе с тем, вопрос о конкретных социальных результатах (эффектах) ее управленческого воздействия не установлен, хотя он представлен в данном контексте, как очень существенный. Дело в том, что рассмотрение вопроса об оценке социальной эффективности, и само содержание этого понятия, является неотъемлемой частью конкретного анализа, как законодательно или идеологически заданные цели общественного развития, так и на уровне потребностей (ожиданий, интересов, идеалов) различных социальных субъектов.

Очевидно, что социальная эффективность не может рассматриваться в категориях абстрактного социального блага или только в виде движения социальной системы к какой-то предельно определенной цели общественного развития.

Социальный объект, а это объект управления, к которому относится понятие социальной эффективности, является достаточно сложным по своей структуре. Он охватывает всю совокупность существующих в обществе социальных связей и отношений. Сами цели социального управления неизбежно влияют на все „пространство" этих связей и отношений, участвуя в социальной системе (социуме) в целом, социальных группах (общностях) и у отдельных индивидов (личностей). Исходя из этого и из эффективности социально-руководящей деятельности, необходимо думать с точки зрения общей оценки развития всех сторон, аспектов и компонентов социальной системы.

Очевидно, что рассматриваемое выше соотношение эффективной социальной деятельности с целями общественного прогресса, определяет один из важных моментов социальной связи и взаимозависимости между общими системными, социально-групповыми и индивидуально-личностными измерениями социальной активности, комплексного и, как правило, продолжительного характера ее проявления.

Рассматривая вопрос о социально-экономической эффективности целевых комплексных программ, отмечается, что „основное назначение расчета и оценки социальной эффективности в рамках программно-

<sup>15</sup> Тернер, Дж. Структура социологической теории. М. 1985.

Теория и методика социальной работы. М. 1996.

Теория социального управления. К. 1996.

целевого метода является обоснование принятых планово-управленческих решений<sup>16</sup>. Учитывая необходимость прогнозирования социальных последствий экономической деятельности, которые должны быть расшифрованы в общей оценке их эффективности, ряд авторов отмечают, что для этого „должны быть раскрыты устойчивые количественные или (возможно последовательные) зависимости между производственно-техническими и социальными изменениями, между характеристиками намеченных мероприятий и показателей, отражающими соответствующие целевые нормативы”<sup>17</sup>.

Некоторые авторы связывают социальную эффективность экономики с проблемой эффективности. В экономике и социологии дискуссионным является даже вопрос о правомерности такого понятия, как „социальной эффективности” (в отличие от более или менее ясных экономических максимумов продукции при минимальных затратах).

Те ученые, которые считают это понятие правильным, пытаются дать ему более конкретное определение. В частности, критерием социальной эффективности является степень решения назревших социальных проблем в минимальные сроки и с минимальными затратами для общества. Данное определение носит дискуссионный характер, потому что разработка критерия оптимальности в социальной сфере значительно может сдвинуть вперед и понимание критерия социальной эффективности, какой является окончательная формулировка получения этого понятия<sup>18</sup>.

Постановка вопроса об оптимальности социальной деятельности, как интегральном критерии ее эффективности, является перспективной именно из-за сложности каждого социального объекта, и его зависимости от множества переменных, а также от наличия много векторных внутренних системных противоречий.

Необходимо иметь в виду, что оптимизация в математической теории оптимальных процессов, называется процессом выбора лучших вариантов из возможных, приведение системы, объекта в наилучшее состояние из возможных (оптимальных) состояний, процесс, в котором делается максимизация количественная характеристика наиболее желанного свойство объекта и обратно - минимизируется самое нежелательное.

Вопрос о критерии оптимальности (оптимума) является важным теоретическим результатом для оптимизации национальной экономики. В наиболее общем виде критерии оптимальности в экономике определяются как особые экономические и математические модели, выражающие общественные отношения. Иначе говоря, они являются особой разновидностью формализации целей экономического развития в виде аналитической, и в этом смысле априорной функции.

Дискуссионной является и проблема соотношения вопросов об оптимальности и эффективности. Одна группа экономистов их отождествляют, а другие пытаются разделить эти понятия. Здесь необходима целенаправленная научно-исследовательская работа. Пока ясно одно: между критериями оптимальности и эффективности безоговорочно существует самая тесная связь, при этом теоретическая четкость в данном отношении позволяет нам достичь значительных успехов в объективной оценке последствий реализации планов, программ, проектов и решений. Очевидно, например, что социальная эффективность может рассматриваться узко прагматически, как лучший результат решения неотложной социальной проблемы. В рамках широкого социального подхода, учитываются стратегические и долгосрочные последствия, принимаемые меры.

Между этими подходами могут возникнуть определенные противоречия и разногласия. В этих условиях, задача о достижении совокупной социальной эффективности, может быть сформулирована преимущественно, как задача по оптимизации социально-руководящей деятельности.

<sup>16</sup> Терзиев, В. ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ПОЛИТИКИТЕ НА ПАЗАРА НА ТРУДА ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА ЗАЕТОСТ. Издателство „Дема Прес-Русе“, 2013.

<sup>17</sup> Основы современного социального управления. М. 1999.

Основы современного социального управления: теория и методология. М. 2000.

<sup>18</sup> Основы современного социального управления. М. 1999.

Основы современного социального управления: теория и методология. М. 2000.

Социальная и экономическая эффективность имеет двойственное выражение. В отношении любого носителя определенного вида труда она относится как к части от общего, непосредственного общественного труда. В отношении продукта любой работы, она проявляется как качество или свойство, способное удовлетворить рост потребностей.

Экономическая эффективность относит свои критерии для оценки результатов труда к решению вопроса - сколько нам будет стоить достижение полученного эффекта социальной активности, кому и как служит этот эффект. Исходя из этого, можно предположить, что в отличие от критерия экономической эффективности, критерий, удостоверяющий социальную эффективность, не определяется только в рамках данной „закрытой“ системы социального действия, поскольку имеется заданный внешним образом нормативно-идеальный характер. Это значительно усложняет оценку социальной эффективности каждого института управления, так как заставляет держать под вниманием все поле „внутренней среды“ своей деятельности в рамках, которого результативность может правильно оцениваться и измеряться. При этом, измерения проводятся исключительно качества данной социально-управленческой системы, а также „внешней среды“, которая не находится в сфере ее контроля. Но, несмотря на это, она является задачей с нормативными целями, из которых следует интегральная оценка социальной эффективности.

Целесообразно подчеркнуть различие и взаимосвязь между категориями эффективности и качества. Критерием эффективности является соотношение затрат и результата, а критерий качества - соотношение эффекта и целей, целей и средств для их достижения. Выражение принципа эффективности: меньше затрат - больше результата. Проявление принципа качества является самой высокой степенью достижения цели при рациональном и оптимальном использовании имеющихся средств. Очевидно, что при таком рассмотрении принципа социальной эффективности, она рассматривается из позиций качества социальной деятельности, а не как соотношение „затраты-эффекты“.

Проблемы социальной эффективности деятельности рассматриваются непосредственно для конкретного управления. Социальные последствия управленческой деятельности в широком смысле этого слова, выяснены в соответствии с американской системой оценки социальных последствий - SAP (Social Impact Assessment- SIA). Американские авторы причисляют к ним экономические, в узком смысле слова, политические, культурные и психологические воздействия. С точки зрения того, который подвергнут воздействию, выделяются определенные социальные субъекты и организации. Такими есть общности социальных групп, социально-территориальных сообществ, лиц. С организационно-институциональной точки зрения, делается анализ воздействия, которым подвергается деятельность органов управления, министерств, отраслей, предприятий<sup>19</sup>.

С точки зрения пространственных масштабов воздействия, оцениваются последствия для страны, региона, области, муниципалитета, территориальной единицы - численность населения объекта воздействия или конкретной целевой группы бенефициаров.

Под социальным воздействием, в узком смысле слова, понимается влияние на занятость, создание новых рабочих мест, образования и обучения, самообразования, здоровья и качества жизни, общения в социальных группах и между ними, социальной сплоченности и социальной сегрегации в пределах локальной территориальной общности.

В этом случае, задача состоит в том, чтобы получить ответы на вопросы, кто выигрывает и проигрывает, если предполагаемое действие происходит, в чем выражаются и как распределяются социальные затраты и выгоды.

Для того, чтобы дать оценку социального эффекта от управленческих решений, необходимо иметь критерии, которые позволят причислить социальные последствия к благу или к затратам. Другими словами, предполагается наличие определенных эталонов и ценностных ориентиров.

<sup>19</sup> Основы современного социального управления. М. 1999.

Основы современного социального управления: теория и методология. М. 2000.



На самом деле процедура заканчивается определением того, что некоторые авторы называют „целевой” и „потребность” в эффективности, т.е. эффективностью, под которой понимается законодательно-идеальное измерение.

Указанный опыт позволяет нам понять ряд простых истин, без учета которых не можем приступить к созданию социально значимых программ и проектов, а именно:

- прежде чем приступить к реализации любого управленческого решения необходимо оценить его социальный смысл, а значит и его полезность;

- так как универсальных критериев социальной эффективности не существует, каждое конкретное управленческое решение должно быть сопровождено обоснованием ожидаемого от него социального эффекта и формулировано критериями его оценки;

- интерпретация социального эффекта зависит от масштаба управленческого решения, от уровня рассмотрения субъектов, к которым приложено воздействие инноваций, от мотивов и поставленных целей, а также и от временного интервала, в течение которого ожидается получить ожидаемый результат;

- важно делать разделение понятия социального эффекта в широком и узком смысле слова, понимая, что между ними существует зависимость. Обоснование управленческих решений повышается, если понятие социального эффекта носит комплексный характер и включает в себя экономические, социальные, психологические, социальные, культурные и другие последствия;

- оценивая предполагаемый социальный эффект, необходимо ориентироваться на относительно определенные ценностные эталоны, позволяющие осмыслить социальную „стоимость” социальной „преимущества решений”. Такая оценка возможна только в случае сравнения социального эффекта от ожидаемого решения из нескольких альтернативных решений.

Проблема социальной эффективности управления активно начал исследоваться в конце шестидесятых и в начале семидесятых годов прошлого века. Прежде это было связано с развитием теории социального управления, которая ставит вопрос не только об экономическом, но и социальном эффекте от своей деятельности. В вопросе об эффективности системы управления, как эффективности деятельности субъекта управления или управляющей подсистемы, необходимо обратить внимание на следующие вопросы: каков вклад системы управления в решение тех или иных социально значимых задач? Каково ее участие в достижении целей, стоящих перед конкретной организацией?

Первичным критерием является степень воздействия управляемой подсистемы. Но, в зависимости от того, насколько система управления является относительно самостоятельной и функционирует как целостный комплекс, можно и нужно определить еще одну группу критериев. Она формулируется на базе первичного критерия и дает ответы на вопросы, связанные с внутренним состоянием системы управления, с ее способностью действовать с возрастающей степенью эффективности.

Наряду с оценкой эффективности системы управления в общем смысле, можно и следует определить эффективность основных компонентов управления- функций, функциональных структур, технологий.

Эффективность можно рассматривать не только как явление из экономической сферы. Более того, она является относительно самостоятельным социальным феноменом. В его основе лежит рассмотрение многостепенной структуры, состоящей из элементов, ценностных критериев и показателей. С их помощью фиксируется результативность социальных программ и мероприятий, деятельность различных групп населения, социальные последствия реализации экономических, научных и технических проектов. Показатели социальной эффективности рассматриваются как инструменты для оценки реализации интересов и потребностей общества, государства, коллектива и личности.

Эффективность, как социальное явление, определяется видом качественно-количественной характеристики для максимального развития человеческих ресурсов, формой социальной жизнедеятельности и управления общества, с учетом минимальных социальных, политических, экономических и нравственных затрат. Этот подход позволяет нам рассматривать социальную эффективность как универсальный подход для выражения степени результативности позитивного и

негативного функционирования в развитии социальных институтов и процессов. При этом, широко понимаемый принцип социальной эффективности выходит за пределы данного соотношения, так как учитывает и объединяет еще несколько наиболее важных аспектов эффективности социальной деятельности. Речь идет о ее целеустремленности в достижении общественно значимых, законодательно заданных целей развития объекта социального управления, об оценке последовательности и реальной степени приближения к ожидаемому общественному интересу в порядке „саморазвития” системы, об ориентации на качество управленческой деятельности. Эти аспекты измерения социальной эффективности должны закономерно найти отражение в построении общей модели или в принципе социальной эффективности.

Анализ проблемы социальной эффективности показывает, что в процессе появления и развития данной науки, он закономерно получает должное внимание в контексте различных систем управления. В частности, следует подчеркнуть важность этого контекста по отношению к системе государственного и местного управления социальных сфер общества. Публичный характер этих систем подразумевает ограничение их в своей деятельности для постижения социального эффекта и присущего ему качества социальной эффективности в широком диапазоне социальных потребностей и целей. Следовательно, социальная эффективность государственной системы управления объективно требует применения полимодельного много-параметрического подхода к ее измерению. Существенной является и связь всего комплекса социально-эффективного государственного управления с социальной безопасностью страны в целом, а также и в каждом регионе и на отдельной территории.

При определении комплексной оценки эффективности социальных программ, необходимо отметить следующее:

- оценку эффективности социальных программ следует рассматривать с точки зрения качественных и количественных показателей: количественный показатель выражается в натуральном объеме социальных благ, а также в материальных затратах на их получение, а качественный показатель или критерий отражает внутренний механизм достижения данного результата, качества организационной структуры и управленческой системы, системы норм и ценностей, нормы права, на основе которого деятельность в данной социальной системе считается эффективной или нет;

- при оценке программ необходимо учитывать и их экономическую и социальную эффективность. Экономическая эффективность выражается в том, что реализация социальной программы сама по себе должна стать катализатором для эффективного экономического развития. Средства, расходуемые обществом для удовлетворения социальных потребностей, в конце должны вернуться в виде повышения социальной и трудовой активности;

- степень достижения социальной эффективности определяется в зависимости от позиции движения к общественно значимой цели, которая содержательно раскрывается как состояние максимально полной реализации потребностей человека и самореализации его естественных сил, иначе говоря, его личности, что реализуется, прежде всего, созданием достойных для человека условий жизни и развития.

В случае сложности или возможности расчета экономической эффективности, тяжесть оценки падает на оптимальность достижения социального эффекта.

Из-за окончательной сложности в процессе отчетности и оценки стратегических и продолжительных последствий социальных мероприятий в рамках широкого социального подхода при определении социальной эффективности, мы рассматриваем социальную эффективность осуществляемых государством программ, в узком практическом значении. А это предполагает самую высокую результативность при решении конкретной социальной проблемы. Оценка эффективности социальных программ в данном случае сводится к задаче оптимизации социальной управленческой деятельности в процессе решения конкретных социальных программ путем программного подхода. А это больше, чем когда-либо требует определения критериев эффективности социальных программ и на этой основе применения подходящих оценочных методик.

© Терзиев В.К., Стоянов Е.Н., 2016

## РОЛЬ И МЕСТО СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В современном общественно-экономическом и политическом пространстве приобрел популярность феномен, называемый социальное программирование. Для того, чтобы прояснить его сущность и значимость с точки зрения теории и практики управления в публичном секторе, мы ссылаемся на этимологию термина „программирование“, корни которого имеют древнегреческое происхождение („про“- предварительно, до того, и „грамма“- пишу, обозначаю). Отсюда и его проявление в существительном „программа“, обозначающем „рецепт“, „уведомление“, „план работы, деятельность... основные задачи и цели политическая партия, социальная организация, общественный деятель и другие... краткие изложение содержания... учебного предмета..“<sup>20</sup>.

В своем развитии понятие „программирование“ в своем классическом виде используется в математике, как набор методов для создания алгоритма работы электронно-вычислительной машины... комплексный вычислительный процесс, который целит оптимизацию определенного математического выражения при данных математических условиях. Применимым в его разновидностях линейное программирование (метод для нахождения максимума или минимума линейной ограничительной функции при наличии линейных ограничительных условий) и нелинейное программирование (совокупность математических методов для нахождения наибольшего и наименьшее значение нелинейной функции при наличии ограничительных условий)<sup>21</sup>, в современном мире информационных технологий это понятие является ключевым в компьютерной сфере (отождествляется с кодировкой). Более того, в широком смысле слова, понятие „программирование“ связано с кругом действий в письменном виде, выражающим прогнозирование, предвещание, предупреждение, заявление, провозглашение, предписание, распоряжение

В этой палитре значений понятия „программирование“ общим является то, что оно выражает определенную сторону человеческой деятельности, а именно предварительное планирование будущих действий и мероприятий, с указанием их ограничений. И именно эта сторона имеет общественный характер, который проявляется в необходимости, с одной стороны, от принятия решений, а с другой- от разработки программы, выражающей определенное предписание и публичное уведомление. В этом смысле программирование является процессом разработки программ, которые воспринимаются как конкретная модель целенаправленной деятельности для достижения данной цели общественно-экономического и политического развития в новом мировом порядке.

Современное пояснение понятия „программирование“ определяет его как общий принцип управления, на основе которого субъект выводит свои действия с помощью определенных средств в направлении к поставленной цели, в соответствии с динамичными изменениями окружающей его среды. Иначе говоря, на конкретное содержание, структуру и динамику цели, оказывают влияние действия, направленные на ее достижение, которые зависят от проблем среды, в которой функционирует система, от степени их познания и в зависимости от субъекта, его ценностной ориентации, приоритетов, возможностей, которыми он располагает, выбранных форм и методов для достижения желаемого результата. Это больше, чем когда-либо определяет необходимость в альтернативных решениях и выбора оптимального варианта, способствующего

<sup>20</sup> Словарь иностранных слов в болгарском языке С. 1982 с.693.

<sup>21</sup> Опять там с. 694

управлению по результатам. На этой основе возникает и, так называемый, программно-целевой подход к управлению, который проявляется в „Planning-Programming-Budgeting-System” (PPBS)<sup>22</sup>.

Возникший в середине 60<sup>-х</sup> годов в США, как система планирования, программирования и составления бюджета, программно-целевой подход управления в первую очередь применяется в американской армии. Основан на идее ускорения процессов раскрытия потенциала системы при предварительно заданных целях, программно-целевой подход в конце 60-х и начале 70<sup>-х</sup> годов быстро входит в гражданскую жизнь (первоначально в нематериальную, а в последствии и в материальную сферу)<sup>23</sup>. Это является причиной PPBS рассматривать его как прогресс в составлении бюджета и управленческое „чудо“. В подтверждение этому являются слова бывшего президента США Джонсона, согласно которому: „Эта система должна обеспечить выполнение новых задач быстрее, лучше и дешевле, путем большего объема и более качественной информации обеспечить генерирование возможности более эффективных решений... Наш процесс принятия решений должен быть такого же уровня, как и тот, который связан с вооружением и обороной. Коротко и ясно говоря, мы должны заменить наши ослиные тележки грузовиками, и наши старые пушки новыми ракетами”<sup>24</sup>.

То, что делает уникальным этот подход для применения, заключается именно в интеграции его трех основных компонентов - цели, программы, программно-целевая структура. И если эти цели связаны с миссией (стратегией) и отсюда с необходимостью в „единстве целей в рамках организации и обеспечения базы для распределения организационных ресурсов”<sup>25</sup>, следовательно, и раскрытие организационного потенциала, то программы представляют собой конкретизацию способов, которыми должны использоваться ресурсы для реализации целей. В этом контексте любая программа содержит набор задач, распределенных во времени и отнесенных к соответствующим исполнителям. Отсюда следует, что каждый из компонентов PPBS выражает определенные управленческие фазы. Таким образом, планирование определяет долгосрочные цели, указывая на то, о чем имеется твердое намерение реализации.

Программирование ассоциируется с анализом и оценкой способов и возможностей реализации целей (разработкой и выбором альтернативных программ) в соответствии с анализом „затратами-эффектами (пользами)”<sup>26</sup> и применением количественных методов управления. Иначе говоря, программа- это план с установленными сроками (датами), тем самым указывается время, когда будет выполнено то, о чем имеется твердое намерение реализации. Составление бюджета (финансирование) связано с выбором наиболее выгодных и наиболее эффективных программ и их включением в бюджет для финансирования и реализации. И так как бюджет является именно программой с расчетными ценами, он дает представление о том, сколько средств нужно и когда следует их обеспечить, для реализации возможности осуществления того, о чем имеется твердое намерение и в нужное время реализации.

С помощью системного подхода указанные управленческие этапы интегрируются в единую систему на взаимосвязанном основании, в определенной связи и в зависимости с финансированием. Это является причиной того, что один из наиболее авторитетных специалистов в области программного управления- Чарльз Хитч (бывший президент Калифорнийского университета и бывший помощник министра обороны США) определил PPBS, как „программное финансирование”, основанное на принципах, характерных для современной управленческой практики. Первостепенное значение имеют следующие принципы:

- долгосрочность целей и ожидаемых конечных результатов;

22 Терзиев, В. Воздействие политик рынка труда для обеспечения занятости. Дема-прес Русе 2013 с.23-28.

Терзиев, В. Возможности повышения эффективности социальной адаптации военнослужащих, уволенных из рядов военной службы. Примакс-Русе, 2014, с.48-56.

Димитрова, С. Управление ресурсами обороны в секторе безопасности. В. Т., 2011, с.47-53.

Димитрова, С. Менеджмент ресурсов в динамически изменяющейся среде безопасности. Примакс-Русе 2014, с.96-104.

Стоянов, В. Основы финансов, том первый, С. 2001, с.522-525.

Новое в теории и практике управления производством США. Прев. Англ. М. 1971 с.120.

23 Due J. and A. Friedlander. Government Finance Nomewood Illinois, 1977, p.139-145.

24 Dickermann D. und andere. Das Rationale Budget Kolner Universitats-Verlag 1971, p.137.

25 Strategie Planning aug Policy-N. Y. 1979, 68.

- приоритетность и последовательность деятельностей и сортировка ресурсов в условиях их ограниченности;
- комплексный подход при изучении любой проблемы- рассмотрение любого вопроса или отдельной области деятельности, как системы. Отсюда и пояснение любой системы, как составной части системы верхнего разряда и подчинение целей и задач отдельным подсистемам общей цели системы;
- разнообразие вариантов решений, путей и способов для достижения данной цели, что требует определения альтернативных вариантов действий;
- оценка и сопоставление эффективности отдельных альтернатив на основе объективных критериев, с помощью системного анализа и его инструментария (моделирования, экономических -математических методов исследования и анализа величин, стоимости- эффективности и стоимости-полезности, метода операционных исследований, машинной и игровой имитации и т.д.);
- непрерывность планирования или использования, так называемый, непрерывный горизонт планирования и осуществления необходимых корректировок планов и программ в процессе их реализации;
- сочетание программно-целевого подхода в управлении финансировании программ в соответствии с уровнем достижения целей.

Отсюда следует, что базой для функционирования PPBS является применение экономического подхода к любой деятельности- объекту управления, управлению на основе системного подхода и анализа, финансированию на программно-целевой основе, которые по своей природе представляют собой три фундаментальные теоретические и методологические положения. Это доказывает и определяет PPBS, в качестве управленческой концепции с конкретными целями и задачами. Более существенными из них являются:

- определение национальных целей
- координация деятельностей на различных уровнях с этими целями;
- анализ и стоимостная оценка возможных альтернативных действий;
- повышение роли и эффективности контроля посредством финансирования.

Реальная координация деятельности управленческого аппарата и его направление на реализацию заранее определенных целей, является содержанием программирования. Стоимостная оценка возможных альтернатив, а также и их анализ и повышение роли, значения и эффективности контроля, все это связано с предоставлением средств, т.е. с финансированием, которое поясняется как самый существенный элемент системы. Это предполагает положительные характеристики PPBS, выраженные в:

- возможности координации планирования и подготовки бюджета;
- применения метода непрерывного планового горизонта, на основе которого становится возможным соподчинение и централизация процесса подготовки решений;
- проведение многолетнего анализа, который позволяет оценить преимущества и недостатки каждого возможного решения (глобального и рационального), а отсюда следует и выбор адекватной целям альтернативы;
- экономическое пояснение принятых решений с точки зрения полезности и целесообразности расходов;
- зависимость реализации принятых решений с их финансированием, что является выражением одновременной экономии и эффективного использования ресурсов.

Делает впечатление, что PPBS представляет бюджет как выражение генеральной политики, которая определяет ресурсы, необходимые для реализации конечных целей управления. При этом система рассматривает деятельности, как промежуточный этап трансформации ресурсов в услуги и полезность каждой программы. А это, по своей природе, является выражением зависимости „затраты - эффекты“, или основой для управления по результатам.

Конечно PPBS не лишена и недостатков. В виду того, что некоторые из целей и задач, имеют специфический характер, по мнению специалистов „главная трудность и главная слабость всей системы состоит в том, что из общих и общепризнанных культурно-специфических значений таких, как мир, свобода, безопасность, справедливость, образование и здравоохранение можно трудно сформулировать такие

подцели, которые могут служить в качестве результатных операционных инструментов текущей политики»<sup>26</sup>.

Помимо указанного, из политико-юридической точки зрения, система расширяет возможности и прерогативы исполнительной власти, в то время как законодательные такие снижаются. А это является основанием для возникновения конфликтов между ними.

Кроме всего этого, необходимо взять под внимание и то обстоятельство, что система PPBS не связана с годовым циклом составления бюджета. В результате этого не является необычной практикой дублирование решений, принятых на основе программ, синтезированных из различных аналитических исследований и определения будущих целей. Не всегда, однако, они являются согласованными с приоритетами и изменениями среды.

Не в последнюю очередь необходимо отметить, что большой документопоток и документооборот создают административные неудобства и усиливают бюрократические процессы. Это явилось причиной того, что в конце 60-х, в начале 70-х годов заимствованная из американской армии, система PPBS в гражданских структурах осталась на доктринальном и экспериментальном уровне развития.

В современных условиях, независимо от того, что ее популярность уменьшилась, модифицированные варианты системы PPBS оставили прочные следы в практике бюджетирования. Она была принята для применения и в странах - новых членах НАТО.

Одновременные адекватные различия между фазами управления - планирование, программирование и бюджетирование, анализ и соответствующая оценка их взаимодействия, действуют в пользу выбора этих стран. Речь идет об одном непреходящем достоинстве системы PPBS, что не следует недооценивать. Кроме того, она требует особого внимания и к соотношению между доходами и расходами. В частности, принимается во внимание фактическая цена трансформированных ресурсов, необходимых для достижения predetermined результата, определенного как возможность или исполнение обязательства, которое заключается в поддержке управления по результатам, роле и месте программирования в управлении общественными процессами. Управление использует определенный инструментарий, необходим для воздействия на людей, который включает:

- иерархию, организацию, в которой способ воздействия (по отношению к власти) заключается в подчинении, давлении сверху на человека с помощью принуждения, контроля над распределением ресурсов и так далее;

- культуру, как выражение созданных и признанных обществом и организациями, групп ценностей, социальных норм, установок и стереотипов поведения, ритуалов, которые требуют поведения людей строго определенным образом;

- рынок, выраженный сетью равных по горизонтали отношений, основанных на купле-продаже различных благ, на отношении к собственности, на равновесии интересов продавца и покупателя. В действующих, реальных хозяйственных и общественных системах, они почти всегда есть. Важно установить, на что ставится приоритет и на что делается ставка больше всего.

И так как программирование сопровождается использованием указанного инструментария управления, обстоятельства, которое обеспечивает организацию, которая сама по себе является иерархической, с характерными отношениями к власти, подчинению и т.д., в которой есть „систематическое, сознательное объединение действий людей, ставящих перед собой задачу достижения определенных целей”<sup>27</sup> поддерживает теорию, что оно является общим принципом управления. И то управления, ориентированного на результаты.

Более того, это обеспечение организации путем программирования может быть представлено как набор определенных составляющих компонентов. Речь идет о:

---

26 Dickerman D. и др. цит. изд. с.144.

27 Терзиев, В. Воздействие политикит на рынок труда для обеспечения занятости. Издательство „Дема Прес – Русе“ 2013.

- связь цели с возможными средствами для достижения, выбора варианта и утверждение его в качестве необходимого;
- изготовление, воспроизведение и настройка опережающего алгоритма или прототипа действий, ведущих к достижению цели;
- структурирование этих действий определенным образом, придание им целесообразности и последовательности, без которых сами действия были бы только отдельные, фрагментарные действия, не связанные в единый процесс;
- связь программы с агентами, мониторингом их действий по ее исполнению.

Отсюда следует, что программирование является важным элементом целенаправленной системы, особой разновидностью которой являются организационные системы.

По своей сути, организационная система - это такая система, назначением которой является координация действий целеустремленных частей, какими являются социальные группы и личности, и целенаправленность (средств и предметов деятельности) с глобальной целью, а именно получение определенного результата (конечного продукта).

Иначе говоря, программирование определенным образом и способом связывает целеустремленную часть организационной системы со средствами и предметами деятельности. Таким образом, в организационной системе возникает иерархия, распределение властных -распорядительных и исполнительных функций между субъектами программы<sup>28</sup>.

В центре внимания, необходимо поставить сильную взаимосвязь между формами организационной системы и программирования. „Жесткая” (условно именуемая „административно-командная”) организационная система, как правило, обуславливает соответствующие формы программирования и виды программ типа директивного плана. „Мягкая” („либерально-демократическая”) система определяет только общие ориентиры и рекомендации для их достижения. На практике, однако, мы можем встретить и различные комбинации между „жесткими” и „мягкими” системами в многообразных формах программирования<sup>29</sup>.

Это одна сторона взаимосвязи между формами организационной системы и программирования. Не следует игнорировать и другую сторону, при которой проявление выражается в противоположном воздействии на форму программирования и его продукты-программы на организационную систему. Изготовленная и зафиксированная в определенном виде программа может быть определена в форме системы. Изменения в программе (коррекции), как правило, приводят и к соответствующим изменениям в самой системе.

Программирование имеет непосредственное отношение и к другому исторически сформировавшемуся подходу управленческого воздействия. Речь идет о культуре. Здесь также просматривается глубокая взаимосвязь, коренящаяся в сути культуры. Она, культура, рассматривается как „специфический человеческий способ деятельности”, как „совокупность устойчивых форм деятельности”. Она лежит в основе жизнедеятельности отдельных индивидов или личной культуры, культуры социальной группы или классовой культуры, или культуры общества в целом. Такой подход дополняется аксиологической или ценностной сущностью, чье проявление состоит в том, что культура рассматривается как „совокупность человеческих ценностей”, как все то, что возвышает, облагораживает, очеловечивает жизнь и человеческие отношения.

В последние годы все большее развитие находит социологический подход к культуре, согласно которому она понимается как „специфическая, генетически не наследуемая совокупность средств, методов, форм, образцов и ориентиров взаимодействия людей с окружающей средой обитания, которую они вырабатывают в совместной жизни для поддержания определенных структур деятельности и общения”.

<sup>28</sup> Теория и методика социальной работы М. 1996.

Теория социального управления К. 1996.

<sup>29</sup> Теория и методика социальной работы М.1996.

Теория социального работы М.1996.

С точки зрения социологического подхода, культура рассматривается как „система коллективно принятых ценностей, убеждений, образцов и норм поведения, присущих определенной группе людей... Культура - это коллективное программирование человеческого разума, которое отличает членов данной группы от другой”.

Во внимание следует взять то, что общий уровень и особенности культуры в данном обществе оказывают существенное влияние на формы и содержание социального программирования.

Социальное программирование в его культурном выражении (аспекте), основывается на том, что только социальные отношения, способствующие развитию человеческой личности, могут создать все необходимые „предпосылки для „алгоритма культуры”, как способа деятельности, ее приведения к последовательной рациональной, побеждающей стохастическую субъективность, стихийность неконтролируемость и могут стать предпосылкой тому, чтобы свободная человеческая деятельность постоянно обеспечивала выход на эти „алгоритмы”, к возвышению способов деятельности, восстановленных собственными человеческими проявлениями творческих способностей”.

В этом заключается и полное проявление сущности социального планирования- в его творческом воздействии на социальную действительность, обеспечение ее практического преобразования, в соответствии с адекватными познаваемыми ценностями человеческого мира.

Подход к культуре, как к кодифицированной системе (как правило, отражается на носителях различного рода) образцов и норм имеющих регулирующую и контрольную функцию в обществе, углубляет понимание ее взаимосвязи с социальным программированием.

Разработка имиджа и образа (модели) к действию, проявление которых заключается в программах во всех элементах, начиная от обнаружения цели и заключая проверкой полученного результата, на основе ценностей, ориентации субъектов, осознания и выбора наиболее значимых потребностей и одних или других способов их удовлетворения. Это в свою очередь, связано с нормативной стороной культуры, которая посредством программирования получает регулятивное управленческое решение. И здесь проявляется неоднозначность связи между программированием и рынком, путем его „невидимой руки“.

На первый взгляд, делает впечатление противоречие между двумя категориями. Программирование, с его имманентным свойством к вводу систематизации, структурирования процессов, формализации воздействия на них и рынок, с его классическим свойством стихийного переплетения и столкновения различных общественных сил<sup>30</sup>.

При более углубленном рассмотрении сущности этих двух категорий, выделяется ряд моментов, которые их связывают. Прежде всего, следует различать социальное программирование с помощью рынка, как социального института и государственное программирование экономики, рыночного характера, а через нее и социальной сферы.

Первое из них выступает как социальное программирование, с помощью „невидимой руки рынка”, открытое еще Адамом Смитом. „Невидимая рука рынка”, программируя эгоистические интересы производителей и потребителей, направляет их к цели, согласно их намерений. Преследуя свои собственные интересы, они принимают такие меры, которые служат интересам общества<sup>31</sup>.

В соответствии с этим, эффективные социальные программы должны предусматривать выгоды от вложений в ту или иную их составляющую. Полностью финансируемые из государственного бюджета, публичные программы не являются эффективными, ни в экономическом, ни в социальном смысле, поскольку экономика в целом определяет благосостояние общества по существу.

Программно, Адам Смит выражает это утверждение принципом „Laisser faire”, в соответствии с которым отдельные люди и предприятия должны действовать в экономике без вмешательства государства. В практике общественно-исторического развития того времени, в абсолютном виде ни в одной стране это положение не реализовано. Однако вмешательство государства в экономику до 20<sup>-го</sup> века является

<sup>30</sup> Теория и методика социальной работы М.1996.

Теория социального работы М.1996.

<sup>31</sup> Теория и методика социальной работы М.1996.

Теория социального работы М.1996.



„пассивным”, случайным и в большинстве случаев носит характер чрезвычайных мер во время войн или косвенного регулирования с помощью законодательства и денежно-кредитной системы<sup>32</sup>.

В 20<sup>-м</sup> веке увеличивается системное вмешательство государства в экономическую и другие сферы общественной жизни. В этой общей тенденции одно из центральных мест занимает вопрос о соотношении государственного регулирования и рыночного саморегулирования. Опыт выделяет три принципа (модели) в процессе решения данного вопроса, а именно: СССР, группа стран Центральной и Юго-Восточной Европы, Центральной и Юго-Восточной Азии, известные как социалистические страны. Согласно общепринятой терминологии, „коммунистический блок” до начала 90<sup>-х</sup> годов, под влиянием марксистской доктрины и ее модификаций, реализовывал модель централизованного, директивно планированного экономического и социального развития, пренебрегающего влиянием рынка. При этом в процессе секуляризации экономики все больше увеличивается значение сфер общественной жизни, прямо или твердо регулируемых данной системой<sup>33</sup>.

В рамках этой модели были обнаружены ряд методов, в частности балансовый и нормативный, применимые практически в любой форме программирования. Конкретно, можно сказать, что эта модель дает толчок для разработки методологии и накопления ценного опыта социального планирования, социального проектирования и других форм социального программирования.

В принципиально другом направлении - до 30<sup>-х</sup> годов, развивается практика „пассивного” участия государства в экономике других стран, где термин „планирование”, согласно замечанию Фридриха Поллок, это плохое слово (ругань). По его мнению „...глубокий экономический кризис 30<sup>-х</sup> годов, начался после бесчисленных других бедствий, и потряс основы западной системы производства, а также произвел революцию в экономическом мышлении”<sup>34</sup>.

Эта революция, связанная с использованием доктрины Дж. Кейнса, предполагает „активное” вмешательство государства, в том числе с помощью программирования экономической сферы. В начале 30<sup>-х</sup> годов в разных странах появляются проекты публичных программ, целью которых является понижение уровня безработицы и смягчение других проявлений кризиса (в частности, „план Папен” в Германии, „план Марке” и „План мобилизации экономики для создания нового социального порядка” во Франции), „Программа развития долины реки Теннесси в США” и др.<sup>35</sup>

Программирование начинает активно применяться в деятельности отдельных фирм, в заводах Форд, в компании „Локхайд” и др.<sup>36</sup>.

Особый импульс программирования наблюдается после Второй мировой войны в Западной Германии (в связи с „планом Маршалла”), во Франции (Государственный план развития национальной экономики 1947г.-1952г.), в Японии и еще ряде других стран<sup>37</sup>.

В дальнейшем развитии государственного программирования в странах с рыночной экономикой, наблюдаются противоречивые явления, связанные то с усилением, то с сокращением государственного вмешательства в определенные социально-экономические и политические ситуации. В целом, „соединение” рыночных факторов с программированием становится одной из ведущих тенденций общественного развития.

<sup>32</sup> Теория социальной работы М.1996.

<sup>33</sup> Теория и методика социальной работы М.1996.

Теория социального работы М.1996.

<sup>34</sup> Васильев, В. П. Социологическая проблема управления и социальной защиты. Социологические исследования//1999 №11.

Васильев, Ф. Е. Типология переживания различных критических ситуаций//Психологич. Журнал. 1995-№5 Т. 16, с. 104-114.

<sup>35</sup> Васильев, В. П. Социологическая проблема управления и социальной защиты. Социологические исследования//1999 №11.

Теория социального работы М.1996.

<sup>36</sup> Васильев, В. П. Социологическая проблема управления и социальной защиты. Социологические исследования//1999 №11.

Теория социального работы М.1996.

<sup>37</sup> Теория социальной работы М.1996.

Тем не менее, тезис „Laissez faire” не забыт и не выброшен из политического лексикона. Он действует, как правило, на те общественные силы, которые содержат имманентные возможности каждой страны, способные покорить всех и все. Практически в каждой компании разрабатываются перспективные и текущие „бизнес-планы”, маркетинговые проекты, программы для работы с персоналом и т. д.

В рамках программирования открываются и разрабатываются такие технологии, как „индикативное планирование”, „планирование-программирование-бюджетирование” (PPBS) и др. Под эгидой международных организаций (ООН, Юнеско, ЕС, Всемирной организации труда и др.) разрабатываются международные социальные программы, ведущие отчетность рыночных условий при их реализации. В этой сложной структуре, даже на национальном уровне, не реализуется „закон о планомерном и пропорциональном развитии”, согласно которому создается система тотального государственного директивного планирования. Она представляет систему, которая дает возможность развития определенной организации взаимодействия между заинтересованными участниками общественно значимых мероприятий.

Программирование- это механизм, который относится к классу очень сложных систем, в которых составляющие их элементы обладают достаточно большой свободой поведения. Взаимосвязь между элементами, а также самой системы с окружающей средой, отличается гибкостью и неустойчивостью. Порядок меняется стихией. Состав и структура системы не определены точно, а границы не обозначены конкретно. С объективной точки зрения, большая неопределенность и высокая степень неопределенности, характерные для системы, дают посредственное и „искаженное” представление и ее восприятие обществом. Это дает нам основания определить этот процесс как последовательно-стихийный.

Независимо от того это понятие выходит из плоскости политических и идеологических рассуждений с предметом „быть или нет” и используется в области общественного управления с требованием глубокой теоретической и методической переработки и методико-технологического осмысления, проявлением которого является разработка программ, как проявление предписательной (деонтической) стороны человеческой деятельности.

© Терзиев В.К., Стоянов Е.Н, 2016

УДК33

Э.Ю.Хиревич,

Студент

С.В.Швейцер,

Студент

ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,

г. Красноярск, Российская Федерация

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РФ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РЕФОРМЫ**

### **Аннотация**

В числе опасностей экономической безопасности стоит выделить криминальные угрозы, которые исходят от теневой экономики и экономической преступности. Главная роль по выявлению, предупреждению и раскрытию экономических преступлений относится к органам внутренних дел. МВД России проводится активная политика реструктуризации своих структурных подразделений.

### **Ключевые слова**

Национальная безопасность, экономическая безопасность, Министерство внутренних дел России, Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции, экономические преступления.

Обеспечение национальной безопасности страны является первоочередной задачей любого государства. Концепция национальной безопасности Российской Федерации относит экономическую безопасность к числу ее важнейших характеристик [1]. Так, одной из ее угроз выступают теневая экономика и экономическая преступность.

В деятельности по обеспечению экономической безопасности участвуют практически все контролирующие органы исполнительной власти, некоторые органы законодательной власти и очень большой круг общественных формирований. Однако главная роль по выявлению, предупреждению и раскрытию преступлений, совершаемых членами организованных преступных сообществ, в том числе в сфере экономики, относится к органам внутренних дел. Деятельность МВД РФ предполагает осуществление системы уголовно-правовых, процессуально-правовых, оперативно-розыскных, организационных и воспитательных мер, направленных на стабилизацию ситуации в сфере экономики.

Для обеспечения эффективной работы в постоянно меняющихся экономических условиях представляется необходимой реструктуризация министерства в соответствии с данными условиями. Так, 5 марта 2002 года таким нововведением стало утверждение Положения о Главном управлении по борьбе с экономическими преступлениями Службы криминальной милиции Министерства внутренних дел РФ, регламентированный Приказом Министерства внутренних дел от 5 марта 2002 г. № 206. В соответствии с ним Главное управление по борьбе с экономическими преступлениями является структурным подразделением Службы криминальной милиции МВД РФ выполняет функции головного подразделения системы МВД по борьбе с преступлениями в сфере экономики.

В 2003 г. в связи с организационными изменениями Главное управление по борьбе с экономическими преступлениями и подчиненные ему подразделения вошли в состав Федеральной службы по борьбе с экономическими и налоговыми преступлениями. Далее Главное управление по борьбе с экономическими преступлениями Федеральной службы по борьбе с экономическими и налоговыми преступлениями МВД России было переименовано в Департамент экономической безопасности МВД России (ДЭБ МВД России), который стал ведущим подразделением по организации отражения угроз безопасности страны. ДЭБ МВД России являлся самостоятельным структурным подразделением центрального аппарата Министерства внутренних дел РФ, выполняющего функции головного оперативного подразделения в системе МВД России по организации борьбы с экономическими и налоговыми преступлениями.

Организация и деятельность органов внутренних дел в настоящее время регулируется Указом Президента России от 1 марта 2011 года, в котором содержится Положение о Министерстве внутренних дел Российской Федерации [2]. В соответствии с ним ДЭБ был переименован в Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции (ГУЭБ и ПК).

Стоит отметить, что за время реформы МВД были существенно пересмотрены направления работы подразделений по борьбе с экономическими преступлениями, была утверждена ведомственная инструкция, основанная на политике государства по снижению давления на бизнес. Так, основные усилия органов внутренних дел сосредоточены на выявлении и предупреждении преступных деяний, а также на проведении совместно с другими правоохранительными и контролирующими органами мероприятий профилактического характера.

Проведенные реформы обусловили повышение эффективности деятельности органов внутренних дел. Так, проведенный анализ статистики экономических преступлений в Красноярском крае за период 2010-2014 гг. подтвердил улучшение в работе правоохранительных органов (таблица 1).

Таблица 1

Анализ экономических преступлений в Красноярском крае, 2010-2014 гг. [3]

Год	Ст. 285 УК РФ - злоупотребление должностными полномочиями	Ст. 290 УК РФ - получение взятки	Ст. 291 УК РФ - дача взятки
Зарегистрировано преступлений			
2010	90	194	59
2011	32	177	123

Продолжение таблицы 1

2012	17	117	37
2013	59	126	85
2014	29	156	80
Не раскрыто преступлений			
2010	2	0	2
2011	0	0	2
2012	1	7	6
2013	0	0	0
2014	0	47	2
Преступления, уголовные дела по которым переданы в суд			
2010	84	187	64
2011	28	204	116
2012	13	84	23
2013	53	136	94
2014	14	88	79

Таким образом, из данных таблицы видно, что снижается количество зарегистрированных преступлений по статьям 285 и 290 УК РФ, снижение составило 67,8% и 19,6% соответственно. Что касается раскрываемости преступлений, то она практически 100%. Так, по статьям 285 и 291 УК РФ количество нераскрытых преступлений варьируется от 0 до 6. Также необходимо отметить, что преступления, уголовные дела по которым переданы в суд, составляют существенную долю. Хотя не наблюдается стабильной тенденции роста или снижения данного показателя.

Однако проведенные анализ выявил и некоторые пробелы в деятельности правоохранительных органов по борьбе с экономическими преступлениями. Так по статье 291 УК РФ за исследуемый период выросло количество зарегистрированных преступлений на 35,6%. Также значительное количество не раскрытых преступлений отмечено по статье 290 УК РФ в 2014 году – 47 или 30,1%. Таким образом, Министерству внутренних дел России необходимо выработать меры по повышению эффективности работы по борьбе с экономическими преступлениями и обеспечению экономической безопасности страны с учетом современных тенденций в этом направлении.

#### Список использованной литературы:

1. Хиревич Э. Ю. Инвестиционная безопасность регионов России как подсистема экономической безопасности страны [Текст] / Э. Ю. Хиревич, С. В. Швейцер // Молодой ученый. — 2015. — №14. — С. 291-296.
2. Мусаев С. Г. Функции и задачи органов внутренних дел РФ по борьбе с экономическими преступлениями [Электронный ресурс]: КиберЛенинка — научная электронная библиотека, 2012. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-i-zadachi-organov-vnutrennih-del-rf-po-borbe-s-ekonomicheskimi-prestupleniyami>
3. Правонарушения [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/infraction/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/infraction/#)

© Хиревич Э.Ю., Швейцер С.В., 2016

УДК33

**С.В. Хромова**

Студентка 2 курса магистратуры факультета «Менеджмент»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Научный руководитель: **Т.Г. Попадюк**

д.э.н., проф., зам. зав. кафедрой «Инвестиции и инновации»

## УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

### Аннотация

В современных условиях экономическое развитие страны невозможно без стимулирования

инновационной активности. Уровень конкурентоспособности страны на общемировом рынке, а также основные макроэкономические показатели тесно взаимосвязаны с развитием инновационной сферы. Именно поэтому на данный момент Россия проводит активную инновационную политику, разрабатывая и проводя различные программы, как на федеральном, так и на региональных уровнях.

#### Ключевые слова

ГЧП, инновации, инновационная политика, инновационная Россия, стратегия инновационного развития

На современном этапе развития мировой экономики лидерами по большинству макроэкономических показателей являются страны, активно развивающие инновационный сектор. К примеру, по данным 2014 года максимальный уровень ВВП был у США (\$ 17 419 млрд) и у Китая (\$ 10 354 млрд)<sup>38</sup>. При этом и США, и Китай являются одними из лидеров по инновационному индексу, Россия же занимает лишь 49 место<sup>39</sup>. По этому стратегически важным является активное развитие инновационной сферы.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим инновационное развитие РФ, является программа «Инновационная Россия - 2020»<sup>40</sup> - стратегия инновационного развития РФ в период с 2011 по 2020 гг. «Инновационная Россия – 2020» отражает основные цели, задачи, приоритетные направления и инструменты инновационной политики как на федеральном, так и на региональном уровнях. Стратегия также задает приоритетные направления развития субъектам инновационной деятельности и определяет основы финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации научных разработок.

Основной целью, которую преследует стратегия «Инновационная Россия – 2020», является переход российской экономики к 2020 году на инновационный путь развития. При этом экономический рост и инновационное развитие тесно взаимосвязаны. Планируется, что инновационное развитие должно стать основным источником экономического роста за счет увеличения производительности труда, а также повышения эффективности производства в различных секторах экономики. В свою очередь, общий экономический рост сделает возможным появление новейших технологий, а также позволит государству более активно инвестировать в инновационное развитие.

Согласно программе «Инновационная Россия – 2020» среди основных направлений реализации инновационной стратегии России можно выделить:

- Формирование компетенций для инновационной деятельности;
- Усиление вовлеченности бизнеса в инновации;
- Повышение эффективности научной деятельности;
- Повышение общего уровня инновационности государства;
- Создание необходимой инфраструктуры для инновационного развития;
- Усиление вовлеченности в общемировую инновационную систему.

Первое из приоритетных направлений - формирование компетенций для инновационной деятельности. Его планируется осуществить, в первую очередь, за счет улучшения системы образования путем повышения квалификации педагогических кадров, модернизации как среднего, так и высшего образования и привлечения из-за рубежа высококвалифицированных специалистов. Крайне необходимым аспектом является культура непрерывного образования, в том числе и самообразования, желание самосовершенствования и стремление к получению новых навыков и знаний. Не менее важным является изучение иностранных языков, как фактор усиления коммуникаций с высококвалифицированными иностранными коллегами. На данный момент проводятся мероприятия по повышению престижа инновационной деятельности и привлечению молодых специалистов в эту отрасль.

<sup>38</sup> The World Bank. GDP Ranking 2014 - <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>

<sup>39</sup> The Global Innovation Index 2014 - <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/GII-Home/>

<sup>40</sup> Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N2227-п «Об утверждении Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года» - [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_123444/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/)

Вторым направлением реализации инновационной стратегии России является усиление вовлеченности бизнеса в инновации. Ключевым моментом здесь является принятие мер по повышению качества взаимодействия различных сторон (бизнеса, науки, государства, общества). Для этого необходимо формировать среду, благоприятную для инновационной деятельности. При этом необходимо устранить барьеры, которые сдерживают распространение инновационных технологий и активности, усилить стимулы для компаний различных масштабов к новейшим технологиям и разработкам. Немаловажным аспектом является предоставление налоговых льгот для инновационных предприятий, а также их субсидирование. При этом предоставление налоговых льгот является более простым процессом, поскольку государство не имеет необходимости предоставлять уже имеющиеся в его распоряжении средства, а лишь предоставляет возможность предпринимателям оставить себе часть заработанных ими ранее средств, подлежащих перечислению в бюджет.

Третье направление реализации инновационной стратегии России - повышение эффективности научной деятельности. Для этого необходимо предпринять меры для повышения качества кадрового потенциала, повышения эффективности сектора исследований и разработок, наращивания исследовательского потенциала на ключевых направлениях, в том числе за счет внедрения новых форм взаимодействия государства и бизнеса таких, как ГЧП. Таким образом, представляется крайне важным развитие механизмов и инструментов координации и взаимодействия всех участников инновационного процесса.

Четвертым направлением является повышение общего уровня инновационности государства. Его можно достичь, в первую очередь, за счет модернизации системы государственного управления и предоставления государственных услуг населению. Поэтому параллельно со стратегией «Инновационная Россия – 2020» реализуется такая государственная программа, как «Информационное общество (2011-2020 гг.)»<sup>41</sup>. В рамках нее проводятся различные мероприятия по переводу услуг, которые осуществляют органы государственной и муниципальной власти населению, в электронную форму, развитию информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, внедрению информационных технологий в систему государственного управления и повсеместному внедрению электронного документооборота.

Примерами реализации данной программы являются электронные ресурсы «Портал государственных услуг РФ» и «Активный гражданин».

Портал государственных услуг РФ<sup>42</sup> - справочно-информационный портал, который обеспечивает доступ физических и юридических лиц к государственным и муниципальным услугам РФ. Так, по данным Минкомсвязи РФ, за 2014 год порталом было оказано 16,8 млн федеральных услуг, 394 тыс региональных услуг и 339 тыс муниципальных услуг. Общее число зарегистрированных пользователей составило более 13 млн человек (почти вдвое больше, чем в 2013 г.).

Платформа «Активный гражданин»<sup>43</sup> представляет собой систему электронных референдумов, которая была запущена по распоряжению Правительства Москвы в 2014 году. Главной задачей данной проекта является получение мнения граждан по вопросам, касающимся развития города. Так, по данным Правительства Москвы, всего за год работы проекта было зарегистрировано свыше 1 млн участников и проведено более 580 голосований в различных сферах жизни города, более 250 которых были реализованы. При этом популярность ресурса с каждым месяцем только увеличивается.

Таким образом, модернизация системы государственного управления проходит крайне активно, предоставляя все новые и новые услуги гражданам.

Помимо этого в рамках повышения общего уровня инновационности государства осуществляется переход к осуществлению услуг по принципу «одного окна»<sup>44</sup>, то есть граждане имеют возможность

<sup>41</sup> Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество» (2011-2020 годы)» - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162184/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162184/)

<sup>42</sup> Портал государственных услуг РФ - <https://www.gosuslugi.ru/>

<sup>43</sup> Система электронных референдумов г. Москвы «Активный Гражданин» - <https://ag.mos.ru/>

<sup>44</sup> Постановление Правительства РФ от 22.12.2012 N 1376 «Об утверждении правил организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг» - [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_139747/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139747/)

получить весь комплекс услуг в одном месте. По данным Министерства Экономического Развития РФ, по состоянию на 22 октября 2014 года, на территории России было создано 1353 таких центра. Многофункциональные центры действуют под брендом «Мои документы».

Активное внедрение инновационных технологий в социальный сектор позволяет значительно повысить уровень оказываемых услуг, сократить сроки их предоставления, обеспечить контроль их качества, повысить их доступность населению. Немаловажным фактором является привлечение иностранных экспертов, которые на опыте своих стран могут оптимизировать систему оказания государственных услуг.

Также для успешной реализации мер, направленных на поддержку и стимулирование инноваций в социальной сфере и инфраструктурных отраслях проводится работа по снятию регуляторных ограничений на распространение инноваций, в том числе пересмотр государственных стандартов в области закупок, формирование механизмов передачи в частное управление объектов социальной инфраструктуры и совершенствование лизинговых механизмов, в частности в области медицины и строительства.

На данный момент одну из ведущих ролей в снижении барьеров для инновационного бизнеса играет «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», основанное в 2011 году. Агентство осуществляет поддержку проектам, координируя их с финансовыми организациями, различными фондами, институтами развития, органами власти по вопросам оказания поддержки.

Немаловажным аспектом повышения общего уровня инновационности государства являются государственные закупки – инструмент стимулирования инновационной активности. Государственные закупки могут формировать спрос на инновации.

С целью реализации данной инициативы был создан интернет-портал «Госзакупки»<sup>45</sup>, координирующий заказчиков и поставщиков в едином пространстве. За 2015 год на сайте было заключено свыше 3 млн заказов на общую стоимость более 5 млн рублей. По данным сайта, крупнейшими заказчиками за 2015 год стали Федеральное агентство связи, Министерство промышленности и торговли РФ, Федеральное космическое агентство, Департамент строительства города Москвы, ГК «Росатом» и Министерство обороны РФ.

Пятым направлением реализации инновационной стратегии России является создание необходимой инфраструктуры. На данный момент проводятся мероприятия по развитию механизмов финансовой поддержки инновационных проектов на всех стадиях их реализации. Разработки, профинансированные в рамках действующих федеральных программ и получившие при этом положительные результаты, в дальнейшем поддерживаются инвестициями институтов развития. К примеру, ПАО «Роснано» помогает довести научные разработки, имеющие потенциал коммерциализации, до стадии работающего бизнеса. Таким образом, миссией ПАО «Роснано» является построение в России конкурентоспособной нанотехнологической индустрии. Для того, чтобы проект был одобрен к софинансированию, он должен удовлетворять следующим условиям: он должен быть технически реализуем и экономически выгоден, он должен принадлежать к сфере нанотехнологий, создавать производство на территории России и достичь годовой выручки не менее 250 млн руб через 5 лет после старта. Всего за время функционирования компанией было открыто 66 предприятий российской nanoиндустрии.

Помимо обеспечения дополнительной поддержки наукоградов и технико-внедренческих особых экономических зон, в целях развития инновационной инфраструктуры был создан инновационный центр «Сколково». В рамках данного проекта были созданы 5 основных кластеров: информационный, биомедицинский, энергоэффективный, ядерный и комический. Сейчас центр «Сколково» - это 82 резидента, 33 центра коллективного пользования, 12 сервисов по обслуживанию бизнеса и 19 аккредитованных сервисных компаний. Однако данный проект не раз подвергался критике.

Последним направлением реализации инновационной стратегии России является усиление вовлеченности в общемировую инновационную систему.

Для развития российских инновационных предприятий необходимо устранить ограничения по выводу высокотехнологической продукции на зарубежные рынки, поэтому на данном этапе Россия активно сотрудничает с зарубежными коллегами в области инновационных бизнес-проектов.

<sup>45</sup> Единая информационная система в сфере закупок «Госзакупки» - <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

В целом, одной из главных предпосылок повышения эффективности инновационной деятельности является реализация инновационной политики на всех уровнях государственной власти. В целях реализации комплексного подхода к использованию инструментов поддержки инновационной деятельности представляется расширение практики использования ГЧП в том числе, в региональных программах и стратегиях развития.

#### **Список использованной литературы:**

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года»
2. Федеральный Закон от 23 августа 1996 N 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 313 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество» (2011-2020 годы)»
4. Гаврилов А.В. Проект «Сколково» и современный опыт создания «наукоградов» // Ярославский педагогический вестник. – 2011. – №4. – Том1. – С. 140-145
5. Молодчик А.В., Севастьянов В.П. Границы экономической целесообразности налоговых льгот для инновационных предприятий // Вестник Пермского Университета. – 2014. – №3. – С. 58-65

© Попадюк Т.Г., Хромова С.В., 2016

**УДК 657**

**О. П. Цветкова**

магистрант 2 курса факультета бухгалтерского учета и финансов  
Воронежский государственный аграрный университет  
Научный руководитель: **Т. И. Кателикова**  
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
Воронежский государственный аграрный университет  
г. Воронеж, Российская Федерация

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОСТОЯНИЯ РАСЧЕТОВ С КОНТРАГЕНТАМИ**

### **Аннотация**

Статья посвящена вопросу эффективной организации внутреннего контроля состояния расчетов с контрагентами. Исследованы преимущества и недостатки внутреннего аудита, определены возможности его организации и предложен порядок проведения внутреннего аудита расчетов с контрагентами.

### **Ключевые слова**

Внутренний контроль, внутренний аудит, аудит расчетов, расчеты с контрагентами.

Учетно-аналитическое обеспечение предприятия должно осуществляться посредством взаимодействия трех ключевых элементов: бухгалтерского учета, внутреннего контроля и анализа. Данная статья посвящена вопросу эффективной организации внутреннего контроля состояния расчетов с контрагентами. Исследованы преимущества и недостатки внутреннего аудита, определены возможности его организации и предложен порядок проведения внутреннего аудита расчетов с контрагентами.

Расчеты с контрагентами, под которыми принято понимать в основном расчеты с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, всегда были предметом пристального внимания со стороны руководства организаций. В современных условиях, когда хозяйственным субъектам приходится



осуществлять их деятельность в обстановке все более обостряющейся конкурентной среды, расчеты с контрагентами приобретают особый характер и являются одним из ключевых элементов в вопросах выживания предприятий. От состояния расчетов с контрагентами во многом зависит устойчивость финансового положения предприятий, эффективность их функционирования и перспективы дальнейшего развития. В связи с этим очевидна потребность предприятий не только в обеспечении надлежащего учета и контроля расчетов, но и в осуществлении эффективного внутреннего контроля деятельности сотрудников, занимающихся учетом расчетов, и менеджеров, принимающих способные повлиять на состояние расчетов решения.

В настоящее время на многих предприятиях внутренний контроль состояния расчетов с контрагентами обеспечивается путем распределения функций между отделами организаций; выделения лиц, ответственных за проверку выполнения условий договоров и ведение учета расчетов; формирования системы подотчетности; функционирования ревизионной комиссии в качестве органа контроля финансово-хозяйственной деятельности организации. Все это, несомненно, дает в определенной мере положительный результат, однако наличие миллионных сомнительных и безнадежных долгов в хозяйственной деятельности предприятий ставит под сомнение эффективность таких мероприятий и подчеркивает актуальность поиска новых путей решения данной проблемы.

Актуальным является вопрос о том, следует ли организовывать внутренний аудит на предприятии. Необходимость внутреннего аудита вытекает из проблем, связанных с «эффектом масштаба». [2, с. 4]. Особенно важен внутренний аудит в том случае, если компания имеет территориально разбросанные филиалы или подразделения, в которых местное руководство принимает самостоятельные решения, а центральному руководству необходима достоверная информация об их деятельности для осуществления контроля и оценки принятых решений в целом.

Внутренние аудиторы способны помочь менеджерам обеспечить защиту от ошибок и злоупотреблений, определить «зоны риска» и возможности устранения будущих недостатков или недостач, идентифицировать и «усилить» слабые места в системах управления и выявить те принципы управления, которые были нарушены.

Основной целью организации внутреннего аудита на предприятии является снижение возникающих по различным причинам финансовых потерь. В условиях рынка потери неизбежны, но их необходимо свести к минимуму. Для этого необходимо организовать эффективный контроль, предотвращающий потери и на стадии планирования, и при осуществлении текущей деятельности. Внутренний аудит в современных условиях является наиболее действенной формой внутреннего контроля. Чем более эффективен внутренний аудит, чем выше результат его действия, тем меньше потерь несет предприятие [1, с. 41].

В абсолютном выражении результат действия внутреннего аудита представляет собой сумму экономии потерь, возникающую в связи с функционированием компании. Однако для создания внутреннего аудита требуются определенные затраты. Без учета инвестиций в создание внутреннего аудита экономия предприятия от его внедрения представляет собой разность между результатом функционирования внутреннего аудита и стоимостью функционирования отдела внутреннего аудита.

Очевидно, что внутренний аудит принесет выгоду только в том случае, если результат функционирования отдела внутреннего аудита будет превышать его стоимость.

Создание отдела внутреннего аудита в компании - весьма сложный процесс, требующий решения ряда методологических и организационно-технических проблем [3, с. 39].

На службу внутреннего аудита следует возложить следующие функции:

- проверка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, их мониторинг и разработка рекомендаций по улучшению этих систем;
- проверка бухгалтерской и оперативной информации, изучение отдельных статей отчетности, включая детальную проверку операций, остатков по счетам;
- проверка соблюдения законов и других нормативных актов, а также требований учетной политики, инструкций, решений и указаний руководства;
- проверка деятельности различных звеньев управления;

- оценка эффективности механизма внутреннего контроля, изучение и оценка контрольных процедур в филиалах, структурных подразделениях;
- проверка наличия и состояния имущества и обязательств;
- оценка используемого программного обеспечения;
- специальные расследования отдельных случаев, например подозрений в злоупотреблениях;
- разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления;
- осуществление аналитических мероприятий (в рамках контроля расчетов с контрагентами отслеживание состояния дебиторской и кредиторской задолженности организации с целью оптимизации ее уровня, повышения эффективности управления оборотными активами и заемным капиталом).

Чтобы работа службы внутреннего аудита была объективной, необходимо обеспечить ее независимость в структуре управления предприятия от руководителей проверяемых филиалов и структурных подразделений. В идеальном варианте служба внутреннего аудита должна подчиняться только назначившему ее высшему руководству [4, с. 58].

Осуществление внутреннего контроля посредством организации службы внутреннего аудита позволит предприятиям оптимизировать их деятельность, содействуя руководству в выполнении его обязанностей посредством информирования и консультирования, а также свести к минимуму возможность принятия нерациональных, невыгодных управленческих решений и достигнуть приемлемого уровня риска возникновения убытков.

#### Список использованной литературы

1. Бурцев, В. В. Внутренний аудит как форма контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев // Проблемы теории и практики управления. -2014.- № 1 - 41-48 с.
2. Внутренний аудит: организация и планирование / Ф. Б. Риполь-Сарагоси, В. Ю. Реутов. - Ростов н/Д : Феникс, 2014. - 189 с.
3. Воропаев, Ю. Н. Система внутреннего контроля организации / Ю. Н. Воропаев // Бухгалтерский учет. - 2014. - № 9 - 56-60 с.

© Цветкова О.П., Кателикова Т. И. 2016

УДК 657

**О. П. Цветкова**

магистрант 2 курса факультета бухгалтерского учета и финансов  
Воронежский государственный аграрный университет  
Научный руководитель: **Т. И. Кателикова**  
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»  
Воронежский государственный аграрный университет  
г. Воронеж, Российская Федерация

## ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА

### Аннотация

Статья посвящена особенностям планирования аудита в условиях банкротства. Выбранная тема актуальна, поскольку результаты предопределены необходимостью повышения результативности отдельных процедур банкротства на основе широкого использования аудиторских услуг.

### Ключевые слова

Аудит, бизнес-планирование, анализ хозяйственной деятельности.

В соответствии с федеральным Правилom (стандартом) аудиторской деятельности N 3 "Планирование аудита" который включает в себя разработку общей стратегии на базе детального анализа ожидаемого характера, сроков проведения и объема аудиторских процедур.

**Планирование аудита** – это важнейший этап аудиторской проверки, на котором разрабатывается стратегия и тактика проведения аудита с учетом особенностей аудируемого лица.

Этап общего планирования начинается после заключения договора об оказании аудиторских услуг. Организация работ по планированию аудита регламентируется рядом ФПСАД, а конкретные рекомендации по планированию аудиторской проверки устанавливаются соответствующими внутренними стандартами аудиторской организации.

В аудиторской организации должны быть заранее разработаны типовые планы и программы аудиторских проверок, как приложение к внутреннему стандарту по планированию аудита.

Нормативное регулирование этапа планирования аудита установлено МСА №300 «Планирование аудита», а также Федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности №3 «Планирование аудита». Согласно данному стандарту планирование предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к срокам проведения и объему аудиторских процедур.

Цели и задачи аудита банкротства неразрывно связаны с целями и задачами, возникающими на различных стадиях арбитражного процесса, например с восстановлением платежеспособности должника при внешнем управлении или соразмерным удовлетворением требований кредиторов, а также охраной интересов сторон от неправомерных действий в отношении друг друга в ходе конкурсного производства. Отсюда возникает необходимость планирования действий аудитора по процедурам несостоятельности, а взаимосвязанный характер отдельных процедур банкротства требует обеспечения последовательного планирования аудита и сопутствующих услуг.

Методы получения сведений о деятельности экономического субъекта изложены в федеральном Правиле (стандарте) аудиторской деятельности №15 "Понимание деятельности аудируемого лица". Их использование обусловлены необходимостью изучения и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия - должника.

При планировании аудита предприятия в ходе банкротства являются:

1. Изучение внутреннего контроля и оценка аудиторского риска. В соответствии с федеральным Правилom (стандартом) аудиторской деятельности №8 "Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом". Аудиторский риск включает три составные части: неотъемлемый риск, риск средств контроля и риск обнаружения.
2. Определение сущности, глубины и продолжительности проверок отдельных групп операций.

Подробное изучение видов операций с учетом изменения уровня риска на различных стадиях арбитражного процесса позволит более точно определить рискованные зоны деятельности и сформировать параметры выборки.

Представлением в планировании аудита служит план аудита. План составляется в письменном виде и является одним из ключевых рабочих документов аудитора.

Таким образом, системный подход к планированию аудита в условиях банкротства должен базироваться на комплексном рассмотрении методологических и технологических вопросов в увязке с целевым содержанием процедур несостоятельности.

#### **Список использованной литературы**

1. Логвинова Т.И. Обоснование методики формирования программы аудиторской проверки / Логвинова Т.И. //Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2014. - №5-6 (84). – С. 96-99.
2. Астахов В.П. Бухгалтерский финансовый учет : учебник для вузов / В.П. Астахов. – М. : Юрайт, 2013. – 992 с.
3. Ерофеева В.А. Аудит : учеб. пособие / В.А. Ерофеева. - М. : Высшее образование, 2011. - 447 с.

© Цветкова О.П., Кателикова Т. И. 2016

**С.И.Цыганов**

К.э.н., доцент

УрГЮУ

г.Екатеринбург, Российская Федерация

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Аннотация

Сформулированы рекомендации по совершенствованию государственной поддержки инвестиционной деятельности национальных и иностранных инвесторов в Российской Федерации.

### Ключевые слова

Бюджетные субсидии, государственные гарантии, государственные инвестиции.

В условиях продолжающейся рецессии национальные и иностранные инвесторы существенно уменьшили объем инвестиций, помещенных в российской экономике. По итогам 2015 г. общая сумма инвестиций в основной капитал достигла лишь 89,8% от уровня 2014 г. [1, с.155]. В 2015 г. прямые иностранные инвестиции сократились на 92% по сравнению с предыдущим годом [2, р.6].

Налицо четко выраженные последствия сложившихся неблагоприятных условий инвестиционной деятельности.

Основные негативные факторы, сдерживающие развитие инвестиционного процесса, можно свести к следующему перечню.

Колоссальное отрицательное воздействие на поступление текущих инвестиций оказывает высокий уровень физического износа и морального старения основных фондов. Техничко-технологическое отставание российской экономики столь значительно, что изначально понижает эффективность инвестиционной деятельности.

В условиях хронической недостаточности собственных средств, национальные инвесторы лишены возможности получения дешевых кредитов из-за высокой ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации и санкционного запрета кредитования российской экономики банками ряда иностранных государств.

Высокий уровень инфляции разрушает стабильность инвестиционного процесса.

Кризисные потрясения экономики привели к падению спроса на инвестиционные и потребительские товары, что принуждает сворачивать многие инвестиционные проекты.

Повысилась противоречивость государственного регулирования инвестиций в период развертывания четвертой промышленной революции. Остается недостаточно надежной защита прав и интересов субъектов инвестиционной деятельности.

Рыночный механизм бессилён создать благоприятные условия для помещения и функционирования инвестиций. В сложных условиях протекания инвестиционного процесса требуется усилить включенность государства в формирование положительных факторов инвестиционного климата.

Основной упор предстоит сделать на расширении состава государственных гарантий и масштабном увеличении государственных инвестиций.

В первоочередном порядке нужно закрепить в инвестиционном законодательстве следующие дополнительные гарантии.

Государственная гарантия рынка сбыта продукции (работ, услуг) во многом предопределяет поведение инвестора, приступающего к реализации инвестиционного проекта. Целесообразно гарантировать определенный объем продаж по фиксированной цене экономических благ, созданных в ходе осуществления инвестиций.

Представляет практический интерес государственная гарантия предоставления бюджетных субсидий на следующие цели:

оплата процентной ставки, предусмотренной условиями кредитного договора;

возмещение части затрат на уплату процентов по купонам по корпоративным облигационным займам.

Условия предоставления вышеперечисленных государственных гарантий сводятся к следующему перечню:

размещение инвестиций в высокотехнологичных и среднетехнологичных высокого уровня отраслях обрабатывающих производств, в отдельных наукоемких сегментах экономики (образование, здравоохранение, научные исследования и разработки);

объем инновационных инвестиций составляет не менее половины общей суммы инвестиций, реализуемых в рамках приоритетного инвестиционного проекта.

Порядок предоставления исследуемых государственных гарантий должен быть регламентирован инвестиционным законодательством.

Коренное переустройство национальных производительных сил, их подъем на площадку шестого технологического уклада предполагает ежегодное размещение не менее 1 трлн. долл. капитальных вложений в течение 10-12 лет. Столь огромный объем инвестиций настоятельно требует перенастройки инвестиционного процесса, резкого повышения в нем роли государственных инвестиций.

В свете изложенного предлагается приступить к масштабному инвестированию государственного недвижимого имущества.

Взяв курс на организацию мощных потоков государственных инвестиций, предстоит пройти трудный, насыщенный неожиданностями подготовительный этап. Дело в том, что вплоть до настоящего времени остаются внушительные поля нелегализованного недвижимого имущества государства. Пройдя государственную регистрацию права собственности, это имущество может быть на законных основаниях использовано для целей инвестирования.

Возможны различные варианты осуществления государственных инвестиций. Механизм государственно-частного партнерства включает государство и бизнес в процесс соинвестирования. В порядке постановки вопроса предлагается инвестирование государственного недвижимого имущества путем его передачи в доверительное управление управляющим компаниям.

Государственное недвижимое имущество можно следующим образом трансформировать в инвестиционный ресурс бизнеса. Объекты, относящиеся к государственному недвижимому имуществу, безвозмездно передаются в собственность частному инвестору. Согласно условиям специального инвестиционного контракта такой инвестор обязуется использовать переданное ему имущество для реализации конкретного инвестиционного проекта. Выполнение сформулированной рекомендации означает начало принципиально нового этапа приватизации государственной собственности в Российской Федерации.

Нельзя отрицать роль иных мер государственной поддержки инвестиционной деятельности. Главное заключается в достижении синергетического эффекта их одновременного применения.

Выполнение предлагаемой программы действий возможно только при продвижении стратегического планирования в Российской Федерации. Это не возврат к системе государственного планирования советского типа. Речь идет об использовании государственного программирования и индикативного планирования для создания благоприятных условий реализации инвестиционных проектов частных инвесторов.

По мере совершенствования государственной поддержки инвестиционной деятельности ожидается увеличение притока национальных и иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации.

#### **Список использованной литературы:**

1. Социально-экономическое положение России. 2016. №1.
2. United Nations Conference on Trade and Development. Global investment trends monitor. 2016, 20 January. №22.

**А.П. Цыпин**

к.э.н., доцент кафедры статистики и эконометрики  
Оренбургский государственный университет  
г. Оренбург,  
Российская Федерация

**А.А. Топунова**

студент группы 14Эк(ба)БСт  
Оренбургский государственный университет  
г. Оренбург,  
Российская Федерация

## ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ФЛУКТУАЦИЮ УРОВНЕЙ ИНДЕКСА ММВБ

### Аннотация

В статье проводится построение эконометрической модели, отражающей влияние факторов на динамику индекса ММВБ. В качестве основного метода используется корреляционно-регрессионный анализ. В итоге оцениваются параметры модели влияния экспорта РФ на исследуемый показатель, и осуществляется процедура имитации отклика индекса ММВБ при прогнозных уровнях независимой переменной в первом квартале 2015 года.

### Ключевые слова

индекс ММВБ, динамика, траектория движения, временной ряд, влияние, эконометрическая модель.

Значительная подвижность индикаторов фондового рынка накладывает определенные ограничения на круг применяемых эконометрических моделей, в связи с этим интересным является вопрос о выявлении факторов, оказывающих влияние на флуктуацию рассматриваемых показателей. Из этого следует цель написания статьи, которая заключается в построении эконометрической модели влияния социально-экономических факторов на индекс ММВБ.

Актуальность выбранной темы исследования подтверждается большим количеством работ, посвященных состоянию и перспективам развития российского фондового рынка, среди авторов занимавшихся этой проблематикой можно выделить: Бердникову Т. Б. [2], Наумова А.А. [4], Соснину Н.В. [5], Теницкого С.В. [6], Фетисова В.А. [7] и др. Среди исследователей, посвятивших свои работы проблеме моделирования динамики фондовых индексов в общем, и цен на акции в частности, можно выделить: Алексеева Д.Н. [1], Егорову Н.Е. [3], Фонотова А.М. [8] и др.

В качестве факторов, оказывающих влияние на индекс ММВБ, будем использовать следующие переменные за период 2009-2014 гг. (в помесечном представлении) представленные ниже:  $x_1$  – Доходы консолидированного бюджета, млрд. руб.;  $x_2$  – Расходы консолидированного бюджета, млрд. руб.;  $x_3$  – Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.;  $x_4$  – Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц;  $x_5$  – Норма безработицы (на конец месяца), %;  $x_6$  – Экспорт-всего, млрд. долл. США;  $x_7$  – Импорт – всего, млрд. долл. США;  $x_8$  – Индекс выпуска по базовым видам экономической деятельности, с поправкой на сезонность, 2003.1(факт)=100.

Основным методом, применяемым на начальном этапе построения эконометрической модели, является корреляционный метод, так с его помощью можно установить (и измерить) наличие (отсутствие) взаимосвязи между зависимой и независимой переменной, а также (в случае значительного количества регрессоров) установить присутствие мультиколлинеарности и исключить данную проблему [8, 9].

Указанные задачи в эконометрике решаются с помощью построения и анализа матрицы парных коэффициентов корреляции.

Обратившись к возможностям пакета программ STATISTICA, получим результаты, представленные в таблице 1.

Для интерпретации значений коэффициентов, представленных в таблице 1, использовалась шкала Чеддока, согласно которой наблюдается высокая взаимосвязь между зависимой переменной и экспортом, при этом получено положительное значение, что указывает на прямую взаимосвязь. Данную взаимосвязь следовало ожидать поскольку наибольшую долю в экспорте занимает категория «минеральное сырье», а в индекс ММВБ входят значительное количество предприятий, занимающихся добычей и экспортом углеводородов.

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции для зависимости динамики индекса ММВБ от факторов за период 2009-2014 гг.

	$y$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$x_7$	$x_8$
$y$	1,00								
$x_1$	0,47	1,00							
$x_2$	0,25	0,73	1,00						
$x_3$	0,24	0,64	0,87	1,00					
$x_4$	0,34	0,85	0,91	0,88	1,00				
$x_5$	-0,53	-0,80	-0,45	-0,55	-0,70	1,00			
$x_6$	0,74	0,81	0,51	0,53	0,65	-0,82	1,00		
$x_7$	0,64	0,81	0,54	0,62	0,70	-0,86	0,93	1,00	
$x_8$	0,66	0,81	0,43	0,46	0,65	-0,93	0,90	0,86	1,00

Также стоит указать на обратную зависимость между  $y$  и безработицей ( $x_5$ ), что полностью согласуется с теоретическими предпосылками, так при росте безработицы, население в меньшей степени способно инвестировать в фондовый рынок.

Помимо выделенных факторов на динамику индекса ММВБ оказывают переменные  $x_6, x_7$  и  $x_8$ , но в связи с наличием мультиколлинеарности (зависимости между независимыми переменными) оставим в модели лишь одну переменную оказывающую наибольшее влияние -  $x_6$ .

Итак, опираясь на значения коэффициентов корреляции, можно предположить следующую зависимость между переменными:  $\hat{Y} = f(x_6)$ .

Обратимся к возможностям пакета программ STATISTICA (модуль Множественная регрессия) и протестируем выдвинутые гипотезы относительно линейных зависимостей, посредством построения регрессионных уравнений.

Множественный коэффициент корреляции равный 0,739, указывает на высокую корреляционную связь между результативной переменной и фактором, вошедшем в модель.

Коэффициент множественной детерминации получен также достаточно высокими, и указывают на удовлетворительное качество модели, 54,6 % вариации зависимой переменной описывается регрессией.

Фактическое значение  $F$ -критерия Фишера, больше табличного значения (табличное значение  $F$ -статистики равно 3,97), отсюда можно сделать вывод о статистической значимости модели.

Рассмотрим параметры оцененных моделей, для этого обратимся к таблице 2.

Таблица 2

Эконометрическая модель зависимости динамики индекса ММВБ от экспорта РФ

Параметры	Коэффициенты модели	Стандартная ошибка модели	$t(70)$ -статистика Стьюдента	$p$ -уровень значимости
Свободный член	557,480	92,432	6,031	0,000
$x_6$	21,707	2,364	9,182	0,000

Полученные фактические значения  $t$ -критерия Стьюдента выше табличного значения (табличное значение  $t$ -статистики равно 1,99), отсюда можно сделать вывод о статистической значимости параметров регрессионного уравнения.

Интерпретация параметра при независимой переменной заключается в следующем - при увеличении экспорта на 1 млрд. долл. США индекс ММВБ увеличится на 21,7 процентный пункт.

Так как построенная нами модель статистически значима, а остатки не проявляют наличие автокорреляции, то можно перейти к процессу моделирования. При этом в качестве значений переменной  $x_6$  выберем имеющиеся в нашем распоряжении данные за первое полугодие 2015 год (таблица 3).

Как и следовало ожидать, согласно полученным прогнозам, наблюдается рост точечных прогнозных значений, но также необходимо указать на их отставание от фактических значений. Данная закономерность объясняется наличием неучтенных в модели факторов.

Таблица 3

## Результаты построения прогнозов динамики индекса ММВБ от экспорта РФ

Периоды	Фактические значения $x_6$	Точечный прогноз $y$	Нижняя доверительная граница	Верхняя доверительная граница	Фактические значения $y$
янв.15	27,8	1160,9	1098,6	1223,3	1394,66
фев.15	29,3	1193,5	1136,5	1250,5	1647,74
мар.15	32,7	1267,3	1220,9	1313,7	1759,25
апр.15	31,5	1241,2	1191,5	1291,0	1625,21
май.15	30,9	1228,2	1176,6	1279,8	1689,55
июн.15	30,3	1215,2	1161,6	1268,8	1610,07

Рассматривая итоги проведенного корреляционно-регрессионного анализа зависимости индекса ММВБ от факторов, необходимо заметить, что нам не удалось построить множественные уравнения регрессии, в которых доля объясненной флуктуации приближалась бы к 100 %. Все это объясняется значительным количеством факторов, оказывающих существенное влияние на зависимую переменную и необходимы другие методы построения модели не накладывающие ограничения на мультиколлинеарности, в качестве такого метода можно предложить искусственные нейронные сети.

**Список использованной литературы:**

1. Алексеев Д.Н. Адаптивные методы прогнозирования динамики цен на фондовом рынке // Наука и образование в глобальных процессах. 2015. № 1 (2). С. 54-57.
2. Егорова Н.Е., Торжевский К.А. Модели и методы анализа фондовых рынков и опыт их применения в условиях России // Экономика и математические методы. 2015. Т. 51. № 1. С. 68-79.
3. Наумов А.А. О современном состоянии методов анализа волатильности фондовых рынков // Theoretical&AppliedScience. 2014. № 4 (12). С. 175-177.
4. Соснина Н.В. Российский фондовый рынок и его особенности. // Экономика и социум. 2014. № 4-4 (13). С. 1012-1015.
5. Теницкий С.В. Российский фондовый рынок 2015 года: уроки и последствия // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 11. С. 86-89.
6. Фетисов В.А. Фондовый рынок России // ScienceTime. 2014. № 8. С. 303-308.
7. Фототов А.М., Бабич К.К. Прогнозирование движения цен на фондовом рынке в краткосрочном периоде // Искусственный интеллект. 2013. № 1 (59). С. 190-195.
8. Цыпин А.П. Статистический анализ трансформации экономики России: автореф. дис. ... к-та экон. наук. – Оренбург, 2005. – 18 С.
9. Цыпин А.П. О статистических методах периодизации исторических временных рядов макроэкономических показателей // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 88-100.

© Цыпин А.П., Топунова А.А., 2016



**А.Л. Чернявая**

к.э.н., доцент экономического факультета

**В.В. Ефименко**

Студентка экономического факультета

**А.С. Скоринко**Студентка экономического факультета  
ФГАОУ ВО «ТНУ имени В.И. Вернадского»

Институт экономики и управления

г.Симферополь, Республика Крым

Российская Федерация

## МЕЦЕНАТСТВО И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

### Аннотация

В работе проведен анализ меценатства и благотворительности, а также обоснована их роль в развитии экономики России

### Ключевые слова

благотворительность, меценатство, выгода, европейский опыт, инновационные объекты.

Благотворительность – это социально-культурное явление, которое берет свое начало еще с далеких времен Римской империи. В России благотворительность так же была и она не отставала от этого актуального течения. Среди выдающихся меценатов и благотворителей можно выделить: Римского-Корсакова, Голицына, Солдатенко, Мамонтова, семейство Абрикосовых. Их стараниями появились Третьяковская галерея, Московский художественный театр, Музей изящных искусств, Московская частная опера и многие другие учреждения, имеющие высокое социально-культурное значение и до сих пор.

Влияние меценатов тех времен передалось и нынешним поколениям, но само понятие благотворительность встречается, к сожалению, все реже и реже. Дело в том, что наше поколение вынуждено заниматься только такой деятельностью, которая принесет выгоду. В силу того, что количество ресурсов ограничивается, конкуренция растет, необходимо всегда иметь резервный финансовый фонд, который сможет помочь предприятию остаться "на плаву".

Актуальность данной тема заключается в том, что государству необходимо пересмотреть свою политику в отношении благотворительности, а именно: простимулировать малый бизнес, корпорации, различные хозяйства, так как это поспособствует поднятию экономики на более выский уровень. Например, в западных странах малый бизнес активно поддерживается, так как именно это звено экономики и является базой для развития. Поэтому государство необходимо разработать программу преференций для предприятий-благотворителей.

Благотворительность – это бескорыстная деятельность по добровольному распространению частных ресурсов для решения социальных проблем нуждающихся, а также совершенствования жизненных условий [1].

Меценатством принято называть благотворительность в узком проявлении: поддержку культуры, искусства, науки. Но если смотреть глубже, можно найти существенные отличия. Задача мецената — помочь не конкретному человеку, а той общественной роли, тому культурному наследию, которое этот человек оставит. Помощь малоимущему человеку — благотворительность, помощь художнику с гениальным талантом — меценатство во имя развития его таланта [2].

Часто два вышеуказанных понятия путают со спонсорством, что в корне неверно. Так как, спонсорство — это многосторонняя деятельность по созданию и поддержанию образа компании, государственной или политической структуры в общественном сознании или сознании общественно-значимых социальных групп

[3]. То есть, спонсор получает конкретную выгоду, в данном случае, рекламу своего бренда и узнаваемость на рынке.

Благотворительная деятельность с течением времени частично изменила свой облик, подстраиваясь под суровые реалии современности. В настоящее время, бескорыстной благотворительностью занимаются самоотверженные представители общества. Остальные же, участвуя в таких акциях, стремятся получить максимальную выгоду. Например, если в течение года физическое лицо получило доход 2 миллиона рублей, из которых израсходовало на благотворительность 200 тысяч, можно подать декларацию на возврат из бюджета 26000 рублей (13% от 200000). Налоговая льгота предоставляется, если помощь оказана благотворительной организации, НКО в области науки, культуры, спорта (кроме профессионального), образования, здравоохранения, защиты прав человека, охраны окружающей среды или религиозным организациям. Все они обязательно должны быть зарегистрированы как юридические лица. К примеру, если помощь выделяется спортивному клубу, который не имеет статуса юридического лица, налоговых льгот не будет [4].

Для юридических лиц так же есть определенные льготы. Так, в силу пп. 16 и 34 ст. 270 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы не учитываются расходы «в виде стоимости безвозмездно переданного имущества (работ, услуг, имущественных прав) и расходов, связанных с такой передачей» а также «целевые отчисления, произведенные налогоплательщиком на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности».

Министерство финансов Российской Федерации считает, что расходы, произведенные организацией в рамках благотворительной деятельности, не отвечают требованиям ст. 252 Налогового кодекса РФ и, следовательно, не могут уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль (см. Письмо от 16 апреля 2010 г. № 03-03-06/4/42, Письмо от 4 апреля 2007 г. № 03-03-06/4/40) [5].

Изучив мировой опыт в сфере благотворительности, можно сделать вывод, что на данном этапе Российская Федерация значительно отстает от зарубежных стран. Например, Силиконовая долина в Калифорнии является инновационным кластером, который славится на весь мир своими изобретениями. В настоящее время этот объект занимает лидирующую позицию среди аналогичных технологических кластеров. Результатом процессов, происходящих в данном инновационном кластере, является функционирование таких крупнейших корпораций, как eBay, Google, Facebook, Intel, Hewlett-Packard, Apple.

Справедливо отметить, что существование данного технологического центра было бы невозможным без благотворительности, ведь треть всех венчурных капиталовложений на территории США приходится именно на обеспечение деятельности Силиконовой долины.

Что касается европейского опыта, то можно отметить, что в настоящее время в Австрии действует программа по поддержке развития научных исследований и их коммерциализации «COMET – Competence Centers for Excellent Technologies». Данной программой предусматривается создание и частичное финансирование ряда инновационных центров. Программа является совместной инициативой Министерства транспорта, инноваций и технологии и Министерства экономики, по делам семьи и молодежи. Бюджет программы на 2008-2019 годы предусматривает выделение на эти цели около 1,4 млрд. евро. Координирует программу Общество содействия исследованиям (FFG – Forschungsförderungs-gesellschaft)[6].

Россия уже предпринимала попытки перенять удачный опыт зарубежья в области инновационных центров. Примером является технопарк Сколково, но, к сожалению, вложенные в данный инновационный объект инвестиции и благотворительность еще не привели к видимым и значимым результатам для российской экономики.

Государству необходимо пересмотреть не только налоговую политику, но и экономическую систему. Переход от административно-командной к рыночной системе не дает возможности развиваться в полной мере различным инновационным кластерам. Для их нормального функционирования необходимо устойчивое развитие экономики, то есть полноценный переход к рыночной экономике.

Таким образом, чем больше инициативы проявит государство в стимулировании предприятий (правовые преференции, налоговые льготы, предоставление кредитов, инвестирование, субсидирование и

т.д.), тем выше будет валовый доход, социально-культурный уровень и конкурентоспособность на мировом рынке.

#### Список использованной литературы:

1. Виды благотворительности в России – фонд социальной поддержки населения «Святое дело» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.tvori-dobro.ru/types-of-charity/>
2. Что такое благотворительность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://socpartnerstvo.org/ru/news/all-news/1420-что-такое-blagotvoritelnost-i-zachem-ona-nuzhna-vidy-i-primery/>
3. С чего начинается спонсорство? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://pr-news.su/publicat/n8\\_9/8-9\\_8.htm](http://pr-news.su/publicat/n8_9/8-9_8.htm)
4. Налоговые льготы при благотворительности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://bk43.ru/business/ideas/nalogovyye\\_lgotyi\\_pri\\_blagotvoritelnosti](http://bk43.ru/business/ideas/nalogovyye_lgotyi_pri_blagotvoritelnosti)
5. Благотворительность: налогообложение и учет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ppt.ru/news/124855>
6. РИА Новости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http://ria.ru/disabled\\_know/20130226/924715394.html](http://ria.ru/disabled_know/20130226/924715394.html)

© Чернявая А.Л., Ефименко В.В., Скоринко А.С., 2016

УДК 368

**З.Ф. Шарифьянова**

К.э.н., доцент.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Уфимский филиал)

Л.А.Хайруллина

Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

## СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ: ПРОБЛЕМЫ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

### Аннотация

В статье исследовано современное состояние российского рынка страхования жизни и страхования от несчастных случаев, выявлены основные проблемы и рассмотрены возможные перспективы его развития.

### Ключевые слова

Страховой рынок, личное страхование, страхование жизни, накопительное страхование, пенсионное страхование, рисковое страхование, кредитное страхование

В последнее время появилось много публикаций на тему страхования жизни и его значения для эффективного развития, как страхового рынка, так и финансовой системы в целом. По мнению многих экспертов и операторов страхового рынка, в сфере страхования жизни наблюдается оживление, ожидаются дальнейшие благоприятные тенденции. Однако практически не рассматривается структура данной сферы в разрезе видов страхования.

Известно, что львиная доля сборов по страхованию жизни приходится на так называемое «банкострахование». Можно ли говорить об устойчивом развитии рынка в таких условиях? Очевидно, что нет, так как темпы сбора премий по страхованию жизни будут снижаться прямо пропорционально темпам снижения выданных потребительских кредитов. Соответствующая тенденция уже намечается.

Принципиальное значение имеет более точная классификация страхования жизни и личного страхования в целом, которая давала бы четкое представление о том, из каких сегментов состоит этот рынок в настоящее время. Уточнив понятие и виды страхования жизни, можно будет в дальнейшем привести в соответствие с ними статистическую базу по страховым премиям и выплатам.

Таким образом, достаточно важными задачами являются уточнение понятий, связанных со страхованием жизни, и его классификация по видам в соответствии с мировой практикой и трансформирующейся российской действительностью.

Основой здесь, безусловно, будут положения законодательства. В Законе РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред.2015г) «Об организации страхового дела в РФ» (ст. 4) дан перечень объектов страхования жизни. В качестве таковых выступают имущественные интересы, связанные:

- с дожитием граждан до определенных возраста или срока;
- с наступлением иных событий в жизни граждан;
- с их смертью.

В Законе РФ от 27.11.1992 № 4015- 1 (ред.2015г) «Об организации страхового дела в РФ» дается также определение понятия «страхование от несчастных случаев и болезней», объектами которого могут быть имущественные интересы, связанные:

- с причинением вреда здоровью граждан;
- с их смертью в результате несчастного случая или болезни.

Из положений закона следует, что само понятие «страхование жизни» как таковое не раскрывается. Нет и определенного перечня видов страхования, которые могут быть отнесены к данной сфере.[1]

В силу этого и возникает неоднозначность понимания сущности данного страхового продукта среди обычных граждан. У подавляющего большинства потенциальных страхователей понятие «страхование жизни» ассоциируется исключительно со страхованием от несчастного случая в части риска смерти. Вероятно, это обусловлено наибольшей распространенностью данных услуг на российском рынке личного страхования. Многие граждане до сих пор не знают, что существует еще и накопительное страхование жизни. Эта проблема возникает, в первую очередь, из-за слабо развитой информационной инфраструктуры рынка.

Приказ Министерства финансов РФ от 09.04.2009 № 32-н (ред.2009г) «Об утверждении порядка формирования страховых резервов по страхованию жизни» уточняет, какие виды могут относиться к страхованию жизни. Это виды страхования, которые обеспечивают защиту имущественных интересов, связанных:

- 1) с дожитием граждан до определенного возраста или срока;
- 2) со смертью;
- 3) с наступлением иных событий в жизни страхователей (застрахованных), предусмотренных договором страхования:

- рождение ребенка;
- бракосочетание;
- достижение пенсионного возраста;
- утрата трудоспособности (инвалидность);
- заболевания, представляющие опасность для жизни.

Все перечисленные виды страхования жизни могут предусматривать участие страхователя (застрахованного) в инвестиционном доходе страховщика.[2]

Исходя из формулировок нормативного документа, можно увидеть, что отсутствует четкое разграничение между накопительным и рисковым страхованием, а также страхованием жизни и страхованием от несчастного случая. Все виды личного страхования (за исключением, пожалуй, медицинского) могут быть отнесены к страхованию жизни. Из приказа Минфина России следует, что все перечисленные виды могут включать инвестиционный доход в форме участия в прибыли страховщика. Такая

формулировка не вполне корректна, так как рискованные виды страхования (утрата трудоспособности, заболевание) не могут носить инвестиционный характер хотя бы потому, что они в принципе не предусматривают создания накоплений.

Не вполне логичным представляется законодательное разделение страхования жизни на три группы: дожитие, смерть и наступление иных событий. При этом пенсионное страхование отнесено к иным событиям, хотя, следуя логике закона, его можно считать дожитием до определенного возраста. Разница лишь в том, что пенсионное страхование представляет собой аннуитет (в отличие от страхования на дожитие), где выплата, как правило, разовая. Кроме того, в статистике страхование на дожитие и на случай смерти объединяются в одну группу.

Таким образом, возникает некая неопределенность в понятиях, что вызывает несоответствие в количественных и статистических показателях по страховому рынку. Так, служба Банка России по финансовым рынкам представляет статистические данные в определенном виде (табл. 1).

Таблица 1

Страховые премии и выплаты по добровольному личному страхованию за 9 мес. 2015 г.

Вид страхования	Страховые премии		Выплаты		Соотношение выплат и премий
	Млрд. руб.	В процентах к общей сумме	Млрд. руб.	В процентах к общей сумме	
Страхование от несчастных случаев и болезней	67,77	30,5	9,19	11	0,14
Медицинское страхование	95,19	42,9	65	78	0,68
Личное страхование (кроме страхования жизни)Всего:	162,96	73,4	74,19	89	0,46
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события	45,99	20,7	7,5	9,1	0,16
С условием периодических страховых выплат и с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	11,92	5,4	1,09	1,3	0,09
Пенсионное страхование	1,02	0,5	0,48	0,6	0,47
Итого страхование жизни	58,93	26,6	9,14	11	0,16
Итого добровольное личное страх.	221,89	100	83,33	100	0,38

Из анализа данных табл. 1 видно, что в основном личное страхование подразделяется на страхование жизни и рискованные виды. Это в целом соответствует формулировке закона. Но следует отметить, что используемая в статистике классификация страхования жизни — очень общая и не дает представления, какими именно рисками оно представлено.[3]

Что касается структуры страхования жизни в количественном выражении, то можно отметить следующее. Общая доля премий по страхованию жизни составляет 8,6% в сумме страховых премий, собранных по всем видам страхования в РФ, и 26,6% от суммы премий, собранных по личному страхованию. Это значительно больше, чем в предыдущие годы, но существенно меньше, чем в странах Западной Европы и США.

Это суждение подтверждается статистическими данными об объемах потребительского кредитования в России, которые за последние несколько лет изменяются синхронно с объемами премий по страхованию жизни (табл. 2).

Показатели потребительского кредитования и страхования жизни  
в 2012–2015 гг. [3, 4]

Показатель	2012		2013		2014		2015	
	Сумма, млрд руб.	Темпы роста, %	Сумма, млрд руб.	Темпы роста, %	Сумма, млрд руб.	Темпы роста, %	Сумма, млрд руб.	Темпы роста, %
Кредиты, выданные физическим лицам*	3 725,24	100	5 227,32	140,32	7 492,7	145,78	9150,83	122,13
Взносы по страхованию жизни**	22,53	100	34,7	154,02	52,88	152,42	58,93	111,44

\* Представлены остатки выданных потребительских кредитов на конец соответствующего года. В 2015 г. данные приведены на 1 октября.

\*\* Представлены суммы собранных страховых взносов за год. В 2015 г. данные приведены за 9 мес.[4]

Оценивая темпы роста объемов кредитования граждан и полученных взносов по страхованию жизни, из анализа данных табл. 2 можно сделать вывод, что основной двигатель рынка страхования жизни в настоящее время — это рост кредитных операций, который является стихийным и, как правило, кратковременным. Вслед за падением объемов потребительского кредитования наверняка будет наблюдаться и снижение сборов по страхованию на случай смерти и от несчастного случая.

Во всяком случае, сумма и удельный вес кредитного страхования представляют интерес при оценке мотивации граждан к приобретению страховой услуги.

Увеличение объемов страхования жизни за счет кредитов имеет двойное значение для развития страхового рынка в целом. Выделим его позитивные и негативные стороны.

Плюсы кредитного страхования:

— это мощный двигатель рынка, обеспечивающий рост страховых сборов и укрепление финансового потенциала страховщика;

— повышение надежности страхования и качества страховых услуг на высоко конкурентном банковском рынке;

— расширение доступа к информации о страховых услугах за счет банков (как известно, страховые компании очень пассивно реализуют маркетинговую политику, особенно в регионах РФ).

Минусы кредитного страхования:

— зависимость страховых сборов от конъюнктуры кредитного рынка, что обуславливает быстрый рост и быстрое его падение;

— кредитное страхование носит вмененный характер и, как правило, покрывает только риск смерти и несчастного случая, а также имеет небольшой срок — один год с возможным продлением (в случае досрочного гашения кредита заемщик, скорее всего, страховку продлить не будет).

Страховые компании предлагают огромный выбор самых разных программ страхования жизни. При таком богатстве выбора практически каждый может подобрать вариант страховой программы, соответствующий его потребностям. Страхование жизни позволяет не только защитить благосостояние своей семьи и обеспечить самому себе гарантированную компенсацию затрат на лечение в случае болезни или травмы, но и одновременно служит способом сбережения средств

#### Список использованной литературы

1. Архипов А.П., Гомелля В.Г., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс. М.: Финансы и статистика. 2014. 448 с.
2. Материалы медиа-информационной группы «Страхование сегодня» (МИГ). URL: <http://www.insur-info.ru>.
3. URL: <http://www.fcsr.ru>. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России)
4. URL: <http://www.cbr.ru>. Центральный банк РФ.

© Шарифьянова З.Ш., Хайруллина Л.А., 2016

**С.В.Швейцер,**

Студент

ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,

г. Красноярск, Российская Федерация

## **ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

### **Аннотация**

В числе опасностей экономической безопасности стоит выделить криминальные угрозы, которые исходят от теневой экономики и экономической преступности. Главная роль по выявлению, предупреждению и раскрытию преступлений, совершаемых членами организованных преступных сообществ, в том числе в сфере экономики, относится к органам внутренних дел. Особое внимание хотелось бы уделить направлению борьбы с преступлениями коррупционной направленности, осуществление которой обеспечивается Главным управлением экономической безопасности и противодействия коррупции РФ. Особыми масштабами проявления характеризуется такая составляющая коррупционных правоотношений, как взяточничество.

### **Ключевые слова**

Национальная безопасность, экономическая безопасность, органы внутренних дел, Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции РФ, взяточничество.

Обеспечение национальной безопасности страны является первоочередной задачей любого государства. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. N 390-ФЗ «О безопасности» определяет национальную безопасность как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [1]. Концепция национальной безопасности Российской Федерации относит экономическую безопасность к числу ее важнейших характеристик. В числе ее опасностей стоит выделить криминальные угрозы, которые исходят от теневой экономики и экономической преступности. Криминализация проявляется в умышленном создании системы бесконтрольности, которая способствует массовым хищениям, взяточничеству, мошенничеству, ложному банкротству, корыстным злоупотреблениям и др. [2].

В деятельности по обеспечению экономической безопасности участвуют практически все контролирующие органы исполнительной власти, некоторые органы законодательной власти и очень большой круг общественных формирований. Однако самое непосредственное отношение к обеспечению экономической безопасности имеют структуры, призванные бороться с экономической преступностью. Так, главная роль по выявлению, предупреждению и раскрытию преступлений, совершаемых членами организованных преступных сообществ, в том числе в сфере экономики, относится к органам внутренних дел. Деятельность МВД РФ предполагает осуществление системы уголовно-правовых, процессуально-правовых, оперативно-розыскных, организационных и воспитательных мер, направленных на стабилизацию ситуации в сфере экономики.

Организация и деятельность органов внутренних дел в настоящее время регулируется Указом Президента России от 1 марта 2011 года, в котором содержится Положение о Министерстве внутренних дел Российской Федерации [3].

С учетом проведенного редактирования нормативно-правовой базы, изменений структуры и перераспределения их функциональных обязанностей в ходе реформирования Министерства внутренних дел России ведущим подразделением по организации отражения угроз безопасности страны является Департамент экономической безопасности МВД России.

Можно выделить следующие приоритетные направления борьбы с экономическими преступлениями органами внутренних дел:

- предупреждение и пресечение экономических преступлений в сфере:

1. коррупционные правоотношения;
2. финансово-кредитные отношения;
3. защита бюджетных средств;
4. экспортно-импортные операции;
5. топливно-энергетический комплекс;
6. приватизация государственной и муниципальной собственности;
7. оборот подакцизных товаров.
8. сфера налогообложения;

- организация деятельности по подрыву экономических основ организованного криминалитета;

- разработка новых форм комплексной декриминализации бюджетобразующих отраслей экономики;

- выявление и пресечение преступной деятельности организованных групп, преступных сообществ;

- предупреждение, пресечение и раскрытие легализации доходов, полученных преступным путем организованными группами.

Однако особое внимание хотелось бы уделить направлению борьбы с преступлениями коррупционной направленности, осуществление которой обеспечивается Главным управлением экономической безопасности и противодействия коррупции РФ. Коррупция в настоящее время стала системным явлением, устоявшимся в сознании граждан, как привычное действие. Поэтому борьба с коррупцией является проблемой не только на государственном уровне, но и на уровне граждан. Определяясь с понятием коррупции, ее можно рассматривать с разных сторон. С одной стороны, коррупцию можно связать с пониманием отклонения от правовых и служебных норм поведения государственными служащими и служащими предприятий. Как правило, в таком понимании коррупция отождествляется со взяточничеством. С другой стороны, наблюдается связь коррупции с социально-экономическими отношениями, элементом которых она стала.

В том или ином случае коррупция несет в себе опасное явление, результатом которого является экономический и политический захват власти всех уровней со стороны криминального бизнеса. Общественная опасность коррупции состоит в подмене нормативно установленных правил поведения для всех участников управленческого процесса набором различных актов, средств и практики подкупа [4].

Основной формой проявления коррупции выступает взяточничество, в связи с чем является целесообразным ее оценка с помощью различных показателей уголовно-правовой статистики. Так, согласно ежегодному сборнику МВД РФ о состоянии преступности за 2014 год абсолютное число зарегистрированных преступлений коррупционной направленности составило 32204, а абсолютное число зарегистрированного взяточничества - 12355 преступлений, что равняется доле 38,4%. Число выявленных по взяточничеству лиц составило 10674 с удельным весом 67,2%. При этом можно утверждать, что происходит улучшение деятельности правоохранительных органов по выявлению фактов взяточничества. Так, в 2012 году преступлений коррупционной направленности было совершено 49494, по факту взяточничество зарегистрировано – 10157, что составляет 20,5%. При этом количество выявленных лиц составило 3877 или 28,6% от числа лиц по всем преступлениям коррупционной направленности [4]. Эти данные говорят о том, что с каждым годом осуществляется все более системный и целенаправленный процесс пресечения фактов коррупции: увеличиваются число выявленных коррупционных преступлений число привлеченных лиц за данный вид преступлений.

Однако необходимо отметить, что система обеспечения правоохранительной деятельности не совершенна, сохраняются большие масштабы коррупции, что требует доработок деятельности государственных служб. В связи с этим Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России должно выработать меры по повышению эффективности работы в этом направлении.

С учетом вышесказанного совершенствование деятельности ОВД по противодействию экономической преступности должно осуществляться по следующим направлениям:

- разработка перспективной стратегии деятельности подразделений ОВД по противодействию экономической преступности;



- совершенствование организационной структуры подразделений ОВД в соответствии с новыми направлениями экономических преступлений;
- укрепление ресурсного обеспечения деятельности ОВД;
- организация координации и взаимодействия подразделений ОВД как с государственными органами, так и с частными охранными структурами, службами экономической безопасности предприятий различных видов собственности, общественными и неформальными организациями;
- организация международного сотрудничества подразделений ОВД с правоохранительными органами зарубежных стран.

Эти и иные мероприятия должны привести к большей эффективности реализации актуальных задач правоохранительных органов, однако в этот процесс должно быть активно включено и государство. Государственные органы выступают основополагающими субъектами, принимающими участие в решении проблем экономической безопасности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Хиревич Э. Ю. Инвестиционная безопасность регионов России как подсистема экономической безопасности страны [Текст] / Э. Ю. Хиревич, С. В. Швейцер // Молодой ученый. — 2015. — №14. — С. 291-296.
2. Бутылин В.Н., Дугенец А.С., Васильев Ф.П. Правовое положение полиции России в условиях ее становления // Административное право и процесс. 2011. № 5.
3. Мусаев С. Г. Функции и задачи органов внутренних дел РФ по борьбе с экономическими преступлениями [Электронный ресурс]: КиберЛенинка — научная электронная библиотека, 2012. №3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-i-zadachi-organov-vnutrennih-del-rf-po-borbe-s-ekonomicheskimi-prestupleniyami>
4. Шульга В. И. Коррупция в статистике современной России [Электронный ресурс]: КиберЛенинка — научная электронная библиотека, 2015. №1 (28). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/korruptsiya-v-statistike-sovremennoy-rossii>

© Швейцер С.В., 2016

УДК 338.28

**И.А. Шишкин**

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВО ВГТУ,

г. Воронеж, Российская Федерация

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются основные подходы к анализу рисков инновационного развития наукоемкого высокотехнологичного производства.

### **Ключевые слова**

Инновационное развитие, высокотехнологичное производство

Некоторые неопределенности нестохастической природы иногда удается перевести с помощью рандомизации в разряд случайных величин. Под рандомизацией понимают искусственное введение случайности в ситуацию, где она отсутствует. Далее ситуацию с рандомизацией можно исследовать методами теории вероятностей и математической статистики.

Проблемам инновационного развития высокотехнологичного производства в последнее время посвящено немало работ, среди которых выделим [1], [2], [3], [4], [5]. С учетом отмеченных в этих исследованиях особенностей для рисков развития высокотехнологичного производства используют следующие три метода оценки измерения рисков:

1) вероятностный метод. Этот метод является наиболее предпочтительным в тех случаях, когда имеется достаточно надежная информация обо всех сценариях и их вероятностях;

2) приближенный вероятностный метод. Если по каким-либо причинам не удается определить искомое распределение вероятностей для множества всех сценариев, то можно попытаться сознательно упростить это множество сценариев в расчете на то, что полученная (хотя и грубая) модель окажется все-таки практически полезной;

3) косвенный (качественный) метод. Если применение точной или приближенной вероятностной модели оказывается практически невозможным, это означает, что “прямое” (количественное) оценивание рисков невозможно. В этом случае следует ограничиться измерением каких-либо других показателей, косвенно характеризующих рассматриваемый риск и в то же время доступных для практического измерения. Этот метод дает лишь качественную оценку риска, но за неимением лучшего такой подход в ряде случаев оказывается единственно возможным.

Наиболее общей особенностью в методологическом плане является проблема объяснения принципиальной возможности использования экономико-математического моделирования для исследования инновационного развития высокотехнологичного производства [6], [7], [8], [9], [10]. Объяснение принципиальной возможности использования экономико-математического моделирования при изучении проблемы рисков следует из приведенных выше принципов экономико-математического моделирования экономических объектов и достаточно широкого использования различных достаточно простых моделей риска .

Сложность проблемы анализа и управления рисками предполагает построение и использование экономико-математических моделей для ее экономического анализа. При этом выделяют, как правило, два уровня детализации: концептуальный и операциональный уровни. Неполная определенность, а вернее - неопределенность, связанная с исследованием рисков, приводит к необходимости рассматривать эту проблему по последовательно убывающим уровням обобщения с учетом комплекса межуровневых и внутриуровневых взаимосвязей.

Все факторы неопределенности в деятельности наукоемкого высокотехнологичного производства можно разделить на две большие группы [11]: факторы, которые можно или следует отнести к социально-экономической среде, и факторы, возникающие непосредственно в деятельности наукоемкого производства.

Таким образом, деятельность наукоемкого высокотехнологичного производства непосредственно связана со всеми социально-экономическими процессами переходной экономики [12], [13]. Эта внешняя среда создает ту или иную ситуационную обстановку, без учета которой решение задачи анализа и управления рисками развития наукоемкого высокотехнологичного производства может оказаться несостоятельной [14]. Неточное или неполное этой обстановки или порождающего ее механизма и является одним из основных источников неопределенности.

#### **Список использованной литературы**

- 1 Золоторев, Р.Е. Роль интегрированных организационно-производственных структур в инновационных процессах России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 422-426.
- 2 Лукичева Л.И. Эволюция структур управления предприятиями, ориентированными на развитие интеллектуального капитала как ключевого фактора конкурентоспособности / Лукичева Л.И., Шкарупета Е.В., Егорычева Е.В., Щетинина И.В. // Организатор производства. 2013. № 2 (57). С. 56-61.
- 3 Туровец О.Г. Понятие и методы оценки интеллектуального капитала / Туровец О.Г., Шкарупета Е.В. // Организатор производства. 2007. № 1. С. 72-75.
- 4 Туровец О.Г. Принципы формирования интегрированной организационно-производственной структуры / Туровец О.Г., Золоторев Р.Е. // Организатор производства. 2011. Т. 50. № 3. С. 12-13.

- 5 Шкарупета Е.В. Интегрированные промышленные структуры воронежской области / Шкарупета Е.В., Шевцов Е.Д. // Организатор производства. 2009. Т. 43. № 4. С. 95-97.
- 6 Шкарупета Е.В. Методологические и методические основы технического развития предприятий машиностроительного комплекса воронежской области // Экономинфо. 2015. № 24. С. 63-66.
- 7 Шкарупета Е.В. Организационно-экономический механизм управления знаниями в социально-экономических системах : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронежский государственный технический университет. Воронеж, 2008
- 8 Шкарупета Е.В. Понятие и современное состояние высокопроизводительных рабочих мест в воронежской области // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 2. С. 80-83.
- 9 Шкарупета Е.В. Практические основы научно-технологического развития наукоемкого производства // Организатор производства. 2013. № 4 (59). С. 19-22.
- 10 Шкарупета Е.В. Современные особенности технического развития предприятий машиностроительного комплекса с использованием интеллектуального потенциала // Наука Красноярья. 2015. № 5 (22). С. 120-132.
- 11 Шкарупета Е.В. Сущность технического развития предприятий машиностроительного комплекса // Организатор производства. 2015. № 4 (67). С. 48-56.
- 12 Шкарупета Е.В. Формирование и реализация механизма управления знаниями : монография / Е. В. Шкарупета ; ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2010.
- 13 Шкарупета Е.В. Форсайт как инструмент стратегического управления модернизацией в экономических системах // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 10-1. С. 108-111.
- 14 Шкарупета Е.В. Фрактальные организации в условиях экономики знаний / Шкарупета Е.В., Смышляев В.А. // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 7-1. С. 14-17.

© Шишкин И.А., 2016

УДК 338.28

**Е.В. Шкарупета**

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВО ВГТУ,

г. Воронеж, Российская Федерация

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУРАХ

### Аннотация

В статье построена экономико-математическая модель, позволяющая в весьма общих условиях моделировать динамику и взаимодействие внутреннего потенциала системы и потенциала интеграции во внешнюю среду, их влияние на результаты деятельности системы.

### Ключевые слова

Интеграция, модель, интегрированная структура, моделирование.

Автором разработана компьютерная модель управления потенциалом интеграции на основе работы [1]. Модель реализована средствами Excel. Моделируемые управленческие решения связаны, в первую очередь, с формированием фондов поддержки внутреннего потенциала и потенциалов интеграции, что описано в работе [4]. Выделяемые в эти фонды средства черпаются из сумм, определяемых результатами производства предприятия. Каждый вид потенциала характеризуется своей нормой устаревания (износа). Норма устаревания по своему смыслу принимает значения от 0 до 1 (от 0 % до 100 %). Значение, равное 1,

означает, что данный вид потенциала полностью устареваает (изнашивается) за один период времени. Результат деятельности системы разделяется на три части. Они образуют три фонда: первые два фонда являются фондами восстановления и развития потенциалов. Третий фонд является фондом прибыли [5]. Формирование фондов представлено в работах [6], [7], [8], [9], [10], [11], [12], [13], [14]. Форма и возможное числовое заполнение Модели 1 представлено на рис. 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	<b>Интеграция с внешней средой</b>					Степенная преобразующая функция $F(P_t, Q_t) = A^* [P_t]^{\xi} [Q_t]^{\zeta}$						
2	Параметры модели (преобразующая функция и износ потенциала)					Начальное состояние			Параметры управления (проценты отчислений)			Дополнительные данные
3	Масштабирующий множитель	Эластичность по внутреннему потенциалу	Эластичность по потенциалу интеграции	Норма устаревания внутреннего потенциала	Норма устаревания потенциала интеграции	Начальный внутренний потенциал	Начальный потенциал интеграции	Начальная прибыль	Фонд развития внутреннего потенциала	Фонд развития потенциала интеграции	Фонд прибыли	Ставка дисконтирования
4	A	$\xi$	$\zeta$	h	g	P0	Q0	R0	a	b	c	j
5	1	0,75	0,25	0,15	0,1	60	40	5	20,00%	70,00%	10,00%	0,07
6												
7	<b>Время</b>	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8	Результат деятельности	54,22	64,67	74,87	85,71	97,66	111,05	126,17	143,30	162,76	184,88	210,04
9	Объем фонда развития внутреннего потенциала	10,84	12,93	14,97	17,14	19,53	22,21	25,23	28,66	32,55	36,98	42,01
10	Объем фонда развития потенциала интеграции	37,95	45,27	52,41	60,00	68,36	77,73	88,32	100,31	113,93	129,42	147,03
11	Объем фонда прибыли	5,42	6,47	7,49	8,57	9,77	11,10	12,62	14,33	16,28	18,49	21,00
12	Объем внутреннего потенциала	60,00	61,84	65,50	70,65	77,20	85,15	94,59	105,63	118,45	133,23	150,22
13	Объем потенциала интеграции	40,00	73,95	111,83	153,05	197,75	246,33	299,44	357,81	422,34	494,04	574,06
14	Объем прибыли	5,00	5,42	6,47	7,49	8,57	9,77	11,10	12,62	14,33	16,28	18,49
15	Дисконтированная величина текущей прибыли	5,00	5,07	5,65	6,11	6,54	6,96	7,40	7,86	8,34	8,85	9,40
16	Дисконтированная сумма прибыли	5,00	10,07	15,72	21,83	28,37	35,33	42,73	50,59	58,93	67,78	77,18
17	<b>Индексы изменения</b>											
18	Индекс изменения результата деятельности		119,28%	115,77%	114,48%	113,94%	113,71%	113,61%	113,58%	113,58%	113,59%	113,60%
19	Индекс изменения объема внутреннего потенциала		103,07%	105,91%	107,86%	109,26%	110,30%	111,08%	111,68%	112,13%	112,48%	112,75%
20	Индекс изменения объема потенциала интеграции		184,88%	151,21%	136,87%	129,20%	124,57%	121,56%	119,49%	118,04%	116,98%	116,20%
21	<b>Эффективность и соотношение потенциалов</b>											
22	Эффективность внутреннего потенциала	0,90	1,05	1,14	1,21	1,27	1,30	1,33	1,36	1,37	1,39	1,40
23	Эффективность потенциала интеграции	1,36	0,87	0,67	0,56	0,49	0,45	0,42	0,40	0,39	0,37	0,37
24	Соотношение потенциалов	1,50	0,84	0,59	0,46	0,39	0,35	0,32	0,30	0,28	0,27	0,26

Рисунок 1 – Числовая экранная форма для Модели 1

Построенная форма модели позволяет проводить разнообразные оптимизационные расчеты. Сформированная модель позволяет проводить исследование как аналитическим путем, так и путем компьютерного моделирования. Аналитический путь дает возможность получения и анализа результатов в формульном виде, в виде математически сформулированных зависимостей. Полученные формульные связи нацелены не только на количественный, но и на качественный анализ управленческих решений. Они позволяют во многих ситуациях установить общие тенденции динамики моделируемой системы, определить отдаленные последствия принимаемых решений, сформировать приоритетность в направлении усилий по формированию желаемой ситуации [2], [3]. Путь компьютерного моделирования открывает широкие возможности проведения численного эксперимента. Модели, реализованные в среде Excel, позволяют строить компьютерную имитацию функционирования системы, проследивать цепочки зависимостей от исходных данных к конечным результатам, проводить разнообразные вариантыные расчеты и имитационные эксперименты, разрабатывать приемлемые и оптимальные варианты решений.

#### Список использованной литературы

1 Бетилгириев, М.А. Теоретико-методологические основы формирования и анализа интегрированных организационно-экономических структур. Диссертация на соискание ученой степени доктора

- экономических наук / Санкт-Петербургский университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2004
- 2 Золоторев, Р.Е. Роль интегрированных организационно-производственных структур в инновационных процессах России // Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 155. С. 422-426.
- 3 Туровец О.Г. Принципы формирования интегрированной организационно-производственной структуры / Туровец О.Г., Золоторев Р.Е. // Организатор производства. 2011. Т. 50. № 3. С. 12-13.
- 4 Хацкевич Л.Д. Инвестиции в промышленность, инновации и бизнес-процессное предпринимательство, региональные банки, модели и информационное предпринимательство : монография / Л.Д. Хацкевич, И.А. Шишкин, О.Б. Макеева и др. Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2010. 206 с.
- 5 Хацкевич Л.Д. Формирование системы управления бизнес-процессами машиностроительного предприятия [Текст] / Л.Д. Хацкевич, И.А. Шишкин // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 4. С. 88-94.
- 6 Шишкин И.А. Инвестиционная политика в социальной сфере // Экономинфо. 2008. № 9. С. 37-40.
- 7 Шишкин И.А. Концепция маркетингового аспекта реализации инновационного процесса на предприятии / В сборнике: Инструменты современной научной деятельности Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2016. С. 125-127.
- 8 Шишкин И.А. Маркетинговый аспект реализации инновационных процессов на предприятии / В сборнике: Тенденции и перспективы развития науки XXI века Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 150-152.
- 9 Шишкин И.А. Организационно-экономический механизм реализации инвестиционной политики предприятия : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Воронеж, 2004
- 10 Шишкин И.А. Основные факторы, влияющие на разработку инвестиционной политики предприятия // Организатор производства. 2004. Т. 20. № 1. С. 75-78.
- 11 Шишкин И.А. Основы маркетинговой составляющей в реализации инновационных процессов / В сборнике: Роль и место информационных технологий в современной науке Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2016. С. 196-198.
- 12 Шишкин И.А. Система развития организационной структуры управления предприятием в условиях кризисной экономики // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т. 8. № 9. С. 108-114.
- 13 Шишкин И.А. Техничко-экономическое обоснование инвестиционных проектов : учебное пособие / И. А. Шишкин ; ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2008.
- 14 Шишкин И.А. Управление реализацией инвестиционной политики // Экономинфо. 2006. № 6. С. 19-22.

© Шкарупета Е.В., 2016

УДК 338

**Е.В. Щербакова,**

выпускник, специализация «Банковское дело», ГУ-ВШЭ

г. Н.Новгород, Российская Федерация

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ БИЗНЕС-ИЕРАРХИИ И ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ (НА ПРИМЕРЕ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА) В СООТВЕТСТВИИ С AGILE-МЕТОДОЛОГИЕЙ**

### **Аннотация**

Рассмотрены примеры типовых «водопадных» процессов в банке. Показана необходимость трансформации текущих внутренних банковских процессов и бизнес-иерархии. Разработана новая модель

процесса кредитования клиентов юридических лиц сегмента «средний+» в соответствии с Agile-методологией. Представлена новая структура бизнес-иерархии, обеспечивающая выполнение гибкого подхода в кредитовании юридических лиц.

### Ключевые слова

Бизнес-иерархия, бизнес-процессы, Agile

На сегодняшний день банковская сфера является одной из самых масштабных забюрократизированных и низкоэффективных структур (малая инертность системы) в российской экономике. Установленные бизнес-процессы в совокупности с действующей внутрикорпоративной культурой приводят к тому, что инициативность, креативность и клиентоориентированность у сотрудников падает. А главное, у работников меняются приоритеты в работе: главной ценностью становится не получение максимальной с учетом риск-фактора прибыли, а выполнение утвержденных «наверху» инструкций и регламентов.

Целью данной статьи является описание необходимости проведения трансформации банковской бизнес-архитектуры в части реформирования управленческой иерархии, а также адаптация внутренних процессов по принципам Agile на примере кредитного процесса с клиентами сегмента «средний+».

Согласно Фреймворку Кеневин [2] любые системы можно разделить на 4 типа:



Рисунок 1 - Классификация систем согласно фреймворку Кеневин

Согласно этой модели существует также еще пятая область – «Беспорядок» - это состояние, когда мы не можем определить в какой области мы сейчас находимся. Стоит отметить, что процесс (методология) принятия решения для каждого вида системы должен быть свой.

Банк в любой момент времени находится во всех 4-х состояниях: для одних процессов с явным повторяющимся набором действий (например, заполнение платежных поручений) наиболее эффективным будет использование принципов «водопадной» методологии (методика использования нормативных документов с четким набором инструкций), для других же процессов (например, работа с клиентом сегмента «средний+», где практикуется индивидуальный подход по каждой услуге) необходимо использовать более гибкие подходы.

Сегодня типичный бизнес-процесс в коммерческом банке чаще всего имеет «водопадную» или «каскадную» структуру. Рассмотрим на примере кредитного процесса:



Рисунок 2 - Водопадная структура типичного процесса кредитования юридических лиц в коммерческом банке

Особенностью водопадного подхода является то, что переход от одной стадии работы к другой возможен только после полного и успешного завершения предыдущего шага. Например, на одном из первых этапов с клиентом подписывается максимально детализированный «term sheet», при этом сам «term-sheet» не налагает никаких обязательств ни на одну из сторон. Но процесс его согласования и подписания также требует значительного времени как со стороны клиента, так и со стороны банка.

Затем происходит получение полного пакета документов от клиента (что, при работе с масштабными корпорациями, также является долгим и трудоемким процессом, т.к. каждая сторона пытается максимально сохранить свою коммерческую тайну). Далее происходят внутренние процессы анализа предоставленных документов, получения различных заключений служб (в которых часто выставляются новые требования к клиенту), представление заявки на коллегиальном органе банка, подготовка договоров. При этом, каждая итерация имеет четко обозначенные сроки, сокращение которых в виду высокой забюрократизованности, является часто непосильной задачей. В результате, после довольно длительного срока клиент получает на подписание документацию, условия которой отличаются от первоначального «term sheet». Однако, времени и желания на согласования измененных условий у него уже не остается, в связи с этим сделка не состоится с обоюдной обидой за бесполезно потраченные усилия и время.

С развитием экономики скорость взаимодействия между клиентом и банком, а также способность банка быстро подстраиваться под изменяющиеся потребности клиента являются одними из ключевых факторов для формирования бизнес-отношений. Однако, выстроенные внутрибанковские процессы (которые в том числе определяют и культуру взаимодействия внутри подразделений) не позволяют проявлять высокую гибкость к желаниям клиентов.

Нужно отметить, что банковский бизнес является далеко не уникальной сферой, где работают с глобальными проектами. Примером подобных гигантов являются ИТ-корпорации. Они также насчитывают огромное количество филиалов по всему миру, имеют значительный штат сотрудников, и что самое главное, они сами работают над масштабными проектами. Однако отличительной чертой ИТ-бизнеса от банковского является максимальная гибкость в совокупности с минимальной бюрократией основных процессов

разработки. Не смотря на то, что размеры IT-гигантов схожи с размерами ведущих банков страны, процесс разработки в них выстроен на диаметрально противоположных ценностях и нормах. Дело в том, что ведущие IT-корпорации давно ушли от «водопадной» модели и за основу построения внутренних процессов приняли так называемую «гибкую методологию разработки» или Agile, основными ценностями [3] которой являются:

Таблица 1

## Ценности Agile и их критика со стороны сторонников «водопадной» модели

Ценности Agile	Критика ценностей Agile со стороны сторонников «водопадной» модели
• люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов;	• отсутствие четко прописанных процессов и инструментов порождает хаос в процессе разработки. Люди должны следовать установленному процессу;
• работающий продукт важнее исчерпывающей документации;	• отсутствие требований по написанию детальной документации приведет к отсутствию какой-либо документации;
• сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта;	• изначально не определен полный перечень работ, что также подрывает стабильность работы над проектом;
• готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану	• будут сорваны все сроки, т.к. требования к изменению условий будут идти постоянно

На первый взгляд критика является весьма обоснованной, но это только в том случае, если сотрудниками фирмы являются специалисты с низким профессиональным уровнем. Agile Manifesto [3] не готовит о том, что необходимо полностью отказаться от документации или описания процессов, он лишь говорит о том, как должны быть расставлены акценты в работе над проектом у команды, которая является достаточно «зрелой» для самостоятельного принятия решений и внедрения внутри себя Agile-культуры. «Зрелость» команды означает, что команда готова решать вопросы без помощи тотального контроля со стороны руководства.

Согласно теории ограничений Голдрата [1], для ускорения любого процесса необходимо находить «узкие места». Примером такого явного «узкого места» в банковской структуре является практически любое межструктурное взаимодействие сотрудников в рамках установленных регламентов. Так, в рамках действующей внутренней культуры, обратившийся с вопросом специалист считается «вором времени». Именно поэтому, в качестве инструментов «борьбы с ворами» чаще всего происходит отказ от предоставления телефонных консультаций или назначение конкретного времени приема людей с вопросами. Конечно, для самого сотрудника и его структурного подразделения подобные методы повысят эффективность работы. Однако, в целом для сложной многопрофильной организации это означает, что остальные подразделения, процессы которых тем или иным образом связаны с данным подразделением, будут существенно снижать эффективность работы, что ведет к скрытым затратам банка, в т.ч. в виде недополученной прибыли.

Более того, из-за принятой культуры тотального контроля практически каждая итерация (например, предложение клиенту по ставке) требует от 2-х уровней согласования (территориальный центр – центральное/ столичное подразделение), и это не считая, что при предоставлении такого согласования нижестоящему подразделению каждый специалист должен учитывать мнение своего непосредственного руководителя. Таким образом, каждый уровень согласования (включая руководителей) может считаться «узким местом».

Для решения описанных выше проблем, а также с целью повышения гибкости работы банков (а значит и повышение их конкурентоспособности), необходимо провести трансформацию текущей банковской бизнес-структуры в Agile-организацию. При этом Agile – это не столько конкретная методология трансформации, сколько смена парадигмы мышления с командно-директивной на профессионально-автономную (Agile-minding).

Если обратиться к основным принципам Agile, то можно заметить, что отличительными её чертами являются высокая клиентоориентированность, достигаемая за счет ранней поставки продукта и готовности обсуждать и принимать любые изменения на любой стадии проекта. Немаловажным также является предоставление своим сотрудникам свободы в выборе инструментов и процессов при работе с проектом, а также выбор направления работы самого проекта.



Безусловно, IT- сфера, где зародились принципы Agile, и банковский бизнес отличаются степенью контроля со стороны государства, а как следствие, количество различных инструкций и рекомендаций, которые постоянно направляет ЦБ в адрес банков, значительно превышает количество законодательных актов, регулирующих IT- сферу. В связи с чем, полный отказ от регламентной базы невозможен, т.к. это приведет к нарушению банком как законности своего бизнеса, так и резкому возрастанию рисков. В связи с чем, стоит указать, что в настоящей работе речь идет исключительно о трансформации внутренних процессов взаимодействия между сотрудниками разной профильной направленности и разного иерархического уровня. В качестве предпосылки принимается тот факт, что сотрудники являются профессионалами в своей области и знают о действующих законодательных ограничениях и правилах банковского сектора.

Если мы обратимся к схеме внутреннего процесса подготовки сделки, выстроенной в соответствии с принципами «водопадной системы» (см. Рисунок 3), то можно увидеть, что помимо того, что клиентский менеджер (далее по тексту «КМ») потенциально должен согласовать с клиентом от 4-х изменений в первоначальный «term-sheet», он еще должен убедить минимум 8 человек, а именно:

- кредитного аналитика (далее по тексту «КА») и его руководителя;
- юриста (далее по тексту «ЮК») и его руководителя;
- сотрудника службы безопасности (далее по тексту «СБ») и его руководителя;
- риск-менеджера (далее по тексту «РМ») и его руководителя

При этом каждое обособленное подразделение имеет свой KPI.



Рисунок 3 - Типовая схема принятия решений по сделке с клиентом сегмента «средний»

Выстроенная таким образом система позволяет контролировать процесс подготовки сделки минимум на 4 уровнях:

- руководитель КМ;
- руководители профильных подразделений;
- руководитель службы риск-менеджмента;
- коллегиальный орган.

При этом в связи с размытостью KPI, самыми заинтересованными в сделке являются КМ и его руководитель. Столь масштабный контроль на всех этапах и на всех уровнях «водопадной системы» приводит к существенному замедлению процесса подготовки сделки, а также иллюстрирует то, что профессионализм КМ и сотрудников профильных служб на уровне ниже столичного подразделения подвергается сомнению. Подобная закоренелость системы не позволяет проявлять гибкость к потребностям самих клиентов, т.к. любое изменение условий со стороны клиента означает перевод сделки практически на начальный уровень готовности.

Повысить гибкость и скорость обработки заявки клиента в банковской структуре возможно, если выстроить процесс, исходя из Agile-принципов, а именно наделить команду проекта (заявки) полномочиями в выборе как процесса анализа сделки, так и структуры самой сделки:



Рисунок 4 - Схема кредитования клиента сегмента «средний +», выстроенная с учетом Agile -ценностей

Как видно из 4 уровней контроля, при внедрении Agile единственным уровнем окончательного принятия решения по сделке является коллегиальный орган банка. При этом стоит отметить, что уровень принятия решения в большинстве случаев должен быть идентичен уровню команды, которая работала над сделкой. Это сделано для того, чтобы учесть все особенности банковского рынка того региона, где расположена организация-клиент.

Подобная система позволяет не только проявлять максимальную гибкость к потребностям клиента, но существенно ускорить процесс принятия решений со стороны банка о сделке, что в условиях серьезной конкуренции, является подчас определяющим фактором.

Стоит отметить, что выстраивание подобной системы возможно исключительно при наличии следующих условий:

1. высокопрофессиональная команда с высокой степенью коммуникации и взаимопомощью при работе над сделкой;
2. убежденность в профессионализме руководства нижестоящего подразделения со стороны руководителей столичного/головного офиса;
3. готовность команды брать на себя полную ответственность на качество, скорость и результат сделки;
4. работа с распределением нагрузки на сотрудников в соответствии с технологией гибкой разработки (Scrum, Kanban, пр.).

Однако, необходимо учитывать, что далеко не каждая организация готова к смене парадигмы мышления. Компании, которые вводят Agile-культуру, используя директивный метод «сверху-вниз» без внутренней трансформацией самих сотрудников, могут столкнуться с «эффектом карго» [4], т.е. с ситуацией, когда сотрудники будут выполнять все установленные правила без понимания конечной цели и смысла использования того или иного предложенного инструмента. Введение автономной культуры в такой коллектив полностью разрушит текущий бизнес-процесс и приведет к хаосу во всех процессах и взаимодействии.

Помимо трансформации процесса, увеличение гибкости потребует трансформации иерархической структуры. Рассмотрим пример иерархии корпоративного блока типового банка:



Рисунок 5 - Пример иерархии корпоративного блока типового отделения банка

Как видно, чем больше уровней управления /контроля, тем меньше заинтересованность в реализации конкретной сделки, т.к. в случае его неудачи остается потенциальная возможности его «потенциальную выгоду» перекрыть выгодой от другого проекта. При таком настроении, каждое последующее иерархическое звено будет замедлять процесс согласования.

В случае с Agile, типовая структура для работы с сегментом «средний бизнес» будет выглядеть следующим образом:

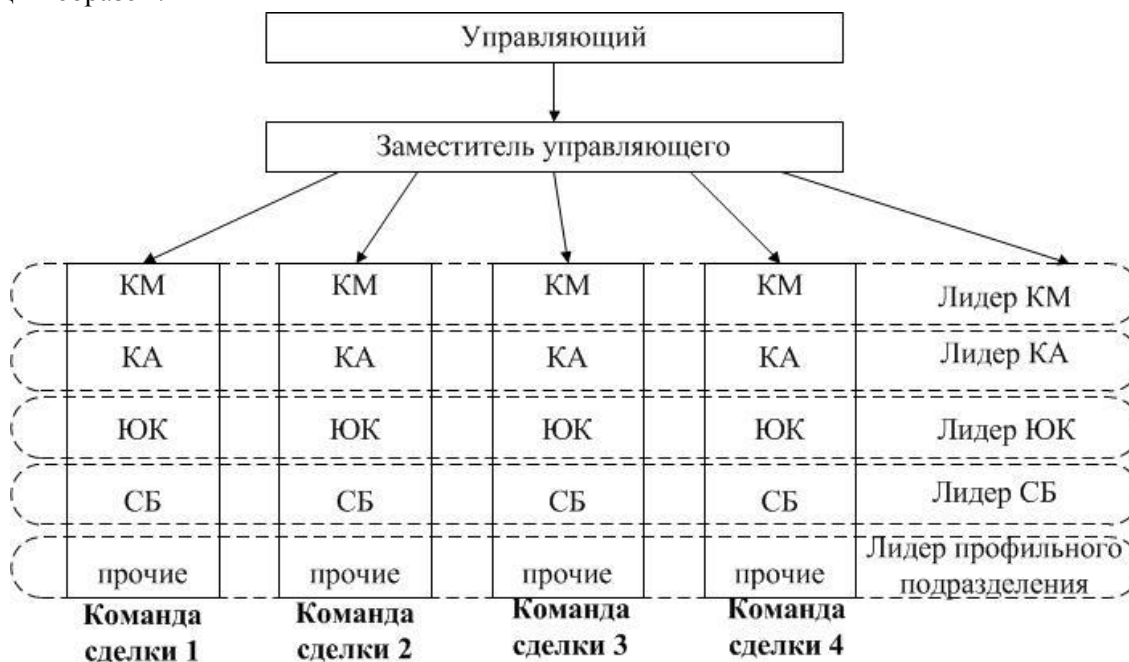


Рисунок 6 - Пример иерархии корпоративного блока отделения банка, выстроенная с учетом Agile-методологии

При этом лидер КМ/КА/ЮК/СБ/ профильного подразделения- это высокопрофессиональный сотрудник профильного подразделения, функциями которого являются помощь сотрудникам по профильным вопросам, распределение нагрузки внутри подразделения, решение «бюрократических» вопросов, косвенный контроль за сроками рассмотрения сделки.

Отличительными особенностями подобной структуры являются:

1. единый КРІ для всей команды сделки;
2. полная ответственность «линейных» сотрудников за процесс и результат сделки;
3. небольшое количество «уровней согласования», что позволит решить проблему бюрократизации системы.

Стоит отметить, что каждый сотрудник может в случае необходимости участвовать одновременно в нескольких проектах/командах:

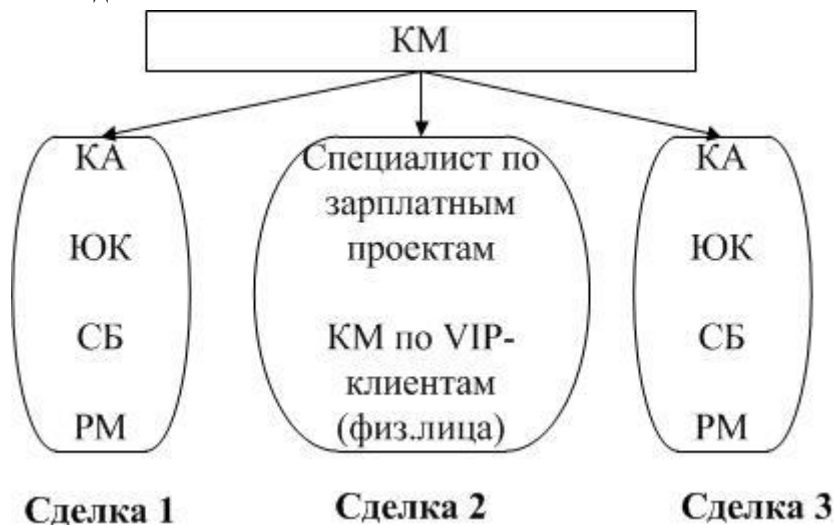


Рисунок 7 - Пример участия КМ в нескольких командах

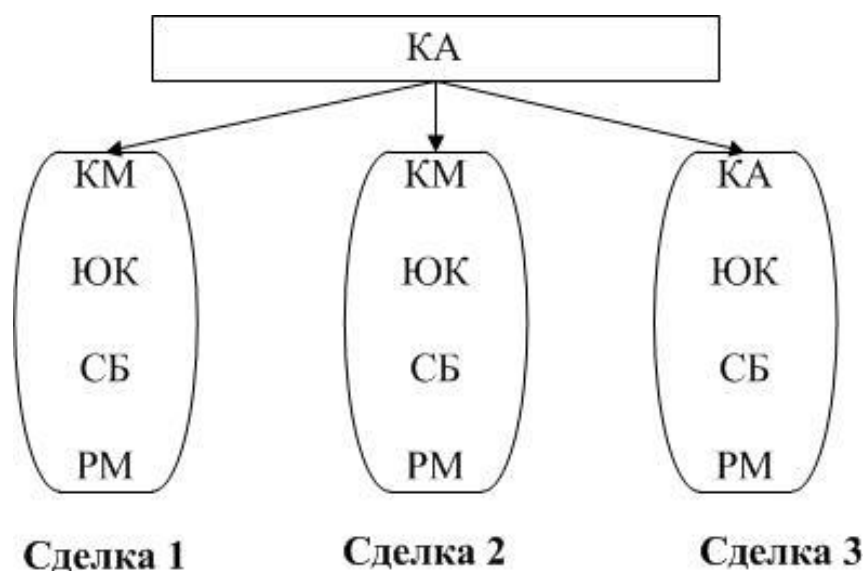


Рисунок 8 - Пример участия КА в нескольких командах

Во избежание образования очереди из заявок необходимо определить максимальное количество сделок/команд, в которых сотрудник может находиться. В случае «перегрузки» сотрудника, лидер профильного подразделения может перенаправить сделку другому профильному сотруднику. Вопрос распределения задач между командами, а также технология выстраивания процесса внутри команды не являются предметом настоящего исследования.

### Заключение

В работе рассмотрены типовые «водопадные» процессы, показана необходимость трансформации текущих внутренних банковских структур в соответствии с Agile-методологией. Показано, что «слепое» копирование и внедрение Agile-методологии в банковский бизнес приведет к разрушению его структуры в целом. Разработана новая модель процесса кредитования клиентов сегмента «средний+», позволяющая проявлять максимальную гибкость к пот-ребностям клиента, а также существенно ускорить процесс принятия решения об окончательной структуре сделки. Представлена новая структура бизнес-иерархии, обеспечивающая выполнение гибкого подхода в кредитовании.

### Список использованной литературы

1. Голдрат Э.М. Цель: процесс непрерывного совершенствования / Кокс Дж, П.А.Самсонов. - 2 издание - Минск: «Поррури», 2009, - 496 с.
2. Leaninfo.ru: [Электронный ресурс]. URL: [www.leaninfo.ru/2015/04/03/kak-upravlyat-predpriyatiem-v-usloviyah-krizisa-i-neopredelennosti-model-kenevin](http://www.leaninfo.ru/2015/04/03/kak-upravlyat-predpriyatiem-v-usloviyah-krizisa-i-neopredelennosti-model-kenevin) (Дата обращения 05.03.2016)
3. Agile Alliance: [Электронный ресурс]. URL: [www.agilealliance.org/agile101/the-agile-manifesto](http://www.agilealliance.org/agile101/the-agile-manifesto) (Дата обращения 05.03.2016)
4. Wikipedia: [Электронный ресурс]. URL: [ru.wikipedia.org/wiki/Наука\\_самолётопоклонников](http://ru.wikipedia.org/wiki/Наука_самолётопоклонников) (Дата обращения 05.03.2016)

© Щербакова Е.В., 2016

**Н.Ю. Щипилова**

аспирант кафедры бухгалтерского учета  
Экономический факультет  
Воронежский государственный университет  
г. Воронеж, Российская Федерация

## **ОБ ОЦЕНКЕ АКТИВОВ В КОРПОРАТИВНОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы оценки и изменения стоимости активов корпораций, посредством осуществления переоценки и формирования оценочных резервов.

### **Ключевые слова**

Первоначальная стоимость, фактическая себестоимость, справедливая стоимость, дисконтированная стоимость, оценочные резервы.

### **Abstract**

The article considers issues of estimation and changes in the value of assets of corporations through the implementation of the revaluation and the formation of valuation allowances.

### **Keywords**

The initial cost, actual cost, fair value, present value, valuation allowances.

В составе требований Федерального закона «О бухгалтерском учете» при формировании корпоративной финансовой отчетности определены достоверное представление финансового положения, финансовых результатов, движения денежных средств за отчетный период, а также обязательность организации и ведения внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни в корпорациях, подлежащих обязательному аудиту [1]. Представляемая в корпоративной финансовой отчетности информация должна являться полезной для существующих и потенциальных инвесторов, заимодавцев и прочих кредиторов при принятии ими экономических решений. Особое значение при составлении корпоративной финансовой отчетности приобретает метод оценки, предусматривающий стоимостное измерение учетных объектов и находящийся под влиянием инфляционного фактора. Обеспечение надежности корпоративного учета требует минимизации влияния инфляционного фактора различными методами, одним из которых является проведение переоценки активов, предполагаемой отечественными нормативными документами, регулирующими ведение учета и отчетности. Вопрос оценки элементов корпоративной отчетности является одним из наиболее широко обсуждаемых в России и за рубежом [2,3,4,5,6].

Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств предусматривается, возможность корпорации не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) осуществлять переоценку группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам [7]. Допускается также изменение фактической (первоначальной) стоимости нематериальных активов в случаях переоценки и обесценения по группам однородных нематериальных активов не чаще одного раза в год (на конец отчетного года). Переоценку предполагается осуществлять с использованием текущей рыночной стоимости, определяемой на основании сведений активного рынка. Для поддержания в корпоративной отчетности текущей рыночной стоимости в последующем, данные группы активов подлежат регулярной переоценке. Нематериальные активы проверяются на обесценение в порядке, определенном МСФО 36 «Обесценение активов» [8]. При оценке возможного уменьшения стоимости актива следует учитывать внешние и внутренние признаки обесценения. Внешними признаками обесценения являются: существенное падение рыночной стоимости актива; существенные изменения (технологии, рынка, экономики, законодательства); процентные ставки или прочие факторы, влияющие на ставку дисконта, используемую при расчете «эксплуатационной ценности» актива; балансовая стоимость чистых активов компании превышает ее

рыночную капитализацию. Внутренними признаками обесценения являются: устаревание или физическое повреждение актива; существенные изменения в процессе эксплуатации актива (простой актива, предполагаемое прекращение использования актива, реструктуризация актива, предполагаемое выбытие актива и др.); факты, свидетельствующие о том, что текущие или будущие экономические результаты использования актива хуже, чем предполагалось; прочие указания на возможное уменьшение стоимости актива: денежные средства, необходимые для приобретения актива или его эксплуатации и обслуживания, существенно превышают ранее предусмотренные бюджетом; чистые потоки денежных средств существенно ниже, чем заложенные в бюджете; прогнозируется чистый отток денежных средств на протяжении всего срока полезной службы актива. Актив считается обесценившимся, если его балансовая стоимость превышает возмещаемую стоимость – наибольшую из справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу и ценности использования. Ценность использования определяется как дисконтированная стоимость будущих потоков денежных средств, в результате эксплуатации актива или при его выбытии по окончании срока полезного использования. Справедливая стоимость определяется как цена, которая была бы получена при продаже актива при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки. Дисконтированная стоимость предусматривает отражение активов в текущей оценке дисконтированной стоимости будущих чистых поступлений денежных средств, в ходе нормальной деятельности. Ставка дисконтирования является индивидуальной для конкретного актива и отражает характерные для него риски. Если возмещаемая стоимость актива меньше его балансовой стоимости, то балансовая стоимость уменьшается до возмещаемой стоимости. Это уменьшение признается убытком от обесценения и отражается в отчете о прибылях и убытках. Если актив подвергся дооценке, включенной в резерв переоценки то уменьшению подлежит сумма резерва. Амортизационные отчисления по каждому активу также подлежат корректировке. Расчет возмещаемой стоимости проводится отдельно по каждому активу, либо группе активов, генерирующих денежный поток [9].

Выявленная в процессе тестирования активов на обесценение информация об активах, находящихся в простое в результате отсутствия договоров на производство продукции, работ, услуг направляется менеджменту корпорации для принятия решений об их использовании, выбытии и других. Наличие в корпорации активов, не отвечающих условиям (критериям) их признания искажает информацию, формируемую в корпоративном учете и отчетности. Объект, не обеспечивающий получение корпорацией экономических выгод (дохода) не должен отражаться в составе активов и завышать валюту баланса. Начисленная амортизация по данным активам необоснованно включается в расходы по обычным видам деятельности (себестоимость продукции, работ, услуг) и таким образом занижает прибыль корпорации. Наличие нематериальных активов наряду с амортизационными отчислениями вызывает необходимость осуществления ежегодных платежей за поддержание патента, что также оказывает влияние на прибыль корпорации. Таким образом, наличие неиспользуемых внеоборотных активов влечет искажение корпоративной финансовой отчетности, в частности статей и валюты баланса, состава отчета о финансовых результатах, а также делает бессмысленными расчеты коэффициентов, показателей эффективности использования активов на основании информации корпоративной отчетности. Информационной базой экономического анализа активов корпорации должны являться сведения корпоративного учета.

Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально - производственных запасов предусматривается отражать в балансе на конец отчетного года материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество, либо текущая стоимость продажи которых снизилась по текущей рыночной стоимости с учетом физического состояния запасов. Снижение стоимости материально – производственных запасов отражается в корпоративном учете в виде начисления резерва [10]. Резерв создается по каждой единице материально – производственных запасов, принятой в корпоративном учете. Критерий существенности при определении резерва устанавливается корпорацией. Не допускается создание резерва под снижение стоимости по укрупненным группам материальных ценностей, таким как основные материалы, вспомогательные материалы, готовая продукция, товары и др. резерв под снижение стоимости материально-производственных запасов также создается при наличии договора на продажу готовой продукции по цене ниже себестоимости, а также

материально – производственных запасов из которых изготавливается продукция. при определении текущей рыночной стоимости могут быть использованы сведения о ценах на аналогичные материалы по данным органов государственной статистики, средств массовой информации, на основе заключений оценщиков. В следующем отчетном периоде по мере списания материальных ценностей, а также при повышении рыночной стоимости материальных ценностей по которым образован резерв, зарезервированная сумма восстанавливается. Для составления корпоративной отчетности бухгалтеру необходимо иметь сведения о фактической себестоимости материально-производственных запасов и текущей рыночной стоимости, на сумму разницы между которыми формируется резерв. Расчет суммы резерва под снижение стоимости материально-производственных запасов может быть оформлен актом, бухгалтерской справкой о расчете резерва, включающих реквизиты: период создания резерва, наименование материально-производственных запасов, фактическая себестоимость по данным учета, сумма отчислений в резерв. К расчету прилагаются документы, подтверждающие текущую рыночную стоимость материально-производственных запасов.

МСФО (IAS) 2 возможность уценки запасов до возможной чистой цены продаж возможна в случаях, если запасы повреждены, полностью или частично устарели или продажная цена их снизилась. Чистая цена продажи определяется на основании рыночной цены уменьшенной на расходы на продажу. В последующих периодах, при повышении чистой цены продаж, запасы подлежат переоценке в пределах фактической себестоимости их поступления. [9].

Одним из объектов корпоративного учета являются финансовые вложения, принимаемые к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, которая впоследствии может быть изменена. Определение порядка изменения первоначальной стоимости финансовых вложений предполагает их разделение на группы включающие вложения по которым можно и нельзя определить текущую рыночную стоимость. Финансовые вложения первой группы отражаются в бухгалтерском учете на конец месяца (квартала) по текущей рыночной стоимости, путем корректировки их оценки на отчетную дату. Финансовые вложения второй группы в корпоративном учете оцениваются по первоначальной стоимости, а в корпоративной отчетности за вычетом резерва под обесценение финансовых вложений (при их обесценении). Резерв формируется в результате проведения проверки на обесценение стоимости финансовых вложений на величину разницы между их учетной и расчетной стоимостью. В качестве примеров ситуаций в которых может произойти обесценение финансовых вложений рассматриваются появление у эмитента ценных бумаг признаков банкротства или объявление его банкротом, совершение на рынке ценных бумаг значительного количества сделок с аналогичными ценными бумагами по цене существенно ниже их учетной стоимости, отсутствие или существенное снижение поступлений от финансовых вложений в виде процентов или дивидендов. Проверка наличия признаков обесценения и определение суммы создаваемого и корректируемого резерва должны оформляться актом о результатах проверки наличия признаков обесценения и бухгалтерской справкой – расчетом величины обесценения финансовых вложений [11].

Дебиторская задолженность не погашенная в сроки установленные договором подлежит в корпоративной отчетности корректировке на сумму резерва сомнительных долгов, создаваемого корпорацией по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением суммы резерва на прочие расходы корпорации. Резерв формируется в течение года, отдельно по каждому сомнительному долгу, а его сумма зависит от платежеспособности должника и оценки вероятности погашения долга [12]. Расчет суммы резерва сомнительных долгов оформляется актом, бухгалтерской справкой о расчете резерва, включающих реквизиты: период создания резерва, наименование дебитора, оценка задолженности по данным учета, сумма отчислений в резерв. К расчету прилагаются документы, подтверждающие наличие просроченной дебиторской задолженности.

Формирование оценочных резервов является обязательным, обеспечивающим достоверность оценки активов и надежность корпоративной отчетности.

При разработке учетной политики корпорации необходимо предусмотреть: порядок проведения переоценки основных средств, в том числе тестирование внеоборотных активов на обесценение; периодичность и методы расчета оценочных резервов, не установленные нормативно – правовыми актами.



В пояснениях к корпоративной отчетности необходимо раскрыть: изменения стоимости основных средств в результате переоценки объектов; стоимость переоцененных нематериальных активов, суммы их уценки и дооценки; стоимость нематериальных активов, подверженных обесценению в отчетном году, а также признанный убыток от обесценения; о последствиях изменений способов оценки материалов; о величине и движении резервов под снижение стоимости материалов; о резерве под обесценение финансовых вложений с указанием вида финансовых вложений, величины резерва, созданного в отчетном году, сумм резервов, использованных в отчетном году; о резервах сомнительных долгов, сформированных в отчетном году, величины резервов, суммах резервов, использованных в отчетном году.

#### Список использованной литературы

1. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ.
2. Сапожникова Н.Г. Место оценки в формировании информационной системы корпоративного учета // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. - 2008 - №8. С.47-53.
3. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования корпоративной отчетности. // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. - 2008. - №2. – С.4-8.
4. Сапожникова Н.Г. Учет финансовых активов: отечественный и зарубежный аспекты. // Международный бухгалтерский учет. - 2003. - №7. – С.2-8.
5. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования систематизированной информации о запасах в отечественной и зарубежной финансовой отчетности / Сапожникова Н.Г., Волкова Ю.Б. // Международный бухгалтерский учет – 2012. - №29. С.2-8.
6. Сапожникова Н.Г., Щипилова Н.Ю. Выбор метода оценки выпуска продукции, работ, услуг // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2015. - №7. С.41-45.
7. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств: утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 октября 2003 г. № 91н.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27 декабря 2007 г. №153н.
9. Сапожникова Н.Г. Международные стандарты финансовой отчетности / Н.Г. Сапожникова. М.КНОРУС. 2012.
10. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2001 г. № 119н.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10 декабря 2002 г. № 126н.
12. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Н.Г. Сапожникова. М., 2006.

© Щипилова Н.Ю. 2016